

A FORÇA DO EMPRESARIADO NO BRASIL E NA ARGENTINA

*IRIS WALQUIRIA CAMPOS
MÓNICA ARROYO*

A lógica de concentração e centralização do capital está sendo vertiginosamente aprofundada no período posterior à abertura das economias da Argentina e do Brasil¹. Essa abertura econômica unilateral com pressupostos contrários aos que nortearam o modelo substitutivo de importações combate todo tipo de proteção e promove o livre movimento de bens e capitais, buscando uma adequação dos aparatos reguladores do Estado às exigências do mercado.

Esse processo de abertura inscreve-se nos planos de estabilização aplicados em ambos países, que, além da liberalização comercial, apoia-se no controle da inflação, no equilíbrio das contas públicas e num programa de privatizações. A proposta de integração bilateral, iniciada por Argentina e Brasil em 1985 a partir do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), estende-se e aprofunda-se a partir da adoção daquelas políticas de estabilização. São elas as que definem o conteúdo da abertura e, também, o rumo do processo de integração.

Nesse contexto, recompõe-se o tripé formado pelo capital privado nacional, o capital privado internacional e o Estado, isto é, aparecem

¹ O processo de abertura das economias nacionais começa em forma quase simultânea em ambos países, embora com ritmos diferenciados. A adoção de políticas unilaterais de liberalização, principalmente do comércio e das finanças, irrompe, na Argentina, com o Plano de Convertibilidade do ministro Cavallo em 1991 e, no Brasil, com o governo de Fernando Collor de Mello em 1992 e, mais enfaticamente, com o Plano Real em 1994.

novas manifestações na articulação entre esses três pilares da realidade nacional. A preocupação central desse artigo² é a análise da ação empresarial argentina e brasileira no processo em andamento.

O ponto de partida é a premissa de que o poder dessa ação empresarial é duplo: constitui-se a partir de uma força política e de uma força econômica. A primeira é resultado da organização do empresariado em suas próprias entidades patronais (no âmbito das instituições) e do aproveitamento das condições que o Estado cria, especialmente, através da conformação do Mercosul (no âmbito do mercado regional ampliado). A segunda provém das particularidades das fontes de financiamento e das estratégias microeconômicas empresariais numa economia aberta.

A partir dessa abordagem, o presente artigo divide-se em três partes. A primeira concentra-se na força política da ação empresarial, apresentando para sua análise dois itens: um vinculado ao perfil das instituições do patronato e ao tipo de parceria que elas mantêm com o Estado³; o outro relacionado com a criação de um ambiente favorável à abertura no mundo dos negócios. A segunda parte preocupa-se com a força econômica dessa ação, considerando a importância que retomam os fluxos de investimento estrangeiro direto e as estratégias diferenciadas que estão se perfilando conforme o tamanho das empresas. Em ambas as partes, tenta-se particularizar, para cada país, as mudanças produzidas na passagem do modelo substitutivo de importações para o de abertura econômica unilateral. Finalmente, esboçam-se algumas reflexões com o intuito de trazer idéias ao debate aberto por uma realidade que está se transformando vertiginosamente.

O pressuposto que permeia toda a análise é o de que a concentração e centralização do capital compõem um processo cada vez mais excludente, dificultando a democratização econômica. Os beneficiários são aqueles que podem “competir” nas novas “fronteiras”, tanto na expansão do mercado interno como na conquista do mercado ampliado (regional e internacional).

² O fundamento desse estudo são as pesquisas efetuadas pelas autoras no marco do Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (Prolam), da Universidade de São Paulo, entre 1992 e 1996 (Campos, 1996) e (Arroyo, 1997).

³ Optou-se por analisar a categoria patronal a partir de sua manifestação nas principais entidades do empresariado industrial nesses países - a Unión Industrial Argentina (UIA) e a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

A FORÇA POLÍTICA DA AÇÃO EMPRESARIAL

A estruturação das entidades patronais

A organização dos grupos de interesse formalizou-se no Brasil depois do 30. Nasceram, assim, as confederações, federações e sindicatos representativos do capital e do trabalho e regulados por uma legislação corporativista. Com esse esquema, o Estado faz a intermediação e controle dos possíveis conflitos de classe. Getúlio Vargas estabeleceu o regime de sindicato único (apenas um sindicato por setor produtivo), que deve ser reconhecido pelo Ministério da Indústria, Trabalho e Comércio.

A representação empresarial da indústria, iniciada em 1928 com uma associação civil — o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo —, a partir do Estado Novo ganha as feições que tem atualmente, dentro do arcabouço legal. Cada setor produtivo tem um sindicato para representá-lo (do pequeno ao grande empresário), ou seja, cada indústria é obrigada a filiar-se ao sindicato de sua categoria, cujo órgão de representação, no âmbito estadual, são as federações, que, por sua vez, estão reunidas na Confederação Nacional da Indústria (CNI). Essa estrutura de representação formal⁴ opera alimentada pelo recolhimento obrigatório de uma contribuição sindical, que permite que essas entidades manejem um volume de recursos significativo⁵. Teoricamente, portanto, os variados segmentos da cadeia produtiva brasileira encontram aí defendidos seus interesses.

No âmbito das federações, destaca-se a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), que reúne 127 sindicatos do parque produtivo estadual, aglutinando o empresariado nacional de porte mais significativo. Cerca de 40% da indústria nacional é paulista e a indústria responde por algo em torno de 35% do Produto Interno Brasileiro (PIB). Os industriais abrigados na FIESP representam cerca de 17% do PIB industrial brasileiro.

Esse corporativismo que se instaurou no Brasil não é “puro”, mas “dual”. Especialmente a partir da década de 60, organizações civis, como as associações setoriais da indústria, vieram se somar à estrutura ofi-

⁴ Denomina-se “estrutura de representação formal” aquela cuja origem está diretamente associada a uma iniciativa estatal, via legislação específica, se contrapondo a uma “representação informal” cujo surgimento é independente do arcabouço normativo oficial.

⁵ A Constituição de 1988 introduziu a possibilidade de uma outra arrecadação — a contribuição confederativa, mas há outras contribuições compulsórias que estão ainda sob análise.

cial e dar maior representatividade ao empresariado local. O crescimento industrial trouxe a diversificação dos interesses empresariais, com demandas específicas dependentes do tamanho da empresa, do tipo de bem produzido e da matéria prima utilizada — o padrão de representação formal não dava mais conta da defesa desse universo mais complexo. A representação segmenta-se para atender as variadas necessidades e as associações setoriais passam a operar de forma paralela ao esquema corporativo oficial, aprofundando o processo de diferenciação do empresariado. Essas associações foram as que mantiveram um canal mais aberto e de influência junto ao Estado na implantação do regime autoritário. Instalou-se, assim, um esquema dúplice: enquanto as associações civis perseguiam metas pontuais, a estrutura sindical estava mais voltada para questões legais. A indústria procurava resguardar cada vez mais sua atuação, com a criação desses canais adicionais, que poderiam permitir uma atenuação da rigidez determinada pelo princípio corporativo do monopólio da representação.

Na Argentina, existem associações civis de caráter semelhante, mas sem ter sua ação reforçada pela conformação de uma estrutura de representação formal, que se circunscreveu somente ao âmbito dos trabalhadores. No âmbito empresarial, as associações são de adesão livre, e, portanto, as entidades patronais dispõem de uma massa de recursos bastante inferior à recolhida por suas congêneres brasileiras. A Unión Industrial Argentina (UIA), fundada em fins do século XIX, é o parlamento da indústria naquele país mas, diferentemente de uma federação brasileira como a FIESP⁶, tem majoritariamente entre seus membros representantes de grupos econômicos e não apenas industriais. A condução da UIA está nas mãos de empresários com interesses diversificados, tornando-se, assim, mais complexa a defesa única do parque industrial, que é feita primordialmente pelo empresariado de menor porte, nas câmaras setoriais.

Esse perfil patronal diferenciado explica-se pela conformação do empresariado na Argentina, cuja base econômica e social está apoiada de forma preponderante no controle do comércio e das finanças, além de manter interesses na indústria e no setor agropecuário. É um traço histórico desses grupos a capacidade de permanecerem “líquidos” e de poderem alterar o rumo dos investimentos, capitalizando as oportunidades mais atraentes da economia. Esse perfil não priorizou, no geral, investimentos

⁶ Isto não quer dizer que o empresariado reunido na FIESP, não possa ter interesses em outras áreas além da indústria, mas apenas que o espaço da entidade é para a defesa institucional desse setor produtivo.

de longa maturação e o aprofundamento da atividade para a obtenção de ganhos de produtividade. Os ganhos especulativos no curto prazo foram mais atraentes e vantajosos.

A especificidade da formação da classe dominante argentina já se evidenciou no modelo agro-exportador, que começou a se esboçar por volta de 1880. Esse modelo favoreceu uma rápida e forte concentração de renda, dando origem a uma oligarquia que não era apenas *terratiente*, pois, na realidade, tinha interesses espalhados por setores complementares à sua atividade original — a exploração da terra (O'Donnell, 1977 e Sábato e Schvarzer, 1983). Foi a concentração de excedentes líquidos em mãos desse grupo seletivo que permitiu a diversificação de atividades a partir de um mesmo núcleo de empresários. A classe empresarial ia modificando o tipo de produção em função das oportunidades oferecidas pelo mercado. Essa acomodação a circunstâncias mutantes permitiu diminuir riscos e obter lucros superiores aos que se conseguiriam incrementando simplesmente a produtividade dos fatores. Não se pode negar que, também no Brasil, o empresariado soube ser flexível e pautar sua ação no sentido de aproveitar oportunidades de negócio surgidas em quadras específicas da economia. O que se quer dizer, contudo, é que a defesa do parque industrial e a concentração do interesse nessa atividade, por parte dos grupos abrangidos na FIESP é uma marca definida desde sua origem.

No universo argentino, o padrão de representação não se construiu, portanto, dentro de molduras tão formais, principalmente porque a marca particular da UIA é o caráter de adesão livre, não atrelado diretamente a um esquema de representação oficial. Com a diversificação do parque produtivo, a partir da década de 1940, também na Argentina intensifica-se a criação das câmaras setoriais para processar os interesses específicos e fazer frente à estrutura sindical organizada dos trabalhadores. A proliferação dessas câmaras forçou a reforma dos estatutos da UIA, que passou a incorporá-las (como sócios coletivos), mas sem conseguir modificar sua essência — a de fazer a representação da oligarquia tradicional. Até este momento, a entidade contava apenas com sócios individuais, situação que, ao longo de sua história vai mudando com as sucessivas reformas no seus estatutos (esteve sob intervenção governamental por diversas vezes), para dar conta da complexidade da indústria e melhor representar os empresários do interior. Finalmente, a entidade acaba com a vinculação associativa individual e uma estreita regra de proporcionalidade passa a estabelecer a representação de cada câmara em função do aporte do correspondente setor ao valor agregado pela indústria.

O aporte de capital é uma questão sensível na administração da UIA, que ainda na atualidade não depende de arrecadação compulsória, ao contrário da estrutura brasileira, que maneja um volume significativo de recursos com entrada garantida. O fato de ter, em tese, proporcionado a participação associativa do empresariado de menor porte em nenhum momento comprometeu a defesa do grande capital local e estrangeiro que se coloca como seu objetivo primeiro. A estrutura de representação formal no Brasil restringe-se aos industriais nacionais, já que aos representantes do capital estrangeiro cabe apenas uma participação pontual, como a de grupos de trabalho dentro das federações, sem peso ou voto nas decisões da entidade.

Nos diferentes períodos históricos, a representação empresarial na Argentina tem como característica estar fundamentalmente sob forte influência da UIA. A maior alteração ocorreu no período do governo peronista, que introduz um novo projeto nas relações capital/trabalho, outorgando ao Estado um papel central na mediação dos conflitos de classe. Uma das formas em que esse projeto efetivou-se foi a transformação da UIA numa central patronal da indústria inserida dentro da Confederación General Económica (CGE), fundada em 1952 para representar o empresariado de menor porte. Esse enfrentamento instalado no seio do esquema de representação reaparece em outros momentos, mas principalmente nos diferentes períodos de governo peronista.

A preocupação por parte do Estado em manter a representação do capital dentro de um esquema formal não tem tido uma continuidade histórica na Argentina. Essas alternâncias no comando dos interesses empresariais institucionalizados são talvez a principal marca na diferenciação com o universo brasileiro.

A articulação no âmbito do tripé

A dinâmica do capitalismo internacional, que facilitou no pós-guerra o desenvolvimento acelerado de vários países periféricos dependentes, exauriu-se a partir da crise financeira das economias centrais nas décadas de 70 e 80 e acelerou o esgotamento do modelo substitutivo de importações daqueles países. Impõe-se a mudança do padrão de financiamento local⁷.

⁷ O padrão de financiamento traduz a forma pela qual os recursos são mobilizados em uma economia capitalista e está intimamente ligado à maneira como se consolidam o padrão industrial, as relações de trabalho e os requisitos de acumulação do capital local. Depende de como se dá a articulação do conjunto dos atores responsáveis pela mobilização dos fundos. É, portanto, fruto direto da relação que se estabelece internamente entre o Estado e o setor privado

O modelo econômico de abertura unilateral, qualificado genericamente como neoliberal, colocou para o empresariado da Argentina e do Brasil a questão da condução do padrão de acumulação local. Essa é a discussão que está subjacente às movimentações desse empresariado, relacionadas com o caráter das reformas político-econômicas em andamento e o grau de intervenção do Estado. Com as fronteiras abertas, o empresariado vê seus conflitos intra e inter-setoriais expostos e exacerbados pela pressão da competição externa.

No modelo substitutivo de importações o Estado foi o agente principal do desenvolvimento nacional, articulando a ação empresarial do capital local e estrangeiro e acelerando o processo de industrialização que estava destinado a satisfazer quase exclusivamente as necessidades do mercado interno. “Crescimento endógeno”, “desenvolvimento para dentro”, eram os pilares centrais desse modelo, que se justificava basicamente a partir da emergência das classes médias, voltadas a um consumo cada vez mais diversificado. O Estado conduzia o desenvolvimento, investindo em obras de infra-estrutura, expandindo serviços públicos, produzindo bens.

Esse modelo conformou-se sob modalidades específicas em cada país.

Uma característica na diferenciação do Estado no Brasil e na Argentina é a estrutura do aparato burocrático (de pessoal e de organização) que, no Brasil, pautou-se por normas e procedimentos mais tecnocráticos e duradouros⁸. A base da tecnocracia brasileira era a tentativa de profissionalização e capacitação de um núcleo de funcionários públicos, escolhidos por mérito em vez de favoritismo, capazes de operar de forma autônoma na formulação e execução das políticas econômicas (“burocracia

nacional e desses atores com o capital internacional. Esse jogo determina a capacidade e a modalidade da acumulação e da inversão de capital em uma economia.

⁸ A Revolução de 30 foi um marco decisivo para o desenvolvimento do Estado brasileiro. Getúlio Vargas procurou centralizar a autoridade no Poder Executivo, reorganizando a administração pública, com o objetivo de torná-la mais eficiente e autônoma em relação às pressões sociais. O núcleo desse sistema instituído sobreviveu suficientemente preservado para conferir poder a uma “burocracia isolada” (Sikkink, 1993 e Oliveira Nunes, 1984). Na Argentina, a organização do serviço público ocorreu mais tarde. Antes do governo peronista (1945), havia pouco controle ou centralização da seleção de funcionários para cargos, tanto em nível do governo central como nas províncias. Os organismos tinham autonomia no processo e, de fato, cada mudança de governo representava uma ruptura provocando alta rotatividade dos funcionários. Frente às exigências colocadas pelo processo de desenvolvimento econômico tutelado pelo Estado, que exigia um eficácia maior do aparato público, Perón experimentou uma variedade de medidas institucionais destinadas a dotar de uma melhor organização o poder executivo. Mas poucas delas conseguiram sobreviver após sua queda, em 1955.

isolada”). O quadro de funcionários públicos da burocracia brasileira foi no geral mais estável que o da Argentina, marcando um grau de continuidade inter e intragovernamental mais efetivo⁹.

A partir das diferenças assinaladas pode-se inferir que no Brasil a tutela do Estado foi (e é?) mais “sofisticada” do que na Argentina, já que se conformou baseada em uma combinação complexa entre uma burocracia tecnocrática e autônoma e um esquema mais elaborado de representação patronal dual (formal e informal).

No geral, a dinâmica econômica brasileira foi aprofundada pelos grupos industriais para expandir o parque produtivo em função das oportunidades geradas por um mercado interno de porte significativo e em expansão, o que não quer dizer que a categoria estivesse preservada dos conflitos inerentes à cadeia produtiva. Contrariamente, na Argentina, a defesa dos *lobbies* não se deu tanto por confronto de posições no campo produtivo, mas por composição de interesses já que a elite empresarial (sem frações nitidamente antagônicas) e o Estado se fortaleciam mutuamente, cabendo à burocracia manter em funcionamento os canais de acesso e influência. Com as relações capital/trabalho engessadas por um aparato legal e os conflitos sendo atenuados dentro do seu âmbito, o Estado no Brasil pode estar de certa forma mais preservado das pressões dos interesses sócio-econômicos predominantes. Por outro lado, na Argentina, o grau de ameaça que recebeu a classe empresarial por parte da ação das organizações dos trabalhadores foi mais forte do que no Brasil, exigindo ao Estado uma atenção maior pela implementação de políticas distributivas.

A emergência de uma nova dinâmica

No modelo de substituição de importações, a lógica dual do padrão de representação parecia dar conta dos interesses industriais no Brasil. O esquema formal pode ser visto como a parte macro da representação patronal (a defesa maior a cargo das federações e da Confederação), ao responder pelas questões institucionais, corporativas e de articulação política — é a interface da categoria com o Estado. No universo micro, em uma economia fechada, as associações setoriais davam agilidade ao empresaria-

⁹ As rupturas na continuidade ministerial na Argentina são um dado notório. No Brasil, dos 30 ministros que ocuparam alguns dos 11 ministérios durante os 5 anos do governo Kubitschek, 7 haviam exercido anteriormente cargos ministeriais. Na Argentina, no período 43-83, a permanência média nos cargos é de 18,3 meses e mais de 40% dos funcionários duraram menos de 1 ano no cargo (Bonifacio, 1986).

do para resolver pontualmente seus conflitos e interesses produtivos, tendo como interlocutora a burocracia mais qualificada. Daí alguns industriais reconhecerem que, na vigência do regime militar, para ser bem sucedido, bastava tomar um avião e ir a Brasília negociar com o ministro de plantão.

Na transição, essa lógica se rompe nos dois níveis: no nível macro da representação, porque o Estado, fragilizado financeiramente, não pode mais ser o condutor do desenvolvimento, nem tampouco o articulador político dos interesses industriais perante o capital privado internacional, nos moldes do modelo substitutivo.

Como consequência deste processo, no lado micro, não há mais garantias de sustentação dos interesses pontuais (do setor). Exacerba-se a competição no mercado interno com a presença, *in loco*, tanto da produção quanto da venda de produtos estrangeiros. O aparato burocrático estatal desarticulado não é mais capaz de ser porta-voz e processar os conflitos produtivos. Mais importante do que isso, fica comprometida a própria estratégia econômica dos empresários, uma vez que essa categoria se acha sob o impacto da abertura — não sabe para onde vai nem como defender seu próprio negócio. Logo após a abertura, era comum ouvir o empresariado brasileiro afirmar não ter tempo para a defesa institucional da categoria nas entidades, porque era no seu espaço, no chão de fábrica, que tinha de defender seus interesses.

No presente, o empresariado brasileiro tenta rearticular-se nos dois níveis. No esquema formal, a proposta é ampliar a participação no processo decisório (político e econômico), reformulando a ação das entidades patronais. Isso fica claro nos discursos dos atuais candidatos à presidência da FIESP (eleições em agosto de 1998), que reconhecem ter a categoria perdido sua influência junto ao poder estatal, na mudança de um modelo econômico para outro. Discute-se, inclusive, a possibilidade de modificação do esquema formal com a instauração de um tipo de representação mais adequado a um tempo mais competitivo. Soma-se a isso a necessidade de a categoria ter agora seus projetos avalizados também pelo Congresso, uma exigência do ambiente democrático. As divergências inter e intra-setorial tornam-se mais visíveis a partir do término da ditadura e acirra-se o debate sobre os rumos da indústria no Brasil.

No âmbito das associações setoriais, as entidades reestruturaram-se com maior rapidez a partir dos novos desafios da globalização e o caso mais paradigmático é o da Associação Brasileira da Indústria de Base (ABDIB) que altera seus estatutos para incluir entre seus sócios os representantes do capital externo. Eleitos do modelo anterior, os industriais desse setor viram seu poder se esvaír com a fragilização financeira do Estado. Na nova con-

juntura, redirecionam seus investimentos para o aproveitamento das oportunidades surgidas com as concessões de obras nas áreas de infra-estrutura, associados ao capital externo, e expressam essa mudança na denominação de sua razão social (Associação Brasileira da *Infra-Estrutura* e da Indústria de Base). Antes um reduto de grupos nacionais tradicionais, como Bardella e Villares, na ABDIB estão hoje, entre outros, grupos europeus e norte-americanos, como Shell e Exxon, a argentina YPF, a Asea Brown Boveri. Esses grupos possuem, no mundo, ativos totais de US\$ 400 bilhões com uma capacidade de investimento de US\$ 40 bilhões, garantindo aos *partners* brasileiros chances amplas de negócio.

O impacto da abertura pode ser interpretado diferentemente em cada país, a partir das especificidades na articulação no âmbito do tripé. No Brasil, o moto da preservação do parque industrial brasileiro e o imenso potencial do mercado local ainda são capazes de criar uma zona de interseção entre os diferenciados interesses que norteiam a cadeia produtiva nacional e o Estado é fundamental para dar suporte ao projeto e a zelar pelos interesses da categoria. Se o projeto prioritário ainda é a indústria, o empresariado brasileiro necessita de um Estado reaparelhado e reordenado e sua burocracia requalificada para que possa aglutinar os diferenciados interesses da cadeia produtiva. A categoria mantém, de certa forma, mais nítida a clivagem entre o capital industrial e o financeiro em relação à Argentina.

Na Argentina, a UIA e a ação do empresariado no geral deixam notório uma movimentação de natureza diferenciada. A abertura teve um impacto arrasador sobre o parque industrial. A acomodação dos grupos hegemônicos aos novos parâmetros foi mais rápida, dado os seus interesses diversificados, pois a lógica desses grupos mantém uma relação mais estreita e íntima com o poder que se personaliza na figura do presidente da nação e de seus ministros, prescindindo da intermediação do aparato burocrático do Estado. Nesse sentido, a abertura contribuiu para reforçar ainda mais o padrão de relacionamento estabelecido no passado (fragilmente institucionalizado) e também para aprofundar a dicotomia entre a defesa dos interesses puramente industriais (especialmente dos pequenos e médios empresários) e aqueles mais amplos e diversificados dos grandes grupos econômicos.

Há, no presente, um duplo fenômeno na representação argentina — de um lado, acentua-se a unidade na cúpula da UIA, enquanto, por outro lado, a força política dos pequenos e médios empresários se fragiliza pela fragmentação crescente de suas lutas e por não ter um canal institucional de expressão que intermedie os seus conflitos. A intensidade desses conflitos está exacerbada porque os interesses industriais não estão aglutinados em um mesmo canal de expressão institucional, mas pulverizados nas

câmaras setoriais, que operam mais como fóruns de negócios do que como espaços de representação patronal. Por outro lado, esta dicotomia é reforçada pela possibilidade dos grupos econômicos nacionais (GEN)¹⁰ para fazer acordos vantajosos no processo de privatização instaurado pelo governo Menem. A política neoliberal continua acelerando o fechamento do círculo do poder econômico na Argentina.

É preciso, contudo, ressaltar que embora o poder do empresariado argentino não se expresse formalmente, não é menor do que aquele construído no Brasil. O que se evidencia com maior clareza é o fato de que, enquanto a FIESP exerce seu domínio no âmbito industrial, a UIA protege interesses diversificados. Mas a articulação no âmbito do tripé é mais sofisticada no Brasil, permitindo uma instrumentalização da burocracia estatal mais explícita e eficiente.

Se a ABDIB, uma entidade tradicional do setor de bens de capital, no pós-abertura reformula-se para beneficiar-se das alianças (sob várias modalidades) com o capital estrangeiro, a percepção de que certas mudanças são inevitáveis também chega ao universo corporativista da FIESP. Apenas, como aqui se trata de um esquema legal, as transformações não se processam na mesma velocidade com que ocorrem nas associações setoriais. Afinal, esse é ainda o reduto dos representantes do capital privado nacional. O que não quer dizer que esse empresariado, que aí está aglutinado, não esteja debaixo de pressões para mudar a lógica de sua ação. A discussão sobre o corporativismo da FIESP e a defesa dos industriais nacionais na economia globalizada é o cerne do debate atual entre os dirigentes da entidade.

Pode-se inferir, então, que é no âmbito informal do esquema de representação patronal que o empresariado está podendo realizar de forma mais radical (flexível e rápida) a adequação da defesa de seus negócios à abertura. O exemplo da ABDIB é paradigmático. Pode-se argumentar, contudo, que a transformação do aparato de defesa informal de uma certa forma fragiliza o lado formal da categoria. Muitos entendem que ao mudar o perfil de atuação para obter ganhos de curto prazo na batalha com o competidor externo, coloca-se em risco aquilo que mais contribuiu para unir até hoje a categoria: o discurso comum da preservação do parque produtivo. Nesse período de readequação do empresariado não está claro como irá se processar o equilíbrio de forças no esquema dual de representatividade do patronato brasileiro.

¹⁰ Refere-se a grupos conformados por conjuntos de empresas, geralmente de diversificada origem setorial (setores bancário, industrial, agrícola, pecuário, comercial de serviços, etc.), articulados por complexas redes de relações financeiras e jurídicas. Em teoria, pode ser de caráter nacional, transnacional ou misto, mas neste caso alude-se a grupos nacionais, isto é, conformados por capitais predominantemente de origem local.

As instituições e o mercado regional ampliado

A emergência de uma nova dinâmica da ação empresarial em ambos países certamente está motivada e condicionada não só pelo processo unilateral de abertura da economia mas também, e em grande parte, pelo programa de integração do Mercosul, assinado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, em 1991. Esta iniciativa de caráter mini-lateral é uma proposta política estatal de ampliação dos mercados que fortalece a transnacionalização dos territórios nacionais. Esse processo se dá a partir tanto do marco normativo-institucional, gerado pelos governos, como da ação das empresas via o alargamento dos circuitos de produção e dos círculos de cooperação além fronteiras nacionais.

Esse marco normativo-institucional atinge principalmente o sistema mercantil, através de um cronograma de reduções tarifárias desenhado no Tratado de Assunção, que facilita o incremento do comércio bilateral. Mas, também, alcança a esfera financeira com a criação de normas orientadas à promoção e proteção recíproca dos investimentos no âmbito do Mercosul. Pode-se citar: o regime preferencial em matéria de empresas conjuntas estabelecido a partir do Estatuto de empresas binacionais — argentino/brasileiras — (1990); a Decisão número 3 para acordos setoriais — consórcios, fusões, aquisições, *joint-ventures* — (1991); o Protocolo para a promoção e proteção recíproca de investimentos (1994).

As empresas, por sua vez, ao mesmo tempo que usufruem dessa maior fluidez do território, reforçam-na. Através da ampliação de suas atividades além das fronteiras, procurando parceiros para seus negócios, reorganizando sua estrutura interna, elas aumentam seus diversos níveis de cooperação, tratando de assegurar a realização do capital. O número cada vez maior de empresas brasileiras e argentinas, que se internacionalizam a partir de novas fórmulas contratuais, cria uma rede de acordos baseados em novas formas de regulação.

O processo de internacionalização das empresas manifesta-se como uma tendência crescente, particularmente na segunda metade da década dos noventa, atingindo, por enquanto, apenas uma parte do universo das empresas de cada país. Na realidade, é oportunidade real só para algumas. Entretanto, “contamina” o ambiente dos negócios, no qual os empresários, ao formular suas decisões e definir suas estratégias, começam a considerar o externo — neste caso, sinônimo de exterior — como uma dimensão necessária não só para crescer, mas, muitas vezes, para sobreviver. Cria-se um novo quadro de percepções, imagens, atitudes e condutas relacionadas com os demais membros do espaço econômico.

Essa mentalidade mais internacional predomina hoje no âmbito do mercado — os empresários — e no do Estado — as autoridades governamentais. Mas, como nem todas as empresas são iguais nem o uso do território e do contexto político é o mesmo para todas, esse processo de internacionalização é exercitado de forma diferenciada conforme a força econômica e política de cada uma. Nesse sentido, torna-se decisiva a ação das firmas hegemônicas, sejam nacionais ou estrangeiras, que criam e recriam suas normas em função do novo contexto.

Na transição do modelo substitutivo de importações para o de economia aberta já estava consolidada a posição de protagonistas dos GEN nos processos centrais de acumulação tanto na Argentina quanto no Brasil. O dinamismo que esses grupos adquirem está associado fortemente a políticas públicas (mecanismos de promoção, estreita articulação com o sistema de crédito estatal e com o sistema de compras ao estado, subsídios implícitos dos mecanismos de estatização da dívida externa privada e de sua posterior capitalização, privatizações), viabilizando a reestruturação de grande parte das atividades produtivas a partir de suas decisões e ações¹¹.

A presença ativa de alguns desses grupos nos processos nacionais de privatizações e de mudança do padrão regulador estende-se ao MERCOSUL, apesar de que, no interior de um GEN, nem sempre todas suas firmas dão atenção ao âmbito regional. Algumas delas podem ser agressivas na região, e outras assumem uma conduta defensiva em relação ao processo de integração.

Sem dúvida, sua incidência na orientação e no conteúdo das políticas públicas nacionais tem aumentado nos últimos anos, fortalecendo ainda mais a força que eles detêm. Essa força não é somente econômica mas também política, pois, entre outras práticas, esses grupos têm liderança de opinião na categoria, que passa a se orientar geralmente por suas recomendações. Sua presença é dominante nas câmaras e entidades empresariais, além de terem acesso privilegiado às instâncias governamentais e à mídia.

¹¹ Assim, como afirmam Azpiazu, Basualdo e Khavisse (1986:199), referindo-se ao caso argentino após a ditadura militar iniciada em 1976, “produziu-se a emergência de um novo poder econômico constituído por capitais de antiga existência no país mas que hoje ocupam o centro do processo de acumulação: os grupos econômicos e as empresas transnacionais diversificadas e/ou integradas, cuja centralidade decorre de seus ativos no país e de seus investimentos financeiros no exterior que os capacita para condicionar, pelo menos, o processo econômico global”.

A FORÇA ECONÔMICA DA AÇÃO EMPRESARIAL

As particularidades das fontes de financiamento

O capital estrangeiro foi parte fundamental do tripé que sustentou o modelo substitutivo de importações, sendo o Estado o agente que coordenou e conduziu o padrão de financiamento nesse período. Principalmente através de subsídios, de créditos e de barreiras às importações, os governos exerciam uma forte indução aos investimentos do setor privado, privilegiando sobretudo aquele de origem local. Após a abertura a grande indagação é como se consolidará a articulação entre o Estado, o setor privado nacional e o estrangeiro já que são outras as particularidades das fontes de financiamento da economia.

A crescente multinacionalização e transnacionalização das empresas, o aprofundamento da centralização do capital (através de fusões e aquisições), o aumento da interpenetração patrimonial (investimentos “cruzados” e aplicações financeiras por não-residentes) são expressões das mudanças profundas acontecidas no nível econômico, sem poder distinguir facilmente os limites entre o setor produtivo e o setor financeiro. O capital industrial, mercantil e imobiliário integram-se de tal maneira às estruturas e operações financeiras que é cada vez menos visível a separação entre eles e os interesses estritamente financeiros. No âmbito dos grandes grupos, a busca de alternativas por obter lucros que não se restrinjam à produção pura e simples de bens e serviços é um fenômeno cada vez mais frequente¹².

Nesse contexto, os fluxos de investimento estrangeiro retomam uma importância significativa nos países de América Latina, em particular, na Argentina, no Brasil e no México¹³. Na primeira metade da década dos noventa, começa uma entrada em larga escala de diversas modalidades desses investimentos. Há um crescimento impor-

¹² Souza Braga (1993) fala de “financeirização da riqueza”, como expressão geral das formas contemporâneas de definir, gerir e realizar a riqueza no capitalismo. Exemplifica com o fato de que todas as corporações - mesmo as tipicamente industriais, como as do complexo metalmeccânico e eletroeletrônico - têm em suas aplicações financeiras, de lucros retidos ou de caixa, um elemento central do processo de acumulação global de riqueza.

¹³ No período 1970-1989, a participação da América Latina nas correntes mundiais de investimentos estrangeiros diretos caiu de 11% a 5%, após de ter atingido um nível máximo de 13% no período 1975-1979. Desse modo, durante a década dos oitenta, América Latina foi uma das regiões de maior e mais rápida marginalização, no contexto dos países em desenvolvimento. O continente asiático, ao contrário, aumentou sua participação de 5% a 11%, concentrando-se principalmente nos países de recente industrialização (Mortimore, 1993).

tante nos investimentos diretos que significam, em grande parte, uma ampliação da capacidade produtiva (gerando utilidades como retorno). Mas principalmente se produz um aumento nos fluxos de investimentos indiretos como, por exemplo, os de carteira ou *portfólio*, constituídos por bônus e ações (gerando juros como retorno).

Essa abundância de capitais externos não implica necessariamente maiores níveis de investimento produtivo, já que predomina a participação dos capitais de caráter especulativo e de maior volatilidade — que aproveitam as maiores taxas de juros internas em relação às internacionais — sobre a participação daqueles de longo prazo. Além disso, muitos desses capitais estão vinculados às mudanças de propriedade dos ativos existentes em cada país, via programas de conversão da dívida externa e privatizações.

A consolidação do Mercosul atua também como um dos fatores que incentiva o aumento dos fluxos estrangeiros diretos pois, via liberalização comercial, estimula um ajuste das estratégias das empresas transnacionais (ET), que operam como veículo principal desses investimentos. As vantagens para essas empresas são oferecidas, em especial, a partir da possibilidade de importar insumos a baixo custo, favorecendo o comércio intrafirma e a especialização interfiliais.

O crescimento dos investimentos estrangeiros diretos destaca-se, sobretudo, no setor terciário, já que os processos de reforma econômica significaram a eliminação das restrições a esses investimentos em algumas atividades de serviços, particularmente bens raízes, finanças e seguros, favorecendo o ingresso de capitais externos nestas atividades (bancos, atividades de *leasing*, corretores de valores e seguros, franquias, entre outras). Aumentam, também, nos setores de energia e telecomunicações graças aos programas de privatização.

Nos setores produtores de bens, primário e secundário, mais da metade desses investimentos localiza-se (no começo dos noventa) nos ramos manufatureiros e, dentro deles, nos segmentos metálicos, de maquinária e equipamento, químicos e nos segmentos alimentícios, de bebidas e fumo. Os investimentos no setor primário diferem notavelmente entre a Argentina e o Brasil: enquanto na Argentina concentravam 19%, no Brasil apenas 4% correspondem a esse setor (Di Filippo, 1995b).

Assim, o capital estrangeiro ganha uma outra dimensão dentro do tripé. O Estado, ao criar condições vantajosas para sua entrada e sua recomposição dentro da economia nacional, abre novas possibilidades para a reformulação do padrão de financiamento. Uma fração do capital privado nacional incorpora essa mudança a partir de formas múltiplas de associação empresarial, incluindo acordos de subcontratação, investimentos

cruzados, participação acionária minoritária, acordos de licenciamento, entre outras. Essas ligações crescem em ritmo acelerado e desenham novas tramas de negócios.

As estratégias microeconômicas diferenciadas

O surgimento do processo de integração econômica regional a partir do estabelecimento de uma norma comum, o Tratado de Assunção, reforçado mais tarde por protocolos e acordos, acelera o alargamento dos circuitos de produção e dos círculos de cooperação das empresas além das fronteiras nacionais. Assim, à flexibilização normativa promovida por parte dos governos nacionais sobrepõe-se uma outra, promovida pelas numerosas empresas que atuam nesse novo recorte territorial conformado pelos quatro países do Mercosul.

Essas empresas reorganizam o processo de produção e circulação ampliando suas relações, sejam de concorrência ou de cooperação, com outras empresas aproveitando a existência de um sistema mercantil aberto sobre bases territoriais cada vez mais fluidas. É no plano dessas normas, que por sua vez criam estratégias microeconômicas, onde estão se produzindo importantes novidades.

Esse processo acontece predominantemente entre as grandes empresas — transnacionais e nacionais —, e, em menor proporção e de forma diferenciada, entre aquelas de menor porte.

1. As empresas transnacionais

Tradicionalmente as estratégias das ET, principalmente nos países da América Latina, tiveram como prática trabalhar em mercados nacionais fechados, cada filial operando em um único país. À diferença de suas práticas nos países asiáticos de industrialização recente nos quais, desde sua chegada, orientam suas produções sobretudo às exportações, no continente latinoamericano, as ET desenvolveram inicialmente uma estratégia orientada para dentro, realizando investimentos destinados a atividades manufatureiras de substituição de importações que desfrutavam de proteção, sem lograr exportar proporções importantes de sua produção local.

Precisa-se destacar, porém, que essas empresas atuaram sob modalidades específicas em cada país, com diferenças em intensidade, momentos e velocidades, reagindo diferentemente ante as situações de crise e de abertura externa.

Na Argentina, as ET tem sido os atores principais no debilitamento dos núcleos dinâmicos do modelo substitutivo, sofrendo a redução dos complexos metalmeccânico e eletroeletrônico, seja por abandono do país, seja por reconversão radical das funções de produção para altos coeficientes importados. Por outro lado, as ET têm colaborado, de forma associada ao capital local, no fortalecimento dos ramos que utilizam, em forma intensiva, os recursos naturais, sobretudo nos complexos petroquímico e agroindustrial. A profundidade da crise macroeconômica dos anos oitenta deu continuidade ao processo de desindustrialização iniciado com a política econômica da segunda metade dos anos setenta, em que se combinaram recessão, abertura comercial e apreciação cambial.

No Brasil, as ET abandonaram só uma mínima parte da produção local, sendo que todas aquelas que no final do processo de substituição lideravam a produção local mantiveram-se na frente durante toda a década dos oitenta. Essas empresas trataram de conservar suas importantes posições relativas no mercado local e seus volumosos investimentos físicos anteriores, com uma certa passividade em relação a novos investimentos e à modernização tecnológica. Esse comportamento defensivo (racionalização) se explica, fundamentalmente, pela existência de uma base industrial complexa e integrada e pelo tamanho — real e potencial — do mercado interno.

Na década dos noventa, com o processo de abertura unilateral das economias em ambos países e a criação do Mercosul, novas oportunidades aparecem para as ET. São elas as que contam com as melhores condições para abastecer o mercado ampliado, uma vez que possuem filiais geralmente na Argentina e no Brasil, ocupando posições de liderança. A maioria está tomando medidas para racionalizar e complementar suas atividades em ambos países, enquanto que aquelas com filiais somente em um deles estão tentando formalizar acordos de complementação em matéria de produção e comércio com outras empresas na mesma situação. À diferença da fase de substituição de importações, observa-se um incremento dos coeficientes de importação e exportação — sobretudo na importação — derivado de um comércio com elevados fluxos intrafirma.

O caso paradigmático é o complexo automotriz, cujas estratégias tornam-se notadamente mais agressivas via fortes conexões intra-industriais e intra-firma, procurando uma maior especialização e articulação produtiva. A maior preocupação das montadoras é de que o mercado regional mantenha um dinamismo expansivo que permita assegurar competitividade internacional através de economias de escala, uma vez que parece ter se esgotado suas possibilidades de expansão nos mercados de origem.

Um outro setor que está aparecendo como um campo promissor de comércio e investimentos é o de alimentos processados, com um protagonismo crescente das ET. Por um lado, as filiais de antiga inserção estão expandindo e diversificando seus negócios e, por outro, está se produzindo a chegada de várias corporações, com amplas facilidades tecnológicas e financeiras para promover mudanças nos sistemas de distribuição e comercialização (grandes cadeias).

No setor de serviços, além de aproveitar — muitas vezes em associação com capitais locais — as oportunidades de negócio em energia, telecomunicações, transportes, finanças, oferecidas basicamente pelo processo de privatização, as ET estão ampliando o leque de suas atividades, chegando a novos nichos de mercado. Serviços novos destinados a empresas de pequeno e médio porte, como automação comercial, intercâmbio eletrônico de dados, serviços postais e infraestrutura empresarial ou serviços recentemente des-regulados como assistência médica. Na construção civil ou no transporte fluvial, setores geralmente atendidos por grandes empresas nacionais, observa-se, também, a atuação de ET em iniciativas vinculadas ao mercado regional.

2. Os grupos econômicos nacionais

A presença ativa que alguns dos GEN têm nos processos nacionais de privatizações e de mudança do marco regulatório estende-se ao âmbito regional. No setor de telecomunicações, grupos argentinos, que já contam com experiência prévia no seu país, estão tentando ingressar ao Brasil - onde o ritmo do processo é menos acelerado, cumprindo todos os trâmites jurídicos e técnicos exigidos pelo Ministério de Comunicações; ou, no sentido contrário, grupos brasileiros chegam à Argentina para adquirir experiência em um mercado aberto à iniciativa privada. No setor bancário, as medidas adotadas pelo governo argentino para abrir as portas aos bancos estrangeiros cria-lhes oportunidades de expansão muito vantajosas, estimulando ativamente o processo de fusões e aquisições e, também, o estabelecimento de novas redes de agências. Na saúde privada, empresas brasileiras aproveitam o fato das obras sociais argentinas estarem em período de forte reconversão para capturar parte dessa clientela e construir um mercado próprio.

No setor de telecomunicações, cada vez são mais frequentes as parcerias entre grupos brasileiros e argentinos para ampliar sua presença na área, embora seja em atividades que não exijam grandes investimentos (como recados por telefone, troca eletrônica de documentos, distribuição

do processamento de dados do *mainframe* para redes). Criam, também, empresas conjuntas visando a venda de um novo serviço nos dois mercados e tendo como meta obter liderança em seus respectivos segmentos (TV a cabo, comunicação por sistema de satélites).

Para muitos grupos, o Mercosul significa uma grande possibilidade de complementação produtiva e, portanto, planejam seus investimentos e racionalizam suas atividades em função do mercado regional. Em alguns casos, com uma presença muito antiga nos dois países (Bunge&Born e Alpargatas); e, em outros, com uma expansão mais contemporânea de suas atividades externas. Aproveitando as vantagens competitivas frente a concorrentes da região, procuram uma abertura para terceiros mercados.

Há casos de uma maior complementação produtiva estabelecendo acordos de reciprocidade intra-firma. As unidades intercambiam os produtos de suas respectivas linhas produtivas nas quais cada uma é mais competitiva, como no caso das firmas de autopeças e também das de equipamentos e máquinas agrícolas.

Existem algumas iniciativas de expansão no exterior a partir de atividades exclusivamente relacionadas com a aquisição de plantas no outro país, com a intenção de reforçar sua presença direta no respectivo mercado e, algumas vezes, para desenvolver laços de complementação comercial intra-firma. É interessante observar que se trata de operações de magnitudes importantes, por ser aquisição de empresas dinâmicas situadas em lugares destacados no *ranking* local do respectivo setor. Há, também, algumas iniciativas recentes de aumento forte e acelerado das exportações via contrato de vendas, como um passo prévio à operação de compra da companhia que importa o produto, para transformá-la em sua subsidiária. A aquisição de fábricas muitas vezes acontece no caso de produtos menos negociáveis em termos de exportação (*non tradeable goods*), como bebidas, comestíveis, materiais de construção, embalagens, mas, em outros casos, é simplesmente o resultado de um aprofundamento no processo de centralização e concentração do capital.

Outras iniciativas começam com a instalação de um escritório, visando a criação de unidades de negócio no novo mercado, para procurar diretamente os compradores de projetos. Em geral, oferecem serviços de alta tecnologia, como no setor de construção civil.

Vários grupos adotam a estratégia de exportações continuadas e crescentes a partir de contratos comerciais com representantes locais — comerciantes independentes ou empresa local especializada, podendo chegar a reforçar esse propósito com a instalação de subsidiárias de ven-

das. Em alguns casos, completam essa corrente comercial importando matérias-primas do outro país.

Em outros casos, a estratégia comercial realiza-se através de parcerias de maior estruturação com um amplo sistema de franquias, mantendo um contrato de licenciamento da marca, revenda e agenciamento de produtos com subsidiárias locais. Pode acontecer que a franqueada importe mercadorias de diversos países, sob encomenda, adicionando a marca do franqueador.

3. *As empresas nacionais*

À diferença dos GEN, as empresas nacionais representam capitais privados individuais, concentrando suas atividades em um setor. Funcionam com bastante autonomia dentro do sistema nacional, podendo estar vinculadas, em muitos casos, às empresas transnacionais e/ou aos grupos econômicos nacionais mediante relações técnicas ou de contratos de subcontratação.

Entre as empresas desse grupo, existem importantes diferenças relativas ao seu tamanho, e é justamente a partir delas que se conformam várias estratégias. Frequentemente, as grandes empresas agem de uma forma bem mais próxima daquela dos GEN, enquanto as pequenas e médias (PYMES) operam com lógicas específicas, muitas vezes opostas às das grandes. Sem dúvida, o papel que as PYMES podem cumprir nos processos de geração, apropriação e utilização do excedente econômico de cada sistema nacional tende a ser pouco significativo. Na sua participação no processo de integração do Cone.Sul, podem observar-se também algumas tendências diferenciadas.

Existem alguns empreendimentos de tipo produtivo-comercial, isto é, com investimentos diretos via instalação de planta fabril e de escritório de representação próprio; o que mostra uma forma de alto comprometimento com o exterior. Podem dar-se a partir de uma nova construção, ampliação de suas unidades ou da aquisição de unidades preexistentes. Em alguns casos, são processos de envolvimento gradativo nos negócios, que partem de exportações esporádicas até investir em subsidiárias de vendas e de produção no outro país. Vale esclarecer que, embora sejam gradativos, esses movimentos apresentam um ritmo fortemente acelerado de expansão. Trata-se de iniciativas localizadas entre as maiores empresas privadas do país. Quando assumem operações de compra, também se relacionam com firmas importantes, com bom potencial de crescimento e bem inseridas em seus respectivos ambientes de negócios.

São pouco freqüentes as associações visando transferência de tecnologia, o que poderia conferir vantagens específicas à parceria. Podem ser estratégias de ação conjunta entre uma empresa grande detentora de certo *know-how* e uma de menor porte que cuida da gestão do mercado, constituindo uma complementação tecnológica-comercial.

Outros empreendimentos são de tipo exclusivamente comercial, mas tendo um grau de envolvimento importante no outro país, já que instalam subsidiárias comerciais sob a forma de lojas, depósitos, escritórios de apoio à exportação, que operam como verdadeiras *tradings*. Desenvolvem estratégias ofensivas, tentando ganhar mercado com produtos diferenciados.

Também acontecem parcerias comerciais com o propósito de atuar de forma integrada, intercambiando produtos nos itens em que cada sócio é mais competitivo. Essa estratégia de distribuição cruzada é bastante freqüente no setor de alimentos processados. Em alguns casos, as empresas possuem contratos para comércio mútuo, sem participação acionária.

Existem, também, acordos de licença para o uso de uma marca ou para distribuição e sistema de franquias. São parcerias com uma estratégia comercial não integrada, de mão única, nas que o licenciador ou franqueador marca a direção do fluxo. Aparece, sobretudo, no setor de eletrodomésticos.

No setor de serviços, aparecem cada vez mais iniciativas que oferecem novas oportunidades de negócios, como na publicidade, na saúde, na engenharia; outras mais tradicionais se reestruturam em função do mercado regional, como nos transportes. Organizam-se em diferentes formas, complementando-se com associação de firmas, podendo ser serviços franqueados ou simplesmente como provisão de serviços.

A primeira e substantiva diferença entre as grandes empresas e as PYMES é o predomínio quase absoluto de iniciativas de tipo comercial nas estratégias destas últimas. Algumas já estão inseridas no mercado internacional com vendas estruturadas para Europa e para os Estados Unidos, e somente nos últimos anos estão se relacionando com os países do Mercosul, tentando transformar as vendas esporádicas em exportações estruturadas.

Outras, ao contrário, estão recém começando a se abrir ao mercado externo através da exportação ou importação de produtos. Numa visão evolutiva do processo de internacionalização, essas empresas estariam num estágio inicial, sem poder garantir, muitas vezes, continuidade e aprofundamento dessa prática.

Pode acontecer que as trocas comerciais com o exterior estejam estimuladas por razões conjunturais (escassez de demanda) tratando-se,

então, de uma prática de tipo residual. Dessa perspectiva, o mercado regional aparece como uma alternativa para procurar fornecedores de matéria-prima frente à escassez, ao crescimento da demanda interna e à pressão por altas de preços.

Comercializam de forma direta ou através de terceiros e, algumas vezes, com representante ou agente local. É freqüente a utilização do sistema de franquias, no qual o investimento inicial é modesto e o retorno, relativamente rápido. Existem, também, acordos de licença para o uso de uma marca e para distribuição, com direito de comercialização exclusivo.

Há casos de complementação comercial, com distribuição cruzada de produtos. É uma forma de aproveitar a redução a zero das alíquotas de importação.

Aparecem situações de maior envolvimento com o exterior via complementação tecnológica ou complementação produtiva-tecnológica. Essa maior complexidade nas relações entre firmas de ambos países observa-se, sobretudo, nas associações de PYMES com grandes empresas, independentes ou pertencentes a grupos econômicos. Há raros casos de investimentos diretos no exterior, com instalação de subsidiárias produtivas/comerciais ou com aquisição de firmas. Aparecem, sobretudo, no setor metalmeccânico.

No setor de serviços, desenvolvem-se empreendimentos novos especialmente pensados em função do Mercosul, com o intuito de estender-se logo para o continente latinoamericano. Há numerosas associações para complementar a provisão de serviços em ambos países, vinculados à informática, telecomunicações. Poder-se-ia falar de "PYMES de ponta", que aproveitam intensamente os avanços tecnológicos nesses campos.

Na publicidade, tem-se avançado bastante na procura de formas alternativas para melhor aproveitar o ambiente de integração que instalou-se na América Latina. Existem já numerosas parcerias entre agências não somente do Cone Sul, mas também do México, Colômbia, Venezuela, entre outros. Trabalham com clientes em comum, prestando um serviço que permite a esses clientes estar em um mercado com a linguagem específica de cada lugar.

Também em turismo e em gastronomia, observa-se empreendimentos novos com estabelecimento de acordos operacionais, ou mesmo, com a constituição de *joint-ventures* para oferecer um serviço especializado conjunto.

A possibilidade de ter acesso a informação é um dos elementos mais problemáticos para as pequenas e médias empresas já que é um recur-

so do qual raramente dispõem, ao contrário do que acontece com as grandes empresas que elaboram sua informação a partir de bases de dados próprios ou adquiridos em firmas consultoras especializadas.

CONCLUSÕES

O intenso processo de fusão, aquisição ou associação de empresas é umas das principais manifestações da globalização econômica. A maioria são alianças estratégicas entre grandes empresas que, por definição, têm um compromisso de longo prazo, com recursos compartilhados e também participação mútua, procurando tirar melhor proveito de novas oportunidades de negócios e ampliar o índice de retorno sobre seus investimentos. Revelam, sem dúvida, a aceleração violenta do processo de concentração e centralização do capital e, por sua vez, a importância crescente da circulação, tornada fator central da acumulação. Alargam-se os circuitos de cooperação alcançando uma escala geográfica de ação bem mais ampla, global, criando redes de uma forte interdependência seletiva e hierárquica.

Para os Estados-nações, no campo das relações internacionais, abre-se a possibilidade de parceria com seus vizinhos a partir da criação de zonas de livre comércio, uniões aduaneiras ou mercados comuns, isto é, tentativas de conformação de blocos regionais. A construção do Mercosul é um exemplo destas propostas sendo funcional ao contexto de globalização. Esse processo se dá numa sucessão de tensões a resolver, com a predominância de uma ou outra lógica conforme as conjunturas econômicas e político-internacionais. Fica evidente, nesse sentido, uma correspondência entre três níveis superpostos: a microeconomia e a micropolítica das empresas, a macroeconomia dos estados-nações e a economia mundial.

O processo guarda especificidades na Argentina e no Brasil, em particular através da forma como se reconstrói o poder da ação empresarial expressa na sua força política e econômica. Esse processo está modificando não somente a estrutura patrimonial mas, sobretudo, o perfil dos atores com quem os governos nacionais têm que negociar grande parte de suas políticas.

O cerne da crise do padrão de financiamento do modelo substitutivo foi principalmente a fragilidade do Estado para continuar a exercer o papel de indutor do desenvolvimento da economia nacional. Continua aberta, então, a indagação de como será a articulação do novo padrão de acumulação dirigida à economia de mercado no contexto da globalização. Entretanto, fica evidente que, tanto na Argentina quanto no Brasil, o

impacto da abertura é consideravelmente maior para os pequenos e médios empresários, sem flexibilidade (e poder) para acordos que lhes garantam rentabilidade.

O projeto maior de manutenção dos interesses industriais no Brasil, em função do potencial do mercado interno ainda insuficientemente explorado, requisita um aparato estatal preservado. O Estado, portanto, não existiria como instância acima dos interesses específicos dos empresários mas deveria continuar a zelar pela categoria. Se este projeto econômico avançar, significará a consolidação dos interesses industriais no âmbito do Estado. Uma nova aliança (ainda por ser efetivada) exigiria um aparato burocrático preservado para intermediar os conflitos inerentes a cadeia produtiva. Hoje, as discussões giram em torno dos rumos da economia que podem afetar o mercado interno, mas se esse objetivo é comum e requer união para concretizá-lo, não implica que haja coerência e concordância no debate econômico. O esquema formal mostra-se um aparato de representação pouco ágil sob a pressão da abertura. A nova racionalidade econômica parece por em xeque os caminhos tradicionais de representatividade no Brasil. Enquanto uma parcela do empresariado discute a reformulação do aparato formal, mas preservando a hierarquia das federações, outra discute o rompimento desse esquema. Ambas pleiteiam a implementação de canais mais flexíveis de representação.

Na Argentina, os grupos hegemônicos voltam-se no curto prazo principalmente para a exploração monopólica dos serviços públicos privatizados. Esses interesses privilegiam contatos personalizados com os representantes do governo, fragilizando cada vez mais a estrutura formal de representação. Uma acentuada fragmentação na organização dos empresários economicamente menos concentrados dificulta a elaboração de novas propostas político-econômicas.

Nos dois países, o grau e a extensão das divergências entre o empresariado criam discursos próprios em cada entidade. A preservação da indústria nacional, como um apelo mais forte no Brasil, é um espaço comum de forças que gera, ao menos em tese, um potencial político de organização empresarial. Assim, o papel que o Estado deverá desempenhar está intimamente ligado (e condicionado) à visão do espaço que o próprio empresariado nacional pretenda reservar para si no projeto econômico.

IRIS WALQUIRIA CAMPOS é doutoranda em
Ciência Política na USP.

MÓNICA ARROYO é doutoranda em Geografia na USP.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACUÑA, Carlos. "La relativa ausencia de exportaciones industriales en la Argentina". *Realidad Económica*, 100, 3er. trimestre de 1991, pp.9-38.
- ALIMONDA, Héctor. "Notas sobre o Mercosul e a democracia". *Indicadores Econômicos FEE*, 21(3), novembro 1993, pp. 185-193.
- ARROYO, Mônica. "O Mercosul além da integração comercial. As estratégias empresariais argentinas e brasileiras". Dissertação, Programa de Pós-Graduação em Integração em América Latina da Universidade de São Paulo, 1997.
- AZPIAZU, Daniel, KHAVISSE, Miguel y BASUALDO, Eduardo. *El nuevo poder económico*. Hyspamérica, Buenos Aires, 1986.
- BAER, Mônica, *O Rumo Perdido. A crise fiscal e financeira do Estado Brasileiro*. Rio de Janeiro. Paz e Terra, 1993.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo, *Pensamento econômico brasileiro. O ciclo ideológico do desenvolvimento*, IPEA/INPES, 1988.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo y STUMPO, Giovanni. "Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México". *Revista de la CEPAL*, 55, abril 1995, pp. 139-164.
- BISANG, Roberto, FUCHS, Mariana y KOSACOFF, Bernardo. "Internacionalización de empresas industriales argentinas". *Desarrollo Económico*, 32(127), octubre/diciembre 1992, pp. 323-355.
- BONIFACIO, José Alberto. "El empleo en la Administración Pública Nacional entre 1958 e 1985". Documento de Trabalho, INAP, Dirección Nacional de Investigaciones, Buenos Aires, agosto 1986.
- CAMARGO, Aspásia e DINIZ, Eli (orgs.), *Continuidade e mudança no Brasil da Nova República*. São Paulo, Vértice, 1989.
- CAMPOS, Iris Walquiria, "O papel do estado no discurso industrial. Um contraponto entre as entidades patronais do Brasil e da Argentina". Dissertação, Programa de Pós-Graduação em Integração em América Latina da Universidade de São Paulo, 1996.
- CHUDNOVSKY, Daniel, LOPEZ, Andrés e PORTA, Fernando. "Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina". *Desarrollo Económico*, 35(137), abril/junio 1995, pp.35-62.
- COUTINHO, Luciano, "A fragilidade da proposta neoliberal em face do anacronismo da estrutura empresarial brasileira". In VELLOSO, João Paulo dos Reis (org.) *Brasil em mudança*, São Paulo, Nobel, 1991.
- CRUZ, Sebastião Velasco, "Empresários, economistas e perspectivas da democratização no Brasil", in REIS, Fábio W. e O'DONNELL, Guillermo (orgs.), *Democracia no Brasil. Dilemas e perspectivas*, São Paulo, Vértice.
- DIAS, Vivianne Ventura. "Algumas reflexões sobre a internacionalização das empresas brasileiras". *Documento de Trabalho*, 2, CEPAL, Brasília, 1994.
- DI FILIPPO, Armando. "Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas". *Pensamiento Iberoamericano*, 26, julio-diciembre 1995, pp.121-155.
- DINIZ, Eli. *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil: 1930/1945*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1978.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato. *Empresariado nacional e estado no Brasil*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1978.
- DINIZ, Eli e BOSCHI, Renato. "Brasil: um novo empresariado? Balanço de tendências recentes". Trabalho apresentado no XV Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu, 1991.
- DRAIBE, Sônia. *Rumos e metamorfoses*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.
- FONSECA, Pedro César Dutra. *Vargas: o capitalismo em construção, 1906-1954*. São Paulo, Editora Brasiliense, 1989.

- GOULART, Linda, ARRUDA, Carlos e BRASIL, Haroldo. "A evolução na dinâmica de internacionalização". *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, 41, outubro/dezembro 1994, pp. 31-42.
- HIRST, Mónica. "A reação do empresariado argentino frente a formação do Mercosul". *Documentos e Informes de Investigación*, 143, FLACSO, Buenos Aires, 1993.
- KOSACOFF, Bernardo e BEZCHINSKY, Gabriel. "De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina". In Kosacoff, Bernardo (org), *El desafío de la competitividad*, Alianza Editorial, Buenos Aires, 1993, pp. 249-300.
- LINS, Hoyêdo e BERCOVICH, Néstor. "Cooperação envolvendo pequenas e médias empresas industriais no Mercosul". *Ensaio FEE*, (16)1, 1995, pp.277-295.
- MORTIMORE, Michael. "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo". *Revista de la Cepal*, 51, diciembre 1993, pp. 15-36.
- O'DONNELL, Guillermo e SCHMITTER, Philippe C. *Transições do regime autoritário: primeiras conclusões*. São Paulo, Vértice, 1988.
- OLIVEIRA NUNES, Edson. "Bureaucratic insulation and clientelism in contemporary Brasil: uneven state building and the taming of modernity". Tese de Doutorado, Universidade de Berkeley, 1984.
- PORTA, Fernando, LUGONES, Gustavo e LOPEZ, Andrés. "Mercosul, para onde vai a nave?". *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, 38, janeiro/março 1994, pp. 5-19.
- SABATO, Jorge. *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires, CISEA, 1988.
- SANTOS, Milton. *Técnica, espaço, tempo. Globalização e meio técnico-científico-informacional*. São Paulo, Hucitec, 1994.
- SHVARZER, Jorge. *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires, CISEA, 1991.
- SIKKINK, Kathryn. "Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y Argentina. Un enfoque neoinstitucionalista". *Desarrollo Económico*, 32(128), enero/marzo 1993.
- SOUZA BRAGA, José Carlos. "A financeirização da riqueza". *Economia e Sociedade*, 2, 1993, pp. 25-57.
- VERA-VASALLO, Alejandro. "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe". *Revista de la CEPAL*, 60, diciembre 1996, pp.129-149.
- TAVARES, M.C. e BELLUZO, L.G. "Notas sobre o processo de industrialização recente no Brasil". In BELLUZZO, L.G. e COUTINHO, L. (orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. São Paulo, Brasiliense, 1982.
- YOGUEL, Gabriel. "Estrategias de cooperación empresarial de las Pymes argentinas y brasileñas a principios de los noventa". *Documento de Trabajo*, 70, CEPAL, Buenos Aires, 1996.

A FORÇA DO EMPRESARIADO NO BRASIL E NA ARGENTINA

Iris Walquiria Campos e Mónica Arroyo

O artigo faz uma análise comparativa da força das entidades representativas do empresariado no Brasil e na Argentina. Para isso faz uma distinção entre duas dimensões básicas: a econômica e a política. Isso permite analisar as formas de organização interna das associações empresariais e suas relações tanto com o Estado quanto com as estratégias micro-econômicas das empresas.

THE POWER OF BUSINESS ASSOCIATIONS IN BRAZIL AND ARGENTINA

The authors make a comparative analysis of the power of corporate business representation in Brazil and Argentine. A distinction is made between two basic dimensions: the economic and the political. On this basis they are able to analyse the forms of internal organization of the associations and their relationships both with the state and with the micro-economic strategies of the enterprises.