

A ESPACIALIDADE DO FUTURO...ALÉM DAS FRONTEIRAS NACIONAIS?

Mónica Arroyo*

Como pensar a espacialidade do futuro a não ser através do presente? Através das manifestações concretas que podem ser apreendidas e interpretadas no acontecer histórico? A espacialidade dos processos sociais, se bem dinâmica e mutável, está claramente definida ou delimitada pelo contexto histórico no qual esses processos se inserem; portanto, é necessário estudá-la tanto conjuntural quanto estruturalmente. Ambas as dimensões interconectam-se, superpõem-se, confundem-se, tanto que muitas vezes a complexidade da conjuntura só pode ser decifrada quando se considera o movimento mais profundo trazido pelo marco estrutural sobre o qual ela se desenvolve.

A espacialidade dos processos econômicos expressa-se cada vez mais através de fluxos que se estendem de forma sustentada além das fronteiras nacionais. Nas últimas décadas, constata-se uma acentuada aceleração dos fluxos mundiais do comércio, das finanças e dos investimentos diretos, inclusive expandindo-se mais rapidamente que a produção mundial. Concomitantemente, observa-se que a escala internacional vem ocupando gradativamente um papel central na definição das estratégias empresariais, não apenas nos países desenvolvidos, mas também, de forma significativa, nos países em desenvolvimento. Criam-se várias formas de associação entre empresas de diferentes países, conformando redes internacionais que desenham, por sua vez, novas tramas de negócios. Um tecido cada vez mais complexo de interações que perpassam o âmbito nacional.

* Professora do Instituto de Geografia, da Universidade de Buenos Aires e Doutoranda do Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina, da Universidade de São Paulo.

Aspectos distintivos da conjuntura econômica mundial associados à tendência de globalização que parece caracterizar o final deste século ajudam a entender esse processo que pode ser uma das formas de decifrar a espacialidade do futuro. Para isso, é necessário considerarem-se as mudanças estruturais que aparecem apontadas em quase toda a literatura como um dado inexorável do período histórico atual. Em seguida, tentar-se-á sistematizar tais mudanças, privilegiando, na análise, aquelas ocorridas no nível econômico e no nível político.

1 - As mudanças no nível econômico

1.1 - A complexidade no processo produtivo

A complexidade crescente no processo produtivo é um dos eixos dessas mudanças. A incorporação do conhecimento tecnológico e organizacional aparece como a condição necessária para o aumento da produtividade e do crescimento econômico. A concorrência mediante preços já não é tão decisiva quanto a que se traduz na qualidade e na diferenciação dos produtos. Isso é possível pela conformação de um novo padrão industrial, que, baseando-se inicialmente no complexo metal-mecânico, passou também — e fundamentalmente — a fazê-lo no complexo eletroeletrônico. As novas tecnologias, sobretudo no campo da microeletrônica, imprimem um salto qualitativo no processo de produção e de gestão e organização do trabalho. Os produtos saem com muito menos defeitos, e produz-se uma variedade cada vez maior deles — uma produção *customized*, visando ao gosto do cliente, para mercados cada vez mais segmentados. As novas tecnologias alcançam custos fantasticamente baixos, tornando possível uma rápida redução de seus preços relativos e, em consequência, sua rápida difusão em uma crescente variedade de atividades.

As tecnologias de informação (microeletrônica, informática, telecomunicações) revelam-se como um fator essencial na articulação desse novo padrão industrial. No entender de Manuel Castells (1991, p.76), forma-se um novo tipo de economia denominado **economia informacional**, "(...) porque, no seu núcleo central, a fonte essencial do incremento da produtividade consiste na capacidade de criar novo conhecimento e aplicá-lo ao conjunto da atividade

humana através de dispositivos tecnológicos e organizacionais destinados, principalmente, ao tratamento da informação". Milton Santos, inclusive, vai além disso, qualificando o período histórico atual como **técnico-científico-informacional**, no qual tudo começa a ter um conteúdo importante em ciência, em técnica e em informação. Explica ele que

"(...) o território se informatiza mais, e mais depressa, que a economia ou que a sociedade (...) na medida em que o trato do território supõe o uso da informação, que está presente também nos objetos. Os objetos geográficos, cujo conjunto nos dá a configuração territorial e nos define o próprio território, são, cada dia que passa, mais carregados de informação. E a diferenciação entre eles é tanto a da informação necessária a trabalhá-los, mas também a diferenciação da informação que eles próprios contêm, pela sua própria realidade física" (SANTOS, 1989. p.5).

O outro elemento que aparece como condição necessária para o desenvolvimento do novo padrão industrial é a incorporação de conhecimento organizacional. Uma revolução não só na tecnologia, mas também na organização e na gestão da produção. A aplicação das novas tecnologias de automação flexível tem como contrapartida essencial a capacidade de absorver e sedimentar cumulativamente as inovações no processo de produção, bem como na gerência e na engenharia. A informatização em todos os setores da fábrica exige uma ampla capacitação da mão-de-obra, um processo de aprendizado que permita incorporar, especialmente, conhecimentos diversificados.

Stephen Cohen (1991) fala de "produção flexível de volume" para referir-se ao enfoque fundamentalmente diferente da organização da empresa e do processo de produção. Para explicá-lo, utiliza o exemplo da Toyota, que, ao desenvolver uma forma rápida de mudar as matrizes e permitir séries de produção curtas, precisou improvisar algumas inovações na organização. "Era necessário transferir a responsabilidade e a capacidade quanto à mudança das matrizes para os trabalhadores da linha de montagem, e não para equipes especializadas, como nas fábricas de produção em série do Ocidente".

Esse sistema da empresa japonesa de automóveis, que se tornou paradigmático na história da indústria, implica, além de um nível amplo de qualificação dos operários para conduzir o processo, uma mudança no relacionamento entre gerência, engenharia e produção. "Uma organização completamente nova da companhia e de suas relações com os fornecedores, que derruba

estrepitosamente a hierarquia e que redistribui radicalmente o poder dentro da empresa para os postos baixos, para a oficina." (COHEN, 1991, p. 97).

Trata-se, em definitivo, de uma nova forma de organização da produção capitalista, denominada por muitos autores de "toyotismo", cuja definição poderia ser sintetizada como a conjugação dos seguintes elementos: cooperação, coordenação, qualidade, valorização dos recursos humanos, descentralização de responsabilidades com participação dos trabalhadores, elevado nível de qualificação, interação em P&D, produção, *marketing*, diferenciação de produtos em atenção às preferências dos usuários, utilização de técnicas de automação flexível (COUTINHO, 1992).

Para muitos autores, essa complexidade crescente observada no processo produtivo permite falar de uma verdadeira revolução tecnológica-organizacional. A conjugação de novas tecnologias com nova organização e gestão apresenta-se como o núcleo essencial e, portanto, motor das transformações acontecidas na economia mundial desde meados da década de 70. Sua força explica a velocidade desse processo.

1.2 - A desregulação nas relações de trabalho

As transformações ocasionadas pela incorporação de crescentes e complexos conhecimentos tecnológicos e organizacionais convivem com alterações substantivas nas relações de trabalho. De relações construídas a partir de uma forte regulação do trabalho, passa-se a uma crescente flexibilização, que se manifesta através de múltiplas formas contratuais da mão-de-obra.

Com efeito, as normas institucionais que garantiam a proteção coletiva ao trabalho assalariado começam a perder força. Impõe-se lentamente uma prática cada vez mais individual. As diversas formas flexíveis de trabalho são, por exemplo,

"(...) contratos escritos ou orais por tempo determinado, contratos temporários sem tempo pré-combinado, trabalhos casuais, subcontratações de firmas pequenas por grandes, nas quais os trabalhadores não têm acesso à seguridade social, trabalhos em tempo parcial, contratos de treinamento ou de aprendizagem temporários, etc." (CACCIAMALLI, 1991, p.8).

É claro que essas formas afetam diferentemente os trabalhadores, conforme sua posição nos estratos ocupacionais.

"O recurso estratégico neste tipo de relações é representado pela oportunidade de aprendizagem e de desenvolvimento profissional. A qualidade e a duração desta aprendizagem e o poder que as empresas, e mais raramente os trabalhadores, exercem sobre isso decidem qual é o tipo de relação de emprego a que os trabalhadores terão acesso. Quanto mais longa for a aprendizagem, complexa e rara no mercado, mais os trabalhadores acedem às relações de emprego protegidas pela concorrência e a posteriores oportunidades de aprendizagem. Quanto mais os trabalhadores estejam em condições de governar seus próprios percursos formativos, mais aumentam seus poderes de confronto com as empresas." (ALTIERI, 1991, p.13).

Dessa maneira, são mais freqüentes as relações de trabalho não reguladas a nível institucional, o que vai erodindo a força relativa, no cenário político-social, dos sindicatos mais tradicionais. Deteriora-se o grau de organização e de representação dos trabalhadores, ao mesmo tempo em que se corrói a legislação laboral e, portanto, várias das conquistas sociais desse segmento da população.

1.3 - A acelerada formação de associações empresariais além-fronteiras

A escala internacional vem ocupando gradativamente um papel cada vez mais importante na definição das estratégias empresariais. Desenvolvem-se, assim, várias formas de associação entre empresas de diferentes países, incluindo acordos de subcontratação, investimentos cruzados, participação acionária minoritária, acordos de licenciamento, aquisições, dentre outras — ligações que crescem em ritmo acelerado e que conformam redes internacionais de empresas, desenhando, por sua vez, novas tramas de negócios.

Esse processo de internacionalização das empresas vem se acentuando em forma significativa desde os anos 80.

"A produção foi se organizando cada vez mais a nível internacional, e os investimentos diretos — nas formas antigas e novas —, juntamente com os acordos internacionais, representaram o principal

instrumento dessa multinacionalização das empresas. A dimensão mundial assumida pelo mercado em muitas produções estimulou os grandes grupos industriais, numa ótica 'global', a tentarem maximizar suas vantagens competitivas de estratégias de concentração-especialização de sua atividade produtiva nos pontos fortes do mercado mundial. Dessa forma, cresceram consideravelmente os investimentos diretos cruzados entre, de um lado, Estados Unidos e Japão, e, de outro, e em menores proporções, entre Japão e Europa." (GUERRIERI, 1991, p.4).

A expansão das grandes firmas oligopólicas nos setores produtivo e financeiro modifica substantivamente a geografia mundial, cuja manifestação cada vez mais acentuada é a consolidação de um espaço integrado da empresa além das fronteiras nacionais. Trata-se de oligopólios internacionais que concentram a concorrência mundial em algumas poucas empresas, sendo muito freqüente nos setores automobilístico, farmacêutico, eletrônico e aeronáutico. O avanço nas tecnologias de informação facilita significativamente essa tendência, ao permitir que as etapas da produção se localizem em países diferentes, mantendo o monitoramento centralizado sobre elas.

Esse aprofundamento da internacionalização ocorre, em larga medida, sob o estímulo das complexidades desenvolvidas no processo produtivo. A massa de recursos que a reconversão tecnológica exige leva, por um lado, à concentração e à centralização do capital e, por outro, à intensificação da luta por mercados. Segundo Marini (1993),

"(...) para fazer frente a essas transformações — que tendem, em última instância, a afirmar a primazia das indústrias de alta tecnologia na produção —, os grandes centros capitalistas tiveram que lançar mão de uma imensa massa de recursos financeiros e materiais. Nesse sentido, paralelamente à concentração do capital, isto é, ao crescimento dos capitais individuais que acompanha a acumulação, essa conjuntura favoreceu a formação de grandes massas de capital mediante a centralização, obtida através da subordinação, absorção e expropriação de uns detentores de capital por outros. As compras, acordos, *joint ventures* e fusões de empresas a que assistimos todos os dias, na indústria automobilística, eletrônica, de telecomunicações e outras, são apenas um indicador desse fenômeno" (MARINI, 1991, p.17).

Concomitantemente, pode-se observar a aparição de uma série de associações entre firmas oligopolistas em torno de acordos de cooperação, projetos conjuntos, consórcios de pesquisa, etc., visando à formação de alianças tecnológicas. Essas parcerias são uma resposta aos custos e riscos crescentes que impõem pesquisa e desenvolvimento tecnológico para novos produtos e processos, bem como à convergência de diferentes tecnologias como microeletrônica, telecomunicações, biotecnologia, dentre outras.

Tais alianças estratégicas têm se concentrado principalmente na chamada Tríade (Estados Unidos, Europa e Japão), sendo protagonistas de maneira relevante desse fenômeno só alguns países do Sudeste Asiático; outros países em desenvolvimento participam apenas de forma marginal e isolada. No entanto a internacionalização das empresas originárias dos países em desenvolvimento é uma tendência também crescente identificada desde os anos 70.

Embora já existissem antes dessa década experiências isoladas de empresas de países em desenvolvimento estabelecidas no Exterior — como é o caso das firmas argentinas Bunge & Born e Siam Di Tella —, ocorreram apenas naquele período, quando apareceu a primeira onda de multinacionalização de empresas do sul. Como assinala Ominami (1986, 1987, p.95), "(...) apesar de seu caráter ainda embrionário, o rápido aumento do número de países em desenvolvimento que dispõem de empresas com investimentos diretos no exterior e devem, portanto, ser consideradas como firmas multinacionais, figura entre os acontecimentos mais espetaculares dos anos setenta". O mesmo autor explica que as empresas do sul parecem bem dispostas a se associar com empresas locais, pelo qual resulta que os *joint ventures* constituem a forma dominante adotada nas suas radicações, especialmente nos países em desenvolvimento. Os *joint ventures* tomam, às vezes, uma forma triangular, por exemplo, quando uma empresa do sul se associa com uma empresa de outro país em desenvolvimento para operar num terceiro país.

1.4 - A crescente relevância do comércio mundial

Nestas duas últimas décadas, observa-se um crescimento mais rápido do comércio mundial do que da produção mundial. Conforme Nakano,

"(...) as exportações mundiais, que representavam 12% do PNB mundial em 1965, atingiram cerca de 15% do PNB em 1990. Depois

da queda no período 1980-85, devido à crise do início da década de 80, as exportações voltaram a crescer com novo vigor, aumentando 12,3% ao ano, enquanto o PNB mundial cresceu 3,3%, ao ano, no período 1985-90. Nos anos recentes, a tendência de maior crescimento do comércio do que do produto tem-se mantido" (NAKANO, 1994, p.9).

Essa situação relaciona-se com o fato acima descrito sobre a maior ligação entre empresas de diferentes países e o aumento do investimento direto estrangeiro e, também, com uma maior liberalização comercial, perseguida com variados graus de intensidade em diferentes economias.

Os intercâmbios comerciais efetuam-se primordialmente entre os países desenvolvidos, aumentando, entre 1980 e 1990, de 69% para 77% a participação das correntes de comércio entre eles. A primazia desses países nos fluxos comerciais fica mais evidente no plano industrial: já em 1980, esses países, em conjunto, davam origem a 83% dos intercâmbios mundiais de produtos manufaturados. A complexidade crescente no processo produtivo via uma rápida incorporação de conhecimento tecnológico e organizacional explica, em larga medida, essa preponderância. Esse salto qualitativo, por implicar, de um lado, investimentos de alto custo e, de outro, uma rápida obsolescência dos produtos e processos, cria a necessidade de ampliar a dimensão dos mercados e, em consequência, transforma-se em uma força permanente para a expansão do comércio.

Outro elemento a destacar na maior relevância que o comércio mundial vem adquirindo nestas últimas décadas é a crescente participação dos intercâmbios intra-indústria. Essa atividade, na qual cada país é exportador e importador do mesmo amplo conjunto de produtos — por exemplo, eletrônicos "versus" eletrônicos ou químicos "versus" químicos —, promove uma tendência à complementaridade das economias em lugar de fortalecer a especialização setorial completa (em oposição a uma especialização parcial dentro de um setor) e, portanto, a divergência de suas estruturas produtivas.

O intercâmbio de produtos análogos efetuados mediante procedimentos também similares ajuda a arcar com o ônus que implica a pesquisa científica e tecnológica. Daí serem os setores intensivos em tecnologia aqueles que mais estimulam a expansão desse tipo de comércio, também chamado intra-ramo ou intra-setorial. Por sua vez, as grandes empresas multinacionais são as que mais praticam esse tipo de comércio, não apenas por predominarem nos setores intensivos em tecnologia, mas, também, por serem as principais

responsáveis pelo processo de descentralização industrial que tem permitido o deslocamento espacial das plantas em diferentes e longínquos países.

Nesse caso, seria mais preciso falar de comércio intrafirma, dado que os fluxos de mercadorias só se produzem no interior da rede de filiais correspondentes a uma mesma empresa multinacional. Isso é muito freqüente, por exemplo, na indústria automobilística, de computadores, de equipamentos científicos e de maquinaria agrícola. Etapas sucessivas na cadeia de produção de uma mercadoria podem realizar-se em vários países, transitando os diferentes componentes através das fronteiras nacionais até se juntarem para a ensablagem do produto final. Assim, pode-se afirmar que o crescimento do comércio mundial é, em certa medida, o resultado das transferências dentro de uma mesma empresa, perdendo sentido a noção de mercadoria nacional.

As vantagens comparativas entre países ou áreas não estão só associadas à dotação de fatores e, portanto, aos fatores de custo, mas também à qualidade, ao *marketing*, à diferenciação de produtos, inclusive a intervenções de política econômica (taxas de câmbio, subsídios). Daí que atualmente se fala preferencialmente de vantagens competitivas, outorgando, dessa maneira, um papel central ao conceito de competitividade.

2 - As mudanças no nível político

2.1 - O caráter relevante da interdependência

Junto à reorganização da economia mundial, constata-se um processo de redefinição da geometria mundial do poder, fato que permite supor que as mudanças econômicas estruturais acima descritas tenham sua correspondência no nível político. Agora, até que ponto existe uma articulação entre os níveis econômico e político? Como ela se manifesta antes e depois da ocorrência dessas mudanças estruturais?

As profundas alterações sofridas pelo sistema econômico mundial foram se expressando nas últimas três décadas. No entanto as transformações no mapa político mundial emergiram no final dos anos 80, num período de tempo extremamente curto. O colapso do poder comunista na Europa Oriental, a queda do Muro de Berlim e a reunificação da Alemanha e os terremotos

políticos na União Soviética desencadearam-se em um período de aproximadamente cinco anos. É claro que já se vinham gestando mediante processos anteriores, mas, como força histórica transformadora, ficam evidentes de uma maneira impositiva.

A partir desse momento, começou-se a falar de irrupção de uma nova ordem internacional, de uma reestruturação nas relações do poder mundial, de novos parâmetros nas relações internacionais, de reconfiguração da hegemonia mundial. Enfim, desenvolveu-se uma série de análises que tentam explicar as novas realidades emergentes e que coincidem, todas elas, no ponto de partida (ou de inflexão): o fim da Guerra Fria.

Alianças e alinhamentos de diferentes tipos e graus delineavam-se em torno de um esquema bipolar, demarcado política, estratégica e economicamente pela presença de alguma das duas superpotências. Ora, que aconteceria por trás desse esquema bipolar? Quais são as tendências ou processos que o tencionam e o debilitam? Por que esse mundo, assim estruturado durante mais de 40 anos, desaba com o fim da Guerra Fria? Diferentes são as respostas e múltiplas as especulações para levantar a partir dessas questões, as quais, aliás, são motivo de inúmeros artigos e publicações de especialistas de diferentes áreas.

Vários estudos assinalam que a corrida armamentista a custos crescentes, durante a Guerra Fria, provocou distorções de grande amplitude nas economias e sociedades dos Estados Unidos e da União Soviética. Isso de alguma forma contribuiu, com intensidade variável, conforme o caso, para a erosão interna dos dois superpoderes (MARTINS, 1992).

No caso da União Soviética, a causa imediata do colapso de sua economia e da desintegração de sua sociedade foram as reformas instituídas por Mikhail Gorbatchov desde a segunda metade dos anos 80. Nas palavras de Jaguaribe (1992),

"(...) essas reformas, com todas as suas inúmeras conseqüências, foram determinadas, em essência, pelo fato de os novos líderes do país reconhecerem que o regime esgotara, desde a época de Kruchov, nos anos 60, e de modo irreparável a partir dos anos 80, suas potencialidades e sua legitimidade. Apesar do êxito na implantação de um vasto parque de indústria pesada e de uma das duas máquinas de guerra mais poderosas do Mundo, o sistema burocrático e totalitário não conseguiu criar os incentivos necessários à

maioria das atividades. Um abismo cada vez maior separava o aparelho militar de suas bases sociais e econômicas de apoio, impossibilitando cada vez mais a própria manutenção" (JAGUARIBE, 1992, p.6).

No caso dos Estados Unidos, observa-se um declínio relativo de sua hegemonia econômica em face do surgimento de novos centros econômicos. A difusão do novo paradigma tecnológico-organizacional junto ao crescimento sem precedentes do comércio, das finanças e do investimento estrangeiro desenrolaram-se em torno do megaespaço conformado pela Tríade. A expansão transnacional do capital privilegiou esses centros, articulando uma economia multipolar e somando ao domínio norte-americano os outros dois grandes centros de poder econômico e financeiro mundial.

É interessante a observação de Martins (1992, p.73) com respeito à maximização das oportunidades que os interstícios da Guerra Fria deixavam à Europa e ao Japão.

"Abrigados sob o guarda-chuva nuclear mantido pelos Estados Unidos e livres, portanto, dos encargos maiores de defesa contra o inimigo comum, ao mesmo tempo em que seu fortalecimento econômico não apenas se inseria na lógica de expansão transnacional do sistema capitalista como era essencial ao seu fortalecimento político, as principais nações européias e o Japão puderam realizar seus 'milagres econômicos' quase que na posição de *free riders*".

Em consonância com a neutralização do comunismo e a adesão geral ao liberalismo democrático no nível político e ideológico, instala-se, no nível econômico, o predomínio absoluto do capitalismo, com uma organização definitiva fundada no mercado e na propriedade privada — uma nova configuração mundial do poder com ajustamentos estruturais ainda em curso de realização, na qual as relações de interdependência parecem se perfilar como um eixo central.

A trama de interpenetrações econômicas que tece o crescente processo de internacionalização do comércio, das finanças e dos investimentos define, em larga medida, essa interdependência: um cruzamento de decisões e de interações de múltiplos atores — empresas, estados, agrupamentos de Estados, instituições supranacionais —, que trespassa o limite das fronteiras

tradicionais e cria um novo contexto para a resolução de conflitos entre esses atores. Uma interdependência complexa que, como descreveram Keohane e Nye, se caracteriza pela participação ativa na política mundial de outros atores além dos Estados, pela inexistência de uma clara hierarquia de questões e na qual a força militar seria um instrumento ineficaz da política. Isso significa que a interdependência aumenta marcadamente a complexidade existente no mundo Pós-Guerra Fria, com a coexistência de atores múltiplos, metas multidimensionais e instrumentos de poder alicerçados no campo normativo e das negociações.

2.2 - A importância das normas e das práticas institucionais

A hegemonia do capitalismo nessa reformulação mundial não elimina nem os conflitos de interesse entre os diferentes atores nem a necessidade de se regular o sistema como um todo, dado que o "mercado", por sua própria conta, não conseguirá realizá-lo. As múltiplas manifestações de dinâmicas interdependentes no sistema internacional convivem com uma crescente divergência de interesses econômicos e políticos, gerando uma enorme instabilidade — interdependência crescente frente a uma forte fragmentação, marcadas divisões, freqüentes controvérsias.

É nesse contexto que a dimensão institucional e normativa adquire uma importância considerável. A problemática da ordem mundial supõe sempre a existência de um sistema de normas e procedimentos que conforma a regulamentação internacional, junto a um sistema institucional capaz de regulamentar, administrar e fazer cumprir essa regulamentação. Nem as normas nem as instituições são neutras, pelo contrário, os Estados disputam em torno delas, procurando uma maior participação no processo de elaboração da regulamentação e de sua aplicação. Atualmente, a coexistência complexa de múltiplos atores e questões no panorama internacional exige um maior e mais drástico ajustamento e harmonização desse nível político-institucional.

Observa-se a superposição de uma série de instituições e normas formais e informais, estatais e não estatais que representam os diferentes interesses da comunidade internacional. Se bem que instâncias como as Nações Unidas, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e o GATT existem desde o fim da Segunda Guerra Mundial, hoje, ao mesmo tempo em que revisam seu

papel no contexto da multipolaridade, convivem com numerosas organizações não governamentais (ONGs) internacionais. Nesse sentido, salienta-se a quantidade rapidamente crescente dessas instituições: de 1939 a 1980 as organizações governamentais (OGs) aumentaram de 80 para mais de 600; e as ONGs, de aproximadamente 730 para 6.000.

Por sua vez, existem consultas informais como o Grupo dos Sete, através do qual os países industrializados (os chamados "sete ricos": Estados Unidos, Alemanha, Japão, Grã-Bretanha, França, Itália e Canadá) celebram, periodicamente, reuniões para coordenar suas políticas macroeconômicas.

Tudo isso pode ser um sintoma da necessidade internacional de regulação que aumenta com rapidez e de que o sistema de instituições existente não pode satisfazer completamente. Daí que as instituições tradicionais, que são controladas desde sua origem pelos países industrializados dominantes, também estejam num momento de reformas. Um exemplo disso são as modificações sofridas no sistema GATT. Com sucessivas rodadas de negociações desde 1947, sob a hegemonia política dos Estados Unidos, o GATT conseguiu implantar a estratégia do livre comércio e do multilateralismo, resolvendo os conflitos comerciais via negociação. Mas, com a perda de hegemonia dos Estados Unidos, com a ascensão da Europa e do Japão e com o fim da Guerra Fria, o sistema GATT entrou em crise. Nas últimas décadas, diferentes países vinham procurando acordos bilaterais ou regionais para administrar os intercâmbios comerciais e resolver seus conflitos. Porém, após a última rodada de negociações, que durou sete anos, o sistema GATT saiu fortalecido com um novo mecanismo de solução de controvérsias, com a inclusão de novos temas no sistema e com o reforço nas regras operacionais do comércio internacional (NAKANO, 1994). Mais ainda, o GATT passou a ser uma organização com o mesmo *status* do FMI, do Banco Mundial e da Organização Mundial do Comércio (OCM), dentro do sistema das Nações Unidas.

Os países em desenvolvimento, para poderem participar do mercado mundial, devem submeter-se às regras, aos mecanismos e às instituições internacionais que definem os objetivos e os padrões da inserção e da troca no sistema econômico mundial. Conforme Tussie e Agosin (1993, p.48),

"(...) esta tendência reflete-se no modo como os países desenvolvidos estão usando as negociações comerciais. Estas, mais e mais, estão se tornando um veículo usado pelos países comercialmente mais poderosos para ditar os termos de um modelo mundial de fazer

política econômica. A porta do comércio está sendo usada para levar ao âmago de uma variedade de leis, instituições e outras práticas governamentais, algumas vezes rotuladas de 'impedimentos estruturais ao acesso ao mercado' ou 'distorções do comércio'.

A maior harmonização das normas institucionais e das políticas entre os países, de forma a facilitar os fluxos comerciais e financeiros, transformou-se em um requisito indispensável para a integração ao mercado mundial. Todavia essas expressões nos níveis normativo e institucional são parciais, uma vez que canalizam, dirimem e regulamentam apenas uma das dimensões dessa problemática. Tanto as forças políticas como as sociais e, mais particularmente, as econômicas contam ainda com outros mecanismos e meios para expressar e incentivar seus interesses.

3 - A globalização como decorrência das ou como estímulo às mudanças estruturais

A partir dos itens até agora levantados, podemos supor que a globalização é um processo que surge como decorrência das mudanças estruturais acontecidas nas últimas décadas, mas, ao mesmo tempo, tem toda a força para estimular a aceleração dessas mudanças. Opera em ambos os sentidos, é causa e consequência, é resultado e condição. Em seguida, resumem-se algumas das idéias acima mencionadas visando a uma aproximação ao entendimento do processo de globalização.

O fantástico encurtamento do espaço e do tempo trazido pela redução nos custos de transportes e pelas tecnologias de informação e telecomunicações torna possível operar em escala mundial. A expansão e a intensificação das comunicações são um indicador desse fenômeno; com o uso do *fax*, do telex, do correio eletrônico, enfim, de todos os recursos *on line* para se comunicar, fica evidente a possibilidade de coordenação globalizada da atividade econômica. Por sua vez, o conhecimento, o contato, a interconexão permanente com qualquer lugar do planeta criam um sentido de se pertencer ao Mundo que, inexoravelmente, se torna, cada vez mais, o ponto de partida da tomada de decisões.

O alto custo de desenvolvimento das novas tecnologias, paralelamente à rápida obsolescência dos produtos e processos, exige trabalhar para mercados

ampliados. A escala planetária aparece, então, como a forma mais eficaz de atingir essa maior dimensão dos mercados. Por sua vez, a concorrência acirrada que essa escala impõe acelera e aprofunda as bases do novo paradigma tecnológico-organizacional. O grau de avanço no processo de conhecimento é tão grande e veloz, que as possibilidades de se alcançar um novo salto, mais abrangente e complexo, se tornam cada vez mais próximas.

As complexidades desenvolvidas no processo produtivo influem diretamente sobre as estratégias empresariais, nas quais a escala internacional ocupa um papel gradativamente mais importante. A acelerada formação de *joint ventures* e de outros tipos de associação entre empresas de todo o Mundo é uma clara demonstração disso. Desde a empresa, pensa-se no Mundo, no entanto o Mundo ordena à empresa sua consideração.

As economias nacionais, ao se tornarem muito abertas, enfraquecem suas fronteiras, facilitando a mobilidade de bens, serviços e capitais. Assim, ao desaparecer esse obstáculo para o comércio e os investimentos, estes intensificam-se, e suas alianças ampliam-se enormemente. As mercadorias percorrem o Mundo sem qualquer impedimento. Essa liberalização do sistema econômico reforça a globalização, enquanto esta obriga a uma revisão permanente das negociações e dos acordos entre os países e de suas práticas institucionais. Pequenas diferenças nas práticas políticas ou institucionais ou nas normas e regras podem ter amplos efeitos nos fluxos de comércio e investimentos de um país, exigindo uma harmonização permanente.

A competitividade de uma empresa ou de um país tem um caráter crescentemente "construído", no qual se redefinem suas determinantes. Antes, a estratégia internacional de uma empresa era uma coleção de estratégias nacionais, sendo o espaço nacional a base privilegiada de acumulação e, portanto, aquilo que principalmente influía na determinação da competitividade. Hoje, pelo contrário, essas empresas estão organizadas e coordenadas, tendo como referência o Mundo todo. Este exige uma competitividade que, além de incluir os atributos inerentes aos lugares e às empresas, considera as diferenças nas legislações nacionais, as medidas de apoio governamental referentes à produção, a investimento, a subsídios à pesquisa e ao desenvolvimento, etc. Enfim, vantagens competitivas medidas em uma escala planetária, puxadas pelo processo de globalização.

4 - Como repensar a questão regional à luz das mudanças estruturais?

Quando se pensa a região em termos de gestão ou planejamento, parte-se de uma base escalar bem definida, circunscrita aos limites do Estado-nação. As regiões subnacionais assim definidas, portanto, são produto de uma regionalização no nível de um Estado nacional que continua sendo considerado como um dos responsáveis pelo bem-estar dessas regiões. O Estado ainda permanece como instância central de legitimação do poder e, assim, como o destinatário mais importante das demandas por parte da população.

A partir das mudanças econômicas e políticas que favorecem a tendência à globalização, com uma multiplicidade de fluxos estendidos de forma sustentada além das fronteiras nacionais, pode-se inferir uma ampliação do espaço diretamente afeto à produção e à circulação, que modifica a escala da espacialidade desses processos. São eles a expressão de uma nova configuração que, ao ultrapassar os limites nacionais, exige reconsiderar a dinâmica dos agentes neles envolvidos. Estado, empresas e instituições que interagem a partir de lógicas diferenciadas, redefinindo as potencialidades e limitações das regiões subnacionais.

Dentro dessa multiplicidade de atores, muitos autores questionam a centralidade do Estado-nação e até anunciam a sua dissolução frente ao avanço do processo de globalização. Acredita-se, pelo contrário, que, mesmo nessa economia multipolar, combinada com uma interconexão irreversível nos planos da política, da tecnologia, das comunicações e do direito, a presença do Estado-nação é decisiva. Nesse sentido, são esclarecedoras as palavras de Santos (1993) quando diz:

"Apesar do intenso processo de integração e globalização da economia mundial e da sua regionalização, os Estados nacionais continuam a ser a unidade econômica, política e cultural essencial sobre a qual se assentam esses fenômenos mais gerais. São eles que patrocinam ou freiam os processos globais, são eles que organizam, através da cessão de sua soberania nacional, os processos de integração regional que continuam apoiando-se, contudo, sobre suas bases institucionais e seu poder de legitimação e repressão".

Logo agora:

"É pouco provável que estes processos pudessem ocorrer sem a mediação de um organizador coletivo da dimensão dos Estados

nacionais. As empresas multinacionais, que hoje percebem a si mesmas como transnacionais ou mesmo como globais, não poderiam operar uma economia mundial diretamente sem o financiamento e o apoio dos Estados nacionais, seja nos países de onde se expandem para o Exterior, seja nos países que as hospedam" (SANTOS, 1993, p.57).

Mesmo desenhando-se a espacialidade dos processos sociais além das fronteiras nacionais, continua existindo a percepção de que o internacional está sempre mediado pelo Estado.

"Quando existem situações de dificuldade econômica ou social, uma das explicações inevitáveis, em países desenvolvidos ou não, é a da 'culpa' dos governos. O movimento natural é o de 'reclamar', em primeira instância, dos agentes governamentais por essa ou aquela dificuldade e não atribuí-las a 'fluxos financeiros' ou à 'transnacionalização da economia'. Em certas circunstâncias, a regra pode ser quebrada (e é suficiente lembrar as críticas recentes às políticas do FMI em matéria de dívida e ajuste, ou do aviltamento do preço da matéria-prima em países monoprodutores), permanece, no entanto, a suposição de que o Estado teria alguma dose de liberdade para atenuar ou evitar influências internacionais perversas" (FONSECA, 1990, p. 15).

Nesse sentido, pensa-se que o Estado mantém sua centralidade na definição das políticas regionais, só que, ao conviver com outros atores nesse tecido complexo de fluxos superpostos, deve-se considerar, necessariamente, a dimensão internacional como parte das políticas e estratégias domésticas. Isso significa que a região, como recorte espacial definido a partir de uma escala intranacional, inclui novos elementos na articulação dos processos sociais nela desenvolvidos. Elementos que, longe de serem considerados como externos à região, passam a ser parte dela, sobretudo para sua gestão.

Bibliografia

ALTIERI, Giovanna (1992). **Transformações tecnológicas e mercado de trabalho**. Campinas. (Seminário relações norte-sul e integração regional na América Latina; projeto Ires/Desep).

- CACCIAMALI, Maria Cristina (1992). Mudanças estruturais e na regulação do mercado de trabalho no Brasil nos anos 80. In: *REGULACIONES laborales y funcionamiento del mercado do trabajo en America Latina*; projeto. Caracas: Instituto de Estudios Superiores de Administración (Venezuela).
- CASTELLS, Manuel (1991). La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo e el proyecto socialista. *Revista el Socialismo del Futuro*, Madrid, n.4.
- COHEN, Stephen (1991). La geometria cambiante del triángulo: o cómo aprender de los errores americanos. *Revista el Socialismo del Futuro*, Madrid, n.4.
- COUTINHO, Luciano (1992). A terceira revolução industrial e tecnológica. *Revista Economia e Sociedade*, Campinas: UNICAMP, n.1.
- SANTOS, Theotonio dos (1993). *Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável*. Petrópolis, RJ: Vozes.
- FONSECA, Gelson (1990). Aspectos da multipolaridade contemporânea. *Revista Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, n.11.
- GUERRIERI, Paolo (1992). *As tendências da economia mundial e a disparidade entre o Norte e o Sul*. Campinas. (Seminário relações norte-sul e integração regional na América Latina; projeto Ires/Desep)
- JAGUARIBE, Hélio (1992). A nova ordem mundial. *Revista Política Externa*, São Paulo, n.1.
- MARINI, Ruy Mauro (1991). O desafio da economia mundial. *Revista CARTA*, Brasília, n.1.
- MARTINS, Luciano (1992). Ordem internacional, interdependência assimétrica e recursos de poder. *Revista Política Externa*, São Paulo, n.3.
- NAKANO, Yoshiaki (1994). Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial. *Revista de Economia Política*, Rio de Janeiro, v.14, n.4, out./dez.
- NYE, Joseph (1989). Neorealism and neoliberalism. *World Politics*, v.40, n.2.
- OMINAMI, Carlos (1987). *El tercer mundo en crisis*. Buenos Aires: Latinoamericano.
- SANTOS, Milton (1989). *Meio técnico-científico-informacional e urbanização no Brasil*. Tsukuda, Japão. (Comunicação apresentada: International Symposium on Latin American Urbanization).

TUSSIE, Diana, AGOSIN, Manuel (1993). Globalização, regionalização e novos dilemas da política comercial para o desenvolvimento. **Revista Brasileira de Comercio Exterior**, Rio de Janeiro, n.35.

Abstract

The spatiality of social processes is expressed more frequently by flows that extend in a sustained form beyond national boundaries. While it is noted an accentuated acceleration of wordly flows in commerce, finances and direct investiments, the international scale occupies a growing central role in the definition of business strategies, forming networks that pass national scopes and design new and complex schemes of business. Distinct aspects of the world conjuncture are associated to the globalization process which emerges as a consequence of structural changes but, at the same time, has the power to stimulate the accelaration of these changes. This paper emphasizes the analysis of the changes which occurred in the economic and politic levels, in the hopes that this systematization could thus be one of the forms to decipher the spatiality of the future.