

AS CORPORAÇÕES MULTINACIONAIS E A ORGANIZAÇÃO ESPACIAL: UMA INTRODUÇÃO*

Julio Cesar Lima Ramires**

INTRODUÇÃO

O espaço geográfico ganha um papel de destaque na totalidade social durante o modo de produção capitalista, quando a localização passa a ser uma variável importante no desenvolvimento das atividades produtivas.

A manufatura passou a ser atividade predominante neste modo de produção, imprimindo sua forma na paisagem. Inicialmente temos um padrão disperso de pequenos artesãos, realizando seu trabalho numa estrutura sócio-espacial de cunho familiar. Num segundo momento, alguns artesãos deixam de trabalhar diretamente na produção e contratam um certo número de artífices para trabalhar sob o seu controle. Aos poucos, vai sendo construído o espaço físico e social da fábrica, gerando, por sua vez, uma estrutura espacial seletivamente concentrada. PAUL SINGER (1975) afirma que:

“durante o período em que predominou o capitalismo manufatureiro, este na verdade se limitou a determinados ramos de produção — o artesanato e a mineração — mas não foi capaz nem de eliminar destes ramos a competição do artesão individual nem de penetrar em outros, como a agricultura, que ainda continuava, em grande parte, camponesa e feudal”¹.

Com o desenvolvimento marcante da revolução industrial verificam-se mudanças radicais no processo produtivo, nas relações sociais e políticas, materializadas na organização espacial. O credo político do liberalismo facilitou a acumulação do capital e expansão das atividades produtivas. Sobre esse período histórico DARCY RIBEIRO (1985) escreveu que o:

“efeito crucial da nova revolução tecnológica, consistiria, porém, no lançamento das primeiras bases de uma futura civilização humana, afinal unificada, pelo acesso de todos os povos à mesma tecnologia básica,

*Recebido para publicação em 4 de maio de 1988.

**Mestrando do Curso de Pós-graduação em Geografia da Universidade Federal do Rio de Janeiro — UFRJ.

¹ Singer, Paul. 1975, p. 138, v. Bibliografia.

R. bras. Geogr., Rio de Janeiro, 51 (1): 103-112, jan./mar. 1989.

pela sua incorporação às mesmas formas de ordenamento da vida social e pela sua integração aos mesmos corpos de valores''².

A ampliação do capitalismo a uma escala planetária passou a ser uma necessidade intrínseca à própria expansão e reprodução do sistema, buscando articular, dialeticamente, diferentes regiões, até então isoladas. Conforme salienta ERIC HOBBSBAWN (1982):

''explorar significava não apenas conhecer, mas desenvolver, trazer o desconhecido e, por definição, os bárbaros e atrasados para a luz da civilização e do progresso; vestir a imoralidade da nudez selvagem com camisas e calças; com uma providencial e benéfica manufatura de Bolton e Roubaix, levar as mercadorias de Birmingham que inevitavelmente arrastavam a civilização para onde quer que fossem''³.

Fica, portanto, evidenciado que o movimento histórico do capitalismo requer uma base espacial em progressiva expansão. A mundialização da economia é um fato concreto, mas devemos levar em conta que:

''a universalização não suprime os particularismos. Leis mundiais, definidas pelas necessidades do sistema em seu centro, agem sobre sociedades já desiguais pela ação anterior do capital contribuindo para agravar as diferenças''⁴.

Enquanto que nas primeiras fases da história humana havia uma ''confusão geográfica'' entre a produção, circulação, distribuição e consumo, na fase atual observamos ações muito especializadas nesses setores, visando uma maximização de lucros através de um controle monopolístico, realizado por grandes corporações.

O aparecimento das empresas multinacionais está intimamente associado a um processo endógeno de internacionalização do capital que permeia a evolução do capitalismo. Portanto, não podemos estudar o impacto dessas grandes empresas na organização espacial considerando-as como uma variável auto-explicativa, mas, sim, como uma categoria analítica inserida dentro de um complexo processo de internacionalização do capital.

O PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL

CHRISTIAN PALLOIX (1978) analisa o processo de internacionalização através dos ciclos do capital — capital mercadoria, capital dinheiro e capital produtivo. O ciclo do capital mercadoria é um modo de acumulação nacional do capital que primeiramente tende a se internacionalizar. Nesta fase, o valor das mercadorias resulta de uma confrontação dos diversos valores nacionais para dar lugar a um valor médio no mercado mundial. O ciclo do capital dinheiro surge com a ampliação do processo de acumulação, exigindo um sistema financeiro para lhe dar sustentação, convertendo-se no setor de ponta do capitalismo. Verifica-se, também, uma ampliação dos investimentos/empréstimos de dinheiro em espaços cada vez mais internacionalizados. LÊNIN (1979) desenvolve uma análise profunda desse ciclo afirmando que o deslocamento do capital dinheiro para a periferia resultava de um amadurecimento do capitalismo nas áreas centrais, carecendo, portanto, de alocações vantajosas. Ele chega a falar da criação de:

''um Estado-Rentista, de um Estado Usurário cuja burguesia vive, cada vez mais, da exportação dos seus capitais e do corte de cupões e de títulos''⁵.

Com o fim da Segunda Guerra Mundial, a internacionalização atinge de forma mais expressiva o ciclo do capital produtivo, visando ampliar as bases de extração da mais-valia relativa. A implantação de empresas multinacionais dos mais variados ramos em diversas regiões revela uma das facetas desse processo.

PAUL SINGER (1977) já analisa o processo de internacionalização pelo enfoque da divisão internacional do trabalho numa perspectiva histórica. A primeira fase (1770-1870) é caracterizada pelo caráter estritamente nacional do capital, sendo que a pequena exportação de capital produtivo

² Ribeiro, Darcy. 1985, p. 148, v. Bibliografia. — ³ Hobsbawm, Eric J. 1982, p. 70, v. Bibliografia. — ⁴ Santos, Milton. 1982, p. 15, v. Bibliografia. — ⁵ Lênin, V.I. 1979, p. 129, v. Bibliografia.

está ligada à emigração de capitalistas. A segunda fase (1870-1929) é marcada pelos avanços da 2ª Revolução Industrial, e predomínio das empresas monopolistas, que se expandem além das fronteiras nacionais. Nas áreas onde o modo de produção capitalista já é dominante temos a implantação de empresas multinacionais, enquanto que nos países em que as relações pré-capitalistas são mercantis, o capital se limita aos setores de exportação e a alguns ramos do mercado interno tais como: transportes, energia e comunicações. Verifica-se:

“um aprofundamento da divisão internacional do trabalho, tornando a produção primária para exportação dos países não-desenvolvidos ainda mais dependente e subordinada às necessidades do capital monopolista dos países industrializados”⁶.

A terceira fase (1930-1960) é marcada por um recuo no processo de internacionalização do capital, resultante da crise dos anos 30. Inicia-se, em alguns países do Terceiro Mundo, um expressivo processo de substituição de importações, sem que o setor vinculado ao mercado externo seja eliminado. Na década de 50, as empresas multinacionais começam a atuar de forma mais intensiva na periferia. As barreiras ao comércio internacional, existentes durante parte desta fase, atuaram como estímulo ao capital produtivo que passou a investir diretamente nas áreas que, até então, estavam vinculadas, apenas, ao circuito do capital mercador e do capital dinheiro.

A fase atual da divisão internacional do trabalho é profundamente marcada pela expansão das empresas multinacionais, em função de vantagens comparativas, tais como: baixo custo da mão-de-obra, disciplina trabalhista, estabilidade política, além de economias externas, criadas em países em cujos governos foram implantadas políticas desenvolvimentistas centradas num processo de industrialização. Em muitos casos, os grandes projetos de corporações multinacionais não podem carecer da colaboração do Estado, sendo comum as associações entre ambos através do mecanismo de *joint-ventures*.

Em função dessas colocações, PAUL SINGER (1977) afirma que a dicotomia an-

teriormente prevalecente no mundo capitalista entre países desenvolvidos e países não-desenvolvidos não é capaz de elucidar a complexa rede de transações entre diferentes formações sócio-econômicas. Propõe uma nova tipologia onde os países são arrolados em cinco conjuntos:

— países que apresentam um número considerável de empresas multinacionais, nos quais um número expressivo de capitais monopolistas atingiram posições de liderança tecnológica;

— países industrializados que contêm, apenas, subsidiárias de empresas multinacionais, sem, contudo obter uma liderança tecnológica;

— países não-desenvolvidos com grande mercado interno que realizaram políticas de substituição de importações, responsáveis pela posterior implantação de subsidiárias de empresas multinacionais;

— países não-desenvolvidos de mercado interno grande ou pequeno, que abrigam subsidiárias de empresas multinacionais voltadas para o mercado mundial, utilizando-se da mão-de-obra pouco qualificada e barata;

— e os demais países não-desenvolvidos voltados para a produção primária, tendo em vista o mercado mundial.

STEPHEN HYMER (1978) privilegia, na sua análise do processo de internacionalização do capital, a atuação das empresas multinacionais e o seu poder político internacionalizado. Este processo:

“altera os limites convencionais das nações e seus órgãos de poder; modela uma hierarquia internacional que se assemelha à organização vertical da empresa, com seu vértice — os centros de poder financeiro e administrativo — de onde se orienta o planejamento global do mundo, e sua base — o *hinterland* ou países subordinados — entre os quais se encontram os três continentes subdesenvolvidos”⁷.

O estabelecimento de uma economia internacionalizada exige uma nova gestão territorial cujo poder político passa a ser reformulado. Na sua análise, o Estado é visto como uma barreira à ação internacionalizada das grandes empresas e, ao mesmo tempo, como elemento legitimador das classes dominantes, tendo, portanto, um papel con-

⁶ Singer, Paul. 1977, p. 81, v. Bibliografia. — ⁷ Hymer, Stephen. 1978, p. 48, v. Bibliografia.

traditório e limitado. Dentro desta perspectiva observa-se uma:

“erosão dos poderes tradicionais dos Estados nacionais e a utilização de instrumentos de política econômica internacional adequados à tendência da empresa multinacional de internacionalizar o capital e o trabalho”⁸.

O processo de integração que está sendo realizado na economia internacional envolve um conjunto complexo de interligações entre o Estado, os capitais privados nacionais e o capital estrangeiro, criando um novo sistema multinacional de gestão da sociedade, ofuscando a imagem dos Estados nacionais e criando uma ideologia de um poder político internacional.

O SURGIMENTO DA CORPORAÇÃO MULTINACIONAL

A existência de grandes empresas atuando em escala internacional não é um fato novo na história das sociedades. Realizando um corte arbitrário podemos citar o exemplo das grandes companhias comerciais do período mercantilista atuando na América, África e Ásia. STEPHEN HYMER (1978) chega a afirmar que estas grandes empresas:

“eram como dinossauros, de grandes dimensões mas com cérebro pequeno, que se alimentavam com a vegetação exuberante dos novos mundos (os agricultores e mineiros da América eram, literalmente, *Tyrannosaurus rex*)”⁹.

Estas empresas, mesmo tendo um papel importante no processo de acumulação primitiva do capital, estão longe das grandes corporações multinacionais, cuja gênese está inserida no processo de desenvolvimento do modo de produção capitalista. Podemos situar o seu aparecimento por volta da segunda metade do Século XIX, quando o capitalismo concorrencial é substituído pelo capitalismo monopolista, através da formação de trustes e cartéis, principalmente nos Estados Unidos. TUGENDHAT (1977) afirma que entre 1880-1890 mais

de 5.000 empresas concentravam-se em cerca de 300 trustes.

A história das grandes corporações está repleta de exemplos de fusões de pequenas empresas gerando mudanças expressivas na sua estrutura interna e, conseqüentemente, impactos na estrutura sócio-espacial externa à fábrica. GREEN e CROMLEY (1982) identificam três tipos de fusões relacionadas a diferentes necessidades da companhia: a) fusão horizontal — expansão do controle da empresa numa mesma linha de produto, visando a aumentar sua participação no mercado e, simultaneamente, eliminar os concorrentes; b) fusão vertical — a firma procura controlar produtos associados, aumentando o controle sobre as fontes de fornecimento e distribuição; c) fusão conglomerada ou diversificação — aquisição de empresas com novos e diferentes produtos.

O sucesso do capitalismo na formação social norte-americana fez com que durante décadas as corporações com sedes nesse país instalassem filiais, de forma acentuada, na Europa. TUGENDHAT (1977) relata que:

“em 1901 os ingleses manifestaram sua surpresa ao saber que a fábrica local da Westinghouse, de propriedade americana, constituía a principal indústria do país. A Standard Oil, de John D. Rockefeller, passara a ser maior empresa petrolífera da Europa e, em 1914, a Ford fabricava a quarta parte dos automóveis produzidos na Grã-Bretanha”¹⁰.

Analisando a evolução da estrutura empresarial dos Estados Unidos, STEPHEN HYMER (1978) identifica quatro estágios de desenvolvimento:

- até o período de 1860/70, a estrutura industrial era caracterizada por pequenas empresas unifuncionais controladas por apenas um empresário ou por pequenos grupos familiares e espalhadas por todo o país;
- a expansão do mercado e o desenvolvimento tecnológico, inseridos no quadro de expansão capitalista, levaram a concentração de suas pequenas empresas, dando origem às corporações nacionais que assumiram variadas funções em diferentes regiões

⁸ Id. ibid, p. 96, v. Bibliografia. - ⁹ Id. ibid, p. 39, v. Bibliografia. - ¹⁰ Tugendhat, Christopher. 1977, p. 37, v. Bibliografia.

do país. Surge uma nova estrutura administrativa com departamentos especializados e escritórios subordinados ao centro de comando da empresa;

— depois da I Guerra Mundial, a General Motors e a Dupont passam a adotar uma estrutura empresarial multidivisional, influenciando outras empresas a agirem da mesma forma. Nesse esquema empresarial cada divisão ficava encarregada de uma linha de produto, com um departamento de direção vinculado com mais flexibilidade ao escritório central. Esta diversificação gerava grandes vantagens para a empresa na medida em que ela poderia ingressar em um novo mercado, acrescentando uma nova divisão sem alterar as antigas; além disso, poderia estimular de forma fictícia a concorrência dentro da própria empresa e alocar de forma mais precisa o seu capital;

— após completar sua integração em escala continental, as grandes empresas começam a se deslocar para o estrangeiro, visando a controlar o acesso direto às matérias-primas, conquistar novos mercados e utilizar a mão-de-obra abundante e barata das regiões subdesenvolvidas.

É interessante observar que, nesta tipologia da evolução empresarial, o espaço está implicitamente inserido, na medida em que a cada estágio a empresa terá uma base espacial subjacente. Estas etapas não devem ser vistas de forma linear e perfeitamente encaixadas nos quatro estágios de evolução, tendo em vista as contradições inerentes ao processo de acumulação capitalista, com seus movimentos de expansão e retração.

No período compreendido entre as duas guerras mundiais várias empresas prosseguiram sua expansão, mas num ritmo mais lento, utilizando-se da formação de cartéis para fazer frente a este período histórico de grandes inabilidade. HAMILTON (1986), baseando-se numa pesquisa de Dunning que verificou uma redução dos investimentos estrangeiros no período 1914-1960, aponta alguns fatores explicativos desta tendência, tais como: a recessão econômica mundial dos anos 20, principalmente a depressão de 1929-32 que restringiu qualquer tipo de novo investimento; as políticas protecionistas implementadas por governos

de cunho nacionalista; as nacionalizações realizadas em países que adotaram o regime socialista, como a União Soviética, países da Europa Oriental e República Popular da China; além desses fatores cabe ressaltar as políticas antitrustes introduzidas, principalmente, nos Estados Unidos, que, também, impuseram sérias restrições aos investimentos realizados no exterior.

A partir de 1950, o movimento de expansão é reativado, devido, em grande parte, à reconstrução da Europa Ocidental e Japão, arrasado durante a II Guerra Mundial. Deve-se levar em conta que, com a criação do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), as regras gerais do comércio internacional ficaram legalmente reguladas, viabilizando, desta forma, os circuitos econômicos internacionais entre os países capitalistas signatários.

Esta expansão atinge, principalmente, o espaço do Terceiro Mundo, na medida em que nas áreas de economia desenvolvida as empresas multinacionais já começam a atingir um alto grau de desenvolvimento tecnológico e de maximização de lucros, podendo "reviver" as suas etapas de evolução num espaço novo, devendo-se ressaltar a potencialidade de determinados países do Terceiro Mundo, principalmente daqueles que já haviam iniciado um processo de industrialização.

AS MULTINACIONAIS E A ORGANIZAÇÃO ESPACIAL

Com o desenvolvimento das corporações multinacionais e o seu forte peso na organização espacial um grande número de pesquisas são realizadas na tentativa de reformular as teorias de localização através de estudos teóricos e empíricos, centrados na realidade sócio-espacial dos países desenvolvidos.

TAYLOR e THRIFT (1983), após fazerem uma análise crítica das teorias dualísticas, consideram a segmentação do âmbito das empresas. Esta segmentação aparece como resultado da dinâmica de acumulação do capital que polariza a economia num segmento constituído por grandes empresas e, outro, por pequenas empresas. Esta divisão

não é fundamentada, apenas, no aspecto funcional do tamanho, tendo em vista que esta variável é um constructo multidimensional que pode envolver, entre vários aspectos, o controle dos ativos, a quantidade de força de trabalho inserido num contexto histórico-geográfico próprio. Cada padrão de segmentação é constituído por empresas de características similares, sem que isso signifique uma imutável integridade estrutural. Nos períodos de crise da economia, os padrões poderão ser alterados com a finalidade de se reestruturarem no novo quadro sócio-econômico que se materializa em diferentes escalas.

O segmento das pequenas firmas está presente em todos os setores da economia e pode ser subdividido em "retardatário", "intermediário" e "líder". O segmento retardatário apresenta uma alta taxa de reposição, conseguindo sobreviver às pressões da economia em função de fatores de mercado, riqueza herdada e respeitabilidade social. Algumas firmas assemelham-se aos ancestrais da oficina do período pré-industrial, produzindo ou vendendo mercadorias num mercado pequeno e utilizando uma tecnologia limitada. Outras são organizações em que o proprietário ou grupo familiar deseja permanecer na categoria de pequena firma, sem adotar uma estrutura empresarial burocrática, apresentam um período de rotação do capital que, em muitos casos, é medido pelo tempo de vida do proprietário.

O segmento intermediário comporta empresas antigas que formaram um verdadeiro nicho que as permite sobreviver, sendo comum a associação com uma grande firma através de subcontratos, acordos de preço e divisão de mercado e de *franchising*. Com este último procedimento a grande empresa garante os seus direitos sobre a produção, venda ou uso de determinados serviços por pequenas empresas do segmento intermediário. Esta estratégia concentra-se, principalmente, no setor de varejo. Já os subcontratos são típicos do setor industrial, sendo as firmas de engenharia e automobilística os exemplos mais expressivos. Existem várias formas de relacionamento entre a empresa fornecedora e a receptora do material a ser trabalhado, isto faz com que as pequenas firmas fiquem subordinadas às grandes em-

presas, mesmo tendo uma estrutura administrativa ineficiente. O baixo valor pago por esses contratos e a possibilidade de externalizar os riscos justificam, em grande parte, a manutenção das conexões entre os dois grandes segmentos da economia que passam a ter uma dimensão internacional. Podemos, ainda, identificar, nesse segmento, algumas firmas que adotaram uma estrutura administrativa mais organizada e começaram a atuar em frações do mercado que não despertam interesse da grande corporação, porque ainda se encontram em fase inicial de desenvolvimento ou já atingiram plena saturação.

O segmento das firmas líderes apresenta uma alta taxa de reposição em função de sua capacidade de adoção de inovação, tendo um grande potencial para se tornar uma grande empresa. No entanto, isto raramente ocorre, tendo em vista que as dificuldades de acesso ao financiamento são maiores para as empresas de pequeno porte.

O segmento das grandes corporações apresenta uma fração constituída por empresas multidivisionais e, outra, de empresas globais. O segmento multidivisional é constituído, em linhas gerais, por um processo de diversificação muito acentuado. FREIRE (1981) cita o exemplo expressivo da General Electric, que fabrica 2 500 produtos diferentes, desde simples lâmpadas até reatores nucleares. Assim sendo, a empresa multidivisional comporta várias unidades produtivas, cada uma fabricando determinado produto para um mercado específico. Este processo de diversificação está estruturado de acordo com o ciclo do produto. RAYMOND VERNON (1973) analisou empiricamente este processo no tempo e no espaço, utilizando as firmas com sede nos Estados Unidos. MANZAGOL (1985) reproduz as três fases desse ciclo:

"As empresas americanas começam criando novos produtos e novos métodos graças ao aumento da renda per capita nos Estados Unidos e a possibilidade de se procurar de modo relativamente fácil os fatores de produção necessários; em seguida, elas exportam esses novos produtos e métodos; quando sua posição de exportador é ameaçada, elas estabelecem filiais no exterior para explorar o que lhes resta de sua vanta-

gem inicial; elas são bem-sucedidas na intenção de manter sua posição de oligopolista durante algum tempo, depois perdem-na porque desaparece sua vantagem¹¹.

Desta forma, as corporações multidivisionais podem agregar novos produtos e novos mercados sem alterar sua estrutura interna e adaptar-se às alterações da economia. Sua progressiva expansão resulta na formação das corporações globais que passam a eliminar as fronteiras espaciais. Uma condição necessária ao seu desenvolvimento é a rapidez da circulação do capital, tornando-a mais competitiva. Isto requer uma maior flexibilidade do controle, descentralizando o poder e, com isto, obtendo ganho de eficiência administrativa a nível global.

Segundo estes autores, as implicações geográficas da segmentação poderão ser estudadas através da organização espacial interna típica de cada empresa em cada segmento, ou através da organização espacial típica do segmento, ou, ainda, levando-se em conta as interações espaciais das empresas entre os diferentes segmentos. Este último enfoque parece ser o mais interessante na medida em que procura apreender ao circuitos de movimentação do capital da totalidade de esfera sócio-econômica e, portanto, as leis que estão produzindo a organização espacial. O Ford Escort, por exemplo, conta com o suprimento de componentes vindos de nove países: Japão (eixos), Espanha (amortecedores), Brasil (breques traseiros), Inglaterra (engrenagens da direção), Itália (cabeças do cilindro do motor), França (embreagem), México (sustentação das portas), Taiwan (parte elétrica) e Alemanha Ocidental (embuxamento das válvulas) para ser montado nos Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha Ocidental. Este exemplo nos faz pensar na complexidade que envolve a produção do espaço sob o domínio das grandes corporações multinacionais.

HAKANSON (1979) tenta analisar o crescimento das corporações numa perspectiva mais dinâmica, visando a superar os enfoques de cunho neo-clássico das teorias centrais no estudo da firma. Após analisar diversos fatores responsáveis pela expansão e retração das empresas, elabora um mode-

lo de crescimento baseado nas seguintes estratégias:

- a firma procura incrementar suas vendas através de seus próprios produtos num mesmo mercado;

- a firma procura aumentar suas vendas no mesmo mercado, desenvolvendo novas versões para os seus produtos;

- a firma procura aumentar sua vendas, levando seus produtos para novos mercados; e

- procura diversificar sua produção e, ao mesmo tempo, penetrar em novos mercados.

Cada uma dessas estratégias produz um padrão espacial próprio, sendo que os três primeiros procedimentos constituem o vetor básico do crescimento da corporação, determinados, em grande parte, pela natureza do mercado.

Inicialmente, a empresa tende a se desenvolver no espaço restrito onde se originou. Num segundo estágio, as aspirações da firma não comportam mais a escala local, tendo em vista que o mercado cresce mais devagar, quando comparado com a necessidade de expansão da firma através da rotação do capital, sendo necessária a atuação no mercado nacional. Posteriormente, a expansão extravasa as fronteiras nacionais com a criação de agentes de vendas no exterior, que apresentam um retorno de investimento mais lento comparando-os com a instalação de subsidiárias. O último estágio de expansão da corporação é caracterizada pela localização de várias unidades produtivas em vários países. Esta expansão é caracterizada por uma grande diversificação da empresa utilizando toda a sua capacidade e eficiência tecnológica. Nos estágios iniciais de desenvolvimento, a diversificação horizontal é uma forma utilizada para explorar, com maior eficiência, a capacidade produtiva da firma, desenvolvendo novos produtos que necessitam fazer pequenas alterações no aparato produtivo global. Para reduzir as incertezas e estabilizar a capacidade de utilização recorre-se à integração vertical, estendendo a autoridade da firma para os setores adjacentes ao processo produtivo. Nos grandes conglomerados procura-se utilizar uma estratégia conjunta de penetração

¹¹ Manzagol, Claude. 1985, p. 139, v. Bibliografia.

em novos mercados criando, simultaneamente, novos produtos.

STEPHEN HYMER (1978), utilizando o esquema de CHANDLER e REDLICH, procura relacionar o desenvolvimento estrutural da grande empresa e a sua projeção espacial, levando-se em conta um princípio de correspondência entre a centralização do controle dentro da empresa e a centralização do controle da economia internacional.

Assim sendo, estabelece três níveis de administração dos negócios:

- o nível III, conhecido como nível mínimo e encarregado das operações diárias da empresa que terão uma distribuição espalhada por todo o globo, de acordo com a influência da força de trabalho, dos mercados e da matéria-prima.

- o nível II surge com a separação do departamento de direção e do departamento de campo, sendo responsável pela coordenação dos executivos que atuam no nível III. Por necessitarem de empregados de escritório, sistemas de comunicação e informação, as atividades deste nível tendem a concentrar-se nas grandes cidades;

- o nível I corresponde à administração superior, fixando os objetivos dos níveis inferiores. Os escritórios centrais tendem a se concentrar próximos ao mercado de capitais e do Governo.

Esta divisão espacial reflete a dinâmica de acumulação do capital num movimento dialético de concentração/dispersão/diferenciação/integração. O planejamento estratégico é concentrado em um número restrito de "cidades mundiais", enquanto que as atividades de rotina são dispostas numa gama variada de centros urbanos. Esta divisão traz no seu bojo a estratificação social do trabalho, na medida em que as tarefas intelectuais são concentradas nas cidades-chaves e o trabalho manual encontra-se disperso. Isto nos leva a afirmar que:

"cada força de trabalho nacional ou regional cumpre uma função especializada que só tem sentido para o conjunto integrado, ainda que não entenda o conjunto"¹².

Desta forma, podemos verificar que, no atual estágio de desenvolvimento, o capitalismo produziu uma hierarquia mundial de cidades, sendo as corporações multinacio-

nais o agente mais importante neste processo.

ARIE SCHACHAR (1983) utiliza o termo "cidades mundiais" para caracterizar os grandes centros de acumulação do capital a nível internacional que:

"teriam seu poder não mais como núcleos de produção, pois esta torna-se cada vez menos importante como veículo articulador do sistema, mas como veículo de articulação financeira, núcleos de pesquisa e desenvolvimento, "Marketing" e acumulação de capital"¹³.

Segundo ele, a análise da integração entre a cidade mundial e o sistema global deveria ser estudada levando-se em conta a concentração relativa de sedes de corporações transnacionais; a concentração relativa de instituições financeiras orientadas internacionalmente, concentração relativa dos investimentos estrangeiros; os nódulos do sistema internacional de comunicações e o nível de serviços sócio-culturais de apoio às elites transnacionais.

Estudando as implicações das grandes corporações no sistema urbano britânico, WESTAWAY (1974) afirma que a densidade e a qualidade das informações são cruciais para a localização dos escritórios centrais, ressaltando que esta importância deve ser relativada por outros fatores tais como: pessoal qualificado, tradição, prestígio e entrosamento entre os diretores das grandes empresas. A concentração das atividades de gestão global em Londres tende a se acentuar na medida em que a maior qualidade e a densidade de informações alimentam um circuito circular e cumulativo de serviços especializados para dar conta da grande demanda. Em contrapartida, as atividades produtivas e de rotina encontram-se descentralizadas pelo território, na medida em que necessitam de menores economias de aglomeração. A distribuição espacial da empresa vai refletir a desigual distribuição das classes sociais típicas do modo de produção capitalista e um progressivo aumento do controle político das corporações.

ALLAN PRED (1979), analisando os processos de desenvolvimento dos sistemas de cidades nas economias avançadas, também aponta a informação como uma variá-

¹² Hymer, Stephen. 1977, p. 111, v. Bibliografia. — ¹³ Schachar, Arie. 1983, p. 75, v. Bibliografia.

vel chave, ressaltando que as organizações multinacionais são as principais implementadoras de decisões locais, gerando fluxos, cada vez mais, complexos de bens, serviços, capital e informações especializadas. Estas empresas estão espacialmente estruturadas segundo uma hierarquia, na qual o escritório central está localizado, geralmente, num complexo metropolitano de importância nacional, visando controlar as atividades a nível nacional e internacional; no próximo nível estão os escritórios das divisões regionais situadas em áreas metropolitanas de importância dentro do sistema regional de cidades, enquanto que as unidades sub-regionais ou locais de nível inferior podem ocupar uma grande variedade de localizações dentro do sistema nacional de cidades.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo geográfico das grandes corporações é uma tarefa altamente complexa e es-

te trabalho acabou sendo uma pequena introdução ao tema.

Podemos verificar, em alguns trabalhos, uma forte influência dos resultados neoclássicos, com enfoques que privilegiam o estudo dos mecanismos internos da grande empresa, sem demonstrar, claramente, o papel do espaço geográfico global da empresa.

De tudo que foi exposto, o urbano parece ser um ponto de destaque, quando se fala de grande corporação multinacional. A separação espacial cada vez mais acentuada da concepção e execução de determinado produto perpetua a concentração da tecnologia de ponta, pesquisa *design* e gerência global em poucas cidades do mundo. Com isso, estabelecem uma rede intrincada de fluxos com as cidades onde se estabelecem unidades produtivas e a cidade mundial que realiza a gestão global da empresa. Como a economia capitalista está sempre apresentando movimentos de expansão e retração da acumulação de capital, a organização espacial acompanhará todos esses movimentos.

BIBLIOGRAFIA

- FREIRE, Paulo. *Multinacionais e Trabalhadores no Brasil*. São Paulo, Brasiliense. 1981, 226 p.
- GREEN, Milford B.; CROMLEY, Robert C. The Merger; its motives and spatial employment impacts. *Economic Geography*, Worcester, 58 (4): 352-70, 1982.
- HAKANSON, Hars. Towards a theory of location and corporate growth. In: HAMILTON, F.; LINGE, G. *Spatial analysis industry and industrial environment*. Chichester, John Wiley and Sons, 1979. iv. p. 115-38.
- HAMILTON, F. E. I. The multinationals: Spearhead or Spectre? In: DIXON, C.J., DRAKARIS-SMITH, D. e WATTS, H.D. *Multinational corporation and the third world*. London e Sydney, Croom Helm. 1986.
- HOBSBAWM, Eric J. *A era do capital — 1848/1875*. São Paulo, Paz e Terra. 1982, 343 p.
- HYMER, Stephen. *Empresas multinacionais; a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro, Graal. 1978, 118 p.
- LÊNIN, V. I. *Imperialismo; fase superior do capitalismo*. São Paulo, Global. 1979, 127 p.
- MANZAGOL, Claude. *Lógica do espaço industrial*. São Paulo, Difel. 1985, 230 p.
- PALLOIX, Christian. *La internacionalización del capital*. Madrid, H. Blume Ediciones. 1978, 242 p.
- PRED, Allan. *Sistema de cidades em economias adiantadas*. Rio de Janeiro, Zahar. 1979, 230 p.
- RIBEIRO, Darcy. *O processo civilizatório*. Petrópolis, Vozes. 1985, 257 p.
- SANTOS, Milton. *Pensando o espaço do homem*. São Paulo, Hucitec. 1982, 66 p.
- SCHACHAR, Arie. A cidade mundial e a sua articulação ao sistema econômico global. In: BECKER, Bertha K., COSTA, R. H. e SILVEIRA, C. B., orgs. *Abordagens políticas da espacialidade*. Rio de Janeiro, UFRJ, 1983. p. 75-97.
- SINGER, Paul. *Curso de Introdução à Economia Política*. Rio de Janeiro, Forense. 1975, 186 p.
- _____. Divisão internacional do trabalho e empresas multinacionais. *Cadernos Cebrap*, São Paulo, 28: 47-86, 1977.
- TAYLOR, Michael; THRIFT, Nigel. Business Organization, segmentation and location. *Regional Studies*, London, 17(6): 445-65, 1985.

- TUGENDHAT, Christopher. *Estas multinacionais que nos governam*. Lisboa, Parceria A.N. Pereira Ltda. 1977, 351 p.
- VERNON, Raymond. *Les entreprises multinationales*. Paris, Calmann — Lévy. 1973, 285 p.
- WESTAWAY, J. The spatial hierachy of business organization and its implications for the British urban system. *Regional Studies*. London, 8: 145-59, 1974.