

GLOBALIZAÇÃO E INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA¹

Ana Lucia Guedes

Pontifícia Universidade Católica do Paraná

Alexandre Faria

Pontifícia Universidade Católica do Paraná

RESUMO

Este artigo apresenta resultados preliminares de uma pesquisa cujo objetivo é desenvolver um referencial teórico para analisar antecedentes e implicações da globalização econômica no Brasil. Mais especificamente, o artigo enfoca questões de governança e sustentabilidade ambiental relacionados a investimentos diretos estrangeiros feitos na indústria automotiva na Região Metropolitana de Curitiba, estado do Paraná. A investigação segue uma perspectiva particular sobre a globalização, contemplando tanto mecanismos e estruturas globais como também a esfera decisória dos governos locais. Os autores concluem que pesquisadores devem incluir em suas análises tanto aspectos sociais, quanto políticos, bem como seguir abordagens interdisciplinares com a área de economia política internacional, em investigações envolvendo investimentos, estratégias e operações de empresas transnacionais no Brasil.

PALAVRAS-CHAVE: *globalização; empresa transnacional; indústria automotiva.*

I. INTRODUÇÃO

A importância do presente artigo decorre principalmente de dois fatores: (a) a carência de pesquisa na área de negócios internacionais que siga uma abordagem interdisciplinar e crítica e que problematize transformações locais, particularmente em países em desenvolvimento, resultantes de investimentos, estratégias e operações de empresas transnacionais (HALEY, 2001), e (b) a crescente influência da literatura de negócios internacionais, a qual reproduz uma perspectiva bastante particular de globalização, nas áreas de desenvolvimento econômico, administração pública e políticas públicas (KLIJN & KOPPENJAN, 2000; PORTER, 2000; FELBINGER & ROBEY, 2001).

Segundo importantes autores, a globalização transformou-se em um fator central para práticas e teorias de gestão por desafiar a tendência ocidental seguida por governos e empresas de

operar de maneira autônoma e no interior (ou a partir) de fronteiras nacionais. A globalização tem de fato levado não somente à dissolução de fronteiras nacionais (OHMAE, 1990), mas também à “crescente formação de parcerias entre organizações” (PARKER, 1997, p. 425) e entre as mesmas e os governos locais (DOZ, 1986; BARTLETT & GHOSHAL, 1989; RUGMAN & D’CRUZ, 2000).

Esses fenômenos vêm ocorrendo tanto em países desenvolvidos como em países em desenvolvimento, mesmo naqueles que investidores avaliam como países de elevado risco político (MONYE, 1995). Em diversas regiões do Brasil, por exemplo, a atração de investimentos diretos estrangeiros vem transformando práticas e teorias locais em gestão e também provocando diversas transformações locais em termos econômicos, sociais e ambientais. Curiosamente, pesquisadores brasileiros, principalmente na área de negócios internacionais, não vêm problematizando as implicações desses recentes investimentos, feitos principalmente por empresas transnacionais (ETNs), para o contexto local.

Além das perspectivas dominantes pragmáticas e apolíticas mencionadas até aqui, a hegemonia

¹ Versão preliminar deste artigo foi apresentada no Congresso Anual da British Academy of Management, realizado em Londres de 9 a 11 de setembro de 2002.

de autores anglo-saxões na área é um obstáculo importante (PARKER, 1997). Essa bagagem parece estabelecer barreiras culturais e ideológicas (CALDAS & WOOD JR., 1997) que impedem pesquisadores brasileiros de realizar pesquisas críticas na área de negócios internacionais. Este artigo desafia tal postura e tenta demonstrar que pesquisadores brasileiros devem investigar estes investimentos de maneira crítica e que tais investigações devem seguir uma perspectiva interdisciplinar.

A Região Metropolitana de Curitiba é um contexto altamente interessante para a investigação de investimentos de ETNs e de práticas de gestão internacional. Isso se deve basicamente a três fatores. Primeiro, o recente e acelerado processo de instalação de subsidiárias de ETNs da indústria automotiva, a mais global das indústrias e a que mais tem recebido incentivos públicos no Brasil (ARBIX, 2000). Segundo, o papel de liderança alcançado por Curitiba no mercado regional em termos de proposta de desenvolvimento industrial sustentável e de política anunciada e seguida pelo governo local, pelas empresas entrantes e diversos outros atores e instituições locais. Terceiro, a proposta de que se geram novos empregos e as empresas domésticas locais estão beneficiando-se de tecnologias, operacionais e gerenciais, desenvolvidas ou trazidas por ETNs. Em conjunto esses três fatores estabelecem condições para um cenário local de governabilidade democrática ou sustentável (ver HELD, 1991), nas estratégias e práticas coordenadas, ou em “rede” (CAVALCANTI, 1998), envolvendo diferentes atores.

As dissonâncias entre o discurso corrente e o que é efetivamente implementado, principalmente, em países em desenvolvimento, têm sido observadas por atores sociais mas raramente relatadas por pesquisadores. Um problema sério é que estes normalmente atribuem tais dissonâncias à incapacidade gerencial de implementação (DESIMONE & POPOFF, 1997). Como resultado eles suprimem o fato de que subsidiárias das ETNs localizam-se nos países anfitriões para executar estratégias de investimento e de mercado para as respectivas matrizes. Segundo essa visão, não há muita expectativa de que subsidiárias implementarão estratégias anunciadas e distribuirão “socialmente” ou “democraticamente” os benefícios resultantes da exploração dos mercados locais (GLADWIN & WALTER, 1980).

Há indícios de contradições ou dilemas sérios enfrentados na prática, os quais desafiam o princípio de sustentabilidade associados a tais investimentos. Como veremos a seguir, é provável que tais contradições não venham sendo tratadas adequadamente por pesquisadores em negócios internacionais, e mesmo por agentes públicos, pois o conceito de globalização econômica em si tem trazido mais confusão que clareza para os mais diversos interessados e praticantes.

II. REVISÃO DA LITERATURA

II.1. *Perspectivas da globalização econômica*

Segundo Held e McGrew (2000, p. 7), o termo “globalização” passou a ser efetiva e amplamente usado somente no início dos anos 1970. Naquela época, as abordagens ortodoxas assumiam a separação entre questões internas e externas, entre os campos nacional e internacional e, correspondentemente, entre o “local” e o “global”. Os processos de interdependência política e econômica então observados foram explicados por teorias rivais, tais como a teoria sistêmica mundial (elaborada por Wallerstein (1974)) e a teoria da interdependência complexa (elaborada por Keohane e Nye Jr. (1977)). Mais recentemente, após o colapso do socialismo de Estado e da consolidação mundial do capitalismo, a globalização tornou-se dominante tanto na academia como em outras diversas instâncias. Tal dominação é caracterizada por todos saberem que a globalização existe, mas ninguém saber exatamente do que se trata.

Segundo Held e McGrew (2000, p. 11), não existe uma definição única e universalmente aceita para a globalização. Essa dificuldade conceitual foi também identificada por Thompson (*apud* HELD, 2000). O debate contemporâneo, conforme indicam Held e McGrew (2000), tem sido protagonizado por aqueles que consideram a globalização um acontecimento histórico real e significativo – os globalistas – e aqueles que a concebem como construção ideológica ou mítica de valor explicativo marginal – os céticos.

Em um dos extremos, os céticos afirmam que globalização é um mito para legitimar o projeto global neoliberal (com base no chamado Consenso de Washington). Para eles o “global” não pode ser empiricamente investigado; por isso o valor descritivo-explicativo do conceito é negado. Segundo esses autores as análises baseiam-se em modelos abstratos da economia,

da cultura e da sociedade globais (HELD, 2000); por isso defendem que conceitos mais válidos seriam internacionalização, regionalização ou triadização (HELD & MCGREW, 2000, p. 14-17).

No outro extremo, os globalistas negam que a globalização seja um constructo ideológico ou um sinônimo de imperialismo. Para eles há evidências de mudanças estruturais reais na escala da organização social decorrente da expansão das empresas multinacionais, dos mercados de capitais, da difusão da cultura popular e da crescente preocupação com a degradação ambiental do planeta. A globalização não é tida pelos globalistas como fenômeno exclusivamente econômico. Ao contrário, a análise globalista baseia-se em uma concepção multidimensional composta de diversas redes de poder (econômica, política, ambiental, tecnológico, cultural etc.), sem, no entanto, que o padrão entre esses campos seja idêntico ou comparável (*idem*, p. 18-20).

Held e McGrew (*idem*) desafiam o antagonismo corrente protagonizado por globalistas e céticos nos mais diferentes meios de comunicação e instituições e argumentam que a conceituação de globalização deve envolver três aspectos fundamentais: (a) material, (b) espaço-temporal

e (c) cognitivo. O primeiro é representado pelos fluxos de comércio, capital e pessoas que são facilitados pelas infra-estruturas de natureza física (transportes e informática), normativa (regras do comércio internacional) e simbólica (inglês como língua franca). O segundo decorre da mudança no alcance espacial da ação e da organização social entre os níveis local e global. O terceiro se expressa na conscientização da relação causal entre acontecimentos distantes e questões locais (e vice-versa), bem como na mudança da noção de tempo e de espaço.

Com base nessa proposta os autores ressaltam que a globalização não pressupõe harmonia de interesses, universalização de valores e, enfim, a convergência de culturas e civilizações. Para eles, ela é um processo que carrega muitas características e práticas de natureza desagregadora. Em outras palavras, a globalização costuma gerar processos dinâmicos de animosidade, conflito e xenofobia. Seguindo abordagem similar, Thompson (*apud* HELD, 2000, p. 90-91) vai um pouco além e argumenta que o debate sobre globalização tem sido dividido em três posições concorrentes: (a) globalista, (b) tradicionalista e (c) transformista (ver Quadro 1).

QUADRO 1 – Perspectivas da globalização

Perspectivas	Pressupostos
Globalista	<ul style="list-style-type: none"> Economia global totalmente desenvolvida Novas redes transnacionais de interdependência e integração Redundância da categoria "economia nacional" Conformação ao critério de competitividade internacional Defendida por neoliberais e condenada por neomarxistas
Tradicionalista	<ul style="list-style-type: none"> A economia internacional não progrediu para economia global Permanência da categoria "economia nacional" A cooperação das autoridades nacionais e internacionais pode desafiar forças do mercado, gerenciando e governando a economia Benefícios de bem-estar assegurados no nível nacional
Transformista	<ul style="list-style-type: none"> Intensa interdependência e integração erodindo o sistema econômico internacional Restrições na condução da política econômica nacional Dificuldade na formação da política pública internacional Economias locais e nacionais desintegram-se em sociedades cosmopolitas combinadas, interdependentes e integradas

Fonte: Thompson *apud* Held (2000, p. 90-91).

Adotando uma abordagem tradicionalista, Thompson (*idem*, p. 102-109) destaca os fluxos de comércio internacional como uma das

evidências de interdependência na economia mundial. Ele ainda considera os fluxos de capital, especialmente na forma de investimento direto

estrangeiro (IDE), como uma outra importante evidência da internacionalização da atividade econômica.

Seguindo a mesma abordagem, Thompson (*ibidem*) diferencia empresas multinacionais de transnacionais com o propósito de ressaltar a dificuldade de identificar empresas genuinamente transnacionais. Seu argumento, de central importância para o tipo de pesquisa em gestão internacional proposto neste artigo, é que esses agentes ainda podem ser mais efetivamente gerenciados por governos nacionais porque os mesmos continuam “*embedded*” (enraizados) nos territórios nacionais de origem (GUEDES, 2000).

O autor afirma que o crescimento do volume de IDE desde 1980 evidencia a globalização. Entretanto, argumenta que a participação dos fluxos totais de capital no produto interno bruto indica que a economia internacional contemporânea não parece estar tão globalizada como estava em 1913. Assim, entende que a abordagem chamada de regionalismo trilateral seria mais adequada para descrever o sistema econômico internacional na década de 1990.

O autor destaca que os países da tríade (EUA, Japão e União Européia) são responsáveis por aproximadamente três quartos de toda atividade econômica mundial. Curiosamente, isso significa que 85% da população mundial estão excluídas dos benefícios eventualmente gerados pelo processo de globalização econômica (Thompson *apud* HELD, 2000, p. 110). Além disso, cabe destacar que, não obstante o discurso liberal em favor da abertura da economia, os países da tríade são fechados em termos de interdependência e integração de investimentos.

Em resumo, Thompson desmistifica o argumento de que a globalização econômica é o principal processo organizador da economia contemporânea, com ênfase nas forças do livre mercado e da competição. Finalmente, ele desafia os formuladores de políticas públicas que vêm subestimando o que ainda pode ser feito para gerenciar (governar) a economia internacional e as economias nacionais. Em outras palavras, para ele, há espaço para a atuação local.

Pode-se entender esse fenômeno chamado de globalização como um processo pelo qual as atividades estatais são desagregadas em favor de uma estrutura de relações entre diferentes atores

que operam transnacionalmente. Dentre as implicações correspondentes para os Estados e para os propósitos de governança, destacam-se duas: (a) perda de soberania ou alterações desse conceito, e (b) perda de controle dos processos de tomada de decisões e dos conseqüentes resultados (HIRST & THOMPSON, 1998). Curiosamente, tais implicações, de central importância para contextos e atores locais, vêm sendo sistematicamente desprezadas pela crescente literatura em negócios internacionais (e também em gestão internacional).

Por outro lado, algumas áreas de pesquisa, desprezadas por essa crescente e influente literatura, reconhecem tais questões. Dentre as mesmas, destacam-se três: (a) a economia política internacional focada na economia global (STRANGE, 1994); (b) os estudos culturais focados na cultura global (FEATHERSTONE, 1990); (c) a sociologia global focada em movimentos transnacionais (SKLAIR, 1995). Apesar do reconhecimento de que o conceito de globalização ainda é impreciso, essas áreas de pesquisa convergem para um questionamento central: a governança. Mais especificamente, a questão central para seus autores é: existe alguma forma de governança global para gerenciar esses processos (HIRST & THOMPSON, 1998)? Esse questionamento é de central importância para a pesquisa e a prática nos âmbitos de negócios internacionais e de gestão internacional, particularmente para questões em que sustentabilidade é priorizada (por exemplo, em questões relacionadas ao binômio empresa-meio ambiente).

Uma potencial resposta para esse tipo de questionamento, como contribuição trazida pelo presente artigo, estaria na área de economia política internacional (EPI). Essa área de estudo em relações internacionais propõe que as interfaces entre o político e o econômico merecem considerações próprias e específicas. Ou seja, a área entende que as duas dimensões devem ser diferenciadas e preservadas pelo analista, ao invés da apropriação de uma pela outra. Em resumo, a EPI dedica-se ao estudo da confluência e da interação de aspectos políticos e econômicos, com especial referência às estruturas, aos processos e às interações no nível internacional. A área é eclética em termos de abordagens, a partir do reconhecimento da importância de ideologias na

análise e explicação do seu objeto de estudo. Por essa razão, ela não tenta provar que se trata de uma área de estudo livre de valores; ao contrário, suas teorias enraizam-se em preferências pessoais, preconceitos e experiências.

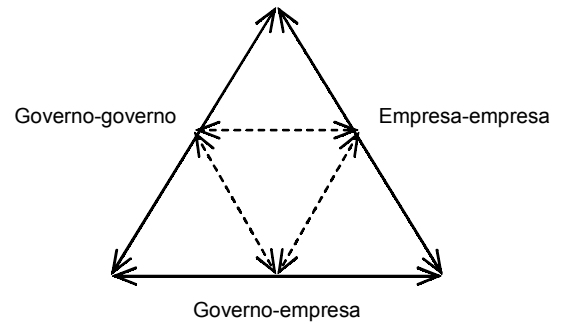
Correspondentemente, a EPI problematiza as relações e interações entre as autoridades – esfera política – e o mercado – esfera econômica – (STRANGE, 1996). Algumas abordagens teóricas privilegiam a autoridade (realista e nacionalista), outras o mercado (econômica e liberal), e algumas ainda a possibilidade de uma relação igualitária entre autoridade e mercado (idealista e socialista).

Strange (1994) é uma importante autora na área, cuja obra está intimamente relacionada ao fenômeno da globalização. A maior contribuição da autora, considerando o referencial apresentado até então e o foco do presente artigo, decorre de um estudo interdisciplinar (STOPFORD & STRANGE, 1991) focado em EPI e negócios internacionais. Com base na crescente interdependência observada nas décadas de 1970 e 1980, Stopford e Strange (*idem*) ressaltam que os governos passaram a reconhecer a dependência de recursos escassos controlados por ETNs. Mais especificamente, eles destacam que mudanças estruturais nas esferas tecnológica, financeira e política obrigaram os governos a cooperar com ETNs.

Os autores adotaram um foco mais específico e investigaram processos de negociação e barganha, entre governo e empresa, em projetos de investimento em três países em desenvolvimento – Brasil, Malásia e Quênia. Dentre as contribuições do estudo, destacam-se as duas novas dimensões para a diplomacia. Ou seja, além das tradicionais negociações entre Estados, os autores indicam que estes precisam negociar com grandes empresas estrangeiras, enquanto estas necessitam formar alianças corporativas para enfrentar os desafios do mercado global (ver Figura 1). A interação simultânea das três dimensões do modelo de diplomacia triangular proposto pelos autores exige novas qualificações de gerentes (gestão) e burocratas (governo), o que reproduz de modo mais específico as preocupações de autores importantes (HIRST & THOMPSON, 1998, p. 285) acerca do alcance e do papel das formas de governabilidade.

No final, os autores concluem que os governos em geral perderam poder de barganha para as

FIGURA 1 – Diplomacia triangular



Fonte: Stopford e Strange (1991, p. 22).

ETNs. Enquanto os Estados controlam o acesso ao território e a mão-de-obra naquele território, as empresas controlam o capital e a tecnologia (ou ao menos têm melhor acesso a ambos). Porém, os autores afirmam que a maior importância do capital e da tecnologia na globalização elevou consideravelmente o poder de barganha das empresas. Conseqüentemente, os autores prescrevem que governos e empresas deveriam aprender a gerenciar mais efetivamente as novas complexidades correspondentes. Nesse sentido, o aspecto mais importante a ser problematizado tanto pelo governo como pela empresa, dentre um número de prescrições fornecidas pelos autores, é a capacidade de produzir crescimento ou desenvolvimento sustentável.

Essa proposta implica repensar o âmbito de negócios internacionais, em termos de prática, educação e pesquisa, no sentido de considerar a interface entre a esfera pública e a privada – o que parece ser ainda mais importante quando se refere a questões ambientais. Como veremos nas próximas seções, esses aspectos são de crucial importância para a indústria automotiva, “a indústria das indústrias” e “o mais global dos setores” (WOMACK, JONES & ROOS, 1990, p. 11; DICKEN, 1998, p. 316) no Brasil, dados os recentes investimentos diretos estrangeiros realizados no país.

II.2. Uma revisão crítica sobre o setor automotivo em face da globalização

Nesta seção desenvolvemos uma revisão crítica do setor automotivo no Brasil, baseados principalmente em questionamentos levantados na seção anterior. As principais montadoras no Brasil localizam-se desde o início dos anos 1960 em uma região de São Paulo, o chamado ABCD, a qual vem passando por um processo de transfor-

mações profundas devido à globalização da indústria. A partir dos anos 1990 diversas firmas de capital nacional, em sua maioria fornecedoras de componentes automotivos, fecharam suas portas ao mesmo tempo em que montadoras começaram a sair daquela região em direção a outras áreas mais atrativas no Brasil ou em outros países do Mercosul. Tal cenário de empobrecimento industrial e sócio-econômico relaciona-se intimamente à inserção da economia brasileira no regime de globalização econômica, iniciado na década de 1990, quando o governo federal iniciou a desregulamentação e a privatização de diversos setores industriais e as ETNs decidiram “capturar” diversos mercados, incluindo o brasileiro e o de outros países da América Latina.

Um problema crucial, associado a conceitos e práticas da globalização e que descaracterizou a dimensão política do âmbito de negócios internacionais e gestão internacional, foi que, no Brasil e em diversos outros países, o Estado e as empresas uniram-se por meio “da crença de que o protecionismo do passado não podia mais continuar” se ambos quisessem entrar na economia global (SKLAIR, 2001, p. 117).

No setor automotivo em especial o quadro tornou-se bastante preocupante. Desde o início da década de 1990 as poucas montadoras que controlaram o mercado brasileiro por mais de quatro décadas (e que continuam controlando) anunciaram estratégias de transferência de suas plantas para regiões menos sindicalizadas e de reconstrução de suas redes de fornecedores, em nome da competitividade global e da manutenção de suas plantas e investimentos no Brasil. Elas também anunciaram que incluiriam fornecedores de diversas partes do mundo, de acordo com critérios de qualidade e disponibilidade de produtos, e convidariam alguns desses para estabelecerem-se em distritos industriais que se iniciavam nessas áreas menos sindicalizadas, tais como Betim, Juiz de Fora, Resende, São José dos Pinhais e Campo Largo (ver ARBIX, 2000).

A ausência de uma política industrial liderada pelo Estado e a proposta de descentralização do governo a partir de 1988 tornaram o Brasil uma “terra de oportunidades” não somente para grupos internacionais mas também para membros de governos locais, particularmente de municípios. Correspondentemente, prefeitos e membros da administração pública de áreas menos sindica-

lizadas no Brasil continuam competindo entre si de maneira intensa (*idem*) para atrair essas corporações por meio do oferecimento de benefícios “públicos” – tanto atrativos como controversos. Por seu lado, ETNs passaram a seguir abertamente a estratégia de “escolher um local” – como se “local” fosse uma mercadoria nas prateleiras de supermercado – e abandonaram compromissos importantes com fornecedores, trabalhadores e governos locais, principalmente nas áreas mais sindicalizadas.

Em outros termos, as montadoras passaram a “jogar um governo contra o outro” e a barganhar “por condições favoráveis tais como isenções de impostos, subsídios, suporte de infra-estrutura de telecomunicações” (RUIGROK & VAN TULDER, 1995, p. 104). Essas práticas políticas ficaram cada vez mais comuns no Brasil. Dentre diversas razões, uma merece destaque: administradores públicos locais foram “infectados” pelos princípios neoliberais do chamado “Estado gerencial” (CLARKE & NEWMAN, 1997) e de estruturas anglo-americanas correspondentes relacionados ao reaganismo e thatcherismo (SILVER, 1987).

Uma outra questão importante é que a gestão de redes de fornecedores tornou-se um importante tópico na literatura de gestão internacional (JOHNSEN *et alii*, 2000). Isso ocorreu a partir do momento em que as mais importantes montadoras construíram estruturas cooperativas nos mais diversos cantos do mundo e patrocinaram extensa e dispendiosa pesquisa internacional (WOMACK, JONES & ROOS, 1990, p. 9) que estabeleceu o entendimento mundial, reproduzindo idéias de sustentabilidade, de que a gestão de redes de fornecedores era mais efetiva do que outros modos de governança por basear-se em cooperação e em melhoria contínuas.

Em paralelo à difusão e à reprodução mundial das idéias de Womack e seus associados, pesquisadores de diversas disciplinas focadas em desenvolvimento sustentável passaram a defender o argumento de que as redes poderiam trazer desenvolvimento industrial, regional e mesmo nacional (STERNBERG, 2000) por basearem-se não em comando e direção mas sim “em negociação e barganha” (KENIS, 1991, p. 299) entre atores públicos e privados. Como resultado, empresas, políticos e acadêmicos, em diversos

países, estabeleceram as redes como principal *locus* de ação gerencial e de investigação acadêmica. Entretanto, o que ocorre por fora das redes, em termos de dinâmicas políticas e de poder envolvendo empresas e governos, foi negligenciado.

De fato, é curioso notar que, nas raras ocasiões em que são problematizadas, as relações de política e de barganha que ocorrem por fora das redes de firmas no setor automotivo têm sido reconhecidas e tratadas somente por cientistas políticos, economistas políticos e alguns estudantes de administração pública e de geografia econômica (RUIGROK & VAN TULDER, 1995, p. 91; DICKEN, 1998). Curiosamente, por fatores apresentados na seção anterior, pesquisadores em gestão internacional continuam ignorando tais fenômenos e atores.

III. METODOLOGIA

A principal questão desta pesquisa é o reconhecimento crítico de que as ETNs tornaram-se poderosos agentes de mudanças no contexto de globalização econômica, principalmente em países em desenvolvimento e no setor automotivo. Mais especificamente, entendemos que a recente política de atração de investimento direto estrangeiro para a Região Metropolitana de Curitiba trouxe mudanças estruturais e políticas para a sociedade local que vêm sendo negligenciadas. Correspondentemente, este artigo em particular busca, por meio da valorização da profundidade e não de aparências e por meio do uso de pesquisa qualitativa de natureza crítica (RICHARDSON, 1999), o entendimento realista de tais mudanças e de suas implicações.

Foram selecionadas três subsidiárias de ETNs operando no setor automotivo: Renault, Chrysler e Audi. Devido à compreensão de que o desenvolvimento sustentável envolve uma pluralidade de atores e de que as pesquisas em negócios internacionais não reconhecem o caráter “político” das práticas, dos interesses e, finalmente, dos relatos produzidos por ETNs, selecionaram-se outras fontes de dados primários entre organizações governamentais (Instituto Ambiental do Paraná) e não-governamentais (ambientalistas da Rede Verde), com o objetivo de desafiar a idéia de que a voz de um informante-chave na empresa investigada seria suficiente para a pesquisa. Nesse sentido, cabe destacar que o acesso aos órgãos públicos que conduziram as negociações com as

montadoras foi bastante dificultado. Em diversas situações – o que curiosamente não é incomum em pesquisas no setor automotivo (FARIA & WENSLEY, 2002) – os pesquisadores depararam-se com a posição de “segredo de Estado”, que vem sendo adotada pelo governo desde a assinatura dos respectivos protocolos de intenções.

A metodologia de estudo de caso foi selecionada devido ao caráter exploratório da pesquisa e ao interesse dos autores em ganhar familiaridade com questões complexas e de difícil acesso (YIN, 1994; TOMA, 2000). No estágio inicial da investigação coletaram-se dados secundários em diversas fontes, tais como: publicações corporativas, sítios na internet, artigos de jornais e revistas noticiosas. Posteriormente, foram coletados dados primários, por meio de entrevistas abertas, junto às empresas, a instâncias públicas e a outros profissionais locais. Finalmente, buscamos dados secundários adicionais para esclarecer algumas informações suspeitas obtidas durante as entrevistas.

Realizaram-se entrevistas no período de fevereiro a abril de 2002, sendo que uma boa parte das mesmas foi registrada em gravador de áudio. No caso da Audi, os informantes escolhidos estão subordinados ao Setor de Planejamento e Direção Geral da fábrica; no caso da Renault, os informantes escolhidos estão subordinados à Coordenação Executiva de Recursos Humanos e ao Gerenciamento Ambiental; no caso da Chrysler, os informantes escolhidos são ex-empregados do nível médio de gerência.

IV. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS CASOS

IV.1. O caso da Renault

Em sua estratégia de crescimento, a Renault outorgou, desde 1995, prioridade ao Brasil e ao Mercosul, pois representavam um dos pólos de crescimento nas vendas de automóveis. O controle acionário pertencia ao Estado francês; porém, como resultado de processos de privatização na França ao longo dos anos 1990, o Estado francês passou a deter 44,2% das ações em 1996. Em 1998, o faturamento obtido pela empresa chegou a US\$ 37 milhões, sendo a França seu maior mercado.

Em 28 de julho de 1995, o presidente do Grupo Renault anunciou em Paris o projeto de implantação de uma fábrica no Brasil. A equipe do

projeto Brasil chegou ao país em outubro do mesmo ano para escolher o local de instalação da nova fábrica. Após intensos estudos, análises e negociações a Renault decidiu-se pela cidade de São José dos Pinhais, no Paraná. O acordo com o governo do estado do Paraná foi oficializado em 12 de março de 1996, e sua principal característica foi a consolidação do acirramento da guerra fiscal no país. Além de associar-se à montadora, responsabilizando-se por 40% do total de investimentos, o governo ofereceu infraestrutura, malha rodoviária e ferroviária, aeroporto internacional e o porto de Paranaguá, localizado a 60 km da fábrica. Além disso, ofereceu outros bens públicos, tais como um elevado nível de qualidade de vida e disponibilidade de mão-de-obra qualificada.

Em outubro de 1996 iniciaram-se os trabalhos de terraplanagem. Em 4 de dezembro de 1998, inaugurou-se a Fábrica Ayrton Senna. Dada a importância política e pública do empreendimento, entre os presentes estavam o Ministro de Comércio Exterior da França, o Governador do Estado do Paraná e o Presidente da República do Brasil. A fábrica possui uma área total de 2,5 milhões de metros quadrados, com área construída de 105 mil metros quadrados. A capacidade estimada para a primeira fase da operação era de 120 mil veículos por ano em três turnos de produção. Em correspondência ao programa que regula a concessão de incentivos fiscais no estado – o chamado “Paraná mais Empregos” –, especialmente usado para atrair IDE, a fábrica gerou cerca de 2 mil empregos diretos, com a estimativa de 10 a 15 mil empregos indiretos. Foram previstos investimentos de US\$ 670 milhões na primeira fase e de US\$ 330 milhões na segunda fase. Adicionalmente, os investimentos dos fornecedores na região foram estimados em aproximadamente US\$ 230 milhões.

De acordo com publicações da Renault, a fábrica foi concebida para preservar a vegetação existente, procurando causar o mínimo de impacto ambiental. Após a inauguração da fábrica, a preocupação ambiental foi intensificada por meio da reciclagem dos resíduos gerados na fabricação dos automóveis. Atualmente, a Renault recicla 93% de seus resíduos incluindo metais, plásticos e papel e a fábrica possui um sistema de pintura à base de água, que utiliza menos solvente. Essa fábrica foi pioneira na adoção desse processo de

pintura dentro do Grupo Renault no mundo. A empresa também possui um sistema de pré-tratamento de efluentes e bacias de contenção de água pluvial.

A fábrica foi certificada por um instituto francês na International Standardization Organization (ISO) série 14 001. O certificado reconhece que o desenho da fábrica oferece infraestrutura para proteção ambiental e a identificação do impacto dos resíduos industriais. Os fornecedores instalados dentro do complexo seguem o padrão mundial da Renault de preservação ambiental.

Para promover o desenvolvimento da comunidade local, a Renault patrocina o clube de futebol Malutron, de São José dos Pinhais. A empresa também apoia a Fundação Abrinq, que trabalha para melhorar a qualidade de vida e promover os direitos das crianças e adolescentes, e contribui com o Instituto Ethos na promoção da prática de responsabilidade social e da qualidade ética das relações entre as empresas e a sociedade. Finalmente, a Renault participa do projeto “Criança.Net”, da Secretaria de Educação de São José dos Pinhais, que visa a fomentar o ensino de informática nas escolas do município.

Em contraste com o “discurso oficial” publicado pela empresa e reproduzido, curiosamente com razoável nível de insegurança pelos informantes selecionados, outros entrevistados enfatizaram “o outro lado da história”. Eles fizeram questionamentos sérios quanto ao Estudo de Impacto Ambiental (EIA) e ao Relatório do Impacto ao Meio Ambiente (RIMA) apresentados pela Universidade Livre do Meio Ambiente (entidade não-governamental criada pelo governo do Paraná para prestar consultoria na área ambiental) em 3 de março de 1996. De fato, os técnicos do Instituto Ambiental do Paraná, órgão responsável pelo licenciamento do Distrito Industrial de São José dos Pinhais onde a Renault seria instalada, requisitaram resposta aos questionamentos levantados. Foi elaborada, e aprovada pelas autoridades, uma nova versão do EIA-RIMA que não respondia aos questionamentos dos ambientalistas. Esse tipo de problema é particularmente importante neste caso porque explica o comportamento tenso dos informantes da empresa – manifestação de dinâmicas de micropoder e de controle corporativo em pesquisa empírica (ALVESSON

& DEETZ, 2000, p. 18).

Há um número considerável de questões críticas. Primeira, a área não era indicada para abrigar fábricas porque havia sido instituída, pelo Decreto Estadual n. 2 964/80, como Área de Preservação Ambiental por ser uma região de mananciais responsável pelo abastecimento de água dos habitantes da Região Metropolitana de Curitiba. Segunda, a inclusão no projeto do distrito industrial de São José Pinhais da montadora da Renault poderia não passar pelos critérios legais de instalação. A Renault nunca chegou a apresentar um EIA-RIMA próprio. No entanto, o Secretário da Indústria e Comércio de São José dos Pinhais informou que o levantamento da Unilivre mostrou estar degradada a área de mananciais, devido ao assoreamento de rios, às invasões e à ocupação desordenada do solo. Alegou ainda que o distrito industrial poderia vir a resgatar o ambiente degradado.

A Rede Verde, com mais de 60 organizações não-governamentais (ONGs) ambientalistas do estado do Paraná, enviou moção de repúdio contra a instalação da Renault em área de mananciais da Região Metropolitana de Curitiba. O documento foi enviado aos presidentes da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, à justiça estadual brasileira, ao Presidente da Renault, ao Embaixador da França no Brasil e ao Governador do Paraná. Em 22 de março de 1996, o Partido Verde e as ONGs Mater Natura, GEP e Liga Ambiental distribuíram no centro de Curitiba cinco mil copos de água e panfletos com a Declaração Universal dos Direitos da Água. Os manifestantes alertaram que o governo estadual autorizou a instalação da Renault em área de manancial demonstrando “total descaso com o problema da água”.

De acordo com um ambientalista da Rede Verde, o governo estadual não mediu esforços para trazer a montadora para o Paraná. Além de se tornar sócio da empresa, concedeu isenção de impostos por 11 anos, manteve documentos públicos em segredo, descumpriu normas do Conselho Nacional do Meio Ambiente, desobedeceu à própria legislação estadual e alterou o Decreto n. 2 964/80 para retirar da área de manancial o terreno onde a fábrica queria instalar-se. Evidentemente, a recorrente justificativa do governo, de que “a fábrica vai gerar empregos”, não atendia aos requisitos de sustentabilidade.

De fato, mesmo o argumento central da geração de empregos tornou-se problemática. A Secretaria Municipal de Indústria, Comércio e Turismo de São José dos Pinhais realizou estudos econômicos sobre os efeitos da instalação da Renault na Região Metropolitana de Curitiba. Os estudos concluíam que a fábrica provocaria uma reação em cadeia nos ramos de autopeças, material de transporte, metalurgia e mecânica, na produção de materiais plásticos e elétricos, borracha e vidro. A Renault deveria absorver mais de dois mil empregos diretos e dar preferência à mão-de-obra local. No entanto, as flutuações de mercado não previstas pelas partes impediram que a meta fosse alcançada. Ademais, houve dificuldade para contratar mão-de-obra especializada por tratar-se de um estado concentrado historicamente em atividades agrícolas.

IV.2. O caso da Chrysler

As operações da planta da Chrysler, localizado em Campo Largo, Região Metropolitana de Curitiba, foram iniciadas em julho de 1998. Havia expectativa de que ela pudesse auxiliar o município a superar a crise na indústria de porcelana. Como no caso Renault, ambientalistas questionaram o EIA-RIMA. Mais especificamente, eles questionaram a qualidade da água e do ar e os controles de enchente. Essa planta, com capacidade para produzir 15 mil automóveis por ano e a criação de 400 empregos diretos, representava investimentos de aproximadamente US\$ 315 milhões. O governo do estado concedeu, com o objetivo de atrair o investimento, dez anos de isenção de impostos.

Parte da mídia local denunciou que o governo concedeu isenção de impostos e tarifas por dez anos, além de fornecer infra-estrutura e acesso aos recursos do fundo estadual para desenvolvimento econômico. No final das contas, o governo do Estado investiu o dobro do valor investido pela Chrysler. A mídia também declarou que em vinte anos a fábrica, obsoleta em termos tecnológicos, poderia ser fechada e que outro país anfitrião seria inevitavelmente selecionado para a nova planta. Da mesma forma que no caso Renault, o governo negou acesso ao acordo com a Chrysler sob alegação de confidencialidade. Em 2000, essa empresa fez um novo investimento de aproximadamente US\$ 20 milhões nessa planta. Em 2001, a Chrysler anunciou o fechamento da planta, encerrou contratos de trabalho com 190

empregados e assumiu débitos fiscais de aproximadamente US\$ 55 milhões, como resultado de decisões estratégicas corporativas.

IV.3. O caso da Audi

Em janeiro de 1997, uma empresa de consultoria de São Paulo foi contratada pela Volkswagen para elaborar um EIA-RIMA. Cabe destacar que, diferentemente do caso Renault, os impactos ambientais da nova planta estavam de acordo com as regulamentações estabelecidas pela legislação ambiental federal. O terreno foi doado para a Audi pela companhia de desenvolvimento criada pelo governo estadual para gerenciar o novo distrito industrial naquela área da Região Metropolitana de Curitiba.

De maneira distinta ao que ocorrera nos casos da Renault e da Chrysler, não houve questionamento por parte dos ambientalistas e autoridades locais quanto à localização da planta porque o sítio escolhido era anteriormente usado para fins agro-pecuários. A Audi recebeu a autorização para instalação da planta em Campo Largo da Roseira, na Região Metropolitana de Curitiba. O investimento inicial foi de aproximadamente US\$ 375 milhões para a produção de 140 mil carros por ano. A Audi declarou que a produção dessa planta destina-se ao mercado brasileiro; no entanto, havia previsão de exportar 25% do total para a Argentina e o México.

A mídia local indicou que essa planta representa um novo estágio para o setor automotivo brasileiro devido à produção de carros direcionados para o mercado global com elevado conteúdo tecnológico. A planta apresenta inovações gerenciais e tecnológicas como o formato da linha de produção.

Em termos ambientais, a Audi alega seguir os princípios corporativos, estabelecidos pela matriz na Alemanha. Correspondentemente, a planta atingiu algumas metas de redução do consumo de energia, água e reciclagem de resíduos. A unidade está preparando-se para a certificação ambiental, a ser obtida ainda em 2002. O informante da empresa informou que os fornecedores são monitorados em termos de destinação de resíduos e transporte. No entanto, havia certo desconforto com a inexistência de empresas locais especializadas em destino final e reciclagem de resíduos, o que requer o transporte desses resíduos para outros estados brasileiros.

Finalmente, ele informou que o gerenciamento ambiental vai além dos requerimentos legais com relação às áreas verdes bem como o monitoramento do ar, barulho e vida silvestre ao redor da planta.

A subsidiária alega preocupação especial com empregados além dos requerimentos legais de segurança. A Audi contribui com instituições educacionais e de caridade na região. A empresa também patrocina associações que representam os interesses da comunidade empresarial. Ademais, a empresa declara explicitamente sua expectativa de que essas ações refletirão de maneira positiva na sua imagem com a comunidade.

Apesar disso, também verificou-se neste caso a existência do “outro lado da história”, ainda que de conteúdo menos crítico do que os outros dois casos. Em janeiro de 1999, no dia da inauguração da planta, representantes de sindicatos organizaram um ato público de protesto. Eles denunciavam a falta de medidas de segurança durante a construção da planta e o descumprimento de direitos trabalhistas por parte das empreiteiras contratadas pela Audi. Em setembro de 2001, a Audi lançou um programa de demissão voluntária devido ao encerramento do terceiro turno, o qual contava com 605 empregados. Essa decisão decorre da diminuição das vendas no mercado brasileiro bem como da previsão de recessão mundial.

V. ANÁLISE E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na última década a indústria automotiva mundial vem promovendo pesadas estratégias de expansão internacional, baseadas na reestruturação de seu modo de produção e da divisão internacional da produção e do consumo, diretamente relacionadas ao fenômeno chamado de globalização e ao fluxo recente de investimentos diretos estrangeiros no Brasil e em outros países da América Latina. Este artigo sugere, por meio da investigação desse processo na Região Metropolitana de Curitiba, que uma das questões mais importantes para futuras pesquisas no Brasil é o reconhecimento de que essa indústria, além de ser tida como a mais global, tem sido a principal disseminadora de novos modelos de gestão, de tecnologia e de inovações estratégicas nos mais diversos países (ver MEINERS, 1999).

Nesse sentido, sugere-se que o discurso

emergente, apoiado e defendido pela indústria automotiva – de que novos modos de governança ou gestão, associados a conceitos e significados particulares de globalização, são mais efetivos do que outros modos conhecidos para a promoção de desenvolvimento sócio-econômico local, por serem mais orientados para o social e por permitirem a integração, em forma de redes coordenadas, do “mercado e do Estado” (designação com forte viés ideológico) – deveria ser criticamente revisto.

Pesquisadores devem desafiar o senso comum de que as redes e as relações público-privado podem trazer desenvolvimento industrial, regional e nacional sustentável (YOUNG & FRANCIS, 1994; STERNBERG, 2000). Essas redes são desenhadas na literatura como mais efetivas do que políticas industriais controladas pelos Estados por não se basearem em comando e direção, “mas em negociação e barganha” (KENIS, 1991, p. 299). Entretanto, eles seguem e reproduzem uma perspectiva particular de globalização propagada principalmente pelas ETNs.

Conseqüentemente, esta pesquisa, em que se reconheça seu caráter exploratório, levanta questionamentos importantes não somente para ulteriores investigações em negócios internacionais mas também para pesquisas nas áreas de administração pública e de desenvolvimento econômico.

Com base nos resultados obtidos, podemos destacar algumas questões específicas. Primeiro, cabe ressaltar que os investimentos diretos estrangeiros na Região Metropolitana de Curitiba fazem parte de um movimento mais amplo de atração de capital para o Brasil. Curiosamente, esse processo tem sido curiosamente liderado pela indústria automotiva internacional e não pelo governo brasileiro (ver ARBIX, 2000; HUMPHREY, 2000). Conseqüentemente, tendo em vista a falta de mecanismos e estruturas adequadas de governabilidade (HIRST & THOMPSON, 1998) em nível federal, restou aos governos estaduais a promoção de uma competição de natureza predatória entre si para atrair investimentos e a construção de uma identidade mais forte com forças transnacionais que nacionais.

De fato, a atração deste tipo de investimento demandou que o governo do Paraná fizesse

concessões públicas bastante sérias – tais como associações de risco com uma das montadoras, isenções de impostos, alterações de legislação em vigor e criação de distritos industriais – e promettesse benefícios subordinados a estratégias, práticas e resultados que não podem ser facilmente controlados pelo governo. Evidentemente, trata-se de uma composição extremamente assimétrica que não pode ser caracterizada nem como sendo governada pelo princípio de desenvolvimento sustentável nem como sendo a mais efetiva para a promoção do desenvolvimento local.

Entretanto, é importante ressaltar os resultados que indicam que tais decisões governamentais não devem ser interpretadas como subordinadas (no sentido de dominação) aos interesses e ao poder de barganha das ETNs. Importa reconhecer que tais decisões foram particularmente favoráveis para representantes da elite local. Isso explica, por exemplo, as diversas ações do governo e da mídia local para minimizar os impactos negativos causados pelas montadoras e também os protestos de sindicalistas e ambientalistas. Mais especificamente, também explica a ausência de discussões locais mais aprofundadas sobre se os benefícios da geração de empregos (e mais recentemente das exportações de veículos) realmente compensam os custos financeiros e ambientais no caso da Renault. Cabe ressaltar que a empresa simplesmente se nega a discutir o uso de Área de Proteção Ambiental e os processos movidos pelo Ministério Público porque o poder de barganha das montadoras no local é extremo, em comparação com regiões mais sindicalizadas. Finalmente, isso também explica a mudança da data-base dos metalúrgicos da região, com o propósito de impedir que as negociações sejam influenciadas pelas negociações em São Paulo, e também a fixação do salário inicial em valor 30% inferior ao salário inicial de São Paulo, por meio do uso do argumento de que o custo de vida local é mais baixo.

Consideramos que futuras pesquisas em negócios internacionais no Brasil devem adotar uma conceituação de globalização parecida com aquela proposta neste artigo. Um aspecto relevante é que este tipo de investigação deve reconhecer, e pode desafiar, o corrente cenário extremamente preocupante, marcado pelo insucesso sistemático daqueles que vêm tentando formular e implementar códigos de conduta nacional e

internacional para ETNs nas últimas décadas (RUIGROK & VAN TULDER, 1995; SKLAIR, 2001). Entendemos assim que os resultados apresentados neste artigo devem levar a questionamentos mais profundos, dentro da academia, quanto à interface público-privado no crescente âmbito de negócios internacionais, tendo em vista a fragilidade do discurso “oficial” de que a comunidade local está sendo beneficiada pela geração de empregos e de que empresas domésticas locais estão beneficiando-se de tecnologias, operacionais e gerenciais, desenvolvidas ou trazidas por ETNs.

Nesse sentido, um outro resultado importante diz respeito ao entendimento de que o princípio de sustentabilidade possa ser usado como o meio de coordenação dos atores envolvidos em estratégias e práticas associadas a novos investimentos diretos estrangeiros. Ao confrontar os resultados com o referencial teórico desenvolvido, identificamos que os dados fornecem evidências de que as ETNs seguem a perspectiva globalista (HELD & MCGREW, 2000; Thompson *apud* HELD, 2000), também chamada de livre mercado por Gilpin (2000). Os sindicatos defendem a perspectiva cética (HELD & MCGREW, 2000), tradicionalista (Thompson *apud* HELD, 2000) ou populista (GILPIN, 2000). Finalmente, os ambientalistas apóiam a perspectiva transformista (Thompson *apud* HELD, 2000) ou comunitária (GILPIN, 2000). A preferência por diferentes perspectivas reflete as distintas noções de sustentabilidade dos atores, subordinadas a distintas noções de tempo e espaço. Enquanto os investimentos, estratégias e operações de ETNs seguem a lógica de retorno de curto prazo em escala global, confirmando o argumento de que as mesmas não são em absoluto “organizações de caridade” (SKLAIR, 1995, p. 104), os ambientalistas e sindicalistas estão preocupados com os efeitos mais locais desses investimentos e operações nos médio e longo prazos. Um dos principais problemas correspondentes não é

exatamente a diversidade de perspectivas seguidas pelos diferentes atores, mas sim a assimetria desses atores em termos de poder. Em consequência, é necessário que se reconheçam as possibilidades teóricas e o tipo de ação efetivamente exercido pelo governo local para mediar tal diversidade.

Esse tipo de reconhecimento implica a necessidade de se problematizar a governança e as interfaces entre “gerência” e “governos” sob uma perspectiva realista. Mais especificamente, os pesquisadores devem focar não somente um desses dois conceitos mas principalmente a constituição e a atuação da classe capitalista transnacional. Esse conceito foi definido na área de sociologia global (SKLAIR, 1995) como um tipo de rede centralizada, composta por executivos e acionistas de ETNs, burocratas e políticos, profissionais liberais, meios de comunicação e agentes comerciais (SKLAIR, 2001, p. 99), que está intrinsecamente relacionada “com a globalização das corporações e do controle sobre a economia global que vem emergindo nas últimas décadas” (*idem*, p. 35). De acordo com Sklair (1995), o núcleo dessa rede toma decisões de alcance sistêmico e liga-se de diversas maneiras com outros membros nas comunidades, cidades, países e regiões supranacionais.

Finalmente, consideramos que o poder excessivo das ETNs e da classe capitalista transnacional em economias políticas locais e a baixa autonomia de subsidiárias de ETNs e de outros constituintes sociais locais são questões que devem ser privilegiadas em pesquisas futuras. Como demonstramos, a desconsideração de tal estrutura, particularmente em países em desenvolvimento, favorece a legitimação de um tipo ingênuo de conhecimento e a imposição e legitimação de uma visão particular do mundo dos negócios (MILLS & HATFIELD, 1999), que representa de maneira equivocada os papéis, práticas e responsabilidades da autoridade (esfera política) e do mercado (esfera econômica).

Ana Lucia Guedes (alguedes@uol.com.br) é PhD em Relações Internacionais pela London School of Economics and Political Science (LSE) e Professora da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR).

Alexandre Faria (faria-alex@uol.com.br) é PhD em Administração pela University of Warwick, Professor da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR) e Pesquisador do CNPq.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALVESSON, M. & DEETZ, S. A.** 2000. *Doing Critical Management Research*. London : Sage.
- ARBIX, G.** 2000. Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo. *Dados*, Rio de Janeiro, v. 43, n. 1, p. 5-43.
- BARTLETT, G. & GHOSHAL, S.** 1989. *Managing Across Borders*. London : Century.
- CALDAS, M. & WOOD JR., T.** 1997. "For the English to See" : The Importation of Managerial Technology in Late 20th Century. *Organization*, v. 4, n. 4, p. 517-534.
- CAVALCANTI, B. S.** 1998. Implementação de programas sociais de massa : a gestão estratégica no contexto interorganizacional da política pública. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 93, p. 73-89, jan.-abr.
- CLARKE, J. & NEWMAN, J.** 1997. *The Managerial State : Power, Politics and Ideology in the Remaking of Social Welfare*. London : Sage.
- DEETZ, S.** 1992. *Democracy in an Age of Corporate Colonization*. Developments in Communication and the Politics of Everyday Life. Albany, NY : State University of New York Press.
- DESIMONE, L. & POPOFF, F.** 1997. *Eco-Efficiency : the Business Link to Sustainable Development*. Cambridge, Mass. : The Massachusetts Institut of Technology Press.
- DICKEN, P.** 1998. *Global Shift*. Transforming the World Economy. London : Paul Chapman.
- DOZ, Y.** 1986. Government Policies and Global Industries. In : PORTER, M. (ed.). *Competition in Global Industries*. Boston : Havard Business School.
- FARIA, A. A. & WENSLEY, R.** 2002. In Search of Inter-Firm Management in Supply Chain : Recognising Contradictions of Language and Power by Listening. *Journal of Business Research*, Athens, v. 55, n. 7, p. 603-610, July.
- FEATHERSTONE, M. (org.)** 1990. *Cultura global*. Nacionalismo, globalização e modernidade. Petrópolis : Vozes.
- FELBINGER, C. L. & ROBEY, J. E.** 2001. Globalization's Impact on State and Local Policy : the Rise of Regional Cluster-Based Economic Development Strategies. *Policy Studies Review*, Urbana, v. 18, n. 3, p. 64-79, Autumn.
- GIBSON, J., HODGETTS, R. & BLACKWELL, C.** 1999. The Role of Management History in the Management Curriculum. *Journal of Management History*, Bradford, v. 5, n. 5, p. 73-84.
- GILPIN, R.** 2000. *The Challenge of Global Capitalism*. The World Economy in Twenty-First Century. Princeton : The Princeton University Press.
- GLADWIN, T. & WALTER, I.** 1980. *Multinational Under Fire*. Lessons in the Management of Conflict. New York : John Wiley.
- GUEDES, A. L.** 2000. Repensando a nacionalidade de empresas transnacionais. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, n. 14, p. 51-60, jun.
- HALEY, U.** 2001. *Multinational Corporations in Political Environments*. Ethics, Values and Strategies. Singapore : World Scientific.
- HELD, D. (ed.)** 1991. *Political Theory Today*. Cambridge : Polity Press.
- _____. (ed.) 2000. *A Globalizing World? Culture, Economics, Politics*. London : Routledge.
- HELD, D. & MCGREW, A.** 2000. *An Introduction to the Globalization Debate*. Cambridge : Polity Press.
- HIRST, P. & THOMPSON, G.** 1998. *Globalização em questão*. A economia internacional e as possibilidades de governabilidade. 2ª ed. Petrópolis : Vozes.
- HUMPHREY, J.** 2000. Assembler-Supplier Relations in the Auto-Industry : Globalization and National Development. *Competition and Change*, n. 4, p. 245-271.
- JOHNSEN, T., WYNSTRA, F., ZHENG, J., HARLAND, C. & LAMMING, R.** 2000. Networking Activities in Supply Networks. *Journal of Strategic Marketing*, v. 8, p. 161-181.

- KENIS**, P. 1991. The Preconditions for Policy Networks : Some Findings from a Three-Country Study on Industrial Restructuring. In : MARIN, B. & MAYNTZ, R. (eds). *Policy Networks : Empirical Evidence and Theoretical Considerations*. Frankfurt : Campus.
- KEOHANE**, R. & **NYE JR.**, J. 1977. *Power and Interdependence : World Politics in Transition*. Boston : Little Brown.
- KLIJN**, E. H. & **KOPPENJAN**, J. F. M. 2000. Public Management and Policy Networks. Foundations of a Network Approach to Governance. *Public Management*, v. 2, n. 2, p. 135-158.
- KORTEN**, D. C. 2001. *When Corporations Rule the World*. 2nd ed. Bloomfield : Kumarian Press.
- MEINERS**, W. E. M. A. 1999. *Implantação da indústria automotiva e novos contornos da região de Curitiba*. Curitiba. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico). Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.
- MILLS**, A. & **HATFIELD**, J. 1999. From Imperialism to Globalization : Internationalization and the Management Text. In : CLEGG, S., IBARRA-COLADO, E. & BUENO-RODRIGUEZ, L. (eds.). *Global Management : Universal Theories and Local Realities*. London : Sage.
- MOKHIBER**, R. & **WEISSMAN**, R. 1999. *Corporate Predators*. The Hunt for Mega-Profits and the Attack on Democracy. Monroe : Common Courage Press.
- MONYE**, S. O. 1995. An Empirical Assessment of the Need for Specialist Education and Training. *International Marketing Review*, London, v. 12, n. 3, p. 5-14.
- NYGAARD**, A. & **DAHLSTRAM**, R. 1992. Multinational Company Strategy and Host Country Policy. *Scandinavian Journal of Management*, New York, v. 8, n. 1, p. 3-13, Mar.
- OHMAE**, K. 1990. *The Borderless World*. New York : Free Press.
- PARKER**, B. 1997. Evolução e revolução : da internacionalização à globalização. In : CLEGG, S., HARDY, C. & NORD, W. (orgs.). *Handbook de estudos organizacionais*. São Paulo : Atlas.
- PORTER**, M. 2000. Location, Competition, and Economic Development : Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, v. 14, n. 1, p. 15-34, Feb.
- RICHARDSON**, R. 1999. *Pesquisa social*. Métodos e técnicas. 3^a ed. São Paulo : Atlas.
- RUGMAN**, A. & **D'CRUZ**, J. 2000. *Multinationals as Flagship Firms*. Regional Business Networks. Oxford : Oxford University.
- RUIGROK**, W. & **VAN TULDER**, R. 1995. *The Logic of International Restructuring*. The Management of Dependencies in Rival Industrial Complexes. London : Routledge.
- SKLAIR**, L. 1994. Capitalism and Development in Global Perspective. In : SKLAIR, L. (ed.) *Capitalism & Development*. London : Routledge.
- _____. 1995. *The Sociology of the Global System*. Social Change in Global Perspective. 2nd ed. Hemel Hempstead : Harvester Wheatsheaf.
- _____. 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford : Blackwell.
- SILVER**, J. 1987. The Ideology of Excellence : Management and Neo-Conservatism. *Studies in Political Economy*, n. 24, p. 105-129.
- STERNBERG**, R. 2000. Innovation Networks and Regional Development-Evidence from the European Regional Innovation Survey. *European Planning Studies*, v. 8, n. 4, p. 389-409.
- STOPFORD**, J. & **STRANGE**, S. 1991. *Rival States and Rival Firms : Competition for World Market Shares*. Cambridge : Cambridge University Press.
- STRANGE**, S. 1994. *States and Markets*. An Introduction to International Political Economy. 2nd ed. London : Pinter Publishers.
- _____. 1996. *The Retreat of the State*. The Diffusion of Power in the World Economy. Cambridge : Cambridge University Press.
- THOMPSON**, G. 2000. Economic Globalization? In : HELD, D. (ed.). *A Globalizing World? Culture, Economics, Politics*. London : Routledge.
- TOMA**, D. 2000. How Getting Closer to Your Subjects Makes Qualitative Data Better. *Theory Into Practice*, v. 39, n. 3, p. 177-183.

WALLERSTEIN, I. M. 1974. *The Modern World-System*. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. New York : Academic Press.

WOMACK, J., JONES, D. & ROOS, D. 1990. *The Machine that Changed the World*. The Story of Lean Production. New York : Rawson

Associates.

YIN, R. K. 1994. *Case Study Research*. Design and Methods (Applied Social Research). London : Sage.

YOUNG, R. & FRANCIS, J. 1994. Small Manufacturing Firms and Regional Business Networks. *Economic Development Review*, v. 8, n. 1, p. 77-84.

OUTRAS FONTES

THE ECONOMIST. 1997a. *Management Briefs 1994-1996*. London : The Economist Newspaper.

_____. 1997b. *Thinking about Globalization : Popular Myths and Economic Facts*. London : The Economist Newspaper.

Versão dos resumos para o inglês: Miriam Adelman

DEVELOPMENT AND CAPITALIST ECONOMICS GLOBALIZATION

Francisco Luiz Corsi (Universidade Estadual Paulista – Marília)

This article proposes to take an historical inventory of the situation of the countries of the periphery over the last thirty years, looking specifically at the impasses in development belonging to the current phase of so-called globalization of capital. It is based primarily on the study of an extensive literature of recent publication. We ask to what extent the return to development in the various stagnated areas of the periphery can be considered a concrete possibility and engage in a series of reflections around this issue, which we consider as fundamental for the present conjuncture. We seek to show that the economic stagnation that characterizes many non-developed countries is due in part to the social and economic crisis that began in the decade of the seventies and continues to date, efforts to restructure capitalist society notwithstanding. Strategies and policies of a neo-liberal type have also contributed significantly to this situation, to the extent that they have reinforced the financial knots that have suffocated a large portion of the peripheral economies. Adding to these problems, such countries have also been faced with the ecological limits of capitalism. Reinitiating development on another plane, involving economic growth, social justice and the preservation of nature would mean breaking with capitalism itself.

KEYWORDS: development; globalization; national project; social and economic crisis.

* * *

SANTIAGO DE CHILE FACES GLOBALIZATION: ANOTHER CITY?

Carlos A. de Mattos (Pontificia Universidad Católica de Chile)

This paper proposes to identify and characterize the “other city” that has sprung from the transformations taking place in the metropolitan area of Santiago de Chile. These changes are a result of a new macro-economic strategy adopted from the middle of 1970 in which growing economic liberalization as well as a wide opening-up to the exterior promoted increased globalization of the national economy. Within this context, we see that together with significant changes in the metropolitan area’s economic base came a radical re-structuring of its labor market and a greater territorial dispersion of productive activities and population. Against the backdrop of this new scenario, we look at how the changes that effected this emerging city have confirmed, on the one hand, a social morphology based on polarization and residential segregation and on the other, a territorial morphology based on suburbanization and multiple centers. These changes correspond to the tendencies that can be observed today in all large metropolitan areas, both within the core countries and the emerging economies.

KEYWORDS: globalization; informality; metropolitanization; suburbanization; multiple centers; residential segregation.

* * *

GLOBALIZATION AND DIRECT FOREIGN INVESTMENT: AN EXPLORATORY STUDY OF THE BRAZILIAN AUTOMOBILE INDUSTRY

Ana Lucia Guedes (Pontificia Universidade Católica do Paraná)

Alexandre Faria (Pontificia Universidade Católica do Paraná)

This article presents preliminary results of research that aims to develop a theoretical framework to analyze the antecedents and implications of economic globalization in Brazil. More specifically, the article focuses on questions of governing and environmental sustainability related to the direct foreign

investment that has been made in the automobile industry in the Greater Curitiba, state of Paraná. The research adopts a perspective on globalization that takes into account both global structures and mechanisms as well as the decision-making sphere of local government. The authors come to the conclusion that researchers should include social as well as political aspects in their analyses, as well as research the investments, strategies and operations of transnational firms in Brazil, employing interdisciplinary approaches that take international economic policy into account.

KEYWORDS: globalization, transnational enterprise, automobile industry.

* * *

LABOR AND UNIONISM IN BRAZIL: A CRITICAL INVENTORY OF THE “NEOLIBERAL DECADE” (1990-2000)

Giovanni Alves (Universidade Estadual Paulista – Marília)

This article presents an overview of principal shapes that the world of labor took on in Brazil during the nineties. We refer to this period as the “neo-liberal decade”. We emphasize the development of a new complex of productive restructuring and its dominant moment (Toyotism), as well as the emergence of a new (and precarious) world of labor and the advent of the crisis of unionism, which we consider to be the contingent expression of the fragmentation of the working class. We come to the conclusion that today more than ever, at the start of the twenty first century, the greatest challenge that Brazilian unionism faces involves a break with its bureaucratic-corporative bias, as well as the organization and mobilization of a massive contingent of young workers and employees and even the precarious self-employed or workers subject to capitalist exploitation. We make critical use of empirical data from books and essays written by researchers from the fields of economics, sociology of work and industrial sociology in Brazil over the last decade

KEYWORDS: labor; unionism; Neo-liberalism; Toyotism, unemployment.

* * *

PIERRE BOURDIEU’S SOCIOLOGICAL LEGACY: TWO DIMENSIONS AND A PERSONAL NOTE

Loïc J. D. Wacquant (University of California, Berkeley/Centre de sociologie européenne du Collège de France)

This article is made up of three parts, each of which re-traces and discusses the life and sociological work of Pierre Bourdieu, who died in January of 2002. The first section discusses the French thinker’s career, and seeks to relate each stage of his life with the ongoing development of his thought - from his primary schooling in the French interior to his international recognition, and including his studies in Philosophy in Paris and anthropological research in Algeria. The second section uses an interview to engage in a discussion of reflexive sociology, of “the logic of practice”, and of other concepts that Bourdieu formulated for the study of social reality and to incite the discovery of new research agendas. The third section discusses the importance of the journal *Actes de la recherche en sciences sociales* which Bourdieu founded, meant to transcend the several boundaries of nationality and disciplines which circumscribe and limit scientific production.

KEYWORDS: Pierre Bourdieu; intellectual trajectory; reflexive sociology; the logics of practice; *Actes de la recherche en sciences sociales*.

* * *

EXPLAINING THE MANAGEMENT STATE’S IMPLEMENTATION CRISIS: PERFORMANCE VERSUS FISCAL ADJUSTMENT

Flávio da Cunha Rezende (Universidade Federal de Pernambuco)

Versão dos resumos para o francês: Maria Fernanda Araújo Lisboa

LE DEVELOPPEMENT À LA LUMIERE DE LA GLOBALISATION DE L'ECONOMIE CAPITALISTE

Francisco Luiz Corsi (Universidade Estadual Paulista – Marília)

Cet article cherche à dresser, sous la perspective historique, le bilan de la situation des pays périphériques dans les dernières trentes années. Pour cela, il aborde particulièrement les enjeux du développement dans la phase de la globalisation du capital. Ce travail s'appuie surtout sur les études de la vaste bibliographie publiée récemment. Dans quelle mesure la relance du développement concernant plusieurs secteurs stagnés de la périphérie deviendrait-elle une réelle possibilité? Autour de cette question, que nous trouvons centrale dans l'actuelle conjoncture, nous entamons quelques réflexions. Nous envisageons montrer que la stagnation économique à laquelle des nombreux pays non développés font face ne découle pas en partie d'une crise sociale et économique ouverte dans les années soixante-dix et qui s'élargit jusqu'à nos jours malgré les tentatives de restructuration de la société capitaliste. Les stratégies et les mesures politiques à caractère néo-libéral aussi auraient énormément contribué à cette situation étant donné qu'elles ont renforcé les amarres financières qui ont étranglé pour une part les économies périphériques. Outre ces difficultés, ces pays affronteraient les limites écologiques du capitalisme. La relance du développement dans un nouveau stade exigeant la croissance économique, la justice sociale et la préservation de la nature amènerait à une rupture face au capitalisme.

MOTS-CLÉS: développement; globalisation; projet national; crise socioéconomique.

* * *

SANTIAGO DU CHILI FACE À LA GLOBALISATION: UNE AUTRE VILLE?

Carlos A. de Mattos (Pontificia Universidad Católica de Chile)

Ce travail a pour but d'identifier et de caractériser "l'autre ville" originaire des transformations qui ont touché la ville de Santiago en fonction de l'assomption, à partir du milieu des années 1970, d'une nouvelle stratégie macroéconomique, où non seulement une croissante libéralisation économique mais aussi une vaste ouverture externe ont favorisé la progressive globalisation de l'économie nationale. Dans ce contexte, on observe comment parallèlement aux importantes modifications de la base économique de la ville a commencé à se mettre en place une restructuration radicale de son marché du travail et un plus grand éparpillement territorial des activités productives et de la population. Dans ce nouveau décor, on analyse comment les transformations qui ont touché la ville émergente ont influencé l'affirmation, d'une part, d'une morphologie sociale où persiste la polarisation sociale et la ségrégation résidentielle et, d'autre part, d'une morphologie territoriale où la sous-urbanisation et la policentralité l'emportent. Ces transformations correspondent aux tendances qu'on observe actuellement sur les aires métropolitaines non seulement dans les pays au centre mais aussi dans les économies émergentes.

MOTS-CLÉS: globalisation, informalité; métropolisation; sous-urbanisation; policentrisme; ségrégation résidentielle.

* * *

GLOBALISATION ET INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER: UNE ETUDE EXPLORATOIRE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE BRESILIENNE

Ana Lucia Guedes (Pontificia Universidade Católica do Paraná)

Alexandre Faria (Pontificia Universidade Católica do Paraná)

Cet article présente les résultats préliminaires d'une recherche dont l'objectif est de développer une référence théorique afin d'analyser les antécédents et les implications de la globalisation économique au Brésil. Plus particulièrement, l'article met en relief les problèmes de gouvernement et maintien environnemental concernant les investissements directs étrangers qui ont été effectués dans l'industrie automobile de la région de Curitiba, dans l'état du Paraná. La recherche suit une perspective particulière de globalisation qui considère autant les mécanismes et structures globales que l'espace de décision des gouvernements locaux. Les auteurs considèrent finalement que les chercheurs doivent prendre en compte non seulement les aspects sociaux mais encore les aspects politiques dans leurs analyses et qu'il faut entreprendre, lorsqu'on mène des recherches portant sur investissements, stratégies et opérations des entreprises transnationales, des approches interdisciplinaires compte tenu de l'approche du domaine de l'économie politique internationale.

MOTS-CLÉS: globalisation; entreprise transnationale; industrie automobile.

* * *

TRAVAIL ET SYNDICALISME AU BRÉSIL: UN BILAN CRITIQUE "DES ANNÉES NEO-LIBÉRALES" (1990-2000)

Giovanni Alves (Universidade Estadual Paulista – Marília)

Cet article présente un tableau des principaux contours du monde du travail au Brésil, dans les années 90. On appelle cette période "les années néo-libérales". On souligne le développement d'un nouveau réseau de restructuration productive et son moment le plus important (le *toyotisme*), la naissance d'un nouveau (et fragile) monde du travail et l'avènement de la crise du syndicalisme, considérée comme l'expression nécessaire de la fragmentation de la classe ouvrière. On estime qu'aujourd'hui, plus que jamais, le grand défi du syndicalisme au Brésil à l'aube du XXI^{ème} siècle est de rompre avec la tendance bureaucratique-corporatiste, d'organiser et de mobiliser un contingent important de jeunes ouvriers et ouvrières, employés, y compris les travailleurs indépendants en situation difficile et exploités par le capital. On a utilisé, dans une perspective critique, les données empiriques des livres et des essais de chercheurs du domaine de l'économie et de la sociologie de l'industrie et du travail au Brésil, parus tout au long des années 90.

MOTS-CLÉS: travail; syndicalisme; néo-libéralisme; *toyotisme*; chômage.

* * *

L'HERITAGE SOCIOLOGIQUE DE PIERRE BOURDIEU: DEUX DIMENSIONS ET UNE TOUCHE PERSONNELLE

Loïc J. D. Wacquant (University of Californie, Berkeley/Centre de sociologie européenne du Collège de France)

Cet article est composé de trois parties où l'on retrace la vie et l'oeuvre sociologique de Pierre Bourdieu, décédé en janvier 2002 et l'on en discute. La première partie présente la carrière du penseur français et cherche à mettre en rapport chaque étape de sa vie avec le développement de sa pensée depuis les premières études en province jusqu'à sa renommée internationale. On se reporte également à ses études de philosophie à Paris et aux investigations anthropologiques en Algérie. La seconde partie consiste en un débat, par le biais d'une interview, de la sociologie réflexive, de la "logique de la pratique" et d'autres concepts formulés par Bourdieu avec l'objectif d'étudier la réalité sociale et d'inciter à la découverte des nouveaux agendas de recherche. La troisième partie a pour thème l'importance de la revue *Actes de la recherche en sciences sociales*, fondée par le sociologue et destinée à dépasser les diverses frontières de nationalité et de disciplines, qui entourent et limitent la production scientifique.

MOTS-CLES: Pierre Bourdieu; trajectoire intellectuelle; sociologie réflexive; logique de la pratique;