

## **EMPRESA NÃO FINANCEIRA, TECNOLOGIA E CONDIÇÃO PERIFÉRICA: DILEMAS E ENTRAVES NO CENÁRIO INTERNACIONAL CONTEMPORÂNEO**

Andréia Rafaela Martins Silva ANDRADE<sup>1</sup>

**RESUMO:** A partir da compreensão de que a globalização trouxe o nascimento da empresa não financeira, percebe-se que o *modus operandi* dos sistemas produtivo e tecnológico globais, a partir de então, passaram por importantes mudanças, as quais impactaram países centrais e periféricos de formas diferentes. Assim, juntamente com a globalização, nasceu também a financeirização, o novo modo de atuação das Empresas Transnacionais e as Cadeias Globais de Valor, que revelaram que nesse novo momento da dinâmica capitalista global, iniciada nos anos 1980 e que perdura até os dias atuais, pouco espaço há para uma atuação mais virtuosa por parte dos países periféricos. Estes, por sua vez, permanecem, mais do que em outro momento da história, presos numa dependência em relação aos países centrais e incapacitados de fomentar um desenvolvimento minimamente autônomo, sistêmico e pujante. Na verdade, a questão do hiato e das assimetrias – tecnológicas ou outras – apenas ganharam uma nova roupagem dentro dessa nova dinâmica do capital que, de forma constante, busca pela captura de riqueza.

**PALAVRAS-CHAVE:** Empresa não financeira. Financeirização. Tecnologia. Periferia. Desenvolvimento.

### **INTRODUÇÃO: HIATOS TECNOLÓGICOS, EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS E DESENVOLVIMENTO PERIFÉRICO**

Para que os debates acerca do desenvolvimento brasileiro – em todas as suas esferas – possam ganhar um espaço de maior destaque no cenário atual, é fundamental que os aspectos internacionais sejam levados em consideração, pois estes aspectos podem refletir – e, de fato, refletem – diretamente no desenvolvimento nacional. Em outras palavras, a compreensão dos aspectos conjunturais e também estruturais domésticos somente será exitosa se os olhares também se voltarem para o que está acontecendo fora do Brasil. Nota-se que essas transformações que vêm ocorrendo em nível global, sobretudo no que diz respeito ao processo de concorrência entre empresas cada vez mais acirrado e, com isso, às

---

<sup>1</sup> Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Instituto de Economia, Campinas – SP – Brasil. Doutoranda pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico. andreia.rafaela.andrade@gmail.com.

transformações quanto ao papel das Empresas Transnacionais (ETN), refletem diretamente nos passos e decisões do Brasil, que posteriormente podem reverberar em estratégias de desenvolvimento. O Brasil, como um país pertencente à periferia do Sistema Internacional, trilha um caminho construído historicamente que exige que se conheça onde está a si mesmo encaixado nesse novo momento da dinâmica capitalista global, bem como as oportunidades, as dificuldades e os dilemas que tem que enfrentar. É esse um fator fundamental para que velhos caminhos sejam descartados, outros rascunhados e ainda outros, por que não, seguidos. Afinal, os novos fenômenos incorporados à economia global exigem que alternativas igualmente novas sejam pensadas também.

Esse olhar para o ambiente exógeno, que visa entender os rumos que o mundo tem tomado desde as últimas décadas – mais especificamente a partir dos anos 1980 – em termos de concorrência e estratégias das empresas, revela que os sistemas produtivo e tecnológico, de fato, mudaram. Sabendo disso, é fundamental que um país que almeje um espaço de maior protagonismo global conheça sua própria identidade como nação e como esta mesma identidade se encaixa no nesse novo ambiente. Desse modo, este mesmo país terá maiores noções quanto aos desafios e dilemas que precisará enfrentar nessa nova dinâmica da economia global. Afinal, o que se percebe é que nessas mesmas últimas décadas um fenômeno conhecido como *financeirização* adentrou na lógica de funcionamento das grandes empresas – a maioria delas originárias dos Estados Unidos –, espalhou-se para os demais países – desenvolvidos ou em desenvolvimento – e trouxe um novo modelo de acúmulo de riqueza e de valorização do valor, modelo este orquestrado pelas finanças. A partir desse momento, o qual se inaugura concomitantemente ao fenômeno da globalização, a então empresa não financeira foi inserida em um processo de acumulação que coloca como secundário o acúmulo capitalista que se dá na esfera produtiva, em comparação ao acúmulo que ocorre na esfera financeira. Essas empresas não financeiras deram formas para a criação das Cadeias Globais de Valor (CGV), também inseridas na lógica da financeirização, e passaram a ser vistas como ativos financeiros, os quais precisam ser valorizados constantemente e, assim, garantir os lucros dos acionistas que estão por detrás delas. Aqui, os impactos foram inevitáveis e as formas que esses impactos se deram – e se dão –

entre os países resultaram nas mais variadas consequências, deixando claro a existência de uma hierarquia entre eles.

Os desafios que países como o Brasil precisam enfrentar apontam para uma série de barreiras e diferenças quando comparados aos países desenvolvidos. No que se refere aos desafios em termos produtivo e tecnológico, já mencionados, percebe-se que o desenvolvimento que passa por essas veredas tende a ocorrer de forma completamente assimétrica. Afinal, ao se considerar as trajetórias históricas que cada país teve, fica evidente que desde a Primeira Revolução Industrial – que já inaugurava uma primeira divisão internacional do trabalho –, a consolidação de um sistema produtivo e o acesso às tecnologias e, com isso, ao progresso técnico, eram completamente desfavoráveis a um determinado grupo de países, que posteriormente seriam denominados como periféricos, debates os quais ganham formas em obras como as do economista brasileiro Celso Furtado. Para além, já se analisando o período em curso, as mudanças quanto às estruturas produtiva e tecnológica continuam a favorecer os países de forma igualmente diferenciada. Por isso, a partir dessa análise prévia, algumas questões podem ser aventadas: a) quem tem determinado o controle sobre esse novo *modus operandi* da economia global? b) quem está com um espaço reduzido e sem protagonismo no curso dessas transformações? c) que papéis os países têm exercido nos âmbitos produtivo e tecnológico hoje? d) é possível fazer parte desse jogo sem ter uma posição estratégica nessa nova lógica da grande empresa? e) como o Brasil, especificamente, se encaixa nesse cenário?

Desse modo, considerando-se as transformações nessas esferas produtiva e tecnológica que tem afetado os diferentes países a partir de diferentes formas, alguns especialistas, como o economista francês François Chesnais, considera de suma importância associar essas transformações ao processo de financeirização e seus efeitos desde a década de 1980. Chesnais aponta, já no início dos anos 1990, que o papel das ETN, que já tinham uma enorme importância algumas décadas antes, sobretudo nos elevados investimentos durante o processo de industrialização de muitos países periféricos, passou por profundas mudanças dentro do processo de globalização, principalmente no que se refere às estratégias por elas aportadas em termos de tecnologia como forma de controle. Para além, o economista também revela que já na segunda metade dos anos 1990, findada a Rodada Uruguai, a partir

do âmbito do então *General Agreements on Tariffs and Trade* (GATT) e com o nascimento da Organização Mundial de Comércio (OMC), houve o implemento de uma nova institucionalidade, que tornou ainda mais delicada a situação dos países periféricos. Essa nova institucionalidade serviu como um canal que tornou o exercício de poder das ETN ainda mais proeminente nas esferas produtiva e tecnológica e, com isso, corroborou ainda menos espaço de destaque a esses países.

Assim, com um espaço de atuação de novos atores protagonistas cada vez mais reduzido, o abismo que separa países centrais e periféricos se agudiza ainda mais. No que se refere, por exemplo, à consolidação de um Sistema Nacional de Inovação (SNI), fica evidente que as assimetrias apenas ganharam uma nova roupagem, mas ainda permanecem a partir das barreiras impostas pelo processo de financeirização. A construção de um SNI no cenário atual, principalmente com relação aos países periféricos, requer *esforços locais* diretamente aplicados para esse objetivo, e que estes mesmos esforços sejam *intencionais e crescentes*, uma vez que o acesso às principais tecnologias que podem contribuir para o fomento de um SNI está hoje sob a posse de ETN poderosas, as quais, em sua maioria, pertencem aos países desenvolvidos. Para além, o que torna esse cenário ainda mais dramático é quando empresas nacionais desses países periféricos veem seus avanços em termos tecnológicos serem “engolidos” por essas grandes empresas, que são capazes de se sobreporem à soberania desses países sem nenhum constrangimento legal ou institucional. Por esse motivo, sendo um projeto que engloba diversos atores no interior de um país, sejam eles políticos, econômicos, culturais, ambientais, institucionais, entre outros, a promoção de um SNI forte se mostra como um projeto sistêmico e interativo e que por esse motivo, o desenvolvimento de aptidões e aprendizado exige por parte do país uma ascensão *permanente* nos degraus da tecnologia, considerando o cenário atual de rápida mudança tecnológica e de controle dessa tecnologia nas mãos de alguns poucos. É essa ascensão permanente que parece difícil de se consolidar na periferia. Sabendo dessa assimetria e dessas dificuldades, se as transformações nas esferas produtiva e tecnológica não se mostraram favoráveis aos países periféricos ao longo da história, as consequências a estes países no período atual não poderiam ser diferentes das que são observadas.

Por fim, o que se percebe é que as ETN agora são parte do regime de dominação das finanças, ao ponto de conseguirem influenciar diretamente os mercados financeiros, sendo este um canal para o crescimento que está no cerne dessa nova estratégia. Em outras palavras, ganhou formas e força uma nova maneira de acumulação de riqueza, a qual olha para a empresa não interessada em suas atividades tradicionais (produção, importação, exportação etc, tal como acontecia no passado), mas vendo-a como uma propriedade. O resultado desses movimentos, desde então, tem sido uma forte liberalização econômica e uma desregulamentação igualmente intensa, movimentos os quais são fundamentais para entender o porquê as ETN e atores como os investidores institucionais, ou acionistas, são os mais beneficiados dentro desse novo quadro de mudanças. A partir desse momento, são eles, os investidores institucionais, os proprietários dessa grande empresa, que a olham como um ativo e que esperam desse ativo que ele se valorize. Entretanto, fica evidente, também, que essas novas estratégias – tal como estratégias inauguradas no passado – continuam igualmente assimétricas entre os países e que devido à essa assimetria, possibilidades cada vez mais ínfimas têm nascido que tenham como objetivo o fomento de algum crescimento entre aqueles países menos beneficiados.

Portanto, partindo dessas análises preliminares, o presente artigo está dividido em três seções, além desta introdução. A primeira seção tem como objetivo fazer um breve resgate histórico sobre os entraves ao desenvolvimento periférico e, principalmente, ao desenvolvimento brasileiro. A partir de análises da abordagem estruturalista e por intermédio de Celso Furtado, um dos grandes intérpretes da formação do Brasil, será discutido como se deu a construção desses entraves e como eles foram responsáveis pela geração de uma série de situações que levaram o país a uma dependência estrutural, a qual perdura até os dias atuais. Na segunda seção, através de uma análise da história recente do capitalismo, será abordado sobre as transformações as quais a dinâmica capitalista passou nas últimas décadas e como tais transformações foram capazes de impactar diretamente os sistemas produtivo e tecnológico em nível global e, com isso, a forma de organização da grande empresa. Desse modo, com o advento da globalização e formação das grandes CGV, adveio também a empresa não financeira, que trouxe impactos das mais diferentes naturezas, tanto para os países centrais como para os periféricos.

Por fim, já na terceira seção, uma vez confirmado os dilemas existentes dentro da periferia, é defendido que a não superação das assimetrias apenas corrobora para que os hiatos existentes entre os países se ampliem ainda mais. Sabendo disso, fica claro, também, que a lógica de funcionamento da grande empresa capitalista, a partir do processo de financeirização, tem contribuído, até o período em curso, para que não haja mais espaço de atuação com algum grau de protagonismo para uma grande parcela de países no âmbito do cenário internacional.

## **O PROGRESSO TÉCNICO: HISTÓRICO DE ENTRAVES ESTRUTURAIS NA PERIFERIA E ASPECTOS RECENTES**

São vários os apontamentos e debates feitos ao longo da história que trazem à luz os dilemas em torno do desenvolvimento e, principalmente, o desenvolvimento assimétrico entre os países. Alguns desses debates ganharam destaque no âmbito da América Latina, sobretudo a partir da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, a CEPAL, que contribuiu com profundidade quanto à compreensão das especificidades dessa região no que tange seu desenvolvimento. Celso Furtado, economista brasileiro e um nome importante dentro e fora da CEPAL, considerado também um dos maiores intérpretes de nossa formação, fez contribuições riquíssimas, as quais têm permitido, ao longo da história, compreender com mais profundidade a identidade latino-americana e, sobretudo, a brasileira. É ele um dos principais nomes a difundir o conceito de países centrais e periféricos<sup>2</sup>.

No que diz respeito ao caso brasileiro, muitos desses apontamentos destacam a sua formação histórica e como essa mesma formação contribuiu para o tipo de processo de industrialização que o país experimentaria posteriormente. Em

---

<sup>2</sup> Furtado, que teve importante destaque dentro e fora da CEPAL, fala sobre a existência de uma antinomia entre a formação nacional dos países *versus* a condição periférica, em que de um lado se tem a própria periferia, calcada em um sistema primário-exportador, e, do outro, o centro, voltado para a produção e exportação de produtos de alto valor agregado. Por conta disso, Furtado fala, também, da existência de diversos problemas que acompanham a periferia, e mais especificamente o Brasil. Um desses problemas é o da dependência cultural, fator este fundamental para o economista, pois forja um determinado modo de vida e padrões de consumo que orientam a dinâmica da economia brasileira. Assim, para Furtado, a problemática do subdesenvolvimento, que é o que ele enxerga na periferia como um todo, não tem nada a ver com economias pobres. Em outras palavras, o subdesenvolvimento, para ele, não é um degrau para se chegar ao desenvolvimento ou um tipo de etapa rumo ao desenvolvimento, mas uma formação específica. São países marcados por uma cisão entre a dimensão da produção e a dimensão do consumo, em que não existe uma continuidade entre essas duas dimensões, e que, por sua vez, é fruto de uma divisão internacional do trabalho e de um mimetismo econômico iniciado desde o último quarto do século XIX, principalmente.

boa parte de sua obra, Furtado (1959, 1961), e outros grandes interpretes do Brasil, mostrou que a questão da dependência sempre foi algo intrínseco à formação do país, sendo esta uma dependência em relação a países que estiveram na vanguarda do processo de industrialização. Para que esse cenário dual fosse tecido e compreendido, Furtado levou em consideração aspectos históricos, culturais, institucionais, políticos e também econômicos, o que deu moldes para o seu sofisticado conceito de dependência. Para Furtado, saber da existência desse dualismo que gerava uma cisão entre os países foi um passo fundamental para compreender o processo de industrialização ocorrido no Brasil e suas especificidades, inclusive a questão do progresso técnico.

Antes de se acessar, de fato, o campo do progresso técnico, fica evidente no caso brasileiro a rede de dificuldades encontradas desde o início para a consolidação, sobretudo, de uma indústria autônoma e *endogenamente* gerada e, com isso, não dependente. O histórico colonial do país deixa apontar que as especificidades aqui encontradas assumiram um caráter que colocou em xeque quaisquer tentativas de fomento de indústria que se assemelhasse aos países centrais. No entanto, ainda que as contribuições de Furtado e outros autores remetam, em grande medida, a um outro momento do Brasil em termos de desenvolvimento e industrialização, suas contribuições continuam sendo muito importantes e atuais, sobretudo no que diz respeito às questões ou dilemas do progresso técnico e como este se difunde – ou não – na periferia do Sistema Internacional.

Mesmo em obras mais recentes, Furtado (1992) continuava a afirmar que a industrialização era, sem dúvida, um dos principais canais para se ter acesso às tecnologias e, com isso, um determinado país periférico que tivesse acesso à tecnologia poderia galgar passos importantes que pudessem lhe garantir algum grau de desenvolvimento com crescimento. Ele afirmava isso pois em sua visão, as inovações tecnológicas (ou o progresso técnico), a acumulação capitalista e o desenvolvimento tecnológico possuem uma profunda ligação, permitindo, inclusive, enxergar um embrião daquilo que a abordagem estruturalista, no âmbito da CEPAL, viria a entender como um tipo de Sistema Nacional de Inovação (SNI). Sabendo disso, percebe-se que para que haja desenvolvimento, é fundamental a existência

de um tipo de motor que seja capaz de impulsionar todo um sistema produtivo e tecnológico.

Analisando-se ao longo da história a consolidação da dualização do sistema capitalista, sabe-se que nos países centrais a incorporação da população ao circuito do capital estimulou uma demanda por trabalhadores. Por sua vez, essa demanda fez aumentar a pressão por salários, que estimulou o progresso técnico nesses países, permitindo, com isso, o aumento do exército industrial de reserva. Desse modo, foram estes países os primeiros que se industrializaram e se beneficiaram desse processo no que tange a acumulação de progresso técnico. Como consequência, essas economias foram pioneiras quanto ao dinamismo e competitividade virtuosos e agregaram para si poderio econômico e geopolítico. Para que essa dinâmica pudesse ser mantida, esses países consolidaram uma capacidade de postergar parte de seus recursos, somada à capacidade que eles tinham de transformar o que se acumulou em capital, garantindo, com isso, a manutenção dessas sociedades.

Em contrapartida, no caso da periferia, como diria Furtado (1961), o exército industrial de reserva formado foi algo dado pelo tipo de industrialização gerado nesses países. Nesse caso, não houve quaisquer estímulos para o aumento dos salários e nem mesmo estímulos para a geração de progresso técnico. Percebe-se que no caso do centro, o progresso técnico caracterizava-se, desde sua origem, pelo grande capital e por uma menor quantidade de mão-de-obra, e que no caso da periferia era exatamente o oposto. Desse modo, a industrialização do centro se deu pelo processo de utilização das técnicas poupadoras de mão-de-obra, as quais foram desenvolvidas pelas próprias nações centrais, enquanto na periferia se configurou o uso deficiente de seus fatores de produção, com escassez de capital e abundância de trabalho. Conseqüentemente, o padrão de consumo foi quem definiu o progresso técnico nesses países, sendo este movimento caracterizado como um acesso à tecnologia do produto e não do processo, que foi responsável por gerar alguns dos entraves para a superação do subdesenvolvimento. Foi esse movimento que deu origem ao centro e à periferia, caracterização esta completamente assimétrica e que para os estruturalistas, marca o estabelecimento dos padrões tecnológicos, produtivos e comerciais desiguais e hierarquizados pelo mundo.



Os debates em torno da abordagem estruturalista ainda dizem que essas assimetrias tendiam a perdurar e aumentar, justamente porque a própria sociedade capitalista era responsável por acelerar o processo de acumulação de capital e por mantê-lo atuante a partir do próprio progresso técnico. Os atores hegemônicos que se consolidaram nesse processo buscaram pela manutenção dessa dinâmica e, para isso, foi feito um esforço mínimo de formação de capital. Assim, os que controlavam as posições estratégicas dessa sociedade buscaram pela manutenção dos seus privilégios conseguidos a partir da apropriação social, o que ocasionou a reprodução da estrutura de privilégios, como se fosse algo inerente ao sistema capitalista e que estava apoiado na inovação técnica. Assim, a inovação técnica e a acumulação capitalista produziram e mantiveram, e o fazem até hoje, as assimetrias entre centro e periferia (FURTADO, 1992).

Ao se considerar todos os aspectos históricos-estruturais apontados anteriormente, percebe-se que o processo de industrialização ocorrido em países periféricos, como é o caso do Brasil, precisou lidar com uma série de entraves e dilemas, aspectos estes que não foram em grande medida superados, mas abafados por algum tempo. É verdade que o país experimentou elevadíssimo grau de crescimento entre as décadas de 1960 e 1970, ao ponto de construir um parque industrial completo que se assemelhava ao dos países centrais. No entanto, com relação às bases para esse crescimento, a história também mostra que esse resultado virtuoso adveio de uma grande dependência do Investimento Direto Externo (IDE), denotando um grave desequilíbrio perante os investimentos nacionais, fossem eles privados ou públicos. Em suma, a questão da dependência, mais uma vez, tornava-se evidente e se consolidava para os anos posteriores. Mas não somente isso: com bases nacionais que já naquele período pareciam apontar para uma série de limites ao *crescimento*, pensar no rompimento de barreiras que permitam hoje um *desenvolvimento* minimamente autônomo, seja nas esferas produtiva ou tecnológica, mostra-se um grande desafio e ainda de maior envergadura. Afinal, trata-se de um desafio que mira o arcabouço estrutural sobre o qual a indústria brasileira foi firmada (FURTADO, 1992).

O fato é que o resultado desse processo de industrialização deixou evidente que no caso das assimetrias tecnológicas, estas eram parte de um problema ainda pior, que se notava, já naquele período, no acesso à compreensão, à absorção, ao

domínio e à difusão do conhecimento entre países centrais e periféricos. Isso significa que não bastou apenas ter acesso à tecnologia a partir dos países centrais, com o intenso fluxo de IDE. Era necessário saber como aplicá-la, mesmo porque os países periféricos não dispunham dos conhecimentos necessários para assimilarem essas tecnologias. Nesse sentido, esses países periféricos se viam presos em mais uma armadilha desse ciclo, pois a falta de conhecimento para assimilarem as tecnologias foi um problema gerado a partir da inexistência de capacidades produtiva e inovativa desenvolvidas endogenamente, ou por estas se manifestarem de forma muito tímida nesses países. Assim, uma vez que não houve essa assimilação do conhecimento por parte dos países periféricos, a situação se tornou ainda mais dramática. Afinal, receber tecnologias advindas dos países centrais não garantia difusão dessa tecnologia, de modo que se tornassem os alicerces de crescimento e desenvolvimento do país. Portanto, os países periféricos foram grandes receptores de tecnologia em seus territórios e, com isso, assemelharam-se às estruturas de preço do centro, a fim de que uma estrutura industrial fosse implantada, mas esta não teve raízes ou mesmo uma estabilidade confiável. Em outras palavras, houve o crescimento de uma indústria na periferia – em diferentes proporções entre os países –, mas este crescimento teve um caráter de profunda dependência tecnológica do centro, o *locus* das inovações tecnológicas.

Passado esse período inicial da industrialização e ao se considerar o novo *modus operandi* das ETN, é como se a questão da dependência brasileira, mais uma vez, fosse confirmada, mas agora em um outro momento da história. Nesse momento, é reforçada a ideia de que as ETN, a partir de uma nova roupagem que ganhou espaço principalmente a partir da década de 1980, tiveram um amplo espaço de atuação para a manutenção da antiga tendência brasileira de resistência à endogeneização do progresso técnico e à consolidação de um centro dinâmico no país, já em um momento de internacionalização do capital. Ainda no caso brasileiro, mesmo que a implantação da indústria pesada tenha tido algum êxito internamente, essa mesma indústria necessitou muito do IDE, como já mencionado; aqui, houve uma transferência de tecnologia, mas a tecnologia do produto. Contudo, essa não era uma tecnologia essencial que alavancava e revolucionava a indústria, olhando-se a partir de uma perspectiva neoschumpeteriana. Não havia a transferência da tecnologia do processo por parte das empresas, mas sim a permanência de uma

tecnologia vinda de fora e definida fora, e que dava os moldes ao subdesenvolvimento do Brasil. Assim, as ETN, já intimamente ligadas a uma nova lógica nas estruturas produtiva e tecnológica mundiais que se inaugurava, reforçaram, agudizaram e confirmaram o hiato existente entre países centrais e periféricos, sabendo-se que essas ETN provêm, em sua grande maioria, dos países centrais (CASSIOLATO; LASTRES, 2015).

Por fim, o que se configura nesse novo quadro de desenvolvimento é o que muitos economistas definem como *processo de financeirização*, processo este que foi o responsável pela nova guinada da grande empresa capitalista, sobretudo liderada pelos Estados Unidos, e também responsável por abrir as portas para a globalização. Percebe-se, nesse novo momento, um elevado processo de flexibilização da estrutura produtiva das grandes empresas e um controle concentrado de ativos intangíveis por parte de pequenos grupos. Nessa nova lógica calcada na financeirização, as ETN, conectadas a outro fenômeno, que são o surgimento das Cadeias Globais de Valor (CGV), passaram a atuar como um canal de acúmulo de riqueza ainda maior. O que aconteceu foi a inserção da lógica financeira dentro da empresa não financeira. Em contrapartida, toda essa nova estrutura parece minar quaisquer iniciativas de novos participantes nesse jogo, sobretudo se esses novos participantes vierem de países periféricos. É isso que será tratado com mais profundidade a seguir.

## **CAPITAL FINANCEIRO, EMPRESAS TRANSNACIONAIS E TECNOLOGIA: UMA RELAÇÃO SIMBIÓTICA**

Hiratuka e Sarti (2017), ao tratarem sobre as transformações em nível global quanto à economia nas últimas décadas, destacam, pelo menos, duas tendências que têm se confirmado até os dias atuais. A primeira tendência diz respeito à *reorganização das estratégias globais no que se refere justamente às atividades produtivas das ETN*, sendo de forma mais latente a partir do início dos anos 1990; já a segunda tendência é com relação à *concentração do domínio tecnológico por parte das grandes ETN*, também a partir do mesmo período. De modo mais amplo, as ETN se tornaram peças-chave e as grandes responsáveis por transformar o IDE em um ator central à luz do processo de globalização, além passarem a estabelecer

estratégias de natureza tecnológica. Por isso, a partir da construção de uma nova roupagem à essas ETN, elas se tornaram grandes controladoras da produção global de tecnologia, bem como foi a partir delas que os principais gastos privados em Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) passaram a ser realizados. A esse processo de globalização, esteve atrelado o fenômeno da financeirização, fenômeno este que deu às ETN destaque cada vez maior em termos de estratégias e de desenvolvimento tecnológico.

Cassiolato (2013) faz importantes menções a François Chesnais, economista francês que faz ricas contribuições sobre esse novo momento do capitalismo que se iniciava. Ele aponta que após o fim da Rodada Uruguai, fim do *General Agreements on Tariffs and Trade* (GATT) e nascimento da Organização Mundial de Comércio, a OMC, nesse mesmo período houve também o nascimento de uma nova institucionalidade. Essa nova institucionalidade tinha como um de seus pressupostos expandir o controle por parte das empresas sobre as novas estratégias implementadas de cunho tecnológico. Aqui, iniciou-se um intenso processo de financeirização da empresa que até então não era financeira. Em outros termos, a nova forma de valorização da riqueza a partir da financeirização fez com que as empresas não financeiras passassem a estar sob o domínio das finanças, o que fez com que essa empresa mudasse suas estratégias de expansão e controle. Isso deu formas à uma nova estruturação em termos de governança e à uma nova lógica produtiva, a qual visava a valorização dentro da esfera produtiva, mas que só acontecia a partir do aval do mercado financeiro. Desse modo, as ETN foram inseridas nesse regime de dominação sob a égide das finanças, e a partir dos estímulos que levavam ao crescimento vindos do mercado financeiro, houve uma profunda liberalização econômica e uma desregulamentação, o que denota que as ETN, bem como os chamados Investidores Institucionais, ou acionistas, foram os mais beneficiados nesse processo (BORGHI, 2015).

Uma das grandes questões que nascem nesse cenário – a qual é passível de críticas abertas – é que o novo papel dado às ETN, que deu a ela protagonismo dentro da dinâmica da globalização, favoreceu as políticas de desenvolvimento produtivo e de inovação tecnológica aplicados aos SNI de todos os países. O grande entrave é que essa articulação entre IDE, capital financeiro, produtivo e tecnológico, que promoveu, em conjunto, uma transformação na dinâmica organizacional das

ETN, passou a afetar negativamente, e continua afetando, os países periféricos desde então. Por esse motivo, as duas tendências mencionadas acima por Hiratuka e Sarti (2017) não podem ser ignoradas.

Ao se abordar a primeira tendência, afirma-se que essa reorganização que deu formas à globalização e ao processo de financeirização foi fruto das estratégias dos Estados Unidos. A partir dos anos 1980, o país, enquanto uma potência hegemônica, ofereceu uma série de respostas aos vários questionamentos que se levantavam em relação à sua hegemonia. Eram estes questionamentos principalmente nos âmbitos *militar* (com forte relação à atuação do país na guerra do Vietnã); *financeiro* (devido ao dólar e aos déficits na balança comercial do país, presenciados a partir dos anos 1970); e ao que mais interessa nesse debate, ao *tecnológico*. Sobre a esfera tecnológica, o país, através de suas empresas, ofereceu um tipo de resposta às estratégias que vinham sendo estabelecidas em países da Europa Ocidental<sup>3</sup> e no Japão. As empresas desses países, após serem reerguidas algum tempo depois do término da Segunda Guerra, passaram a desafiar o poderio das empresas dos Estados Unidos, já nos anos 1970 (STURGEON, 2002). O que ganhou destaque nesse momento foram as críticas quanto à hegemonia da estrutura multidivisional diversificada da empresa norte-americana, que oferecia baixos retornos aos acionistas. Com essas características, a grande empresa dos Estados Unidos começou a perder eficiência e competitividade em nível internacional, frente às novas estratégias promovidas pelas empresas dos outros países desenvolvidos. Já em meados dos anos 1980 e 1990, a resposta dessa grande empresa norte-americana foi a inauguração de um novo modelo de gestão, de modo que esse modelo estivesse atrelado aos interesses dos acionistas. Os acionistas, por sua vez, passaram a ser inseridos numa lógica de maximização dos seus dividendos, a fim de que a empresa fosse valorizada. Por isso, eles passaram a ser remunerados de acordo com o desempenho das ações e dos processos de fusão e aquisição, além de terem se tornado mais ativos.

Essas empresas norte-americanas, dirão Hiratuka e Sarti (2017), passaram, então, por um período de grande reestruturação, a partir do acúmulo de ativos intangíveis, de maior flexibilidade – tal como as empresas, sobretudo as japonesas,

---

<sup>3</sup> Dentre os países da Europa Ocidental, os que mais ganham destaque são Alemanha, França e Reino Unido.

vinham fazendo –, a fim de que estivessem mais capacitadas para responderem às pressões competitivas e por retornos, além da pressão que se dava a partir do mercado financeiro. Essas medidas adotadas pelas empresas norte-americanas, como resultado, geraram um intenso processo de desverticalização, que promoveu a fragmentação das atividades a partir da transferência internacional das etapas produtivas; é esse processo chamado de *desalavancagem*<sup>4</sup>. Ademais, houve uma significativa redução dos custos, maiores ganhos de economia de escala e escopo e expansão dos mercados, além de redução do grau de imobilização dessas empresas e redução dos custos fixos. Assim, esse intenso processo de transformação da grande empresa dos Estados Unidos espalhou-se para o resto do mundo e favoreceu o desenvolvimento de uma rede internacional de integração entre os países e empresas. Foram esses movimentos que deram origem às cadeias globais de valor (CGV)<sup>5</sup> (STURGEON, 2002).

Sobre essas CGV, Cox e Wartenbe (2018) dizem que elas são formadas por empresas globais, responsáveis pelo estabelecimento de hierarquias nas relações entre países e quanto ao espaço que esses países conseguem ocupar nessas cadeias. O que se sabe é que são pouquíssimas as empresas que ocupam o topo dessas cadeias e que a maioria delas provém de países desenvolvidos, principalmente dos Estados Unidos. Estas empresas, por sua vez, buscam pelo controle de todos os ativos que sejam de caráter estratégico, como aqueles ligados às marcas, ao *marketing*, às patentes e a outros ativos intangíveis capazes de agregar mais valor dentro das CGV. Cox e Wartenbe relatam, também, que a fim de gerarem mais acúmulo de capital quanto possível, essas grandes empresas dentro das CGV também olham para os organismos multilaterais de comércio, como a própria OMC e outros, a fim de que também seja este um espaço de atuação no cenário internacional. Juntos, todos esses atores envolvidos na dinâmica das CGV formam Blocos de Interesse Transnacional (BIT) – composto por diversos grupos corporativos, empresariais e políticos. Esses grupos, por sua vez, são liderados justamente pelas maiores ETN, responsáveis por gerarem os maiores lucros dentro das CGV e também por influenciarem os demais atores que compõem essas

---

<sup>4</sup> Para mais detalhes, ver Sefarti (2008).

<sup>5</sup> Hiratuka e Sarti (2017) mostram em seu artigo que o termo “cadeia global de valor” pode aparecer na literatura com outros nomes, como: cadeia global de mercadorias; rede global de produção; redes de produção modulares; ou sistemas internacionais de produção.

cadeias. Dentro dessas cadeias, os autores também mostram que o setor de alta tecnologia é o setor que ocupa a mais importante posição estratégica, sendo considerado, como já destacado, um dos mais cruciais no capitalismo global moderno e, portanto, da nova economia e política da produção. Isso explica porque quase uma parte das cem maiores empresas do mundo atua no setor de tecnologia<sup>6</sup>.

Com relação à segunda tendência observada por Hiratuka e Sarti (2017), de fato, os países da periferia encontraram um maior espaço de atuação, bem como alcançaram alguma competitividade a partir de algumas empresas dentro dessa nova dinâmica das ETN e destas com as CGV. Contudo, no que se refere aos oligopólios globais, estes permaneceram intactos, e ainda permanecem, e sob o comando estratégico de alguns países desenvolvidos. Consequentemente, a nova dinâmica de atuação das ETN favoreceu ainda mais o aumento das barreiras à entrada, assim como também dificultou estratégias de *catching-up* por parte de algumas empresas originárias dos países periféricos. Em outras palavras, o processo de transformação pelo qual as ETN passaram, como a própria descentralização produtiva e o surgimento das grandes CGV, não significou que as assimetrias entre os países foram resolvidas ou minimizadas. Pelo contrário, elas aumentaram. O que houve foi que ao passo que as empresas se desfizeram de todas as funções que não estivessem diretamente atreladas ao *core business*, elas também buscaram pelo reforço e valorização de seus ativos intangíveis, através, principalmente, da aquisição de ativos de concorrentes que fossem estratégicos, o que se deu a partir do processo de fusões e aquisições (SEFARTI, 2008).

Desse modo, inaugurado esse novo momento, o poder de comando exercido por essas grandes corporações foi potencializado em nível global, e não somente isso: foi essa ampliação do poder de comando que permitiu, também, o aumento da diversificação/distribuição dos riscos a partir de vários mercados. Para além, atrelado a esse processo, houve uma redução quanto ao número de atores em disputa pela liderança, o que resultou em um processo de concentração de propriedade e, consequentemente, de concentração do capital. E se essa concentração é uma tendência, tornou-se tendência, também, que os gastos em P&D permaneçam ainda concentrados nos países desenvolvidos, além de ser um

---

<sup>6</sup> De acordo com a *FORBES Global 2000 lists 2016*, algumas das maiores empresas do mundo que atuam no setor de tecnologia são Apple, Microsoft, Alphabet Inc., IBM e Intel. Para mais detalhes desta lista, consultar o site: [www.forbes.com/global2000/list/](http://www.forbes.com/global2000/list/). Acesso em: 26 maio 2020.

gasto controlado por um reduzido número de ETN. Em suma, ao se olhar para as ETN e sua nova lógica de funcionamento, trata-se da financeirização da empresa não-financeira, sobre a qual os Investidores Institucionais passaram a exercer propriedade, de modo a atender seus interesses. Aqui, há uma visível dominância das finanças, que faz com que a grande empresa, a fim de se promover, estabeleça uma nova estruturação em termos de governança e uma nova lógica produtiva. Isso significa que essa grande empresa passou a ser gerida segundo a lógica do mercado financeiro e que conseguiu, portanto, galgar vantagens em escala e escopo, além de excluir os concorrentes sem perder controle e comando.

### **ANÁLISE DA ATUAÇÃO DAS ETN NO CENTRO**

É consenso, de acordo com Sefarti (2008), o papel fundamental exercido por grandes empresas hoje sobre o capitalismo contemporâneo e suas implicações para as demais esferas da sociedade. Para o autor, além das implicações quanto ao acesso à tecnologia, essas grandes empresas têm também gerado novas formas de condução do comércio e da produção globalmente. Mais do que isso, também se sabe que os países desenvolvidos detêm o controle de aproximadamente 73 das 100 maiores empresas do mundo, sendo que dessas 73, 56 pertencem aos Estados Unidos<sup>7</sup>. Ou seja, trata-se de um espaço altamente concentrado. Para além, como já destacado, a maioria dessas empresas está envolvida justamente em atividades de alta tecnologia. Assim, é como se o conhecimento em termos de tecnologia – e principalmente o seu controle – passasse a ser o novo motor para o desenvolvimento (LAZONICK; O’SULLIVAN, 2000).

Sabendo disso, é possível traçar as linhas que ligam o capital financeiro, as ETN e o acesso à tecnologia. No caso desses países desenvolvidos, ou centrais, essa relação é responsável pela geração de mecanismos de agregação de valor e de maximização da riqueza. Isso porque os investimentos realizados, por exemplo, para o fomento de um SNI nesses países, devem ocorrer de forma sistêmica, ou seja, devem promover uma sintonia entre as várias instâncias que compõem uma nação, como a própria esfera econômica, a política, a institucional, entre outras. Por

---

<sup>7</sup> Para mais detalhes, consultar o site:  
<https://www.expansion.com/economia/2017/03/04/58b9c02be2704e7a568b45d7.html>. O título da notícia é: “*Así son las 100 empresas más valiosas del mundo*”.



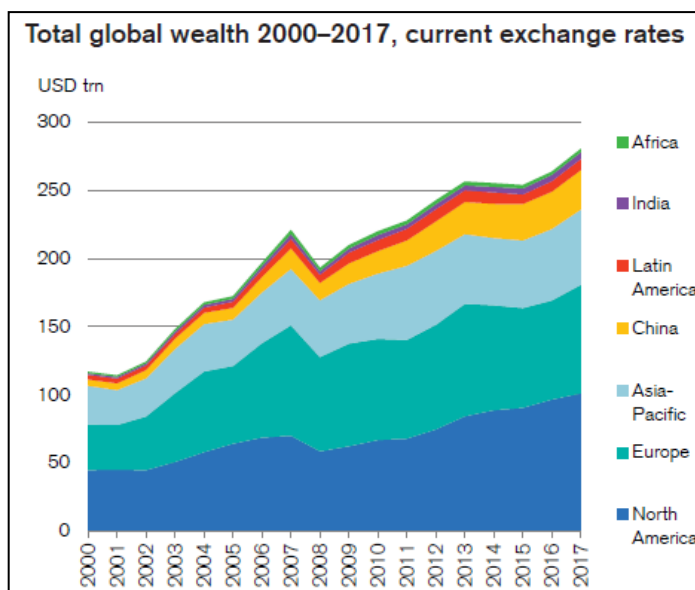
essa razão, o país que busca por esse desenvolvimento sistêmico, busca, também, por insumos em suas mais diferentes naturezas e com diferentes tipos/capacitações tecnológicas. Essa busca por recursos, em todo o seu conjunto, resulta em gastos e esforços consideráveis para esse país.

Sabendo da necessidade desses gastos elevados, as ETN, que em sua maioria pertencem a esses países, tornaram-se as principais gestoras desses recursos necessários, os quais podem ser específicos ou apropriados externamente. No caso dessa apropriação externa, este movimento se torna possível através do poder de subordinação exercido por essas grandes ETN a partir de sua articulação com as finanças. Geralmente, com a aquisição de empresas menores a partir dessas ETN, elas também “herdam” grande parte das iniciativas inovativas que estejam ocorrendo no interior dessas empresas e, assim, elas adquirem uma estratégia nacional e a aplicam no âmbito de sua estratégia global de acumulação de riqueza.

É justamente dessa forma que as ETN adentram no regime de acumulação controlado pelas finanças, e a partir dessa articulação é que se promove uma intensa apropriação dos diferentes tipos de insumos para que o processo inovativo do país que detém essa ETN possa acontecer. Desse modo, o SNI desse país ganha forças e fôlego, consolida-se a partir de uma minimização dos custos e maximiza os ganhos financeiros de curto prazo, ao ponto de esse mesmo SNI se sobrepor a quaisquer barreiras que o impeça de se projetar de forma virtuosa.

Ainda que tenha como objetivo apontar a distribuição global da riqueza, Gráfico 1 abaixo elucida muito bem também que uma vez concentrado nas mãos de uma pequena parcela de empresas e em poucos países, o acúmulo de riqueza tenderá a beneficiar justamente esses países em detrimento de muitos outros, como os periféricos. Assim, com a posse de ativos estratégicos que garantem crescimento, desenvolvimento e protagonismo no cenário internacional, a consolidação de um SNI mais forte se torna uma tarefa bastante exitosa. Percebe-se no gráfico que a maior parte da concentração de riqueza está na América do Norte e na Europa, não coincidentemente as regiões de onde as maiores ETN do mundo são oriundas.

**Gráfico 1** - Riqueza global total, 2000-2017, em dólares.



Fonte: Credit Suisse<sup>8</sup>.

Já a Tabela 1 aponta exatamente para a concentração dessas grandes empresas sob o domínio de países centrais, principalmente dos Estados Unidos. É interessante perceber, também, que empresas ou bancos chineses ganham destaque nesse *ranking*, e até mesmo a sul-coreana *Samsung*, ainda que grupos vindos dos Estados Unidos e outros países da Europa Ocidental e Japão ganhem mais destaque.

**Tabela 1** - As 22 maiores empresas do mundo, 2018.

<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Empresa</b>	<b>País</b>
ICBC	China	ExxonMobil	Estados Unidos
China Construction Bank	China	Samsung Eletronics	Coreia do Sul
JPMorgan Chase	Estados Unidos	AT&T	Estados Unidos
Berkshire Hathaway	Estados Unidos	Volkswagen Group	Alemanha
Agricultural Bank of China	China	HSBC Holdings	Inglaterra
Bank Of America	Estados Unidos	Verizon Communications	Estados Unidos
Wells Fargo	Estados Unidos	BNP Paribas	França

<sup>8</sup> Disponível em: <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2017-en.pdf>. Acesso: 10 mar. 2020.

Apple	Estados Unidos	Microsoft	Estados Unidos
Bank of China	China	Chevron	Estados Unidos
Royal Dutch Shell	Inglaterra/Holanda	Allianz	Alemanha
Toyota Motor	Japão	Alphabet	Estados Unidos

**Fonte:** Elaboração própria a partir dos dados da *Forbes* (2018).

## **ANÁLISE DA ATUAÇÃO DAS ETN NA PERIFERIA**

A articulação entre capital financeiro, ETN e tecnologia nos países periféricos ganha moldes completamente diferente àqueles observados no centro. Olhando também para a questão do SNI, com o advento da globalização dominado pelas finanças, o *modus operandi* das ETN e sua influência sobre os países periféricos passou a se caracterizar de modo diferente ao momento prévio da globalização. Nesse novo momento, com a emergência das TIC (Tecnologias da Informação e Comunicação), as ETN, no âmbito dos países periféricos, mudaram suas estratégias, de modo que se transformaram em um tipo de “sistema estratégico unificado, no qual estas subsidiárias se organizam em redes tendo em vista um objetivo global” (CASSIOLATO, 2013, p. 371).

Essas novas TIC permitiram a manutenção de uma estrutura decisória profundamente hierarquizada e sob a égide das ETN. Para além, dentro dessa lógica financeira a qual às ETN foram lançadas, as filiais que se encontravam nos países periféricos tiveram que se submeter à essa estrutura hierarquizada, de modo que houvesse uma maximização do valor em um período de curto prazo. O resultado dessa nova conjuntura foi que ao passo que as filiais/subsidiárias se tornavam cada vez mais integradas às suas matrizes oriundas do centro, suas estratégias de P&D também foram “engolidas” por essa nova conjuntura, de modo que pudessem, em conjunto, atender à agenda global de transformações nas órbitas produtiva e tecnológica. A consequência não poderia ser outra a esses países periféricos: o enfraquecimento de seus respectivos SNI.

O fato é que o exercício de controle dessas matrizes sobre o P&D estabelecido entre os países periféricos permitiu que esses países centrais, através da grande empresa, como já destacado, obtivessem o livre acesso às rotas

tecnológicas que vinham sendo traçadas no interior desses países, sem quaisquer barreiras, fossem elas econômicas, legais ou institucionais, que os impedisse. Desse modo, fica claro para os países periféricos que ainda que seus respectivos SNI não sejam articulados de forma harmônica, sempre haverá alguma dinâmica inovativa acontecendo no interior desse SNI que, posteriormente, pode ser útil para a dinâmica global de valorização da riqueza e exercício de controle e, conseqüentemente, à estratégia transnacional global, nas palavras de Cassiolato (2013).

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS: UM HISTÓRICO DE ASSIMETRIAS E OS GRANDES DILEMAS EM CURSO**

A proposta do presente artigo foi elucidar que o novo regime instaurado a partir da globalização trouxe como característica o domínio das finanças sobre as lógicas produtiva e tecnológica. Para além, percebe-se que esse gigantesco processo de financeirização, responsável por agregar à sua atuação as empresas não financeiras, estabeleceu uma nova relação entre finanças e indústria, ou seja, estabeleceu um novo padrão de investimento. Por esse motivo, as instituições financeiras passaram a ter um elevadíssimo poder de controle sobre as ETN não financeiras, o que promoveu um novo tipo de governança corporativa, como muito bem elucidada Cassiolato (2013). É esse o grande trunfo que veio com a financeirização: as ETN deixaram de atuar pelo viés da internacionalização, tal como era característica na era fordista, e foram inseridas junto ao quadro da globalização.

O fato é que a globalização não se refere a uma fase posterior à fase de internacionalização das ETN, que naquele momento tinha como pressuposto, principalmente, a busca por mercado consumidor. Observa-se que boa parte das ETN, no período em curso – senão todas – tornaram-se verdadeiros centros financeiros, onde a produção em si ganhou um papel secundário. Na verdade, a principal estratégia dessas empresas é, sem dúvida, a centralização de ativos financeiros que lhes sejam favoráveis e que, de preferência, consigam se manter fora do controle das instituições nacionais e do arcabouço legal dos países aos quais têm origens.

Ao se analisar todos esses pontos e como eles condicionaram uma nova conjuntura global, é impossível não notar as influências sobre o cenário brasileiro. Para muitos especialistas, o modo como o país tem se inserido na dinâmica global cada vez mais dominada pelas finanças nada mais é do que um eco daquilo que se consolidou no país a partir do momento em que o processo de industrialização foi inaugurado aqui. No passado, para muitos, o que se internalizou foi um controle sobre os países periféricos por meio do capital internacional, o qual não criou condições de inserção externa a países como o Brasil. Entende-se, no caso brasileiro, que o IDE que permitiu a implantação de uma indústria sempre esteve voltado para o alcance do mercado interno apenas, e que a grande consequência sobre os setores empresariais nacionais, a partir da implantação desse IDE, foi a anulação de suas iniciativas; a única “coisa” capaz de ganhar formas no país foi o desenvolvimento nacional sob a órbita desse capital estrangeiro. Portanto, todos esses elementos, em conjunto, eliminaram quaisquer iniciativas de progresso técnico que pudessem nascer a partir das bases nacionais.

Com o advento da então chamada globalização, o cenário no país não mudou muito. Novas roupagens, mas velhos dilemas. A chegada do IDE no Brasil, principalmente nas décadas de 1960 e 1970, a partir da atuação das ETN, não conseguiu construir no país um núcleo promotor de inovação. Isso se deve principalmente porque o país não acompanhou as mudanças de estratégias dessas ETN, já nos anos 1980. A partir dessas mudanças, as ETN não poderiam atuar no país da mesma maneira que elas atuavam no período anterior, ou seja, como o principal motor de investimentos na periferia, como geradora de mercado consumidor ou tendo a esfera produtiva como o elemento central de sua estratégia de acúmulo de riqueza. Além desse motivo, há outro ponto a ser considerado, que são as próprias mudanças quanto ao paradigma tecnológico. Essas mudanças foram responsáveis por dar outras formas às transferências internacionais de tecnologia, o que ocasionou, como consequência, a geração de uma indústria endógena altamente dependente, dependência esta muito maior do que aquela já percebida por autores como Furtado entre as décadas de 1960 e 1970. Consequentemente, a falta de bases nacionais para a geração de progresso técnico, associado a um elevado grau de dependência, desfavoreceram o país em muitos aspectos, sejam na consolidação de um SNI forte, seja na promoção de um maior

protagonismo nas relações internacionais. Sem bases fortes construídas localmente, quaisquer iniciativas podem comprometer possíveis passos para um desenvolvimento virtuoso.

Agora, com as atividades de finanças endogeneizadas na empresa não financeira, percebe-se o objetivo de ganhos financeiros cada vez maior, em contraposição ao desenvolvimento periférico. Sabendo disso, não é que a grande empresa deixou de ser a empresa schumpeteriana, ainda que os investimentos inovativos atuem cada vez mais de forma globalizada. Em outras palavras, a empresa não financeira não está deixando de inovar ou produzir, mas passou a realizar suas atividades principalmente no ponto de vista financeiro. E isso acontece a partir de sua própria estrutura, uma vez que são empresas que atuam em diferentes atividades, mas que agora conseguem arbitrar os preços dos ativos ao seu favor, de modo a obter ganhos financeiros (STURGEON, 2002).

Contudo, esse novo sistema de acumulação de riqueza é muito mais instável. O antigo sistema, apesar de ser mais limitado no que se refere ao acúmulo de riqueza, possuía muito mais estabilidade. Esse caminho rumo à instabilidade foi responsável por gerar entraves cada vez maiores, sobretudo nos pontos de vista produtivo e tecnológico e também quanto ao maior protagonismo dos países periféricos. Desse modo, hoje, mais do que em qualquer outro momento da história, a informação passou a ser algo fundamental, como informações sobre os preços dos ativos, por exemplo, uma vez que tudo se tornou mais instável. Assim, hoje, é como se o cenário global estivesse cercado por uma série de lógicas: lógica para se saber precificar o valor dos ativos; lógica sobre mercados eficientes, lógica de valorização do acionista e lógica dos conflitos de interesses entre acionistas e gestores das empresas, tópicos estes que dão margem para novos debates igualmente importantes para o período atual.

***NON-FINANCIAL COMPANY, TECHNOLOGY AND PERIPHERAL CONDITION:  
DILEMMAS AND ENTRAVES IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL SCENARIO***

***ABSTRACT:*** *From the comprehension that globalization has brought the rising of the non-financial company, it has been noticed that the modus operandi of the global productive and technological systems have undergone important changes since then, which have impacted in different ways central and peripherals countries. Thus, with the globalization, it raised the financialization and the new mode of operation of the*

*Transnational Corporations and the Global Value Chains, which revealed that in this new moment of the global capitalist dynamics, which began in the 1980s, and that continues to this days, there is no space for a more virtuous performance by peripheral countries. These countries remain, more than any other time in history, trapped in a dependency on the central countries and incapable of fostering a minimally independent, systemic and thriving development. In fact, the question of the gap and the asymmetries – technological or another – only gained a new outfit within this new dynamics of capital that, in a constant way, seeks to capture wealth.*

**KEY-WORDS:** *Non-financial company. Financialization. Technology. Periphery. Development.*

## REFERÊNCIAS

BORGHI, R. A. Z. **Growth trajectories in the globalisation era: a macrosectoral analysis of China and Brazil.** 2015. 229f. (PhD Thesis in Philosophy) - University of Cambridge, Cambridge, 2015.

CASSIOLATO, J.E. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro: uma introdução ao artigo 'Present International Patterns Of Foreign Direct Investment: Underlying Causes And Some Policy Implications For Brasil'. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.17, n.3, p.365-375, 2013.

CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. Celso Furtado e os dilemas da indústria e inovação no Brasil. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, v.10, n.17, p.188-213, 2015.

COX, R.W.; WARTENBE, M. The politics of global value chains. *In*: KIGGINS, R. (ed.). **The Political Economy of Robots: Prospects for Prosperity and Peace in the Automated 21st Century.** Stuttgart: Springer, 2018. p.17-39. (International Political Economy Series).

FORBES. **Global 2000.** Disponível em:  
<https://www.forbes.com/global2000/#7ca4cdcc335d>. Acesso em: 10 mar. 2018.

FURTADO, C. **Brasil: a construção interrompida.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

FURTADO, C. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento.** Rio de Janeiro: Ed. Fundo de Cultura, 1961.

FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil.** São Paulo: Companhia das Letras, 1959.

HIRATUKA, C.; SARTI, F. Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 37, n.1, p.189-207, 2017.

LAZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, London, v.29 n.1, p.13-35, 2000.

SEFARTI, C. Financial dimensions of transnational corporations, global value chain and technological innovation. **Journal of Innovation Economics & Management**, Bruxelas, v.2, n.2, p.35-61, 2008.

STURGEON, T. J. Modular production networks: a new American model of industrial organization. **Industrial and Corporate Change**, Berkeley, v.11, n.3, p.451-496, 2002.