

Nº 7

**Informática e
negociação:
condicionamentos
e possibilidades**

**Pedro da
Motta Veiga**

Agosto de 1987

Texto para Discussão Interna
nº 7

INFORMÁTICA E NEGOCIAÇÃO:
CONDICIONAMENTOS E POSSIBILIDADES

Pedro Motta Veiga

Agosto de 1987

ÍNDICE

	página
1. INTRODUÇÃO	01
2. INFORMÁTICA E NEGOCIAÇÃO	04
2.1. A Dimensão Interna da Negociação	05
2.2. A Dimensão Externa da Negociação	18
3. OBSERVAÇÕES FINAIS	37
NOTAS	41
BIBLIOGRAFIA	45

1. INTRODUÇÃO*

A questão da informática, hoje, no Brasil, tem a sua discussão centrada no tema Política Nacional de Informática e, dentro deste, na questão da reserva de mercado. Esta redução, ao mesmo tempo em que desqualifica os esforços para colocar em debate aspectos pertinentes relativos à difusão social e econômica da informática - não necessariamente vinculados ao problema Reserva de Mercado - tende a perpetuar o atual quadro de reflexão e discussão, marcado por uma rígida polarização doutrinária, que opõe defensores e detratores da reserva de mercado.

Uma tal polarização, embora possa render dividendos políticos a uns e outros, tem, a nosso ver, como principal efeito, o de desestimular iniciativas no sentido de aprofundar o debate sobre a questão da informática e, em particular, sobre a política nacional para esse setor.

Nesse sentido, compartilhamos o sentimento de Millor Fernandes, que ao se referir a representantes dos dois campos opostos na discussão acerca da reserva de mercado, observa que "uns e outros, embora em posições diametralmente divergentes, gastaram o mesmo tempo e o seu latim num objetivo comum: manter o Brasil distante da informática do século XXI"⁽¹⁾.

A imaturidade do debate reflete-se na confecção de fórmulas do tipo: "defensor da reserva de mercado = defensor da soberania nacional" ou "política de informática = obscurantismo tecnológico", para tomar exemplos originários dos dois campos em posição.

Há, efetivamente, concepções diferentes e até contraditórias na sociedade quanto à política de informática hoje adotada no país. Tais concepções não se resumem, no entanto, àquelas manifestas pelos defensores intransigentes da política ou pelos seus críticos mais ferinos.

O desenvolvimento de concepções alternativas da política de informática exige o aprofundamento da compreensão das trans

*Este trabalho faz parte da linha de pesquisas sobre Novas Tecnologias e Comércio Exterior, que vem sendo desenvolvido na SECS/FUNCEX.

formações por que passam as economias nacionais e internacional nos últimos anos, e do lugar da introdução e difusão das tecnologias de informática neste processo.

Mais do que isso, há que se analisar o processo de transformação das relações entre as diferentes economias nacionais - e, no caso, da brasileira em particular - e a economia mundial que vem ocorrendo nos últimos anos, ressaltando-se o aprofundamento da internacionalização e o acentuamento do primado da lógica de funcionamento da economia mundial em relação àquela das economias nacionais.

Tal processo altera as formas e os mecanismos pelos quais se exerce de fato - isto é, independente de uma valoração positiva ou negativa do processo em curso - o primado da economia mundial, ao mesmo tempo em que redefine as condições que o regime internacional de crescimento impõe às economias nacionais para sua inserção no circuito de reprodução da economia capitalista mundial.

Para que o desenvolvimento dessas concepções alternativas de política de informática possa ocorrer, há que se recusar na origem, os termos em que o debate está hoje colocado. Não se trata de uma polarização entre defensores e inimigos da soberania nacional.

A associação entre Soberania Nacional e Reserva de Mercado não parece ter fundamento de ordem econômica ou política. Países ciosos de sua integridade e soberania, e que não ocupam posição central ou hegemônica no cenário capitalista internacional, como a Espanha, desenvolveram política de novas tecnologias e de informática em particular, nitidamente diversa daquela do Brasil, mobilizando, para tanto, de forma bastante eficiente, os recursos técnicos e humanos dos setores público e privado⁽²⁾.

A pressão norte-americana no sentido de forçar a alteração da política e da lei brasileiras de informática só vem acrescentar dificuldades à tarefa daqueles que se propõem a uma discussão mais aprofundada desses temas.

Colocada a Lei - já aprovada pelo Congresso - sob pressão externa, recrudesce o poder ideológico da oposição entre defensores da Soberania nacional e arautos da desnacionalização, e mesmo aqueles contrários à política de informática são levados à afirmação de que "a razão mais forte para manter a lei de informática é que

ela se encontra sob as baterias do Governo Reagan, qualquer modificação, no momento, parece que o Brasil se estaria ajoelhando diante dos Estados Unidos" (3).

Recusar-se à submissão aos termos em que o debate hoje se coloca, de um lado e de outro da disputa, é, portanto, o primeiro passo no movimento de quebra da reserva do mercado de debates e de reflexões públicas ou publicadas, sobre a questão da informática no Brasil de hoje.

A análise a seguir efetuada preocupa-se sobretudo com os aspectos e fatores que condicionam objetivamente as negociações em torno da informática, conformando o que se poderia denominar o "ambiente" das negociações.

Na realidade, o "ambiente" descrito condiciona não só as negociações em torno da informática, mas toda e qualquer negociação econômica internacional, uma vez que os fatores que o caracterizam resultam da inadequação entre, de um lado, as tendências objetiva da acumulação de capital, e de outro, a rigidez do quadro institucional que consolida as formas de regulação, a nível internacional.

Para efetuar tal análise, recorreu-se basicamente a uma bibliografia composta por livros e artigos publicados por um conjunto algo heterogêneo de autores franceses, unificáveis sob o rótulo de "escola da regulação". Conceitos, como os de "regime de acumulação", "formas de regulação", "fordismo", são amplamente utilizados pelos teóricos vinculados a esta "escola". Uma boa apresentação das características essenciais do quadro teórico desta "escola" encontra-se nas obras de Lipietz e de Mazier et alli, citados na Bibliografia.

Este material informa basicamente a sub-seção 2.1, que discute a dimensão interna da negociação. A sub-seção 2.2, pretende sugerir que as negociações econômicas internacionais apresentam uma dimensão externa ou "internacional", recalcada hoje, no Brasil, tanto pelo padrão de aplicação da Política Nacional de Informática quanto pelo tipo de debate que se trava em torno desta.

2. INFORMÁTICA E NEGOCIAÇÃO

Os vários momentos de negociação entre o Brasil e os Estados Unidos em torno da Política Brasileira de Informática contribuem para consolidar a idéia de que a negociação é o resultado de uma pressão externa e que, portanto, negocia-se sob pressão e não como expressão da vontade política.

Uma tal atitude, além de desvalorizar o princípio da negociação como método para encaminhamento e solução de conflitos econômicos internacionais, dificulta a percepção de que, independente de pressões externas, há hoje, no Brasil, uma oportunidade para o debate e a negociação interna das questões relacionadas à inserção da economia nacional no campo internacional, e em particular, das questões relacionadas com a informática.

Na realidade, como se verá adiante, essa oportunidade é ditada inicialmente por tendências da economia internacional que reforçam a interdependência entre as economias nacionais e reduzem a margem de autonomia das decisões domésticas de política econômica.

Não surpreende que os principais países capitalistas e, particularmente, aquele dotado de maior poder econômico e financieiro - os Estados Unidos - pressionem os demais, no sentido de adequar suas estruturas industriais e suas regulamentações econômicas às normas prevalecentes no cenário internacional e em suas economias dominantes.

De uma certa forma, entre eles, os países capitalistas desenvolvidos já aceitam a solidariedade de fato imposta pelas transformações da economia internacional e já internalizaram o fato de que elas (as economias nacionais e seus mecanismos de regulação e reprodução) se inserem em um ambiente dominado por agentes que escapam, em vários planos, ao controle dos Estados Nacionais.

É o que ilustra recente declaração do Comitê de Política Econômica da OCDE: "reconhecendo que numerosos conflitos econômicos entre países têm sua origem em problemas e ações que se situam na escala nacional, os delegados exprimiram a opinião de que o clima de compreensão internacional poderia ser melhorado se os governos, quando intervêm nos mercados nacionais ou internacionais, respeitas

sem o princípio de transparência necessária à concepção e à execução da política. A transparência tem também uma dimensão internacional. Os delegados estão de acordo sobre o fato de que cabe reforçar os mecanismos institucionais de notificação, de consulta e de cooperação, nos casos em que as medidas domésticas de ajustamento e de ajuda possam vir a provocar fricções internacionais"⁽⁴⁾.

No que diz respeito às políticas de alta tecnologia, já em documento de 1981, o secretariado da OCDE reconhecia que "os países membros podem se ver às voltas com questões envolvendo os efeitos de longo prazo sobre o comércio internacional e sobre a inovação que resultam de pressões crescentes para a intervenção dos Governos no apoio a atividades promissoras de alta tecnologia, através de subsídios seletivos e política de compras governamentais.

Nesse contexto, pode ser necessário que os governos considerem e avaliem situações onde as suas políticas tecnológicas nacionais tenham efeitos sobre outros países membros"⁽⁵⁾.

Não é, portanto, por acaso, que a OCDE sustenta, através de seu Secretariado Geral, que "tornou-se claro que, em um mundo interdependente, as políticas econômicas nacionais, para serem eficazes, devem se apoiar em uma verdadeira cooperação internacional"⁽⁶⁾.

2.1. A Dimensão Interna da Negociação

Se, como se verá adiante, há tendências internacionais que justificam o aprofundamento do debate doméstico sobre a inserção da economia brasileira no capitalismo mundial, existem também aspectos internos que apontam neste sentido e que constituem o pano de fundo para o debate sobre a questão da informática.

Sem descer a um detalhamento do problema, limitar-nos-emos a observar que o Brasil passou, ao longo dos últimos vinte anos, por um processo acelerado de internacionalização da sua economia, marcado, tanto pelos investimentos diretos externos no país e pela intensificação dos fluxos de financiamento internacional, quanto pelo crescimento de suas exportações, e pelo fato de que, para determinados setores da economia, boa parte do crescimento do produto está associada à expansão de seus mercados externos.

A sofisticação da pauta brasileira de exportação impõe a definição de instrumentos de política comercial seletivos e coordenados a estratégias e objetivos de política industrial e tecnológica. Impõe-se a discussão acerca dos fatores brasileiros de competitividade em um ambiente marcado por profundas alterações na divisão internacional do trabalho e em um contexto nacional onde os objetivos de distribuição de renda reduzirão cada vez mais as possibilidades de se apoiar uma política comercial na compressão dos salários reais e em desvalorizações cambiais aceleradas.

Como a pressão externa tende a aumentar à medida em que se consolidam os vínculos internacionais e em que se delinea o que seria um novo regime internacional de crescimento econômico, há interesse em que se discuta, com profundidade, os custos e benefícios de a economia nacional estar associada a um novo ciclo de crescimento internacional do capitalismo, negociando continuamente as condições de uma tal associação.

Questões como o grau de autonomia necessária à manutenção do poder de decisão econômica nas mãos dos gestores de política econômica e dos agentes empresariais nacionais, em um contexto de maior independência; as alterações a introduzir nas regulamentações nacionais de comércio, investimento e financiamento, de forma a compatibiliza-las com as tendências internacionais; tais questões serão cada vez mais oportunas, tanto mais que elas não afetam somente as relações internacionais do Brasil, mas também as relações entre os diferentes agentes sociais e econômicos que atuam no país.

Já se observou, de fato, que o protecionismo econômico tem não só uma dimensão externa, que consiste em proteger a economia ou setores econômicos da concorrência internacional, mas tem também uma face interna, ou seja, o setor protegido o é, também, da ação de outras forças sociais e econômicas que com ele se relacionam dentro do país.

Nesse sentido, a proteção pública dos interesses privados não se acompanhou, no Brasil, do desenvolvimento de mecanismos e de instituições que permitissem a representação e a expressão dos interesses não protegidos diretamente pela regulamentação.

Ao mesmo tempo, a relação tutelar do Estado com os diferentes setores se desenvolveu paralelamente à cartorialização dos setores protegidos, conformando um relacionamento em que se recusam os princípios de competição e de eficiência, em benefício da discriminação e da rigidez institucionais.

Uma tal configuração não deixa de ter efeitos sobre o relacionamento do Brasil com outros países e com os organismos multilaterais.

Avaliando o caso do setor brasileiro de transporte marítimo internacional, observou-se que, no quadro das relações internacionais do setor, a captura da lógica de regulamentação pelos interesses privados levou a um quase abandono dos foros internacionais, onde se discutiam novas fórmulas de regulamentação compatíveis com as mudanças tecnológicas, e à não ratificação das convenções marítimas da UNCTAD. Nas relações bilaterais, a postura brasileira tem sido nitidamente defensiva e centrada na manutenção de regras rígidas e inadequadas a um tráfego internacional em transformação⁽⁷⁾.

Esta é a dimensão doméstica da oportunidade da discussão e da negociação sobre questões que envolvam a situação atual e as perspectivas futuras da inserção do Brasil no cenário capitalista internacional.

De fato, se proteção externa e cartorialização interna são, no caso brasileiro, tendências que se desenvolveram articuladamente, as atitudes brasileiras nas negociações externas podem estar refletindo a falta de negociação interna e traduzindo, deste modo, uma determinada relação de poder entre os diferentes agentes econômicos que atuam a nível interno, essa relação sendo caracterizada por uma situação em que órgãos estatais de regulamentação e empresas beneficiadas pela regulamentação exercem um controle quase absoluto sobre seus mercados.

Nesse sentido, a reversão de um quadro como este implica em basear a negociação externa em uma negociação interna, que permita avaliar custos e benefícios da manutenção ou da alteração das diferentes regulamentações nacionais que sancionam e reproduzem um padrão de relacionamento entre o poder público e os diferentes interesses privados, padrão que se exprime em normas de acesso aos mercados nacionais de produtos, serviços e capitais.

É óbvio que a inexistência de um tal processo de negociação e consulta, que deveria fazer parte da dinâmica de planejamento e avaliação da atividade sócio-econômica do Estado, revela a falta de tradição social do país em matéria de negociação e traduz o fato de que as relações entre o Estado e os diferentes grupos sociais são do tipo tutelar, a resposta dos grupos privados a tal paradigma de ação estatal sendo, geralmente, a tentativa de influenciar e capturar parcelas da esfera de decisão pública.

A negociação interna é importante, acima de tudo, para superar os desequilíbrios gerados na economia nacional pela política de regulamentação tutelar e para redesenhar políticas públicas mais adequadas, não só à acumulação interna de capital e aos investimentos, mas também ao novo estágio de inserção da economia brasileira no cenário mundial.

No caso da informática, há duas ordens de fatores que tornam tal negociação interna prioritária para a constante avaliação de política e para a busca de alternativas, bem como para subsidiar ou avalizar, internamente, a negociação externa do país nesse setor.

Primeiramente, trata-se de um setor cujo desenvolvimento e cuja política não podem ser avaliadas principalmente por critérios endógenos, isto é, por critérios de desempenho do próprio setor, mas sim por critérios relacionais, isto é, critérios que permitam aferir os efeitos da política e do desenvolvimento setorial sobre os demais setores da economia e sobre a sociedade.

Da informática, pode-se dizer o que disse Brender da economia como um todo e do setor de serviços, em particular: "A eficiência de uma economia depende, cada vez mais, das interligações que se estabelecem entre diferentes atividades produtivas, e não só das condições produtivas das próprias atividades. Nesse sentido, a competitividade internacional emerge da capacidade para integrar os serviços na produção, exportação de manufaturas ou de outros serviços, ou mesmo de produtos agrícolas"⁽⁸⁾.

De fato, a tecnologia da informática é parte de uma nova base técnica de produção de todo o setor industrial, bem como de um setor de serviços em plena transformação. A questão da difusão e da aplicação de seus equipamentos e serviços através dos diferentes

setores industriais coloca-se, portanto, desde o início e não a posteriori. Não se pode deixar de lado, ou adiar, o problema do relacionamento do setor produtor de informática e seus usuários, a nível do aparelho produtivo.

Nesse sentido, o tema da captura das agências públicas de regulamentação por interesses privados torna-se ainda mais pertinente, pois um desequilíbrio de representação, junto às instâncias da decisão política, dos diferentes interesses (produtores, fornecedores, usuários, etc.) envolvidos com a informática teria efeitos duradouros, seja sobre a capacidade de desenvolvimento de um setor local produtor de bens e serviços de informática, seja sobre a competitividade global da economia brasileira, seja sobre ambos, ao mesmo tempo.

Já nesse sentido, e a nível da análise econômica setorial, a compreensão da divisão internacional do trabalho e da lógica de comércio e investimento internacional da informática, bem como a discussão do problema dos atrasos relativos tecnológicos toleráveis⁽⁹⁾, tornam-se fundamentais para subsidiar a negociação e o debate internos, capazes de definir uma posição do país que represente, efetivamente, um compromisso entre os diferentes grupos econômicos envolvidos com o setor da informática.

Segundo aspecto relevante, é o fato de que a informática tem dimensões sociais, culturais e políticas da maior importância, o que implica não só que a análise não pode se limitar a seu componente econômico, mas ainda que a idéia de uma administração tutelar do setor por órgãos estatais é problemática.

Isto significa que as formas de intervenção do Estado e de relacionamento entre o público e o privado, neste setor, devem ser objeto de amplas negociações. Essa exigência, na realidade, não se vincula somente ao aspecto político da questão, isto é, à necessidade de que, em um regime democrático, a introdução e difusão de tecnologias com grande impacto social sejam debatidas. Na verdade, trata-se aí de uma exigência econômica, também.

De fato, a informática possui vinculações em termos de influências e alterações recíprocas, não só com o conjunto da indústria e do setor de serviços, mas também com processos básicos para a reprodução social e econômica, tais como a aprendizagem escolar e universitária, a extensão do regime de assalariamento, as relações en

entre agentes econômicos ou entre o Estado e os diferentes grupos sociais.

Além disso, os efeitos da informática se fazem sentir nas esferas econômicas de produção, distribuição e consumo, sua difusão permitindo, cada vez mais, a consolidação de novas normas de consumo compatíveis com um novo regime de acumulação de capital, baseado na produção flexível de séries diferenciadas de produtos intensivos em serviços e tecnologia.

A profundidade do relacionamento que se estabelece entre a informática e seu processo de difusão, de um lado, e as características sociais e políticas do ambiente em que essa difusão ocorre, de outro lado, é evidenciada pelo aparecimento de uma série de problemas relacionados com a emergência de novas normas de consumo coletivo e individual, bem como por temas que são tratados na literatura internacional e que se referem às dificuldades que hoje se verificam, nos países centrais do capitalismo, para a transmissão dos ganhos de produtividade obtidos pela informatização e pela automação, do nível microeconômico das empresas para o nível macroeconômico⁽¹⁰⁾.

Também elucidativo deste tipo de problema é a questão da baixa produtividade dos chamados blue collars, mesmo em setores de alta tecnologia, revelando-se as dificuldades de coordenação e de controle, ou seja, de gestão, associadas às novas modalidades de produção e de prestação de serviços.

Todos esses aspectos apontam para o fato de que, em certa medida, a difusão das novas tecnologias depende de um certo grau de consenso social e de imbricação com o tecido social, que seja capaz de produzir inovações sociais que sustentem a difusão das tecnologias.

Eles revelam, também, em que medida a difusão das novas tecnologias depende do grau de receptividade às inovações por parte dos diferentes fatores de regulação da economia, por exemplo, os padrões de competição entre firmas, as características da estrutura empresarial e da relação salarial, os mecanismos de crédito e financiamento, bem como as políticas e as formas de intervenção do Estado na economia.

Como o observa Lipietz, embora o domínio da produção de bens de capital principais seja determinante, do ponto de vista da inserção de um país na divisão internacional do trabalho, este dom não cai do céu. Segundo Lipietz, "o que determina a capacidade de adaptação e de especialização positiva dos diferentes países é a organização social interna, como resultado da luta e dos compromissos entre as classes. São os hábitos adquiridos durante a fase de crescimento "fordista", tanto no que se refere à relação salarial, à qualificação da mão-de-obra, ao grau de conflito e de negociação que acompanha a introdução das mudanças técnicas, quanto no que diz respeito às relações entre as grandes empresas por elas contratadas, a pesquisa e a indústria, a indústria e o setor financeiro, as formas de intervenção do Estado, etc." (11).

Analisando o caso dos Estados Unidos, Aglietta mostra como a política de Reagan, ao atacar os programas de welfare, coloca em perigo as solidariedades locais, um dos pilares, a nível da regulação social, do crescimento econômico americano de pós-guerra. Da mesma forma, os esforços para reestruturar as empresas e manter a sua competitividade golpeiam duramente a rotina das negociações coletivas, outro dos pilares sociais do crescimento econômico. A destruição das bases de regulação do crescimento econômico, sem mudança das condições de produção dos setores terciários, e sem reestruturação industrial de grande amplitude, mergulha os Estados Unidos em um im passe de difícil solução e não contribui para criar bases para as mudanças necessárias, ao esgarçar o tecido social através de choques na distribuição de renda e de poder econômico via desregulamentação e ao atacar os fundamentos dos compromissos que garantiram o crescimento norte-americano no pós-guerra (12).

Estas observações indicam que a negociação pode e deve ser utilizada como princípio capaz de gerar e selecionar os instrumentos e mecanismos através dos quais a sociedade absorverá as novas tecnologias, adaptando-as às suas necessidades e incorporando-as em uma dinâmica de inovação que ultrapasse, amplamente, aquela visada pelas tradicionais políticas de ciência e tecnologia industrial bem como de pesquisa e desenvolvimento.

De fato, trabalho recente da UNCTAD (13) atesta que as políticas nacionais de inovação não poderiam ser reduzidas, em seu

objeto e em seus instrumentos, ao quadro tradicional de política industrial e de tecnologia. As políticas de inovação baseiam-se na coordenação dos instrumentos utilizados por diferentes tipos de políticas (industrial, P&D) e combinam esse princípio de coordenação com uma lógica altamente seletiva no uso dos instrumentos - "utilização final" - que visa a reduzir a relação custo/benefício dos programas incentivados via benefícios fiscais, apoio financeiro, etc.

Mais do que isso, constatou-se que a origem da inovação nem sempre é a tradicional atividade de pesquisa e desenvolvimento, mas, muitas vezes, o relacionamento entre os diferentes produtores e seus fornecedores e usuários.

Por isso, as políticas se voltam para atingir diferentes momentos da cadeia de inovação: pré-produção, concepção técnica, comercialização e difusão de tecnologia, além de envolver medidas que incentivam a difusão inter-empresas e inter-setores, mas, também, a difusão social (nas escolas, por exemplo) de novas tecnologias, produtos e processos.

Todas essas características indicam a percepção, difundida entre especialistas, de que a capacitação tecnológica de um país, no caso de novas tecnologias em desenvolvimento, não depende meramente da definição de objetivos e instrumentos específicos, nem da criação de um setor produtor de bens e serviços de alta tecnologia, mas sim da capacidade da sociedade para mobilizar seus recursos humanos e técnicos em torno de um programa que aumente o clima propício à inovação e à instalação de uma dinâmica de acumulação que mobilize novas formas de produção e consumo.

Segundo Lafay, "por razões históricas, ocorre que, no início de cada uma das revoluções industriais, as potencialidades de crescimento encontraram um terreno de recepção privilegiado em uma economia mais avançada que as outras. Mas o que é este avanço e o que é uma economia mais avançada? É aquela que soube realizar, em primeiro lugar, uma coerência interna entre os novos modos de produção, de consumo, de organização social e de repartição de renda. Esta economia foi inicialmente capaz de adquirir, ao mesmo tempo, um avanço tecnológico, uma produtividade superior e um nível de vida mais elevado. Em seguida, ela tornou-se dominante, difundiu seu modo de cres-

cimento no resto do mundo, não só ao servir de exemplo para todos os outros países, mas também ao desempenhar um papel ativo na organização das trocas internacionais" (14).

Para Lafay, a questão da difusão das novas tecnologias não adquire sentido integral nem mesmo quando se analisam os efeitos destas sobre a eficácia geral do aparelho produtivo, o que já é um passo adiante em relação à postura de analisar a questão com base no desempenho interno do setor produtor de novas tecnologias.

Para ir mais fundo neste ponto, a discussão desta difusão, bem como das políticas setoriais voltadas para novas tecnologias, só adquire sentido integral, quando se insere numa discussão mais ampla, envolvendo a emergência e a consolidação de um novo regime de acumulação, que se assenta sobre estas novas tecnologias (15).

Da capacidade diferenciada das diferentes economias nacionais para suscitar novas formas de demanda final e para satisfazê-las depende, em ampla medida, o futuro das diferentes economias nacionais, bem como o novo desenho hierarquizado e a nova distribuição de poder, dentro do capitalismo.

Nesse sentido, está-se muito longe da idéia - que parece nortear a política brasileira de informática - de que a inserção de um país no novo desenho da divisão internacional do trabalho e na hierarquia das economias capitalistas depende basicamente da criação de um setor nacional produtor de bens e serviços de informática e de novas tecnologias, embora algum tipo de atividade empresarial neste setor seja fundamental.

O uso de um instrumento de política que faz da empresa o locus quase exclusivo da capacitação e que, como política de empresa, não prevê contrapartidas à reserva de mercado, tem muito pouco a ver com os objetivos, a complexidade e o grau de inter-relacionamento com outras áreas econômicas e não econômicas, que se pode exigir de uma política explícita voltada para as novas tecnologias.

A negociação interna, ao colocar frente a frente diferentes grupos da sociedade brasileira, poderia começar a explicitar problemas e a romper a atual polarização doutrinária em torno da reserva de mercado.

Os atrasos na regulamentação de diversos aspectos da

Lei Nacional de Informática refletem, em certa medida, tanto a carência de uma negociação interna que sirva de base para a negociação externa, quanto a prioridade dada, pela política, aos setores produtores de equipamentos e serviços que se beneficiam de uma situação de não-regulamentação e de abrangência ampla, na aplicação da Lei. Isto faz com que a regulamentação só ocorra no caso em que um dos parceiros (no caso um parceiro externo muito poderoso, os Estados Unidos) venha a forçar este procedimento. Regulamenta-se sem debate interno e sob pressão externa, reduzindo-se, inclusive, a capacidade de resistência dentro do país, que, a esta altura, se limita aos próprios produtores beneficiados pela não-regulamentação ou a seus representantes.

O argumento de que o dinamismo do setor e a criação constante de novos bens, serviços e processos impediriam uma regulamentação da lei evidentemente não procede. De fato, ao invés de impedir essa regulamentação, tais características da estrutura do setor impõem a constituição de mecanismos e regras de institucionalização a elas adequadas, ou seja, flexíveis e negociáveis. Neste sentido, impõe-se a criação de mecanismos de definição de prioridade na alocação de incentivos e no desenvolvimento do setor dinâmicos e mutáveis, via negociação entre todas as partes envolvidas.

Já se ressaltou em trabalho anterior, a importância das formas organizacionais através das quais se dá a implementação da Política Nacional de Informática, no sentido de moderar o uso do instrumento da reserva de mercado e de adequá-lo às características dos diferentes setores usuários dos equipamentos e serviços de informática⁽¹⁶⁾.

O fato é que a negociação interna em torno da questão da informática e da política nacional para este setor pode ser um dos momentos privilegiados de definição social do tipo de inserção que o país pretende ter na divisão internacional do trabalho que se configura.

A identificação do primado da economia mundial e a exigência de crescente internalização, no país, de novas normas de produção internacionais - como pressuposto à participação do Brasil na zona supra-nacional em que se baseará o novo regime interna

cional de crescimento em formação - obrigam o país a pensar suas margens de autonomia e a mobilização política necessária para um projeto de modernização econômico e institucional que exige a participação do Estado e da sociedade.

Nesse aspecto, o primeiro ponto a considerar diz respeito ao fato de que as incertezas quanto à evolução da economia internacional e da demanda mundial, em determinados setores e ramos industriais, tornam pertinente a discussão do controle das importações, do domínio do mercado interno e, principalmente, do grau de autonomia e de integração interna do sistema produtivo de um país, o que não confunde, em momento nenhum, com a idéia de que um país deve produzir tudo.

A legitimidade de tal preocupação vincula-se à questão da coerência e da integração do sistema produtivo nacional, o que supõe, evidentemente, a manutenção de uma certa margem de autonomia, já que a dinâmica quantitativa e qualitativa da acumulação depende, em parte, desta coerência e já que a internacionalização, por oposição, tende a reduzi-la, restabelecendo-a a nível supra-nacional e, portanto, externo ao controle dos Estados nacionais.

A questão pertinente, portanto, é gerenciar, a nível nacional, esta tensão, já que a busca de coerência integral do sistema produtivo nacional leva à autarquia e, eventualmente, a evicção da economia nacional do sistema da economia internacional.

O reconhecimento da legitimidade das preocupações em torno da questão da autonomia nacional não implica, entretanto, negar o fato de que a crise atual sanciona a insuficiência do processo anterior de internacionalização e exige, seja o seu aprofundamento, seja a sua negação e a volta ao bilateralismo e à fragmentação do espaço internacional⁽¹⁷⁾.

É importante pensar que as relações entre as diferentes economias nacionais e a economia mundial mudam ao longo do tempo, isto é, que as formas de compatibilizar a autonomia nacional e a adesão às formas de crescimento internacional se alteram, assim como se altera o grau de primado da economia mundial em relação às diferentes economias nacionais.

Essa questão é pertinente, principalmente quando se vive um processo de aprofundamento da internacionalização, ou seja, precisamente uma mudança nas formas pelas quais se exerce, sobre as economias nacionais, o primado da lógica de operação da economia mundial.

A evolução do processo de internacionalização redefine as margens toleráveis de autonomia das diferentes economias nacionais e cria, para essas, exigências maiores em termos de adesão à norma eficaz em termos de produção e de consumo que se vai impondo a nível internacional, em meio a um processo que combina conflitos e negociações.

A nível nacional, as diferentes economias e as diferentes formas de estruturação da sociedade apresentam aspectos que podem favorecer ou inibir a capacidade de adesão de um país a um regime internacional em gestação ou em crescimento⁽¹⁸⁾.

Assim, já se observou que, no modelo de acumulação de capital que se desenvolveu no Brasil principalmente a partir da década de 60, os requisitos necessários para essa adesão eram a existência de um grande mercado interno em constante expansão e a existência de uma classe trabalhadora industrial, estruturada a partir da fase de substituição de importação⁽¹⁹⁾.

A discussão, hoje, é saber se esses requisitos são suficientes para provocar a integração da economia do país no novo regime internacional que se desenha, no bojo das transformações que sacodem o regime fordista de acumulação. Na realidade, pode-se afirmar que a esses requisitos, juntam-se, outros, igualmente importantes.

Assim, por exemplo, pode-se citar a existência de mão-de-obra técnica qualificada em grande quantidade e de um mercado de consumo diferenciado e complexo, refletindo modos de vida compatíveis com as novas tecnologias; a mobilidade social e geográfica da força de trabalho qualificada; um certo grau de compromisso entre os principais grupos sócio-econômicos ligados à acumulação de capital, seja pelo lado do trabalho, seja pelo lado do capital; e a presença de um Estado que reflita este compromisso, o codifique e o dinamize nas políticas públicas.

Ou seja, há todo um conjunto de fatores, cuja presença

favorece à inovação técnica e social, e que constituem requisito básico para o desenvolvimento, no país, do novo modelo de acumulação em gestação nos países centrais do capitalismo.

Além disso, há características do crescimento e do comércio internacional nesta fase, que parecem exigir, por parte dos países em vias de desenvolvimento, uma maior liberalização dos fluxos comerciais e de investimento, como contrapartida às tendências, tanto das atividades das empresas multinacionais, quanto do desenvolvimento de novas tecnologias.

Cabe observar que essas condições eram menos pertinentes ou menos presentes na fase anterior da acumulação, quando a substituição de importações era compatível com os interesses de investimento das empresas multinacionais.

Se é verdade que a inserção da economia nacional no novo cenário internacional do capitalismo passa pelo atendimento a requisitos que se vinculam principalmente à criação, dentro do país, de condições favoráveis à emergência da inovação técnica e social, não menos real é o fato de que há determinadas características da regulação sócio-econômica no Brasil, hoje, que dificultam, em muito, o atendimento àqueles requisitos.

Entre esses aspectos, cabe ressaltar, primeiro, a relação salarial, ou seja, os mecanismos e instituições que regem o uso e a reprodução da força de trabalho, a qual, a nível de empresas e da gestão social da força de trabalho, se baseia em mecanismos de precarização e de instabilização do estatuto da assalariado⁽²⁰⁾. Em segundo lugar, há que se ressaltar as regras que regem a concorrência inter-capitalista, ou seja, regras institucionais de acesso ao mercado que restringem a competição, bloqueiam o investimento e cartorializam o mercado.

Aqui, a mudança seria menos no sentido de uma desregulamentação e mais no sentido da introdução de novas modalidades de intervenção do Estado, que não conduzissem à cartorialização e a uma relação de tutela entre o Estado e o mercado, controlado por algumas empresas.

2.2. A Dimensão Externa da Negociação

Analisada a dimensão interna da questão negociação da informática, pode-se passar a considerar algumas das principais ca racterísticas e tendências da economia internacional, que conferem a esta questão uma oportunidade e, mais do que isso, uma necessidade externa, isto é, referida ao campo das relações entre o Brasil e as demais nações.

Na realidade, essas características e tendências da e conomia internacional servem de pano de fundo para as negociações, não somente em torno da questão da informática, mas de forma mais ge ral, para toda e qualquer negociação econômica internacional que o país venha a enfrentar nos próximos anos (sobre a dívida externa, nas negociações comerciais bilaterais e multilaterais, etc.).

a. A hegemonia norte-americana sob ameaça

Do ponto de vista da coerência e da unidade de funcio- namento do capitalismo a nível internacional, o final dos anos 60 as siste ã consolidação de tendências que acabariam por desorganizar o sistema montado ao término da 2a. grande guerra ⁽²¹⁾. Em um contexto de abertura crescente das economias centrais e de extroversão do mo delo de acumulação fordista ⁽²²⁾, desestabilizam-se, nos anos 70, os mecanismos nacionais de regulação dessas economias e a dinâmica en tre ganhos de produtividade e aumentos reais de salários perde seu ímpeto, todo aumento real de salário pesando, a partir de então, so bre a competitividade das exportações e aumentando a demanda por im- portações.

Segundo Lipietz, "as políticas de austeridade, ao com primir os salários reais, obrigaram as diferentes economias a buscar no exterior os mercados que sua política doméstica suprimia no país. Abre-se um período de instabilidade e de guerra comercial com a des- valorização do dólar em 1971, o primeiro choque do petróleo, em 73, vindo a agravar a situação, ao acentuar a necessidade de exportar pa- ra pagar a renda do petróleo e ao reforçar a pressão sobre os custos

salariais unitários, de forma garantir a competitividade externa dos produtos das diferentes economias nacionais" (23).

A difusão, nos anos 50 e 60, na CEE e no Japão, do regime de acumulação originário da economia norte-americana, através de investimentos diretos e do comércio internacional, "homogeneizou amplamente as normas de produção e de consumo no conjunto dos países industrializados" (24), essa homogeneização se opondo à "recriação de uma situação onde a heterogeneidade internacional aos níveis tecnológicos e produtivos permitiria a restauração da supremacia norte-americana" (25). Na realidade, essa difusão não bastaria para colocar em cheque a supremacia norte-americana, o que só ocorre porque, há algum tempo, a economia desse país havia perdido sua capacidade para "renovar e impor, em escala internacional, as normas de produção que asseguravam a sua supremacia industrial" (26).

Tal supremacia se expressava nos fatos de que o crescimento do investimento direto norte-americano no exterior era mais rápido que a formação de capital no território norte-americano, a inflação norte-americana era mais fraca do que nos outros países e os rendimentos dos ativos financeiros atraíam os capitais líquidos estrangeiros para o mercado financeiro norte-americano (27). Agora, não só se reduzia sensivelmente a diferença entre os ritmos de crescimento da produtividade do trabalho industrial verificado nos Estados Unidos e em outros países capitalistas desenvolvidos, em benefício destes, como também a economia norte-americana sofria a ofensiva de um fluxo crescente de mercadorias importadas.

Na origem interna deste fenômeno de perda da hegemonia norte-americana, encontra-se uma configuração sócio-econômica brilhantemente descrita por Aglietta, em que progressos medíocres de produtividade industrial estão associados "à deterioração do preço relativo do valor agregado industrial face aos preços de compra dos inputs originários de outros setores e, em particular, do setor terciário" (28).

A depreciação do dólar, no período entre 73 e 79, permitiu o crescimento industrial à custa da elevação das taxas de inflação, mas, do ponto de vista da indústria, permitiu que esta compensasse "as pressões sobre a rentabilidade originárias do aumento

dos custos domésticos, favorecendo os investimentos industriais" (29). A política econômica de Reagan, ao ampliar o déficit orçamentário e ao forçar a elevação da taxa de juros e a valorização do dólar, agravou os problemas de competitividade externa da economia norte-americana, expressos no aumento do déficit verificado na balança comercial daquele país nos últimos anos.

A perspectiva de que a pressão externa e a desregulamentação interna obriguem as empresas a se reestruturar e a se adequar a novos padrões de produtividade, forçando portanto a modernização do parque industrial e elevando o patamar de competitividade da economia, bem como a recusa de formulação de uma política industrial explícita, constituem até hoje o essencial da aposta da política econômica de Reagan, segundo Aglietta.

Até o momento, no plano das relações internacionais, a ausência de mecanismos institucionais supra-nacionais capazes de dar coerência e unidade ao sistema mundial, a incapacidade norte-americana para recompor as bases de sua hegemonia e, ao mesmo tempo, a persistência de um indiscutível peso e poder econômico e político da economia norte-americana no seio da economia internacional, a convergência destes fatores tem-se traduzido na adoção, por parte dos Estados Unidos, de uma série de políticas e de iniciativas que caracterizam a tentativa de resolver conflitos e problemas com outras nações através do uso do mecanismo de "influência assimétrica", nas palavras de Mistral, mais do que através de mecanismos de negociação (30).

Assim por exemplo, apesar do papel de ativo de reserva desempenhado pela moeda norte-americana, principalmente em períodos de instabilidade internacional, os Estados Unidos administram sua moeda e suas taxas de juros de um ponto de vista estritamente nacional, ainda que isso possa provocar fortes tensões no sistema financeiro internacional, gerando efeitos negativos sobre os países endividados, bem como nos fluxos comerciais internacionais. É esta mesma perspectiva nacional que tem levado o governo norte-americano a resistir às iniciativas da OCDE no sentido de se obter um maior grau de coordenação das políticas macroeconômicas nacionais nos diferentes países capitalistas desenvolvidos.

Há, no entanto, outras manifestações dessa tendência em campos que dizem respeito diretamente ao Brasil: é o caso, por exemplo, das negociações internacionais de comércio, em que os Estados Unidos têm colocado a ênfase na bilateralização dos mecanismos de discussão e de encaminhamento de soluções.

É no campo das relações bilaterais que a "influência assimétrica" norte-americana encontra maiores possibilidades para se exercer. Essa estratégia atinge a todos os países cujas relações comerciais com os Estados Unidos apresentem algum problema relevante, independentemente desses países serem ou não integrantes da aliança ocidental, seus efeitos sobre o comércio mundial podendo contribuir para deprimi-lo e desorganizá-lo ainda mais.

Segundo Guida Piani⁽³¹⁾, por trás dessa estratégia geral, pode-se buscar a motivação do governo americano em dificuldades nas economias interna e externa, que se refletem sobre o gigantesco déficit da balança comercial dos Estados Unidos. Reverter essa tendência implica, na ótica da administração Reagan, em restringir o comércio nos setores mais tradicionais como têxteis, calçados, aço, aparelhos de TV, sob alegação de práticas desleais por parte dos exportadores, como Coréia, Japão e Brasil e, simultaneamente, forçar a abertura de mercados de outros países em setores onde, de fato, os Estados Unidos gozam de uma posição bastante competitiva, mais especificamente a indústria eletrônica e outras de alta tecnologia, além de serviços. As negociações bilaterais, principalmente com países em vias de desenvolvimento, são reveladoras, por sinal, de uma tendência que se explicita também nas iniciativas norte-americanas nos fóruns de negociação multilaterais e, de forma particularmente intensa, na posição norte-americana sobre comércio, investimento e serviços, ora em debate no GATT.

A proposta de liberalização e de desregulamentação das atividades de serviços, a nível internacional - além das considerações de acesso a mercado de produtos e serviços em que os Estados Unidos e os países capitalistas desenvolvidos têm vantagens comparativas - insere-se na continuidade de um processo de desregulamentação das atividades industriais e de serviços iniciado nos Estados Unidos e que acompanhou a introdução dos progressos técnicos na área de in

formática e de comunicação. Tal processo levou à supressão ou ao atenuamento das regulamentações que restringem o acesso de empresas aos setores considerados e corresponde, de forma geral, a uma revisão das relações de concorrência e complementariedade entre firmas, que pretende substituir, ainda que através de um processo um pouco caótico, uma forma de estabilização da concorrência por outra. Mais do que um sinal de desengajamento do Estado, no entanto, "a desregulamentação representa a introdução de novas modalidades de intervenção daquele na economia e na sociedade" (32).

As discussões bilaterais, ou as multilaterais - cujos frutos sejam as organizações internacionais que veiculam os pontos de vista dos países capitalistas desenvolvidos e, portanto, difundem a ideologia da desregulamentação e do livre mercado (é o caso do FMI e do Banco Mundial) - são hoje para os Estados Unidos momentos privilegiados para a imposição, via influência assimétrica, de novas normas de acesso aos mercados dos países em desenvolvimento.

As relações entre o FMI e o BIRD, de um lado, e os países em desenvolvimento, de outro, são também, tais como elas hoje se desenvolvem, o reflexo do projeto de bilateralização das instâncias multilaterais, comandado pelos Estados Unidos. Por outro lado, já se observou que a legislação comercial norte-americana e, em particular, a parte referente a direitos compensatórios, quando aplicada à avaliação de práticas de política industrial de outros países, implica em um julgamento unilateral de tais políticas e, eventualmente, na imposição de medidas de retaliação.

A propósito, cabe lembrar que a identificação de eventuais efeitos nefastos, a nível internacional, das políticas industriais domésticas podem levar, seja ao conflito, caso se opte pela bilateralização ou pelo uso da influência assimétrica, seja à criação de mecanismos estáveis de consulta e negociação permanente, caso se opte pela cooperação, pela multilateralização e pela transparência como estratégia de encaminhamento dos problemas. Esta é a perspectiva expressa nos documentos da OCDE citados no início deste trabalho.

Os efeitos de uma opção pela primeira alternativa (a da bilateralização e do uso da influência assimétrica) são descritos por Guida Piani, no artigo já citado: "O ponto importante a respeito

dos direitos compensatórios é que, à diferença das investigações de dumping, que são dirigidas contra práticas de empresas estrangeiras sobre seu preço, uma investigação sobre subsídios é, essencialmente, uma investigação a respeito, no mínimo, da política fiscal do governo de um outro país".

Uma tal tendência ao questionamento das modalidades de intervenção do Estado na economia dos países em desenvolvimento se inscreve no campo ideológico que, a partir da crise do modelo fordista-keynesiano de crescimento, defende a redução do papel do Estado na economia e a atribuição de um papel quase exclusivo para as forças de mercado na alocação e distribuição de recursos.

Entre os mitos privilegiados desta corrente de pensamento econômico, encontra-se a adoção do "modelo de desenvolvimento" dos NICs do Extremo Oriente como exemplo de crescimento baseado nas forças de mercado, a ser seguido pelas demais NICs.

Na realidade, é possível demonstrar que, não há um único modelo de desenvolvimento comum aos quatro principais NICs do Extremo Oriente, já que há importantes diferenças entre eles.

Tais diferenças não impedem, no entanto, que, entre as características que homogeneizam os modelos adotados, haja, não o respeito irrestrito às regras de mercado, mas sim a presença decisiva do Estado e um alto grau de relacionamento interativo entre os setores público e privado, o qual se materializa em uma estratégia de desenvolvimento econômico onde se definem e se compartilham objetivos e compromissos.

b. As formas de regulação internacional⁽³³⁾ e a crise

Como se viu na parte a. deste item, a degradação das relações econômicas internacionais prosseguiu, ao longo dos anos 70, sem que se chegasse à reconstrução de um sistema coerente, isto é, sem que se assistisse à emergência de um novo regime internacional de crescimento.

De fato, "apesar da existência de mecanismos internacionais de controle monetário, como o FMI, e de regulamentação comercial, como o GATT, e apesar da importância adquirida pelas firmas e

bancos transnacionais, o processo de construção do capitalismo mundial permanece inacabado" (34) e os procedimentos de regulação das economias continuam a se fazer sobre uma base essencialmente nacional, o que reforça a instabilidade da economia mundial, bem como as tendências à fragmentação e à eclosão de conflitos econômicos.

Os anos 70 assistiram a um processo acelerado de substituição de formas de regulação internacional que, se num primeiro momento permitiram um crescimento dos investimentos externos e do comércio mundial, posteriormente estiveram na origem de um quadro marcado por tensões e ameaças de ruptura. É o caso, por exemplo, "da intermediação financeira internacional, que se desenvolveu e favoreceu o crescimento através do endividamento e da reciclagem de capitais. Mas, com a elevação da taxa de juros, essa economia do endividamento viu surgir a ameaça da crise financeira generalizada" (35). Da mesma forma, "o sistema de câmbios flexíveis instituído no início dos anos 70 foi a resposta necessária face à evolução cada vez mais divergente das economias nacionais. Mas esse sistema exerceu, em combinação, efeitos desestabilizadores, ao aumentar, consideravelmente, as incertezas e ao gerar fortes pressões sobre os balanços de pagamentos, através de movimentos de capitais de curto prazo e de efeitos cumulativos sobre as balanças comerciais" (36).

Como consequência, em muitas economias, a exacerbação da concorrência internacional e a busca de mercados externos como solução para problemas nacionais de balanço de pagamentos e de crescimento econômico tenderam a gerar o reforço das medidas protecionistas que afetaram, de forma significativa, o comércio internacional e, em particular, as exportações dos países em desenvolvimento, já às voltas com problemas agudos de endividamento externo.

O importante a ressaltar é que tal processo, agravado pela crise do leadership norte-americano, se dá em um contexto marcado pela internacionalização crescente das economias nacionais, o qual se manifesta através de uma série de sintomas, como o "aprofundamento do caráter extrovertido do crescimento, o planejamento mundial das operações das empresas multinacionais e a transnacionalização dos circuitos monetários e financeiros" (37).

A internacionalização que se assiste, no entanto, longe de ser a afirmação da retomada, pelos Estados Unidos, da supremacia produtiva e tecnológica, é, em boa parte, o reflexo de iniciativas dos Estados e empresas da CEE e do Japão, que investem maciçamente nos Estados Unidos, aumentando a homogeneização do espaço econômico dos países capitalistas desenvolvidos e reduzindo as chances de restauração da liderança norte-americana.

Há, nesse sentido, indícios de que "se amplia o espaço, em que o regime de acumulação se baseia"⁽³⁸⁾ os quais, se consolidados e codificados em mecanismos organizacionais de articulação e de negociação supra-nacionais, poderiam dar origem a uma nova zona de crescimento à qual adeririam aqueles países que conseguissem internalizar, em seus mecanismos nacionais de regulação, as normas que se vão impondo a nível internacional.

Outro cenário possível é o de agravamento da instabilidade e dos conflitos e tensões comerciais e financeiros, que poderiam desembocar na fragmentação da economia mundial e na regressão dos quadros organizacionais e institucionais montados ao longo dos anos e que hoje constituem embriões das formas de regulação internacional.

Enquanto o primeiro cenário parte da constatação da inexistência de uma potência hegemônica, cujo leadership se encontre assentado em bases sólidas, para desembocar na hipótese de criação de mecanismos de negociação e de cooperação que dariam sustentação ao processo de institucionalização das relações econômicas internacionais, o segundo cenário permite visualizar a tomada desordenada de iniciativas por parte dos diferentes países e a exacerbação de conflitos, bem como o recurso crescente ao princípio da influência assimétrica para resolvê-los.

c. Tendências do investimento internacional

As tendências recentes do investimento internacional mereceram de Madeuf e Ominami interessante artigo já aqui citado, em que nos baseamos para identificar elementos pertinentes à questão das negociações econômicas internacionais em geral, e de forma mais específica, a questão da negociação externa da informática.

No que diz respeito aos investimentos internacionais diretos em direção aos países em desenvolvimento, a análise de Madeuf e Ominami revela algumas características interessantes:

- a) a evolução setorial do fluxo de investimentos aponta para o crescimento da parte dos serviços e, especificamente, dos bancos e serviços financeiros, para a estabilização da parcela investida no setor industrial e para o decréscimo da participação das atividades primárias na absorção dos investimentos.
- b) emergem novas formas de investimento na segunda metade dos anos 70. Abandona-se gradativamente a fórmula do controle total da matriz sobre as atividades localizadas no exterior, em benefício de arranjos complexos em que se combinam, em proporções variáveis, operações do tipo comercial, financeiro e tecnológico. Nestas montagens, a divisão entre operação de investimento e operação puramente comercial desaparece, em favor de um continuum de formas de cooperação industrial e comercial, com divisão de responsabilidade entre parceiros ⁽³⁹⁾.
- c) no quadro da nova lógica que guia a penetração do investimento internacional, as condições de valorização do capital não podem mais ser dissociadas das condições de realização das mercadorias produzidas. Não surpreende, portanto, que a crise não se traduza por um redirecionamento geográfico significativo dos fluxos de investimento internacional, cuja grande maioria continua a se dirigir para os países desenvolvidos ou, no caso dos países em desenvolvimento, para um número muito reduzido de países, aqueles que implantaram um modelo de crescimento do tipo denominado por alguns autores "fordismo periférico" ⁽⁴⁰⁾.

Outro trabalho, o de Nadal e Castells, identifica tendências semelhantes nos investimentos das empresas multinacionais, a estratégia de multilocalização tornando-se cada vez mais importante em relação à estratégia de plataforma de exportação.

Segundo esses autores, "o principal fator do movimento a atual de internacionalização é o acesso aos mercados e, particularmente, aos grandes mercados em expansão e não mais ao trabalho barato, e essa tendência altera, fundamentalmente, a divisão internacional do trabalho, porque articula solidamente uma nova localização produtiva com a presença no mercado, mesmo quando as atividades de produção continuam a ser financeira e tecnologicamente dependentes das economias centrais"⁽⁴¹⁾.

Trata-se aí de uma tendência cujo desenvolvimento tem sido possibilitado pela expansão das novas tecnologias e a flexibilidade de coordenação que estas permitem à administração das empresas multinacionais.

Na realidade, tal tendência se verifica, tanto no caso de investimentos diretos em direção a países em desenvolvimento, quanto no caso em que esses investimentos se destinam aos países capitalistas centrais. Por sinal, um dos traços marcantes do investimento internacional dos anos 70 e 80 é a crescente importância do fenômeno de "entrecruzamento dos fluxos de investimento entre países desenvolvidos"⁽⁴²⁾, o que tem sido particularmente percebido no caso dos investimentos em indústrias de alta tecnologia. Neste caso, ao privilegiar os países situados próximo às reservas de mão-de-obra técnica qualificada e a seus mercados, os investimentos das empresas multinacionais dos segmentos de alta tecnologia tendem a reforçar a liderança econômica e tecnológica da OCDE⁽⁴³⁾. Além disso, o crescimento da participação dos bancos no total dos investimentos internacionais se verifica também no caso dos países desenvolvidos e faz parte de um fenômeno mais amplo de crescimento relativo e absoluto dos investimentos em serviços e da cada vez maior imbricação entre comércio e investimento e entre produção de bens e serviços.

Na realidade, cada vez mais aumenta o conteúdo de serviços nos bens produzidos, isto é, cada vez mais serviços são necessários para a produção, operação e manutenção daqueles bens e cada vez menos é possível distinguir entre comércio e investimentos internacionais.

Como ressalta Gibbs, "para as empresas multinacionais, a distinção entre comércio, investimento e serviços é acadêmica, o que elas precisam é estar presentes no mercado e serem capazes de competir livres de regulamentação que as coloque em desvantagem face aos produtores nacionais" (44).

Relacionando as tendências acima observadas, referentes ao investimento internacional, e as considerações anteriormente feitas sobre a crise de hegemonia norte-americana, cabe lembrar que o investimento internacional "tem relações contraditórias com a manutenção de um poder hegemônico estável (...). A internacionalização parte das diferenças entre os espaços econômicos nacionais e, portanto, do caráter fundamentalmente hierarquizado do sistema econômico internacional, mas, no mesmo movimento, ela tende a apagar as diferenças e a alterar a hierarquia, ao acelerar a difusão internacional das normas de produção. (...) A expressão da capacidade de hegemonia - a multinacionalização das firmas - leva assim, em seu seio, os fatores suscetíveis de colocarem em questão o poder de dominação da economia de origem" do processo (45).

Nesse sentido, as tendências do investimento internacional não contribuem para reforçar a supremacia norte-americana, antes reforçando a multipolaridade e colocando como questões principais, tanto o tema da constituição de uma zona supranacional que sirva de base para a retomada da acumulação de capital a nível mundial, quanto a questão da institucionalização das relações econômicas internacionais, com base em negociações e compromissos recíprocos.

Incapazes de renovar as bases de sua hegemonia, os EUA têm, principalmente através da gestão nacional do dólar e dos seus efeitos de instabilização internacional, "o poder de bloquear toda e qualquer tentativa visando a explorar os contornos de uma nova ordem econômica internacional pluripolar" (46).

O quadro de instabilidade e de conflitos que se observa em termos de hegemonia internacional e de formas de regulação internacional não incentiva, antes restringindo, a expansão de um novo regime internacional de crescimento e da divisão internacional do trabalho que lhe estaria associada, se se entender por divisão in

ternacional do trabalho "um princípio de desnivelamento técnico e social, sobre o qual podem se fundamentar conexões e complementariedade que assegurem a progressividade da acumulação de capital"⁽⁴⁷⁾.

A divisão internacional do trabalho não resulta principalmente da ação das empresas multinacionais, embora seja afetada pelas estratégias comerciais e industriais destas. Nos países em desenvolvimento, e em particular nos NICS, desenvolveram-se outras formas de investimento ligadas ao capital nacional, estatal ou privado, e baseadas em fontes internas ou externas de financiamento.

As ações desses agentes nacionais afetam diretamente a posição de um espaço nacional no quadro da divisão internacional do trabalho e de um mercado que se mundializou para um número crescente de produtos, pelo fato das mudanças tecnológicas.

A divisão internacional do trabalho cada vez mais tem uma dimensão intra-ramos e é óbvio que ela tende a beneficiar aqueles países que "dispõem dos bens de capital e dos modos de organização determinantes das novas normas de produção em constituição e que, por isso mesmo, poderão inundar o mercado mundial com bens de consumo novos, produzidos com importantes diferenciais de produtividade, e poderão vender aos outros países certos bens de capital"⁽⁴⁸⁾.

Até o momento, não houve um desfecho nessa corrida pela supremacia econômica e tecnológica, inclusive porque, conforme já se observou anteriormente, ela decorre não só da estruturação de um setor produtivo e de novas tecnologias competitivas, mas também, e principalmente, da instalação de uma dinâmica entre novos modos de produção e de consumo, dinâmica esta que garanta a difusão de um modelo de acumulação superior, em termos de produtividade, em um espaço nacional, e posteriormente, em um espaço internacional⁽⁴⁹⁾.

No caso brasileiro, pode-se argumentar que a idéia básica da política nacional de informática (PNI), em termos de estratégia industrial e tecnológica, consiste em internalizar as fontes de geração de vantagens comparativas, que, na chamada terceira revolução industrial, vinculam-se às novas tecnologias. Ou seja, a PNI pretende, por seus objetivos, atuar a nível dos fatores que conformam a nova base técnica de produção e que determinam as novas normas internacionais de produção e consumo. A capacitação tecnológica é vista co

mo um todo. Isto é, pretende-se atuar na raiz dos fatores que de terminam a qualidade da inserção internacional da economia brasileira.

Resta saber se os instrumentos utilizados para atingir es se objetivo legítimo e as medidas adotadas pela PNI são suficientes para gerar os resultados esperados, considerando-se as caracterís ticas sociais da difusão das novas tecnologias e a complexidade dos processos que determinam a qualidade da inserção do país na divisão internacional do trabalho.

Neste sentido, pode-se argumentar que é, no mínimo, pro blemático recorrer a um instrumento ao mesmo tempo abrangente e res tritivo, como a reserva de mercado, com o objetivo de gerar efeitos tão profundos na economia e na sociedade brasileiras. Os efeitos es pecíficos do uso deste instrumento, na conformação da base técnica de produção da siderurgia brasileira, foram analisados com detalhe em estudo anterior⁽⁵⁰⁾.

A análise feita acima permite resumir alguns aspectos per tinentes à questão da negociação externa da informática, na medida em que compõem o pano de fundo do processo de negociação. Foram os seguintes os aspectos aqui ressaltados:

- A nível da crise de hegemonia dos EUA:

- 1º) A economia norte-americana encontra dificuldades para renovar as bases técnicas e econômicas da sua supremacia industrial. No entanto, o peso econômico e político dos EUA lhe permite, atra vés da gestão nacional do dólar e da política de manutenção de alta taxas de juros, submeter a economia mundial a uma instabi lidade recorrente e bloquear as iniciativas de consolidação econômica e institucional de uma ordem econômica internacional pluripolar, na expressão de Jacques Mistral.
- 2º) Os EUA têm colocado a ênfase na bilateralização do encaminhamento das tensões e conflitos econômicos internacionais, recorrendo antes à influência assimétrica do que à concertação e à ne gociação como princípio de resolução daqueles conflitos.
- 3º) Tanto nas negociações bilaterais quanto nas multilaterais, prin cipalmente as que envolvem os países em desenvolvimento, os

EUA atuam como principal vetor de difusão de novas normas de relacionamento entre o Estado e a economia e de concorrência entre empresas (nacionais e estrangeiras), questionando as modalidades de regulamentação vigentes nos países em desenvolvimento, caracterizadas como "intervencionistas", "estatizantes" e "excessivamente protecionistas", no que tange a comércio e a investimentos.

- 49) Em termos de negociações multilaterais, os EUA privilegiam, como foro de debates, aqueles organismos que compartilham seus pontos de vista a respeito dos benefícios do livre comércio e da abertura crescente das economias nacionais. Tais organismos, como o FMI, através de seus sistemas de condicionalidades, atuam também como difusores de políticas e da ideologia da submissão, ainda que parcialmente negociada, da lógica de funcionamento da economia nacional às normas do mercado internacional. Estes organismos desenvolveram um padrão bilateral de relacionamento com os países em desenvolvimento, no qual desempenham o papel de intelectuais do establishment financeiro internacional. Como se observou, o grau de negociação e de autonomia nacional reconhecida pelos organismos financeiros internacionais varia no tempo e pode ser, ele próprio, objeto de negociação, principalmente quando começam a se evidenciar os sinais de desgaste de padrões bilaterais de relacionamento, como parece ser o caso hoje, tanto nos chamados grandes da OCDE, quanto nas relações entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos, em termos da dívida externa e do comércio internacional.
- 50) É indiscutível que a ação norte-americana - pelo recurso à bilateralização e à influência assimétrica, pela atitude de discriminação entre organismos e foros internacionais e pela resistência apresentada às propostas de coordenação das políticas macro-econômicas apresentadas por outros países, - esta ação dificulta a institucionalização negociada de uma nova ordem econômica pluripolar.

Tal resistência vincula-se ao fato de que esta institucionalização sancionaria e codificaria a perda de hegemonia norte-americana, bem como a unipolaridade da economia mundial daí decorrente, ao mesmo tempo em que confirmaria a ascensão de outras forças

nacionais ou supra-nacionais no cenário mundial.

69) É bom, no entanto, observar que a pressão dos Estados Unidos e, eventualmente, de outros países capitalistas desenvolvidos sobre os países em desenvolvimento são "manifestações de retroação do mercado mundial" (e das forças dotadas de maior poder dentro deste mercado) "sobre as dinâmicas internas" (51) dos países em desenvolvimento.

A carência de formas de regulação internacional solidamente estabelecidas e que emerjam como frutos da negociação e da institucionalização pactuada entre nações, faz com que a absorção das divergências entre países desenvolvidos e em desenvolvimento e a imposição, pelos primeiros, das normas internacionais de produção, se façam de maneira desordenada e recorrendo-se basicamente à bilateralização dos conflitos e à influência assimétrica que os países desenvolvidos podem exercer sobre os países em desenvolvimento.

Os ajustamentos na interface economia nacional/economia mundial, além de não serem automáticos, são em geral impostos aos países em desenvolvimento com pequena margem de negociação e com um grau razoável de violência.

Pode-se supor que a instabilidade e as tensões da economia internacional, assim como a crise de hegemonia norte-americana e a não consolidação das novas formas de regulação internacional, todos esses fatores tendem a reduzir as margens de autonomia nacional, principalmente naquelas negociações em que os países em desenvolvimento estão na origem da tensão da economia internacional. É o caso, por exemplo, da dívida externa.

Excluindo-se esse aspecto específico da situação atual, no entanto, deve-se admitir que a pressão dos países ditos mais avançados sobre os demais é a manifestação de uma tendência estrutural da divisão internacional do trabalho, que leva aquelas economias responsáveis pelas transformações sócio-econômicas e tecnológicas, a nível de produção e consumo, a desempenhar junto às demais economias, o papel de vetores da "restrição externa" à reprodução de suas formas nacionais de regulação - no caso destas estarem em contradição com as normas transformadoras da produção. Trata-se, pois, de um dado da estrutura hierarquizada do sistema capitalista internacional, que não depende dos humores de determinados governantes,

mais ou menos generosos com o terceiro mundo.

- A nível das formas de regulação internacional:

19) Já se observou, acima, de que forma os problemas ligados à emergência e consolidação de formas de regulação internacional que dinamizem e estabilizem o regime internacional de crescimento contribuem para o aumento das tensões e da incerteza na economia mundial, além de, no caso das relações entre países desenvolvidos - em particular, os Estados Unidos - e os países em desenvolvimento, gerarem uma situação em que os ajustamentos destes às exigências do mercado mundial se fazem com baixo grau de negociação e de consideração às suas especificidades nacionais, aos condicionamentos políticos e sociais que cercam o ajustamento, etc.

Neste sentido, o processo de ajustamento por influência assimétrica pode ter efeitos destrutivos nos mecanismos nacionais de regulação, sem que isso seja suficiente para gerar automaticamente novos mecanismos de regulação social dessas economias, mais compatíveis com as exigências da competitividade e da inserção na economia internacional.

Muitas vezes, esta forma de imposição da "restrição externa" encontra, em governos autoritários dos países em desenvolvimento e nas estruturas sociais marcadas por um baixo grau de organização coletiva e de participação, poderosos aliados.

O ajustamento feito sob essas condições, embora possa produzir alguns efeitos imediatos em termos de manifestação da competitividade, aumentos dos saldos comerciais, etc., em pouco contribuem para aumentar efetivamente a competitividade da economia no longo prazo, o que dependerá de ações sobre os determinantes industriais, tecnológicos e sociais desta competitividade. Nestas condições, o ajustamento realizado - baseado em mudanças na taxa cambial - tende a perpetuar a dependência da competitividade da economia subordinada em relação a um dos seus determinantes, o baixo custo da mão de obra.

20) As pressões a que estão submetidas as economias nacionais dos países em desenvolvimento e do Brasil, em particular, originam-

se na convergência de dois aspectos:

- a) O primado de fato da economia mundial sobre a lógica de funcionamento das economias nacionais, resultado da internacionalização do capitalismo e expresso, no caso dos países em desenvolvimento, no peso que o endividamento externo exerce e continuará a exercer sobre as economias nacionais dos países em desenvolvimento nos próximos anos, bem como sobre as perspectivas de crescimento destas economias, isto é, sobre o processo de formação de capital e o comércio exterior desses países.
- b) A consolidação insuficiente de formas de regulação internacional que substituam os mecanismos de regulação apoiados na hegemonia norte-americana por outros mecanismos e instituições compatíveis com a multipolaridade do capitalismo de hoje.

Tal convergência de fatores revela a necessidade, para os países em desenvolvimento, de atuar no sentido da institucionalização de novas formas de regulação internacional baseadas na negociação internacional e na lógica de redução do campo de exercício da influência assimétrica e de ampliação dos mecanismos fundados no reconhecimento das diferenciações nacionais.

O fato é que as negociações multilaterais podem ou não ter um papel central na definição de um novo marco institucional da economia internacional e que, ou a influência assimétrica ou a negociação desempenhará um tal papel na emergência de novas formas de regulação internacional e na codificação institucional dessas formas.

Embora seja importante "investir" na negociação e afirmar o princípio da autonomia nacional e do reconhecimento das diferenciações nacionais, as experiências mais recentes dos países em desenvolvimento nas suas relações com os países desenvolvidos e com os organismos financeiros internacionais (expressas na adoção de planos de estabilização econômica para resolver problemas de balanço de pagamentos) exigem que se sofisticue a compreensão que os países desenvolvidos e os organismos internacionais têm do processo de

ajustamento das economias dos países em desenvolvimento, não se restringindo essa compreensão a propostas de adoção de programas de administração da demanda no curto prazo mas, ao contrário, integrando uma perspectiva estrutural relacionada com o crescimento, a política industrial e a divisão internacional do trabalho.

- A nível dos investimentos internacionais e da divisão internacional do trabalho

As tendências detectadas, em termos de investimentos internacionais e da divisão internacional do trabalho, atestam, entre outras coisas:

- 1º) A crescente importância dos serviços no comércio internacional.
- 2º) A cada vez mais estreita vinculação entre comércio e investimento, principalmente nos setores de alta tecnologia.
- 3º) A crescente incorporação de serviços nos bens comercializados internacionalmente.
- 4º) A emergência de novas formas de investimento internacional, associando operações comerciais, tecnológicas e industriais e baseadas mais em formas de cooperação inter-empresas e em divisão de responsabilidade entre parceiros do que em tomadas de controle integral, pelas matrizes, sobre as atividades localizadas no exterior.
- 5º) A predominância de uma estratégia de localização das filiais das multinacionais, onde conta mais o acesso ao mercado nacional do que o uso da diferenciação de custos de produção como meio para constituição de uma plataforma de exportação. Nesse sentido, a localização privilegiada das multinacionais e, em particular, daquelas que operam em setores de alta tecnologia supõe a proximidade de um mercado consumidor em expansão e o acesso à mão-de-obra técnica qualificada.
- 6º) Observou-se, ainda, que a tendência ao entrecruzamento, a nível de países da OCDE, dos fluxos de investimento internacional reforça a homogeneidade dessa zona supra-nacional e torna problemático o restabelecimento da liderança norte-americana.

O que aqui importa observar é que há, nos três níveis

aqui analisados, toda uma série de fatores que apontam para necessidade de se "investir" no desenvolvimento de princípios e regras de negociação internacional, adequadas à realidade presente do capitalismo e da divisão internacional de trabalho, em seu seio.

De fato algumas das características listadas acima, permitem supor que os países envolvidos continuarão insistindo na questão da regulamentação internacional do comércio e dos investimentos, em particular do setor serviços.

Outra das características (a de nº 4) coloca a necessidade de o país se preparar econômica e institucionalmente para incentivar as novas formas de associação de empresas, não só atraindo capital externo, mas também buscando a internacionalização da empresa brasileira. Estas novas formas de cooperação inter-empresas são mais adequadas às tendências de comércio e investimento nos setores de tecnologia de ponta, e a busca de investimentos externos não significa abrir mão de uma estratégia governamental de negociação com as multinacionais, voltada para a internalização, no país, de centros de geração de tecnologia, bem como para a formação de mão-de-obra técnica nacional⁽⁵²⁾.

O caso espanhol, nesse sentido, é elucidativo de uma estratégia de atração das multinacionais de alta tecnologia e da concessão de incentivos seletivos, os critérios de seletividade estão ligados a um maior ou menor grau de internalização, na economia nacional, dos benefícios ligados ao crescimento econômico e à absorção de tecnologia⁽⁵³⁾.

A característica nº 5, listada acima, revela que o Brasil, pelo tamanho e potencial de seu mercado interno, é e continuará sendo um atrante chamariz para o capital estrangeiro. Nesse sentido, o controle do acesso ao mercado doméstico brasileiro é indiscutivelmente um trunfo para o país em suas negociações econômicas internacionais e pode ser um elemento importante na negociação com as empresas multinacionais, principalmente de alta tecnologia, quando se pretender que os investimentos daquelas contemplem a área de geração de tecnologia e formação e capacitação de mão-de-obra técnica nacional.

3. OBSERVAÇÕES FINAIS

Há, portanto, nos 3 níveis em que se analisou a economia internacional, características e tendências que apontam para a necessidade de o país se preparar duramente para um longo período de negociações internacionais nos campos financeiro, comercial e de investimento.

Tais características referem-se, tanto à instabilidade atual e futura do regime internacional de acumulação de capital, quanto às novas formas que adquirem o comércio e o investimento internacional e às características específicas da inserção da economia brasileira na economia mundial.

Em relação especificamente à informática, valeria à pena formular algumas considerações à luz do que se escreveu até aqui:

- as tendências observadas para o investimento internacional são ainda mais acentuadas para o setor de novas tecnologias - no que se refere à elevada participação de serviços embutidos em produtos, à associação comércio/investimento, etc.
- a reserva de mercado, como instrumento central da política nacional de informática, representa um paradigma de política industrial mais protecionista que o modelo de substituição de importações e que vai frontalmente contra as tendências do investimento internacional, em geral, e em setores de novas tecnologias, em particular. Fere, portanto, o interesse dos países capitalistas desenvolvidos e das multinacionais, o que não significa que automaticamente beneficie o país, em termos de sua inserção na divisão internacional do trabalho. Nesse sentido, a PNI é, e continuará sendo, independente das atitudes dos Estados Unidos, um ponto problemático na questão da busca pelo país de um lugar na divisão internacional do trabalho: de fato, ao se distanciar das tendências objetivas da divisão internacional do trabalho e do investimento internacional do setor, o segmento brasileiro de informática, criado sob o abrigo da reserva de mercado, pode estar na origem de problemas sérios para os outros setores industriais, usuários dos bens e serviços de informática e que precisem incorporar tais

bens e serviços para manter a competitividade e ocupar nichos mais valorizados no mercado internacional⁽⁵⁴⁾.

Na medida em que a associação entre crescimento econômico e desempenho do comércio exterior se estreite, um tal quadro teria efeitos negativos sobre a dinâmica da formação de capital no Brasil, o que significaria que o país estaria virando as costas à divisão internacional do trabalho, fato por si só grave, mas que se torna muito mais grave, tendo em vista as características e tendências mais recentes da acumulação, a nível mundial.

- ao usar o instrumento da reserva de mercado, o país deixa de recorrer ao trunfo que representa seu grande mercado interno em expansão, quando as tendências do investimento internacional revelam que haveria aí campo para negociação e para investimento de capital.
- as relações entre informática e outros setores industriais e a crescente associação entre produtos e serviços e entre comércio e investimento implicam em que uma regulamentação muito restritiva de acesso ao mercado doméstico de informática e/ou uma aplicação muito vasta da Lei pela agência pública responsável podem bloquear ou desincentivar investimentos de empresas multinacionais e de empresas nacionais em todas as áreas da indústria, na medida em que os equipamentos industriais cada vez mais embutem e incorporam componentes eletrônicos e de informática.

Esse distanciamento entre o "espírito" da Lei Nacional de Informática e as tendências objetivas da divisão internacional do trabalho e do investimento internacional em setores de alta tecnologia, embora normal, numa Lei que pretende atuar a nível dos fatores que determinam a inserção de uma economia nacional na divisão internacional do trabalho, não pode deixar de preocupar, quando se trabalhe em um nível de análise mais abrangente, situando o setor de informática no quadro da economia nacional como um todo, referenciado esta ao contexto internacional.

De fato, há hoje países muito mais adiantados na constituição de um setor de informática e na geração de novas tecnologias do que o Brasil. Mas isto é em si normal, para toda e qualquer indústria infante, embora o ritmo da mudança técnica no setor da informática torne muito difícil qualquer estratégia de recuperação do atraso tecnológico. Mais do que isso, há, neste caso, outro aspecto relevante: tais países evoluem também a nível de introdução e difusão de novas formas de consumo coletivo e individual e de modos de vida estreitamente associados às novas formas de produção de bens e serviços. Aliás, este é o ponto mais relevante da questão: o que torna muito problemática a possibilidade de o país conseguir o que pretende com a política nacional de informática, em termos de divisão internacional do trabalho, não é somente o atraso relativo no desenvolvimento de seu parque industrial de informática, mas tam**be**m o hiato que se verifica no grau de utilização da informática na economia (produção, distribuição e consumo) e na sociedade (escolas, etc.), o qual reflete, antes de tudo, características das formas na cionais de regulação econômica vigentes no país - regulamentação, relação salarial, relação de concorrência entre empresas, princípios de intervenção do Estado - dificilmente compatíveis com o clima de inovação social e técnica e com os requisitos de flexibilidade econômica e organizacional, que favoreceriam a difusão da informática na economia e na sociedade.

Nesse sentido, a questão de o país conseguir, com a política nacional de informática, o que pretende, em termos de divisão internacional do trabalho e de determinação das vantagens comparativas, depende menos dos meios mobilizados pela Política Nacional de Informática para atingir seus objetivos do que de aspectos e dimensões que ultrapassam em muito o escopo da política tecnológica e industrial, para envolver aspectos sociais e políticos estruturais.

Concluindo, pode-se afirmar que o pressuposto para a participação do país, tanto em um processo de institucionalização negociada, em termos multilaterais, de um novo regime internacional, quanto em negociações bilaterais, geralmente voltadas para problemas e conflitos setoriais, refere-se à discussão e à negociação internas sobre os custos e benefícios da participação da economia do país na economia mundial e sobre o papel a ser desempenhado pelo setor externo da economia brasileira, em um processo de desenvolvimen

to econômico compatível com distribuição de renda e com a expansão do mercado interno.

O que a Política Nacional de Informática permite revelar é como, partindo de uma preocupação legítima no sentido de aumentar as margens de autonomia nacional e de atuar a nível das vantagens comparativas, pode-se tropeçar, no caminho, na compreensão insuficiente dos interrelacionamentos entre, de um lado, um setor econômico e, de outro, a economia e a sociedade como um todo, bem como das relações que se estabelecem, hoje, entre a economia brasileira e a economia internacional em transformação.

NOTAS

- (1) Fernandes, M. (1987).
- (2) Castells/Nadal (1987).
- (3) Simonsen, M.H. (1987).
- (4) OCDE (1984).
- (5) Idem.
- (6) Idem.
- (7) FUNCEX (1986).
- (8) GIBBS (1985).
- (9) Piani Et Alli (1987).
- (10) The Economist (1986).
- (11) Lipietz (1983).
- (12) No caso norte-americano, Aglietta (1986) detalha os processos que, à revelia da política de Estado e a nível da gestão privada das empresas e da relação salarial, abrem algumas perspectivas para o crescimento durável da economia nacional. No caso da organização empresarial, "trata-se de passar da organização pesada e hierarquizada das empresas, que fez sucesso à época da produção de massa, para uma organização mais cooperativa e mais flexível capaz de dominar mercados incertos e rapidamente mutantes". No caso das relações patrões-empregados, embora reconheça ser "audacioso passar de uma concepção do contrato salarial como busca de um ponto de equilíbrio entre grupos de pressão para uma concepção mais participativa, implicando relações de reciprocidade que engajam a estratégia de longo prazo da empresa",

Aglietta vê alguns elementos, principalmente no acordo assinado entre a General Motors e o United Auto Workers, de uma nova relação salarial, a qual poderia estar na base de recomposição industrial norte-americana e na recuperação da competitividade da economia dos EUA.

(13) UNCTAD (1986).

(14) Lafay (1981).

(15) Lipietz (1982).

(16) Piani Et Alli (1987).

(17) Mistral (1986).

(18) Idem.

(19) Palloix (1981).

(20) Veiga (1982).

(21) Mistral (1986).

(22) Lipietz (1982) e (1983) - O fordismo, como regime de acumulação, baseia-se na transformação contínua do processo de trabalho, pela incorporação do conhecimento operário ao sistema automático de máquinas. Este regime intensivo de acumulação se caracteriza pelo aumento conjunto da produtividade aparente do trabalho e do volume de capital fixo per capita. Como modo de regulação, o fordismo se materializa em normas, hábitos, leis e procedimentos sociais que reproduzem, de forma ampliada, a compatibilidade entre evolução crescente dos níveis de produtividade e dos salários reais.

(23) Idem.

(24) Idem.

(25) Aglietta (1986).

(26) Idem.

(27) Idem.

(28) Idem.

(29) Idem.

(30) Mistral (1986).

(31) Piani (1986).

(32) Boyer (1986).

(33) Mistral (1986) - "As formas de regulação internacional designam precisamente o conjunto de normas, regras, restrições e instituições que canalizam os comportamentos de uns e constroem a conduta de outros, de forma a mediatizar as rivalidades concorrenciais e os antagonismos entre nações. (...) As formas de regulação internacional absorvem tais antagonismos e divergências, reduzindo-as a variedades toleráveis".

(34) Idem.

(35) Mazier et alli (1984).

(36) Idem.

(37) Madeuf/Ominami

(38) Idem.

(39) Idem.

(40) Lipietz (1982) e (1983) - O conceito de fordismo periférico designa o desenvolvimento, em países capitalistas periféricos, de

uma dinâmica entre a expansão da acumulação intensiva (ver nota 22) e a ampliação dos mercados, sem que a demanda social seja "regulada institucionalmente em bases nacionais e em função dos ganhos de produtividade dos ramos industriais fordistas locais".

(41) Castells/Nadal (1987).

(42) Madeuf/Ominami (1983).

(43) Castells/Nadal (1987).

(44) Gibbs (1985).

(45) Madeuf/Ominami (1983). "Na ausência de uma renovação contínua das bases de sua supremacia, uma firma e/ou um país estão ameaçados pelos concorrentes que ascendam ao domínio das condições de produção das vantagens comparativas de que eles dispõem - e que foi vendida em troca de uma receita vinda do exterior. Neste sentido, a internacionalização pode levar a uma crise de competitividade na economia situada na origem do processo".

(46) Mistral (1986).

(47) Idem.

(48) Lipietz (1982) e (1983).

(49) Lafay (1981).

(50) Piani et alli (1987).

(51) Mistral (1986).

(52) Michalet (1981).

(53) Castells/Nadal (1987).

(54) Piani et alli (1987).

BIBLIOGRAFIA

- 01) Aglietta, M. - Etats Unis: persévérance dans l'être ou renouveau de la croissance? - in Capitalismes Fin de Siècle, org. de Robert Boyer, PUF, 1986, Paris
- 02) Boyer, R. - Capitalismes Fin de Siècle - in Capitalismes Fin de Siècle, org. de R. Boyer, PUF, 1986, Paris.
- 03) Castells, M. e Nadal, J. - International competitiveness, technological innovation and technology transfer in an open economy: the experience of Spain in the 1980, mimeo, January 1987, Madrid - Rio de Janeiro.
- 04) Economist, The - Is American Business being managed to death? - december 13, 1986, London.
- 05) Funcex - O setor brasileiro de transporte marítimo internacional: algumas sugestões de política - datilo, maio 1986, Rio de Janeiro.
- 06) Gibbs, M. - Continuing the international debate on services - Journal of World Trade Law, vol 19, nº 3, may/june 1985.
- 07) Lafay, G. - La dynamique de spécialisation des pays européens - Révue Economique . nº 4 - juillet 1981, Paris.
- 08) Lipietz, A. - De la nouvelle division internationale du travail à la crise du fordisme périphérique - CEPREMAP nº 8225, mimeo, 1982, Paris.
- 09) - Les transformations dans la division internationale du travail: considérations méthodologiques et esquisse de théorisation - CEPREMAP nº 8302, mimeo, 1983, Paris.
- 10) Madeuf, B. e Ominami, C. - Crise et investissement international - Révue Economique - nº 5, septembre 1981, Paris.
- 11) Mazier, J.; Basle, M. Vidal, J.F. - Quand les crises durent - Ed. Economica, 1984, Paris.
- 12) Mazier, J.; Picaud, Y.; Podevin, G.; Bertrand, H.: Les deux crises des années 1930 et des années 1970 - Révue Economique, nº 2, mars 1982, Paris.

- 13) Michalet, Ch. A. - Compétitivité et internationalisation - note du Secrétariat de l'OCDE - DSTI/SPR/81-63, mimeo, 1981, Paris.
- 14) Mistral, J. - Régime international et trajectoires nationales, in Capitalismes Fin de Siècle, org. de R. Boyer, PUF, 1986, Paris,.
- 15) OCDE - L'aide des pouvoirs publics dans la perspective de l'ajustement positif - Déclaration du Comité de politique économique, in L'Observateur de l'OCDE, n° 129, juillet 1984, Paris.
- 16) Palloix, C. - De la socialisation - Ed Maspéro, 1981, Paris.
- 17) Piani, G. - Legislação de comércio exterior: comentários sobre o caso dos Estados Unidos - Texto para Discussão Interna n° 1, Funcex, datilo, novembro 1986, Rio de Janeiro.
- 18) Piani, G.; Carvalho, F.; Carvalho Jr., M.; Veiga, P. - Automação e mercado externo: difusão e uso de controle de processos na siderurgia brasileira - Texto para Discussão Interna n° 4, Funcex, datilo, Janeiro 1987, Rio de Janeiro.
- 19) UNCTAD - Promotion et encouragement de l'innovation technologique: examen de certaines politiques et de certains instruments - Rapport du Secrétariat de la CNUCED - TD/B/C.6/139, mimeo, 4 août 1986, Genève.
- 20) Veiga, P. - Gestão social e gestão privada da força de trabalho = o caso do Brasil, COPPE/UFRJ, datilo, 1982, Rio de Janeiro.