



Eduardo Baldissera Carvalho Salles

Corporações transnacionais

Novos atores e novos poderes



Entre outros méritos de notável destaque, esta inédita obra de Eduardo Baldissera Carvalho Salles leva o leitor a conhecer um outro lado de seu complexo tema: o poder de atuação das Corporações Transnacionais interconectadas em rede de redes. Neste livro são abordadas a dimensão e expansão dos poderosos fluxos desses atores e que, assim, solidificam a ostentação de seu influente protagonismo de extraordinários lucros e riquezas. Enfim, quem são esses atores? Quando emergiram e como se estruturam? Que mecanismos compõem suas agendas? Quais os métodos e estratégias de sucesso de seus objetivos? Os tempos são outros. Nestes dias de globalização tudo mobiliza-se, se cria e logo recria. Ao confrontar com os Estados, esses protagonistas rompem com o monopólio das decisões estatais centralizadas e, desse modo, motivam novas formas de distribuição de poder, o que conduz a indagar: onde está o poder? Quem governa e quem decide no mundo? Existe um conceito de governança privada? Ao longo deste instigante livro tratando de Novos Atores e Novos Poderes - com sensibilidade criativa e formação humanista - estas e outras questões serão abordadas pelo brilhante pesquisador Carvalho Salles, tornando-se referência de destaque junto a Academia brasileira.

Odete Maria de Oliveira

Professora Titular de Relações Internacionais da UFSC e do
Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Direito da Unochapecó

Eduardo Baldissera Carvalho Salles é doutorando em Ciências Criminais pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – PUCRS. Mestre e Bacharel em Direito pela Universidade Comunitária da Região de Chapecó – UNOCHAPECÓ. Pesquisador do Grupo de Pesquisa Relações Internacionais, Direito e Poder, liderado pelos Profs. Odete Maria de Oliveira e Giovanni Olsson. É pesquisador assistente da Rede de Estudos de Relações Internacionais – RedRI.



Rede de Grupos de Estudos Multidisciplinares



editora fi
www.editorafi.org

Corporações transnacionais

Direção Editorial

Lucas Fontella Margoni

Comitê Científico

Prof. Dr. Giovanni Olsson

Universidade Comunitária da Região de Chapecó - UNOCHAPECÓ

Prof.^a Dr.^a Odete Maria de Oliveira

Universidade Comunitária da Região de Chapecó - UNOCHAPECÓ

Prof. Dr. Ramón Branco de Freitas

Universidade Comunitária da Região de Chapecó - UNOCHAPECÓ

Corporações transnacionais

Novos atores e novos poderes

Eduardo Baldissera Carvalho Salles

***φ** editora fi*

Diagramação: Marcelo A. S. Alves

Capa: Carole Kümmecke - <https://www.behance.net/CaroleKummecke>

O padrão ortográfico e o sistema de citações e referências bibliográficas são prerrogativas de cada autor. Da mesma forma, o conteúdo de cada capítulo é de inteira e exclusiva responsabilidade de seu respectivo autor.



Todos os livros publicados pela Editora Fi estão sob os direitos da Creative Commons 4.0
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.pt_BR



Associação Brasileira de Editores Científicos

<http://www.abecbrasil.org.br>

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

SALLES, Eduardo Baldissera Carvalho

Corporações transnacionais: novos atores e novos poderes [recurso eletrônico] / Eduardo Baldissera Carvalho Salles -- Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2018.

180 p.

ISBN - 978-85-5696-385-7

Disponível em: <http://www.editorafi.org>

1. Relações Internacionais. 2. Poder político. 3. Globalização. 4. Atores não estatais. 5. Corporações transnacionais. I. Título.

CDD: 340

Índices para catálogo sistemático:

1. Direito 340

À Caticlys e aos meus familiares.

Aos professores Giovanni Olsson e Odete Maria de Oliveira.

Lista de abreviaturas e siglas

AFME - *Association for Financial Markets in Europe*
BINGO - Bussiness-friendly international NGO
CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CEO - *Chief Executive Officer*
CLS - *Continuous Linked Settlement*
Co. – *Company*
coord. – coordenador; coordenado por
Corp. – *Corporation*
DIP – Direito Internacional Público
DONDO - Donor organized NGO
DVD – *Digital Video Disc*
ed. – edição
Ed. – editora
etc. – *et cetera*
EUA – Estados Unidos da América
FMI – Fundo Monetário Internacional
GFMA - *Global Financial Markets Association*
GONGO - Government organized NGO
ICANN - *Internet Corporation for Assigned Names and Numbers*
IIF - *Institute of International Finance*
ISDA - *International Swaps and Derivatives Association*
NGO – Non-governmental organization
OEA – Organização dos Estados Americanos
OIC – Organização Internacional do Comércio
OIT – Organização Internacional do Trabalho
OMC – Organização Mundial do Comércio

ONG – Organização Não Governamental
ONU – Organização das Nações Unidas
op. cit. – *opus citatum*
OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo
org. – organizador; organizador por
p.; pp. – página; páginas
PANGO - Party NGO
PIB – Produto Interno Bruto
Prof. – Professor
STF – Supremo Tribunal Federal
TANGO - Technical assistance NGO
trad. – tradução
UE – União Europeia
UNOCHAPECÓ – Universidade Comunitária da Região de Chapecó
URSS – União das República Socialistas Soviéticas
US\$ - dólar norte-americano
vol. – volume
vs. – *versus*

Sumário

Prefácio	13
1.....	21
Introdução	
2.....	29
A sociedade global e seus atores	
2.1 O fenômeno da globalização	29
2.1.1 Origens	31
2.1.2 Correntes interpretativas	39
2.1.3 Aspectos distintivos e dimensões	49
2.2 As características dos atores transnacionais	54
2.2.1 Historicidade do fenômeno	56
2.2.2 Significado e categorias	66
3.....	79
A questão do poder	
3.1. A emergência de debates teóricos e conceituais	84
3.1.1 Debates modernos	85
3.1.2 Debates americanos	97
3.1.3 Debates contemporâneos: perspectiva epistemológica e evolucionária ...	103
3.2 As categorizações contemporâneas do poder	112
3.2.1 Poder físico e poder social	113
3.2.2 Poder assimétrico e poder equilibrado	114
3.2.3 Poder “sobre” e poder “para”	115
4.....	119
O poder das corporações transnacionais	
4.1 Surgimento	121
4.2 Capacidade de atuação como ator	133
4.3 Domínio global: análise a partir do poder “sobre” e “para”	144
5.....	161
Conclusão	
6.....	169
Referências	

Prefácio

A leitura desta obra é um duplo privilégio. Em primeiro lugar, porque, há vários anos, temos a satisfação de acompanhar a trajetória de seu talentoso e jovem autor, que, com capacidade de pesquisa diferenciada e formação transdisciplinar, consegue converter, como poucos, sua inquietude intelectual em conhecimento científico de alta qualidade. Em segundo lugar, porque, ao publicar este trabalho, ele oferece à Academia uma generosa contribuição de extraordinário valor sobre a realidade do protagonismo das corporações transnacionais na sociedade contemporânea globalizada.

Isso precisa ser dito já de início, porque o leitor não iniciado nessa temática altamente especializada pode não perceber imediatamente que está diante de um trabalho diferenciado no oceano de publicações acadêmicas que inundam as estantes reais e virtuais. No mundo da formação preponderantemente jurídico-dogmática, poucos conseguem, como Eduardo Baldissera Carvalho Salles, enxergar o mundo em todo o seu colorido, em que pigmentos da dimensão econômica mesclam com os da sociocultural, tingem os da político-institucional e, claro, borram a suposta pureza intocável da dimensão jurídica. Sem essa rica palheta de cores, que apenas a formação transdisciplinar profunda e extensa pode oferecer, não se consegue ver a riqueza de matizes das corporações transnacionais, e, claro, a sua força em todos os tons e sobretons. E essa formação, crítica e com extensa bagagem de leituras, o autor tem de sobra.

Em “Corporações Transnacionais: Novos Atores e Novos Poderes”, o pesquisador oferece ao leitor exatamente isso: um

retrato colorido, em alta definição e tela cheia, desse dinâmico e desafiador ator internacional não-governamental que está rapidamente colonizando as principais instituições da sociedade contemporânea. E é um retrato sem retoques, sem photoshop, em que a nua e crua realidade do poder das corporações, em todas as suas dimensões, é mostrada sem censura.

Como Dissertação originariamente apresentada para a obtenção do Título de Mestre em Direito na linha de Atores Internacionais do Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Comunitária da Região de Chapecó - Unochapecó (SC), em que obtive a nota máxima, esta pesquisa já se mostrava totalmente original. Sua novidade para a Academia brasileira, então, não estava exatamente no tema das corporações, ou na definição de atores ou mesmo na categorização do poder, porque já haviam estudos abrindo esses caminhos, inclusive pelos membros do Grupo de Pesquisa GP/CNPQ “Relações Internacionais, Direito e Poder: Cenários e Protagonismos dos Atores Estatais e Não-Estatais” liderado pela pioneira e referencial Professora Doutora Odete Maria de Oliveira, do qual o autor é Pesquisador desde a sua criação. O inédito, aqui, é o singular alinhamento de todos esses caminhos para revelar, dentro de rigorosa metodologia científica, como as corporações exercem seu imenso poder como atores não-estatais nos espaços públicos mais insuspeitos, colonizando o mundo da vida agora totalmente globalizado, e, mais, quão solenemente ignoradas ainda são dentro do debate jurídico.

A demonstração pura e simples de que o faturamento anual de uma dessas muitas corporações transnacionais é superior ao produto interno bruto (PIB) da maioria dos países já deveria ser motivo de inquietação na sociedade contemporânea e especialmente na Academia. Mais do que isso, e se observarmos que há centenas de corporações dentro desse espectro, e que, em muitos casos, o faturamento anual supera a soma do PIB de dezenas de países somados, o fato deveria gerar muita preocupação. Isso já revela, de pronto, e pelo menos, uma profunda alteração da sociedade

contemporânea tanto em termos de definição de seus atores, mas, em especial, da relevância do protagonismo de cada um deles e, não menos importante, da reconfiguração dos limites e possibilidades de exercício de poder, nas suas diversas modalidades (econômico, militar, político, etc.).

Entretanto, e infelizmente, observa-se ainda um alto grau de alienação no discurso acadêmico nos debates jurídicos a respeito dessa nova configuração da sociedade contemporânea.

Em primeiro lugar, muitos juristas não perceberam que o atributo de “transnacional” dessas corporações não é apenas uma figura de linguagem; trata-se da qualificação de que sua estrutura, sua gestão e seus objetivos transcendem os recortes nacionais, e, por isso, o código binário nacional-internacional não serve mais para analisar e qualificar seu protagonismo. Elas são radicalmente diferentes das antigas “empresas internacionais” ou “multinacionais”, que ainda possuíam propriedade e-ou vínculos de nacionalidade nas suas operações, e, logo, ainda seguiam uma racionalidade de algum interesse social ou econômico nacional, e não, como agora, a racionalidade puramente instrumental da maximização do lucro para seus acionistas anônimos e pulverizados e intermediados por outras gigantes de gerenciamento de ativos ou fundos de investimento. Elas são, literalmente, corporações do mundo.

Em segundo lugar, e por conseguinte, a incapacidade do Estado-nação e seus derivados estatocêntricos (organizações internacionais intergovernamentais) em regular ou mesmo compreender a dinâmica dessas corporações é cada vez mais evidente. Isso se mostra claro pela incapacidade dos sistemas jurídicos nacionais e internacionais em reconhecerem ou mesmo atribuírem a personalidade jurídica a esses atores, fazendo com que essa limitação estrutural do sistema jurídico estatocêntrico converta-se na maior arma da atuação estratégica das corporações e de outros novos atores, que florescem (e ganham poder) na

inteligente ocupação das brechas e contradições dos múltiplos sistemas regulatórios de base nacional.

Embora as Relações Internacionais, a Economia e a Sociologia, por exemplo, já tenham compreendido desde muito que o protagonismo e a performance interessam muito mais do que a qualificação jurídica, e, não por acaso, todos são “atores” a despeito de serem ou não “sujeitos de direito”, o Direito ainda não conseguiu adequadamente tratar emergentes e relevantíssimos personagens contemporâneos, como “movimentos sociais”, “grupos terroristas” ou “corporações transnacionais”. Eles ocupam as manchetes cotidianas, estão nos nossos utensílios domésticos, no ambiente de trabalho, na nossa alimentação e saúde, e já querem até prever e mesmo moldar as nossas orientações políticas, mas, para muitos juristas, são um tema em aberto ou tratado em fragmentos nacionais como um quebra-cabeças de peças que não vão encaixar.

No caso das corporações transnacionais, e como bem atenta a obra, elas utilizam-se sobremaneira dessas lacunas e diversidades regulatórias nacionais para otimizar seus ganhos, seja na redução de custos, seja mesmo na barganha política de seus interesses econômicos. No primeiro caso, aproveitam-se largamente da elisão combinada dos sistemas jurídicos nacionais para vantagens fiscais, ambientais e sociais, dispondo suas unidades produtivas, estruturas logísticas e centros financeiros de forma articulada em todo o globo para pagarem a menor quantidade possível de tributos, para aproveitarem as mais lenientes normas ambientais e suportarem os menores custos sociais em cada etapa de suas operações. Sempre, claro, cumprindo rigorosamente a legislação vigente em cada Estado nacional em cada um desses pontos. No segundo caso, utilizam o peso do seu poder econômico como instrumento de poder político na barganha com os Estados nacionais para ampliarem essas vantagens, veiculando convenientemente o discurso de “gerar empregos” ou “promover desenvolvimento” ou “modernizar a economia”. Ainda que um Estado nacional detenha o monopólio do poder militar no seu território e seja o weberiano “modelo político-

jurídico da modernidade”, ele não possui instrumentos para, isoladamente, enfrentar o capital financeiro fluido e volátil que alimenta as operações das corporações transnacionais e seu interesse egoístico, que, como a obra demonstra, possuem um poder econômico muito superior, que pode ruir as bases da economia nacional ou a estrutura social fundada na remuneração do trabalho subordinado ou em pequenos empreendedores locais.

No seu desenvolvimento, o livro investiga inicialmente a configuração de uma sociedade global, que, sob o influxo do fenômeno da globalização, transformou-se da então sociedade internacional. Uma sociedade entre Estados nacionais (“internacional”) é uma sociedade bastante simples do ponto de vista de sua estrutura e organização e exercício do poder, porque o Estado nacional, supremo internamente e soberano externamente, é o centro gravitacional direta ou indiretamente, por intermédio de organizações internacionais derivadas, as intergovernamentais. Contudo, com o fenômeno da globalização na sua vertente contemporânea, com os instrumentos das tecnologias de telecomunicação e informática e o impulso da expansão do modo de produção capitalista no seu modelo liberal financeirizado, novos atores surgiram e tornaram-se muito mais complexas e multifacetadas as relações, que agora combinam fluxos políticos, econômicos, jurídicos, sociais, sanitários etc. Com o seguro referencial teórico da produção de vários autores, mas notadamente da Professora Doutora Odete Maria de Oliveira, o autor mostra o novo significado e as novas categorias dos atores, dos quais as corporações transnacionais ganham imediato destaque.

Em seguimento, e ao enfrentar o tema do poder, o autor resgata os ricos debates teóricos e conceituais, mostrando como essa categoria já estava integrada em todas as relações humanas, mas que veio a merecer atenção dos estudiosos em toda a sua complexidade apenas recentemente. A evolução das matrizes americana e europeia revela como o tema do poder ganhou relevo e, hoje, constitui um dos mais importantes centros do debate

contemporâneo, tanto na sua origem e na sua estrutura, como, especialmente, nas suas modalidades de exercício. E é exatamente neste ponto em que a obra se destaca, ao eleger a matriz teórica das categorias do “poder sobre” e do “poder para”, introduzidas pioneiramente por Hannah Fenichel Pitkin, para compreender, logo a seguir, como as corporações exercem tanta força na sociedade contemporânea. Ao contrário de outros atores emergentes, como os movimentos sociais globais, que constroem seu protagonismo em torno do “poder para”, convergindo forças para criar novas situações em benefício de todos os participantes da relação, como no caso da democracia participativa, do orçamento participativo e de várias modalidades de ação coletiva, as corporações vão se servir especialmente do “poder sobre”, fundado não mais na força física ou militar, mas na colossal força econômica.

O ponto alto da obra, por certo, é a análise sobre como surgiram as corporações transnacionais e seu extraordinário poder. A formação das corporações transnacionais como fenômeno econômico acima e além dos recortes nacionais somente foi possível com a alienação do debate de sua regulação jurídica e a subordinação e fragmentação das instâncias políticas na matriz estatocêntrica. O crescimento meteórico de sua capacidade de atuação global, em poucas décadas, é o atestado da sua importância para qualquer debate político-institucional contemporâneo. É fundamental o reconhecimento de que, pelo seu extraordinário poder, elas reformularam o conceito de governança, descolando essa categoria do governo, como uma figura monolítica bifronte desde a Modernidade: agora, precisa-se falar de governança com governo e governança sem governo, em que a instituição pública que legitimamente representa o interesse coletivo da sociedade não exerce mais o papel central de promotor das políticas públicas ou de exercício de atividades orientadas para um fim de interesse público. Em outras palavras, nem sempre os governos governam, ou, de outra forma, há governança que não é exercida por governos, e, no

caso, as corporações transnacionais possuem um protagonismo central nessa nova realidade.

A conclusão desta obra, no sentido do domínio global pelas corporações, que pode assustar leitores menos iniciados no tema ou míopes à pluridimensionalidade e ao colorido dos fluxos globais contemporâneos, deve servir, se não como elemento de convencimento, pelo menos como argumento consistente para a uma reflexão apurada sobre a nova realidade contemporânea. Como propõe o autor, são “novos atores e novos poderes”, e, diante deles, não podemos continuar sendo “velhos” pesquisadores.

Tenho certeza de que essa leitura, além de cativante e instigante, vai descortinar novos horizontes para a Academia brasileira na compreensão dos complexos desafios que se abrem na aurora do século XXI.

Giovanni Olsson¹

¹ Professor Permanente do PPGD da UNOCHAPECÓ (Linha Atores Internacionais), Membro do GP/CNPQ “Relações Internacionais, Direito e Poder: Cenários e Protagonismos dos Atores Estatais e Não-Estatais”

Introdução

Não há como discutir o exercício do poder no cenário global sem estudar as corporações transnacionais. Sobretudo quando, segundo os principais veículos de comunicação do mundo, apenas uma delas possui gestão direta sobre volume de recursos equivalente ao produto interno bruto da China e dos Estados Unidos da América. (ECONOMIST, 2013).

É cada vez mais comum encontrar corporações transnacionais que, sem passar pelo crivo das eleições ou prestar contas à sociedade acerca de seus lucros, exercem influência na política. A capacidade de atuação de muitas corporações escapa às fronteiras nacionais e o seu volume de negócios muitas vezes supera toda a produção industrial ocorrida no território dos principais países. No caso da Apple, por exemplo, o lucro de US\$ 54 bilhões anunciado pela empresa em 2015 supera o PIB de 110 dos 187 países cujos dados o FMI dispõe (EL PAÍS, 2015). Por isso, parece um truísmo afirmar que essas corporações transnacionais se tornaram entidades para-governamentais exercentes de papel econômico e político cada vez maior.

Enquanto inexistisse consenso quanto à relevância das corporações na economia, o Direito ainda custa a admitir uma visão não formal da atuação no âmbito jurídico. Por isso é que, muito embora outros campos científicos como as Relações Internacionais, a Sociologia e a Ciência Política admitam o protagonismo das corporações transnacionais, os juristas tradicionais insistem na

impossibilidade de elas encaixarem-se na categoria de “sujeitos internacionais”.

Ao largo desse debate, os conglomerados corporativos munem-se de especialistas para defesa de interesses econômicos, e aproveitam as brechas regulatórias para manter ou conquistar vantagens em proveito individual ou de toda a categoria. Não só isso, a captura da coisa pública é o mote do atuar de muitas corporações, que sustentam grupos de pressão, organizações não governamentais ou órgãos atuantes como sua *longa manus*, e cujo orçamento é grande parte dedicado a financiar a intervenção nos assuntos estatais. Assim, o governo tradicional tem tido suas atribuições erodidas ou até substituídas por corporações transnacionais, as quais já atuam em setores historicamente estatais, como a resolução de conflitos, a manutenção da ordem pública, a execução das penas, a segurança das fronteiras e a guerra.

Nos EUA o aumento desenfreado das prisões privadas pode ser citado como exemplo da apropriação das funções estatais por parte das corporações: como a maior parte das instituições exige um número mínimo de ocupação, há um conflito de interesses entre o da coletividade, de reduzir a criminalidade, e os das empresas, de superar os custos operacionais e maximizar seus lucros. Contudo, o mais grave é a constatação do relatório “In the Public Interest”, de que as penitenciárias privadas fazem pressão política e financiam candidatos cuja pauta política promete tentar endurecer leis penais e, conseqüentemente, aumentar a clientela de tais estabelecimentos (EL PAÍS, 2014). É a verdadeira prisão como negócio.

O emprego de mercenários para praticar a guerra em território estrangeiro também se destaca nesse sentido, existindo diversos exemplos da cooperação entre Estados e empresas de segurança privada. Segundo Ariana Bazzano de Oliveira, só a empresa Blackwater “possui contratos com o Reino da Jordânia, o exército do Canadá, a polícia holandesa e várias bases militares dos EUA, como o Fort Bragg, sede do Comando Unificado das Operações Especiais, e o Fort Huachuca, onde são treinados os interrogadores

militares”. Além dos contratos com os Estados, a Blackwater também presta serviços a várias corporações transnacionais, embaixadas e organizações internacionais em zonas de conflito (OLIVEIRA, 2010, p. 68).

Como essas empresas atuam em um ambiente desregulado, é difícil que eventual responsabilização internacional recaia sobre os Estados. Além disso, o custo político é menor, porquanto as mortes dos empregados dessas corporações são contabilizadas como “perdas de civis estrangeiros”, os quais possuem as mais diferentes nacionalidades. Daí porque a privatização da violência não para de aumentar: durante a Guerra do Golfo a proporção de mercenários foi de um para cada cinquenta soldados militares, enquanto na Guerra do Iraque, em 2001, essa relação foi de apenas um para sete (COHEN, KÜPÇÜ, 2005, p. 41).

Embora o debate acerca da atuação das empresas militares privadas divida-se entre otimistas e pessimistas, com interpretações que, de um lado, ressaltam sua eficiência, custo e rapidez para o atingimento dos resultados, e de outro, indicam a falta de responsabilização e de controles democráticos (BLANCO, 2014, p. 153), reconhece-se que no âmbito da segurança global as empresas militares privadas são um ator com atuação destacada.

No Brasil, por outro lado, verifica-se o surgimento de escritórios de advocacia dedicados a articular interesses legislativos: o lobby no Poder Legislativo “envolve conhecer bem o setor, definir os agentes estratégicos envolvidos, ou, no jargão em inglês, os ‘stakeholders’ e apresentar uma proposta a um parlamentar que possa se interessar por ela”, enquanto no Poder Judiciário “o trabalho envolve defesas que levem em conta aspectos sociais e econômicos e estratégias que considerem o perfil de cada ministro” (VALOR ECONÔMICO, 2017).

Em outro âmbito pode-se citar a habilidade das corporações em migrar suas atividades para regiões do globo mais favoráveis do ponto de vista econômico. O caso da indústria de tratamento de couros é especialmente interessante, porque após os países

ocidentais adotarem legislações ambientais rígidas quanto aos impactos causados pelos rejeitos do processo de curtimento, notadamente o produto químico “Cromo”, um número expressivo dessas empresas migrou suas atividades para países como China, Índia e Bangladesh, onde a regulação é branda.

Característica importante das corporações é que sua dominação tende a concentrar-se em pequenos grupos. A produção de *chips* processadores para computadores é essencialmente controlada pela Intel, responsável pela produção de 80% (oitenta por cento) dos componentes comercializados no mundo, enquanto a maior parte das sementes agrícolas, da mesma forma, são produzidas pela Monsanto e DuPont (NAIM, 2013, p. 238).

No setor petrolífero houve a dominação comercial de 1940 a 1970 pelo grupo denominado as “Sete Irmãs”, inicialmente formado pela Royal Dutch Shell, Anglo-Persian Oil Company (BP), Standard Oil of New Jersey (Esso), Standard Oil of New York (Mobil), Texaco, Standard Oil of California (Chevron) e Gulf Oil (NAIM, 2013, p. 229). Com a formação da OPEP, elas começaram a fundir-se entre si e a sofrer concorrência de empresas independentes, mais competitivas e agressivas no controle dos recursos energéticos. Entretanto, o número das grandes empresas produtoras de petróleo continua reduzido.

Portanto, as corporações estão ascendendo ao poder e substituindo pessoas eleitas pelo voto. Quando não atuam diretamente, acoplam-se junto aos governantes e ditam o teor das decisões, monopolizando as pautas políticas em favor de cartéis ou de pequenos grupos de interesses. Nesse sentido também estão os tribunais privados que se colocam como ambiente adequado para a resolução de conflitos com os Estados, os quais têm sido nominados pelos juristas como decorrentes de uma Nova *Lex Mercatoria*.

Não há modo, pois, de negar o interesse crescente das corporações em moldar a economia, o direito, a cultura e a sociedade como um todo. Esse fato é admitido pelas Relações Internacionais pelo menos desde o fim do século XX, momento em que a disciplina

deixou de enxergar apenas os Estados, as alianças diplomáticas e as guerras como elementos do sistema político global, para também admitir a presença de atores não-estatais.

A incapacidade de chegar a um ponto de convergência teórica nesta área está relacionada com a insistência da acadêmica em reconhecer o desenvolvimento de pesquisa científica em disciplinas compartimentalizadas. Contudo, não há como lidar com questões complexas utilizando-se lentes estreitas, capazes de enxergar apenas os fragmentos do objeto observado. Averso a tal compreensão, adota-se neste trabalho uma perspectiva científica mais ampla, conjugando-se elementos da História, da Sociologia, da Ciência Política e do Direito, de modo a privilegiar a transdisciplinaridade.

Deste modo, inexistente a preocupação em afirmar a personalidade jurídica internacional das corporações transnacionais, mas, ao contrário, adota-se como premissa científica a desnecessidade de reconhecê-las como tal. Como o exercício de poder não se vincula a questões formais e seu domínio também pode ocorrer informalmente, esse recorte apresentar-se-ia como uma limitação cognitiva ao objetivo desta pesquisa.

O estudo ora proposto não objetiva investigar conspirações ou iluminar todos os cantos do enorme edifício do poder das corporações transnacionais. Quer-se apenas abrir um caminho por onde outros pesquisadores possam caminhar e encontrar, a partir das motivações pessoais para o desenvolvimento deste trabalho, os interesses não ditos das corporações que meandram a sociedade e influenciam praticamente todas as relações.

Como as corporações devem ser compreendidas como atores não-estatais – independentemente de serem (ou não) sujeitos internacionais –, cuja capacidade de atuação ocorre mediante relações e fluxos formais ou informais, a presente pesquisa estabelece como problema central questionar como as corporações exercem poder, indagando, de modo reflexo, como essa capacidade pode provocar consequências à humanidade.

Como hipótese, admite-se que, no cenário atual, onde a financeirização da economia caminha a passos largos, um número crescente de corporações transnacionais paga pouco ou nenhum tributo, transfere seus ativos para paraísos fiscais e constrange governos para obter subsídios, infraestrutura, proteção jurídica e redução de direitos trabalhistas e encargos ambientais. Desse modo, tal categoria de atores não-estatais efetivamente exerce poder no cenário global e, apesar das corporações serem apontadas como responsáveis por avanços tecnológicos e produtivos, as consequências negativas de sua atuação não podem ser desconsideradas, exigindo-se delas uma reorientação paradigmática.

A partir disso, o trabalho divide-se em três capítulos, os quais possuem objetivos específicos. Embora avancem em temas complexos, cada seção deve ser analisada de forma isolada e, ao mesmo tempo, agregada, porque instrumentalizarão o cumprimento do objetivo geral, a confirmação da hipótese e, assim, a conclusão do conjunto da pesquisa.

No início do primeiro capítulo, estuda-se a globalização, suas origens e fundamentos científicos, observando-se tratar-se de fenômeno derrubador de muros, diminuidor de distâncias e provocador do início de novas relações sociais. A revolução informacional que lhe acompanha, ainda, transformou pequenos debates científicos em grandes questões da sociedade global. Na sequência, verifica-se a história dos atores transnacionais, suas características e relevância às Relações Internacionais e ao Direito, concluindo-se que a proliferação do número e da variedade das corporações transnacionais é algo totalmente novo e diferente, porque se relaciona não com o aumento, mas com a perda de poder do Estado.

No segundo capítulo, elabora-se uma exposição densa do poder como teoria, conceito e categoria, apresentando-se os principais estudiosos do tema e a forma como as diferentes visões acadêmicas elaboram sua análise científica. Os problemas nucleares

do fenômeno são inicialmente apresentados mediante a contraposição dos diferentes debates científicos e, em um segundo momento, por meio de diferentes categorias conceituais. Extrai-se desta seção que, na contemporaneidade, o poder não se concentra em um determinado território, mas se espalha em camadas dentro e além das fronteiras. Não basta, assim, olhar no nível local para responder a indagação de quem exerce poder. É preciso adotar uma teoria cujos argumentos afirmem a existência de relações de poder na esfera familiar, e, ao mesmo tempo, perceba a importância de problemas globais não pertencentes ao âmbito do Estado-nação, mas que o transcendem.

No terceiro capítulo, perquire-se especificamente acerca do poder das corporações transnacionais, desenvolvendo-se um apanhado sobre as suas origens, a capacidade de desenvolver papéis como atores e as peculiaridades e consequências de sua dominação global. Verifica-se inclusive, mediante dados empíricos, que corporações transnacionais efetivamente intervêm na regulação dos investimentos, nas condições para a execução de negócios e no controle das políticas públicas. Assim, a concentração de riquezas nos negócios financeiros e a capacidade de promoverem a transferência física de linhas de produção exaltam atributos que não podem ser delimitados em uma análise puramente legal, mas, ao contrário, evidenciam o exercício de poder independentemente dos interesses dos demais atores.

Por fim, conclui-se que os estudos contemporâneos acerca do poder identificam o fenômeno em vários níveis e entre atores estatais e não estatais, havendo uma quantidade considerável de pesquisadores defendendo não ser possível ligá-lo a um lugar ou território particular. A incidência da globalização nesse ponto tem o condão não só de impulsionar as corporações transnacionais, mas também de instrumentalizar uma espécie de reordenação do mundo, um apogeu de antigos domínios, onde o Estado-nação passa a figurar como coadjuvante.

Quanto à metodologia de pesquisa, a elaboração do trabalho adotou abordagem tanto indutiva quanto dedutiva, porque a amplitude dos temas propostos em cada capítulo exigiu que o enfrentamento de seus problemas fosse maleável. Por esta mesma razão, não se adotou um marco teórico único ou definido, utilizando-se de autores variados, dos mais diferentes matizes ideológicos, único método capaz de abarcar a elasticidade do problema adotado.

Por fim, considerando a escassez de material bibliográfico em língua portuguesa, procedeu-se à utilização de diversas obras em língua estrangeira, cujas traduções são de responsabilidade do pesquisador.

A sociedade global e seus atores

2.1 O fenômeno da globalização

“Imagine there's no countries; it isn't hard to do” (*Imagine que não houvesse nenhum país; Não é difícil imaginar*). A canção composta e interpretada pelo músico John Lennon surgiu em 1971 como uma possibilidade, ainda que imaginária, da humanidade viver desapegada de bens, religiões e limites geográficos. Mais de quarenta anos depois do prenúncio do eu-lírico de que *“the world will be as one”* (*o mundo será como um só*), a globalização tem integrado a maior parte dos territórios e provocado muitas preocupações: os antropólogos estão apreensivos com a ameaça sobre culturas e identidades locais; os sindicalistas reclamam da impotência dos trabalhadores contra grandes corporações; e os ambientalistas questionam a efetiva sustentabilidade de uma economia fundada na exploração dos recursos naturais.

Contudo, segundo seus defensores a globalização tem permitido a alocação eficiente de recursos produtivos sem os limites das fronteiras; criado ganhos mútuos para as empresas e as pessoas mais pobres; estimulado a inovação em tecnologia e organização corporativa, cujo bem-estar material das pessoas tornou-se dependente.

Como se vê, a questão não é tão simples. Realmente, são muitos os benefícios da globalização, incluindo melhores práticas produtivas, menores preços e o aumento do investimento externo; no entanto, também é possível avaliar o impacto da globalização pela

sua capacidade de prejudicar a educação, saúde e outros bens da vida, por exemplo. Qualquer análise da sociedade atual pelo menos deve considerar, na equação, os efeitos deste fenômeno.

Segundo Giovanni Olsson, a globalização “não se trata de fenômeno topologicamente limitado, sob controle direto do pesquisador, cuja expressão semiótica possa ser manejada, como lâmina de amostra sob a lente do microscópio, ou possa ser estancada, como amostra congelada, para ser apreciada mais tarde”. Para o pesquisador, as “amostras” de globalização não cabem em lâminas porque o laboratório e o próprio pesquisador estão envolvidos pelo fenômeno, e “não se pode congelá-las porque a realidade é tão fugidia que tudo é ‘durante’ e é processo, em constante marcha de mutação (OLSSON, 2003, p. 90).

Uma açodada análise, por exemplo, facilmente desconsideraria que o termo é potencialmente enganoso e equivocadamente apontado como responsável por todo tipo de agruras humanas, desde crises econômicas e golpes de Estado, à proliferação de pandemias e o aumento da poluição ambiental. Mas uma investigação histórica apurada logo mostra que questões complexas exigem análises complexas: vários fatores conjugados são responsáveis pelo surgimento da globalização, não podendo nenhum deles ser isoladamente considerado.

Assim, o objetivo deste subcapítulo é estudar como a globalização, este fenômeno autônomo e importante, tem sido capaz de provocar tantas mudanças na sociedade contemporânea, averiguando-se as razões que a conduziram para o centro de grande parte das pesquisas científicas. Para tanto, inicia-se abordando os precedentes históricos e causais que contribuíram para o seu surgimento mediante uma análise bibliográfica aprofundada, para, na sequência, tratar de suas correntes teórico-interpretativas e os aspectos distintivos de suas dimensões, permitindo-se que, ao final, o tema possa ser melhor compreendido.

2.1.1 Origens

A globalização está remodelando o modo como tradicionalmente estuda-se a humanidade. O interesse da academia por esse tema surgiu como resultado de vários fenômenos, como, por exemplo, o surgimento e a consolidação de uma economia global que integra sistemas produtivos, financeiros e de consumo; os novos padrões, práticas e fluxos culturais de âmbito transnacional; o aparecimento de instituições políticas e autoridades intergovernamentais com exercício de governança além das fronteiras nacionais; o desenvolvimento de novos padrões de migração, identidade e comunidade que tem provocado fluxos territoriais distintos; e o estabelecimento de novas hierarquias, formas de desigualdade e relações de dominação com um aspecto líquido e volúvel.

A maneira mais corrente de apontar as origens da globalização é indica-la como inerente ao capitalismo, sistema econômico caracterizado como o seu principal motor. Este grupo de pensadores, ora denominado de “materialistas”, enxerga a globalização como resultado de pressões econômicas e da vontade desenfreada de lucro pelos capitalistas, que, imbuídos desse sentimento, criam novas tecnologias produtivas e informacionais capazes de catalizar a capacidade das indústrias e mercados ao redor do mundo.

No mesmo sentido, Aldo Ferrer (2002, p. 48) argumenta que, na segunda metade do século XX, a movimentação de capitais cresceu e incentivou a desregulação financeira, a qual foi impulsionada pela revolução informacional e expandiu as corporações transnacionais, criando novos padrões de produção. Segundo o autor, tecnologias recém-criadas flexibilizaram a organização produtiva e estabeleceram um nível de desenvolvimento e acumulação que não beneficiou somente as empresas, mas também redes associativas de corporações, surgidas de fenômenos como a subcontratação e a terceirização.

A expansão do capitalismo contribuiu para que a globalização ganhasse os contornos que possui atualmente. De acordo com Michael Mann (2013, p. 3), os economistas endossam essa constatação, estabelecendo uma relação entre o comércio internacional e o produto interno bruto (PIB), ou pela convergência global dos preços das *commodities* com índices de migração de mão-de-obra.

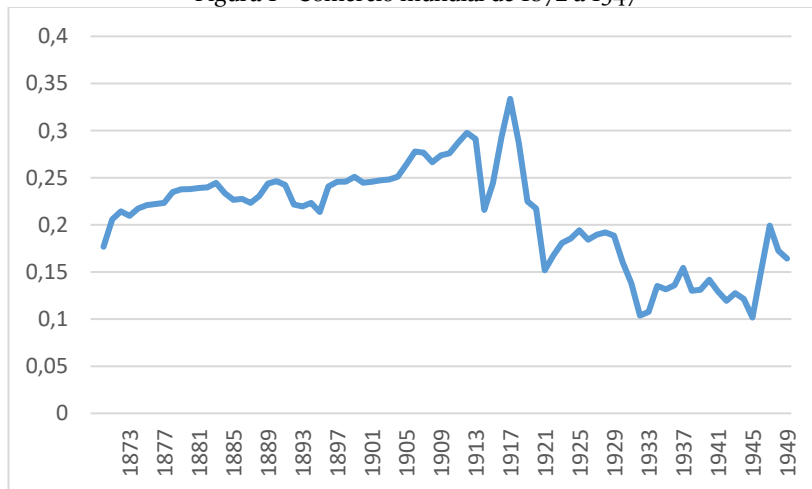
Em sua análise histórica, Mann (2013, p. 3) assevera que a globalização econômica estava se desenvolvendo gradualmente através dos séculos XVII, XVIII e princípios do século XIX, quando, entre 1860 e 1914, ascendeu como uma onda. Entretanto, isto foi seguido pela estagnação, depressão e as duas guerras mundiais até 1950, quando, novamente, houve uma recuperação gradual que produziu uma economia globalizada sem precedentes. Apesar de o comércio internacional e os fluxos migratórios atuais não serem muito diferentes do que antes de 1914, naquele período encontrava-se facilidade em apurar o volume de produtos comercializados enquanto os fluxos de capitais da sociedade contemporânea tornaram-se instantâneos e de difícil medição.

O equívoco de considerar a globalização como sinônimo da integração dos mercados é que esta definição negligencia outros motores importantes do fenômeno, como o jurídico, o político e o cultural. Além disso, disserta Mann (2013, p. 3), a globalização não ocorre apenas quando a economia cresce, porque as recessões também são globais. No período de 1914 a 1945, por exemplo, além de as duas guerras mundiais terem afetado todos os países, o comércio internacional em proporção ao PIB decaiu, causando a globalização da desintegração econômica. Esse argumento mostra, assim, duas faces da globalização.

Para Esteban Ortiz-Ospina e Max Roser, da University of Oxford, o início da Primeira Guerra Mundial representou o declínio do liberalismo e o aumento do nacionalismo, os quais levaram a uma queda no comércio internacional. No gráfico citado por eles,

percebe-se a redução considerável do comércio internacional no período entre guerras.

Figura 1 - Comércio mundial de 1872 a 1947



Fonte: ORTIZ-OSPINA; ROSER, 2016

Segundo Michael Mann, a expansão econômica tem variado geograficamente e tem sido menos global do que seus defensores proclamam. Sua primeira onda, no final do século XIX, integrou a Europa ocidental e suas colônias, estabelecendo uma economia marítima contrastante com o restante do mundo. A segunda onda, ocorrida durante a década de 1960 do século XX, aproximou os mercados europeus com o leste asiático – deixando de fora a África e a Ásia central. Desta forma, não se pode generalizar o fenômeno sem considerar a geografia diferenciada e a seletividade de sua abrangência (MANN, 2013, p. 3).

Para o referido autor, há diversos equívocos nessa questão. Os economistas, por exemplo, tentam explicar a globalização por meio do crescimento da produtividade, sem se ater suficientemente às mudanças tecnológicas. Os historiadores, a seu turno, tornam-se imprecisos ao reduzir as inovações do século XIX e XX às ferramentas de transporte (ferrovias e aviões) e de produção

(máquinas elétricas e a combustão). Com tais argumentos Mann busca demonstrar a forte interdependência da globalização (MANN, 2013, p. 4).

Ao buscar um ponto de partida para explicar a globalização, Olsson refere tendências, contextos e acontecimentos que contribuíram para o surgimento do fenômeno, porquanto até os antigos impérios tiveram características globalizantes. Para ele, a “globalização remete a muitas datas, cuja delimitação está diretamente relacionada com o conteúdo do próprio conceito de globalização” (OLSSON, 2003, p. 93), assinalando a divisão da bibliografia científica em dois marcos denominados “distante” e “recente”, a seguir descritos.

Roland Robertson enquadra-se no conceito de marco distante, porquanto defende a existência de cinco fases histórico-temporais “que levaram à atual circunstância de alto grau de densidade e complexidade global” (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

A primeira, denominada “embrionária”, inicia no século XV e vai até a metade do século XVIII, e caracteriza-se pelo declínio do sistema medieval e a ascensão do Estado-nação e dos conceitos de “indivíduo” e “humanidade” (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

A segunda fase, intitulada “incipiente”, prossegue até 1870, e é marcada pelo surgimento dos primeiros problemas internacionais e pela uniformização de conceitos de “gênero humano” e “cidadania” (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

A terceira fase chama-se “da decolagem” e abrange o período de 1870 a 1920, que ficou marcado pela emergência de tendências globalizantes, integração no âmbito de uma sociedade internacional, aumento do número e da velocidade dos mecanismos de comunicação e a eclosão da primeira Guerra Mundial (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

A quarta fase intitula-se “da luta pela hegemonia” e prosseguiu até 1960, caracterizando-se por conflitos acerca do sistema econômico prevalente e a bipolaridade entre EUA e URSS.

Outras características dessa fase são a Segunda Guerra Mundial, a Guerra Fria e a criação da ONU (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

A fase “da incerteza” é a última da divisão de Robertson, e refere-se ao período desde 1960, caracterizando-se pelo desenvolvimento da tecnologia, intensificação da consciência global em torno dos direitos civis, ecologia e humanidade, crescimento de instituições globais e a criação de armas de destruição em massa (ROBERTSON, 1999, p. 88-89).

Esse período “da incerteza” em que a humanidade atualmente vive teria sido propagado, segundo Robertson, como se fosse algo incidente por todo o globo, mas, na prática, foi um processo de admissão de sociedades não europeias à lógica eurocêntrica. Para o autor, essa dinâmica corresponde a uma unificação seletiva do mundo: “sustento que a chamada globalização, a despeito dos conceitos divergentes sobre o tema, pode ser melhor entendida como indicativo do problema da forma como o mundo se torna ‘unido’, mas não integrado, de forma funcional simplista” (ROBERTSON, 1999, p. 79).

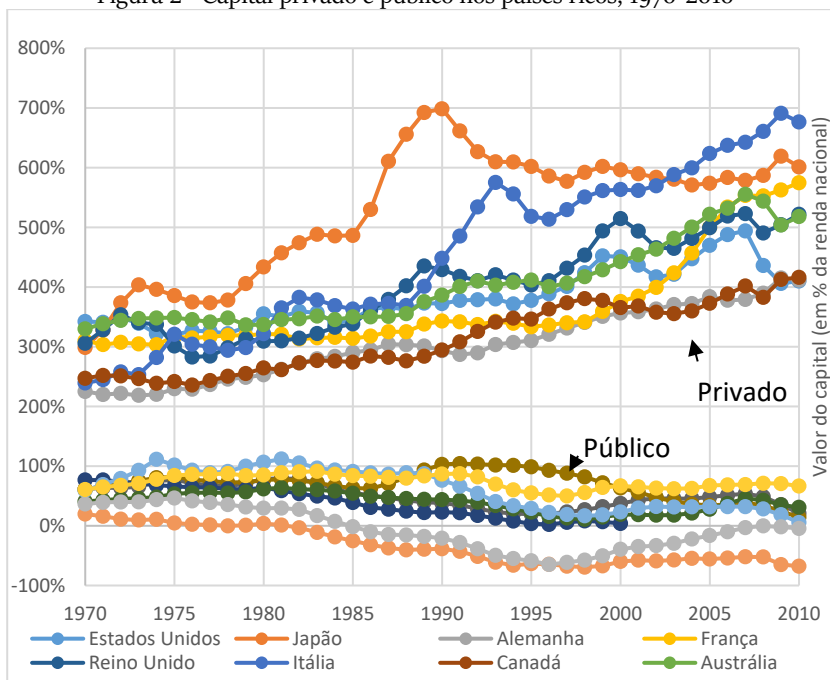
O marco recente apontado por Olsson, por outro lado, insere a globalização em um contexto histórico relacionado com o avanço tecnológico nas telecomunicações e na informática, e uma conjuntura de consolidação do modo de produção capitalista e expansão por todos os territórios economicamente interessantes. Nessa acepção, destaca-se “o caráter econômico da sua emergência como fio condutor da análise contemporânea no bojo expansionista do capitalismo avançado”. Assim, quanto às projeções da globalização, todos os demais âmbitos (social, cultural, político e jurídico) passaram a exercer um papel coadjuvante ou complementar à órbita econômica (OLSSON, 2003, p. 94).

Nesse sentido, François Chesnais aponta que o “motor” econômico desse processo parece ser impulsionado por dois movimentos conjuntos e interligados: o primeiro “pode ser caracterizado como a mais longa fase de acumulação ininterrupta do capital que o capitalismo conheceu desde 1914”, e o segundo

pertence “às políticas de liberalização, de privatização, de desregulamentação e de dismantelamento de conquistas sociais e democráticas, que foram aplicadas desde o início da década de 80” (CHESNAIS, 1996, p. 34).

Os argumentos de Chesnais são confirmados por Thomas Piketty mediante a demonstração de índices com a queda da participação do capital público no capital nacional, principalmente na França e na Alemanha, “onde o patrimônio público líquido representava cerca de um quarto – ou até um terço – da riqueza nacional entre os anos 1950-1970 e hoje equivale a somente uns poucos pontos percentuais” (PIKETTY, 2014, p. 182).

Figura 2 - Capital privado e público nos países ricos, 1970-2010



Fonte: Anexo Técnico (PIKETTY, 2015)

Em complemento, Piketty aponta que “nas oito principais economias desenvolvidas do planeta, observa-se de 1970 a 2010 uma redução gradual da razão entre o capital público e a renda nacional,

paralelamente à alta da relação entre capital privado e renda nacional”, refletindo, em parte, um movimento de privatização da riqueza nacional (PIKETTY, p. 182).

Para William Robinson, no mesmo sentido, a globalização constitui um novo período na evolução do capitalismo e caracteriza-se por uma sequência de transformações essenciais nos sistemas nacionais de acumulação que tem caminhado rumo à formação de um mercado global integrado e de um Estado transnacional desvinculado de territórios. Para Robinson, portanto, globalização teria um marco recente (ROBINSON, 2011, p. 740).

Na visão de José Eduardo Faria, embora a globalização seja um fenômeno antigo, porquanto também teria ocorrido “nos antigos impérios, provocando sucessivos surtos de modernização econômica, cultural e jurídica”, o fenômeno da atualidade tem seu núcleo totalmente novo porque sua área de abrangência é muito maior, “criando algo qualitativamente diferenciado de quase tudo o que se teve até agora em matéria de ordenação socioeconômica e de regulação político-jurídica” (FARIA, 1999, p. 60).

Portanto, na visão de Faria, a globalização não é um fenômeno novo ou original em si, mas o novo é sua definição atual, decorrente da “convergência de distintas e importantes transformações institucionais, políticas, organizacionais, comerciais, financeiras e tecnológicas ocorridas ao longo das décadas de 70, 80 e 90” (FARIA, 1999, p. 62-63).

Segundo Paolo Grossi, “a globalização é um enorme fenômeno em curso, que está se desenvolvendo e transformando dia após dia”, parecendo-se com areias movediças, causadoras de certo afastamento dos juristas, os quais, habituados a afligir hipóteses estáveis, assustam-se com a plasticidade da globalização, difícilíssima de ser estancada (GROSSI, 2009, p. 156).

Chesnais, por exemplo, denomina ser a globalização “apenas outra etapa do processo de internacionalização, tal como o conhecemos a partir de 1950. Fala-se, na verdade, numa nova

configuração do capitalismo mundial e nos mecanismos que comandam seu desenho e sua regulação” (CHESNAIS, 1996, p. 13).

Para Faria a globalização é um processo de “integração sistêmica da economia em nível supranacional, deflagrada pela crescente diferenciação estrutural e funcional dos sistemas produtivos e pela subsequente ampliação das redes empresariais, comerciais e financeiras em escala mundial”, as quais atuam autonomamente da regulação estatal (FARIA, 1998, p. 52).

Para Olsson, os conceitos da globalização se repartem em dois sentidos: o primeiro a vê como um fenômeno contemporâneo, em movimento, rejeitando as proposições de que a globalização seria algo estanque, enquanto o segundo sustenta sua incidência em diversos âmbitos da vida humana, de modo emaranhado, interdisciplinar e com a habilidade de transpor os limites dos Estados (OLSSON, 2003, p. 116).

Deste modo, apesar de existirem controvérsias, parece haver maior inclinação dos pesquisadores em afirmar que a globalização transcende a economia e impacta todos os bens da vida, inclusive a política, a cultura e o direito. Essa assertiva é defendida por Marshall McLuhan e Q. Fiore, autores do termo “aldeia global”, cujo significativo refere a existência de uma cultura universal ampla e supostamente irreversível, porquanto a humanidade tem crescentemente compartilhado ideias e padrões sociais cujo “esquecimento” não é passível de ser empreendido (IANNI, 2013, p. 123). Exemplo corrente é o *american way of life*.

Embora a modernidade tenha contribuído para a formação das principais instituições seculares da atualidade, notadamente o Estado-nação, seus fundamentos mostram-se insuficientes para compreender a sociedade contemporânea em todas as suas complexidades. Para tanto, deve-se prosseguir rumo a um novo marco científico.

No âmbito econômico, verifica-se a existência de uma tentativa combinada de unificação e desregulamentação dos mercados, a fim de incentivar a concorrência e as rivalidades

comerciais ao mesmo tempo em que desprestigia argumentos contrários. Como a competição é premissa do sistema, os investimentos, domínios e transferências tecnológicas tendem a concentrarem-se e polarizarem-se em espaços macrorregionais ou nacionais. Como consequência, extrai-se a desorganização do mercado de trabalho e o agravamento das desigualdades sociais (ARRUDA, 1998, p. 41).

Para Ulrich Bech, a globalização apresenta grandes riscos à humanidade, porque a transposição de barreiras econômicas, informacionais, técnicas e culturais modifica o núcleo das relações humanas, condicionando-as de acordo com seus paradigmas, de extensão ainda inverificável (BECK, 1999, p. 46-47). Em síntese, a ameaça trazida pela globalização estaria no desconhecimento de suas implicações, tal qual um salto em um precipício escuro – o saltador não sabe o que lhe espera no fundo.

Aliás, é recorrente o emprego de metáforas pelos estudiosos da globalização. Sua utilização se relaciona com a aparente insuficiência teórica a explicar a complexidade do fenômeno. Assim, os espaços vazios acabam preenchidos por fatos da vida. André-Jean Arnaud, por exemplo, compara a globalização a um vírus biológico, porquanto se trata de um “processo social, econômico, cultural e demográfico que se instala no coração das nações e as transcende ao mesmo tempo, de tal forma que a atenção limitada aos processos locais, às identidades locais, às unidades de análise locais, torna incompleta a compreensão do local” (ARNAUD, 1999, p. 16).

2.1.2 Correntes interpretativas

A despeito dessas ponderações iniciais, a globalização suscita interpretações divergentes que colocam em questão a própria veracidade do fenômeno. No curso da investigação, observaram-se pelo menos duas linhas de pensamento paralelas, as quais foram esquematizadas por Giovanni Olsson (2003, 99) em sua já citada

obra “Relações Internacionais e seus Atores na Era da Globalização” como “correntes negativas e positivas”.

A corrente negativa, liderada por Hirst e Thompson, rejeita a ocorrência da globalização como um fenômeno autônomo, indicando tratar-se apenas de um desdobramento do sistema capitalista em contínua expansão. Sustentam eles tratar-se de um mito, com conotação vaga e pejorativa, porquanto fora caracterizada como sendo “um conceito em moda nas Ciências Sociais, uma máxima central nas prescrições de gurus da administração, um slogan para jornalistas e políticos de qualquer linha”. Para sustentar essa tese, os autores desenvolvem cinco argumentos (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 14-20).

O primeiro argumento sustenta ser a economia atual menos aberta e integrada do que em 1870 a 1914. Para tanto, referem ser maior o fluxo comercial envolvendo as capitais e as colônias frente aos dados de 1993, e, ainda, que a migração de trabalhadores pelo globo ocorreu massivamente durante o século XIX, e não no século XX (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 339).

Tabela 1 - Volume de exportações e importações proporcionais ao PIB nacional

País	Ano 1913	Ano 1973	Ano 1993
Reino Unido	44,7 ⁰ %	39,3 ⁰ %	40,5 ⁰ %
França	35,4 ⁰ %	29,0 ⁰ %	32,4 ⁰ %
Alemanha	35,1 ⁰ %	35,2 ⁰ %	38,3 ⁰ %
Japão	31,4 ⁰ %	18,3 ⁰ %	14,4 ⁰ %

Fonte: HIRST e THOMPSON, 1998, p. 339

Para eles, existem poucas empresas transnacionais e inexistência de tendência de crescimento porque a maioria possui base referencial nacional. Como método de comprovação, mostram tabelas de 1987, 1992 e 1993 para evidenciar a preponderância de vendas das empresas transnacionais para o país de origem da matriz do que para os outros países – demonstração empírica comprovatória de certa relação de dependência (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 147).

Em prosseguimento, narram inexistir fluxo de investimentos e empregos em países em desenvolvimento, apresentando gráficos onde a concentração produtiva e tecnológica centra-se nos países ditos desenvolvidos. Por exemplo, de 1980 a 1991, os EUA, Canadá, Europa e Japão acumularam 75% do investimento global mesmo possuindo apenas 14% da população. Para eles, a globalização não fomenta o emprego, porquanto as unidades fabris das grandes indústrias são instaladas em estrito interesse da redução de custos produtivos, uma vez que nos países pobres a remuneração é mais baixa (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 180).

O quarto argumento é que a economia não globalizou, porque o fluxo comercial, financeiro e de investimentos está concentrado na denominada tríade dos EUA, Canadá e Japão, que em 1992 originou 69,9% de todas as exportações no comércio mundial, sendo certo ainda que “entre 57% e 72% da população mundial estão na receita de apenas 8,5% do investimento externo direto global”. Para eles, a globalização seria seletiva e incidiria apenas nas matérias de interesse dos países economicamente centrais (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 113).

Por fim, o quinto e último postulado crítico proclama a carência de sustentação teórica para a tese de inexistência de governabilidade dos mercados globais, porquanto a falta de ferramentas regulatórias da economia não é acaso, mas a vontade das “doutrinas econômicas que prevalecem entre as elites” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 15).

Portanto, Hirst e Thompson referem ser a globalização um mito a serviço do capitalismo, cujo propósito é apenas desacreditar a proposta de que seria possível construir uma governabilidade global alternativa ao desenvolvimento desmedido dos mercados.

Esse pensamento está muito ligado ao “sul global” e, em síntese, censura a globalização e seus caminhos para os problemas econômicos do mundo. De acordo com esses críticos, os frutos da globalização não são usufruídos universalmente, mas principalmente pelos Estados ricos, devido ao seu controle superior sobre o fluxo de

capital e o sistema de comunicação. Assim, ao invés de a globalização superar a divisão “norte desenvolvido” e “sul subdesenvolvido”, esta tem sido agravada – fato este extensamente comprovado por Thomas Piketty na sua obra (PIKETTY, 2013, p. 244).

Tal corrente sustenta ainda ter havido a exclusão de milhões de pessoas da esfera de incidência da globalização, as quais sofrem em silêncio, sendo equivocada a interpretação de substituição da economia nacional pelo mercado mundial integrado, porquanto o Estado ainda tem o controle sobre o que é produzido e comercializado. Para tais autores, o controle estatal não seria de todo o ruim, porque um mercado global orientado para o lucro poderia deixar de pensar no benefício das pessoas – função precípua do Estado-nacional.

Assim, a globalização não teria gerado um mercado mundial integrado e livre, mas blocos econômicos antagonistas, rivais e regionais na Europa, América e Ásia. Estes blocos econômicos regionais lutariam uns contra os outros para o controle de mercados em diferentes partes do mundo. Portanto, os princípios do livre comércio supostamente defendidos pelos grupos econômicos esconderiam uma briga por maior espaço no mercado.

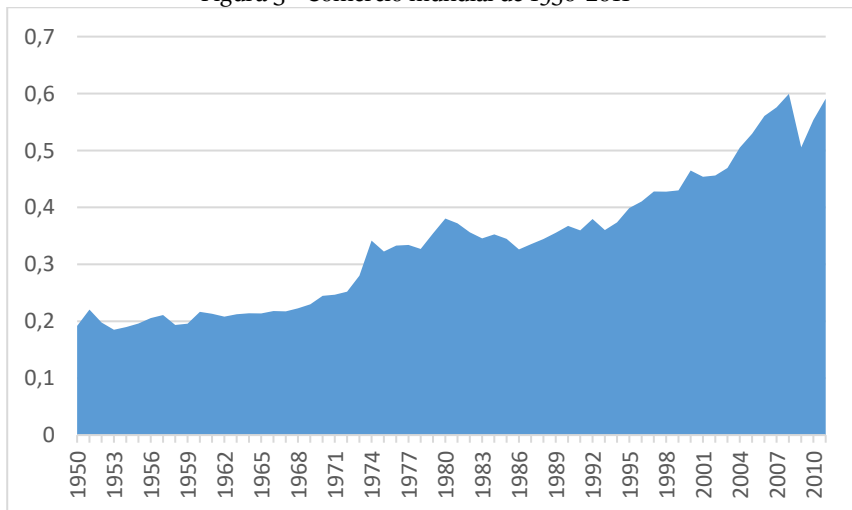
Em contraposição a esta linha de pensamento, a corrente positiva “parte da ideia comum de que a globalização é um fenômeno real e peculiar, integrado à sociedade mundial contemporânea e, pois, deve ser analisado de forma diferenciada como novo objeto do conhecimento” (OLSSON, 2003, p. 101). Rejeita os argumentos da corrente anterior, demonstrando que tais conclusões não são suficientes para invalidar a tese da globalização.

Os principais adeptos dessa corrente são François Chesnais (1996), Anthony Giddens (2007) e José Eduardo Faria (1999), para quem a globalização é um fenômeno real e peculiar e deve ser analisado de modo distinto, como um novo objeto do conhecimento, não sendo importante a quantidade de fluxos, mas sim a qualidade e o fundamento destes.

Quanto aos dois primeiros argumentos de Hirst e Thompson (1998), os teóricos da corrente positiva revidam afirmando que o importante não é a quantidade de empresas transnacionais ou o volume de capitais envolvidos no comércio internacional, notadamente porque surgiram novos processos produtivos, formas de organização e instrumentos de comércio, causando uma notável descentralização da produção (OLSSON, 2003, p. 103). Assim, não é porque o número de cargas despachadas em navios seja menor, que os fluxos reduziram: a telemática introduziu novas mercadorias impossível de serem mensuradas desse modo, como é o caso dos atuais aplicativos eletrônicos e os serviços de *casting* via internet (Netflix, Spotify, etc).

Além disso, as estatísticas mais recentes mostram o crescimento constante do comércio internacional. Esta observação pode ser conferida no gráfico a seguir, com estimativas de exportações mundiais para o período 1950-2011. Os dados são citados por Esteban Ortiz-Ospina e Max Roser (2016), da University of Oxford.

Figura 3 - Comércio mundial de 1950-2011



FONTE: ORTIZ-OSPINA; ROSER, 2016.

Verifica-se, assim, que o crescimento comercial seguiu aproximadamente um caminho exponencial no período 1800-2010. Na verdade, o crescimento das exportações tem sido tão grande no século passado que a queda inter-guerras, demonstrada na Figura 1, é irrelevante.

No que se refere aos demais pontos suscitados por Hirst e Thompson (1998), tanto Chesnais (1996, p. 33) quanto Faria (1999, p. 234) argumentam que a ausência de investimentos nos países em desenvolvimento, ao invés de descaracterizar a globalização, apenas a ressalta, porque uma das peculiaridades do fenômeno é justamente as discrepâncias e desigualdades. Como a globalização muitas vezes globaliza as mercadorias, mas não o capital, sua lógica implica o empobrecimento dos países do terceiro mundo.

Essa perspectiva de apoio à globalização origina-se principalmente no denominado “norte global” e fundamenta-se na tese de que a globalização beneficiou imensamente o mundo, porquanto o desenvolvimento de um mercado global integrado auxiliaria os ricos e aos pobres ao mesmo tempo. Isto é, se os ricos obtivessem mão de obra barata, os pobres teriam acesso mais fácil ao mercado de bens e serviços – e isso ajudaria a ambos.

Os defensores deste ponto de vista acreditam que a globalização acabou por trazer os frutos da economia liberal para as pessoas em todo o mundo e, com isso, quebrou os grilhões da economia controlada pelo Estado, subsidiada e ociosa, que não é orientada para o crescimento. O processo de globalização acabaria por integrar as economias nacionais num mercado global interconectado, e os frutos dessa interligação poderiam ser compartilhados por todos os Estados, ricos e pobres. Uma economia livre e liberal, centrada no crescimento econômico, ajudaria os países a avançar no caminho de um desenvolvimento sem precedentes, reduzindo assim a distância entre ricos e pobres.

Nessa linha, também creem que, do ponto de vista econômico, as fronteiras nacionais estão se tornando menos importantes. O mercado global está tornando a geografia nacional irrelevante,

porque a oscilação de preços de *commodities* afetaria tanto as donas de casa de países pobres quanto a indústria de países ricos, de modo que a globalização poderia ser compreendida como um nivelador da economia global.

De todo modo, as visões contraditórias sobre a globalização refletem o interesse pelo fenômeno. Assim, em que pese inexistam um consenso teórico a respeito de sua conceituação, os elementos referidos delineiam os principais argumentos científicos que envolvem o fenômeno. Adota-se na presente pesquisa, assim, uma corrente intermediária que será doravante apresentada e que tem fundamento em diversos teóricos.

Essa terceira visão engloba estudiosos defensores do argumento de que o problema da globalização não reside no fenômeno em si, mas na forma como ela está sendo administrada. Para estes investigadores, se houver um redirecionamento dos objetivos econômicos para os humanos, a globalização tenderia a ser imensamente benéfica para a sociedade. Para tal corrente, este fenômeno é seletivo, contraditório e paradoxal, não podendo ser interpretado como um processo universal porque não permite o acesso e divisão equânime dos frutos.

Para que as contradições decorrentes de sua ótica excessivamente formal sejam compreendidas, é preciso apontar para dois exemplos: (a) embora todos os povos sejam formalmente livres e iguais, existem muitas barreiras políticas, jurídicas e sociais para que ocorra a imigração de pessoas às nações desenvolvidas; (b) apesar de a globalização sustentar uma estrutura estatal menos interventiva no âmbito externo e interno, demanda concomitantemente um Estado forte que possa institucionalizar políticas liberais como os processos de privatização e desregulamentação (OLSSON, 2003, p. 128).

Joseph Stiglitz, defensor da corrente alternativa, argumenta que a globalização vem sendo criticada pela academia do mundo porque ela parece minar os valores tradicionais da sociedade e o

desenvolvimento econômico sustentável, lado adverso este que parece estar sendo apreciado pelos seus gestores (STIGLITZ, 2002).

Segundo ele, a globalização precisaria ser mais humana para que a sociedade possa colher os seus benefícios e, para isso, seria necessária uma remodelação complexa. As mudanças sugeridas por Stiglitz (2002) são: (1) reformar o sistema financeiro internacional com mudanças drásticas no trabalho das instituições financeiras globais como o FMI, a OMC e o Banco Mundial; (2) adotar políticas para um crescimento sustentável, equitativo e democrático; e (3) alterar a visão capitalista do “desenvolvimento”, onde os países industrialmente avançados “orientam” o processo de desenvolvimento das nações mais fracas, passando aos países menos avançados a responsabilidade pelo seu próprio desenvolvimento.

Para Olsson, essa concepção embora admita “a globalização como um fenômeno tangível na realidade mundial contemporânea, percebe que ele não é isonômico nas oportunidades geradas aos participantes e tampouco cumpre suas promessas de desenvolvimento, notadamente no Terceiro Mundo” (OLSSON, 2003, p. 103-104).

Para essa linha, a globalização é seletiva porque “não é todo o planeta que interessa ao capital, mas somente partes dele, mesmo que suas operações sejam poluidoras em nível mundial, no plano da ecologia como em outros” (CHESNAIS, 1996, p. 18).

Essa compreensão admite a crítica desse processo e a possibilidade de que a sociedade institua ferramentas de controle da globalização. Para Olsson, “as contradições e a própria exclusão social drástica causadas por esse fenômeno justificam a necessidade de seu controle. As alternativas para reorientar o processo de globalização, em vista da construção de uma sociedade mais justa e solidária, são apresentadas por vários autores, conforme seu viés analítico próprio e sua compreensão do alcance do problema” (OLSSON, 2003, p. 104).

Essas advertências nos levam à conclusão que a globalização não é um fenômeno tão amplo e extenso quanto seus defensores dizem, isto é, que as suas contradições fazem com que ela não seja tão “global” assim. Em concomitância, percebe-se a influência de uma tendência não homogeneizante que resiste à ideia de superação do local.

Nesse sentido, existe uma relação entre a difusão de padrões globais e a diversidade cultural, porque “la extensión de lo que se tiene por local se ha construido en gran parte sobre una base que va mas allá de lo local (translocal) o que lo supera (superlocal)” (ROBERTSON, 2003, p. 263). Para Robertson, as expressões derivadas do local surgiram como reflexo da globalização, que impingiu valores globais ressaltando as distinções culturais.

Prossegue o autor, defendendo que “el argumento que vertebra toda esta discusión se centra, pues, en el propósito de transcender el debate sobre ‘homogeneización global’ frente a ‘heterogeneización’”. Para ele, não se trata de escolher entre homogeneização e heterogeneização, mas os modos em que ambas as tendências construíram os estilos de vida na última parte do século XX, concluindo ele que em diversas áreas da vida contemporânea “se están dando sucesivos y calculados intentos de combinar homogeneidad con heterogeneidad y universalismo con particularismo” (ROBERTSON, 2003, p. 265).

Embora a “cultura global” esteja recheada de valores homogêneos e americanizados, os produtos da globalização são absorvidos e interpretados de diferentes maneiras, de acordo com a cultura de cada local. Nesse sentido, Robertson refere que o global não se contrapõe ao local, mas aquilo que nos acostumamos a referir como local está essencialmente inserido dentro do global (ROBERTSON, 2003, p. 276). Aí que surge a ideia de “glocalização”.

Para Pedro da Costa Junior (2016, p. 177), os termos “glocal” e “glocalização” foram inspirados pela palavra japonesa “*dochakuka*”, que se refere ao costume agrícola de adaptar as técnicas alheias para as condições laborais locais, e que vem sendo

utilizada no jargão empresarial japonês para definir uma visão global adaptada para o ambiente local.

Prossegue o autor argumentando que “a noção de ‘glocalização’ permite introduzir na globalização uma realidade multidimensional e, ademais, a junção entre global e local impede que o termo ‘local’ defina exclusivamente certa ideia de identidade, cômoda diante do caos da modernidade”. Assim, embora a globalização não esteja resumida à sua dimensão econômica – e tendo o “local” como agente definidor de sentido para o processo macrossocial –, “parece praticamente inescapável desassociar tal processo do novo salto dado pelas instituições econômicas globais nas últimas décadas, tais como apontados, distintamente, por Wallerstein (2005; 2012) e Robinson (2010); bem como perceber assimetrias constituintes dessa interação entre o ‘local’ e o ‘global’” (DA COSTA, 2016, p. 179).

A esse respeito, Robertson (2003, p. 282) narra que a “glocalização” pode ser verificada nas estratégias das empresas em expandir mercados combinando valores globais com os interesses dos lugares. Exemplos desse fenômeno ocorrem quando as corporações transnacionais criam produtos com configurações específicas para mercados predeterminados. Em outros termos, a “glocalização” é um conceito que se contrapõe à metáfora de “macdonaldização do mundo”, e sugere uma globalização com fronteiras, isto é, um fenômeno ajustável aos costumes locais ao invés de suprimi-los.

Apesar do “local” da “glocalização” representar uma reação, e não um reforço, ao significado de “global”, Mann (2013, p. 8), em contraposição, narra que a “glocalização” indica o enfraquecimento do Estado-nação tanto do ponto de vista macro quanto micro, porquanto as forças econômicas globais estariam fortalecendo o local (“cidades globais”, por exemplo), conceito mais ligado à economia global do que à nacional.

Mesmo assim, Mann rejeita essa suposição taxando-a de exagerada, porquanto refletiria uma equivocada visão ocidental e

universalista do capitalismo. Narra o autor a existência de muitas versões do capitalismo ao redor do mundo, sendo que em muitos países o acesso aos recursos econômicos ocorre mediante intervenção do Estado (MANN, 2013, p. 9).

Assim, apesar da globalização supostamente representar o alvorecer de um mundo onde todas as sociedades vivam juntas em um emaranhado de valores, produtos e informações compartilhadas, inexistente um governo global, um “*global cop*”, com legitimidade e capacidade suficiente para regular as relações sociais e aplicar sanções, suscitando o surgimento de atores não-estatais que se apropriam da capacidade de governança dos governos.

2.1.3 Aspectos distintivos e dimensões

Mesmo advertindo tratar-se de um resumo apertado e controverso, Olsson refere cinco distinções gerais que ilustram as características do fenômeno, estruturando-as como “traços distintivos em torno de eixos analíticos comuns” (OLSSON, 2003, p. 119).

A primeira distinção é a “ideia de prevalência do domínio econômico sobre outros campos, por expressão do capitalismo avançado, na modalidade do capital financeiro mundializado” (OLSSON, 2003, p. 119), o qual é compartilhado pela maioria dos pesquisadores da matéria, mesmo havendo certa cizânia em sua amplitude.

A segunda alude à “ideia de dependência direta do avanço das tecnologias de informática e comunicação, como impulsoras dos mecanismos de expansão do próprio capital acima e além dos Estados nacionais, reduzindo o tempo e as distâncias entre as diversas relações”. Essa característica da globalização relaciona-se com o desenvolvimento da tecnologia e informática e a constituição de identidades globais (OLSSON, 2003, p. 120).

A terceira característica é a de que a incidência da globalização é desigual e contraditória, “gerando exclusões em larga escala.

Sendo o impulso do processo fundamentalmente econômico, e considerando-se que os interesses econômicos são seletivos na maximização do lucro, é lógica a também seletiva expansão”, o que causa dessemelhanças nos processos “de integração global, de distribuição de renda e de participação efetiva na gestão de seus rumos” (OLSSON, 2003, p. 120).

A quarta distinção fenomenológica é a peculiar dinâmica e multidimensionalidade do processo, porquanto, “de um lado, acelera-se a velocidade do deslocamento das informações e das interconexões do processo, e de outro, essa interconexão expande-se em uma longa e intrincada teia, envolvendo outros campos, como o social, o cultural, o político e o jurídico” (OLSSON, 2003, p. 121). Nesse sentido, a transferência do capital de um lado para outro do planeta pode causar uma repentina alteração das estruturas de trabalho e emprego, gerando fome e exclusão social sem que seja possível responsabilizar as empresas por esses resultados.

A quinta e última particularidade da globalização é a “ideia de redefinição de atores e cenários de atuação, nos planos local/regional, nacional e global. Essa assertiva traz à tona a ideia de que a globalização deve ser entendida como ‘ordem política incipiente’” impossível de ser desconstruída (OLSSON, 2003, p. 121). Aqui, encaixam-se tanto a questão da “glocalização” quanto a ascensão de atores não estatais.

Embora Olsson alerte em sua obra que a abordagem ali apresentada não intenta esgotar a questão das características da globalização, sua exposição é peculiar e resume uma densa pesquisa bibliográfica por trás do fenômeno, elemento essencial para que o processo seja entendido também a partir de suas contradições.

Quanto às dimensões da globalização e seus impactos, apesar de o principal motor realmente ser o econômico, o fenômeno influi e é influenciado em outras dimensões, quais sejam, a sociocultural, a política e a jurídica. Estas quatro dimensões serão averiguadas a seguir mediante a contextualização dos seus problemas empíricos.

Como antes dito, a dimensão econômica deve ser considerada como o primeiro âmbito fenomenológico da globalização, porquanto se liga à ascensão das corporações e à preponderância destas no processo, que tornam o cenário economicamente mais globalizado do que em comparação aos âmbitos social, jurídico ou político. Como atualmente tal dimensão constitui o principal propulsor da globalização, não é de seu interesse que haja uma maior regulação político-jurídica da sociedade global, porquanto o capital utiliza-se dessas brechas no sistema justamente para elidir tributos e escapar do controle estatal.

Como nos antecedentes históricos da globalização estão as corporações, é compreensível que a dimensão econômica ganhe tamanha preponderância, já que o seu funcionamento é catapultado pelo comércio mundial de bens e serviços. Assim, a implicação humana é que apesar de as transações comerciais ocorrerem instantaneamente, a seletividade da ideologia neoliberal impõe aos territórios uma globalização apenas nos temas interessantes aos mercados. Além disso, a descentralização tem impingido a falência de empresas locais e ameaça as localidades com o desemprego estrutural.

A segunda dimensão da globalização é a sociocultural, porquanto esta causa mudanças importantes na cultura e na sociedade, especialmente se a questão for vista do ponto de vista local. Mesmo relativizando a questão a partir da “glocalização”, alguns valores ocidentais têm se replicado por diversos territórios, ao tempo em que a cultura árabe não tem atingido o mesmo grau de sucesso, por exemplo. Esses padrões têm escala global, penetram nas mais diversas tessituras sociais e provocam tendências com muita rapidez.

Essa dimensão também afeta nossa visão da geografia, do consumo e das telecomunicações. Os fusos horários e o calendário gregoriano moveram mais povos para padrões globais, enquanto as telecomunicações tornaram-se mais fáceis e rápidas através da introdução de telefones, e, em seguida, máquinas de fax,

computadores, e-mail e a internet. Rádios e televisões espalham notícias, música e propaganda de forma instantânea, mostrando às pessoas o que aconteceu em outras partes do mundo, ampliando seus horizontes e impondo-lhes seus desejos e necessidades de consumo. Normas ocidentais misturam-se com velhas tradições que podem ser facilmente apagadas por restaurantes McDonald's ou filmes de Hollywood. Em geral, as diferenças culturais parecem estar se dissolvendo.

O problema deste âmbito é que, ao incidirem sob os costumes, comunicação, moda e alimentação de povos ditos “de terceiro mundo”, os valores destes locais têm sofrido forte resignificação, causando perda da identidade social e do sentimento de pertencimento em detrimento de padrões importados e cunhados para outros contextos.

A dimensão política da globalização pode ser resumida como a influência nos governos para que, a fim de participar plenamente no livre comércio, as economias moldem instituições estáveis, garantam direitos humanos formais, leis para proteger a liberdade de propriedade, bem como governos eficazes e princípios básicos em matéria de educação. As repúblicas representativas ocidentais tendem a satisfazer essas necessidades, uma vez que são orientadas para o exterior, liberais e dificilmente perturbam o mercado livre.

Sob outro paradigma, tem-se percebido que o Estado, isoladamente, reduziu sua capacidade de governança, poder este que passou a ser exercido de forma mais efetiva tanto por organizações intergovernamentais quanto por corporações transnacionais. Assim, como inexiste um Estado que exerça a supremacia no cenário internacional, os “territórios” não nacionais como o espaço sideral e as águas internacionais acabam sem regulação adequada e constituem um gigantesco buraco negro em favor das corporações.

Por fim, a dimensão jurídica é a última aqui tratada e seu principal efeito é que a globalização causa uma expansão do

capitalismo e seus valores a ponto de que as pessoas dividam definições jurídicas idênticas para os direitos e responsabilidades.

O viés negativo desse efeito é que os referenciais normativos acabam padronizados, como se uma mesma dogmática jurídica fosse solução para os problemas de toda a sociedade, o que, sabe-se, é um tremendo engano, porque cada localidade é alicerçada em visões culturais e morais diferentes. Não há como impor o respeito aos direitos humanos das mulheres de uma hora para outra em povos que historicamente marginalizaram esse gênero. Para a alteração de práticas sociais, não adianta impor normatividade, sob pena de o direito sucumbir acusado de inefetividade ou ilegitimidade.

Outros pontos negativos do fenômeno são que o crime, as doenças, o terrorismo e outras ameaças à humanidade também tem seus fluxos acelerados. A facilidade de comunicação aproximou grupos rebeldes, descomplexificou a compra de armas e a interceptação de informações internacionais. Dentro do mundo globalizado, emerge uma sociedade de risco incontrolável que afeta não somente forças armadas e políticas, mas cada ser humano. Além disso, a terceirização vem junto com a globalização, levando antigos empregos seguros e tradicionais para outros países onde os salários são mais baixos e, portanto, os lucros maiores. Isso resulta em desemprego, maior competição no mercado de trabalho, insegurança e incerteza em relação ao futuro.

Outro fator altamente perturbador é a poluição ambiental. Com o aumento do consumo, vem a degradação, como oceanos poluídos, florestas destruídas, espécies ameaçadas, pandemia de problemas de saúde, desperdício de recursos e aquecimento global. Esses efeitos são graves, irreversíveis e influenciam para sempre a humanidade.

Percebe-se, assim, que tentar conciliar instituições seculares, cujas bases são rígidas e não aceitam transformação, tem sido um dos principais paradoxos da atualidade. O Estado-nação e a soberania, dois conceitos que remontam ao fim da Idade Média, são

insuficientes para explicar e regular o contexto pós-moderno, onde não há fonte única do poder.

Há, sim, um sistema pluralista na produção de regras em que as corporações transnacionais ocupam lugar de destaque. Tais organizações impõem o pensamento neoliberal e fogem da tutela estatal no que se refere ao arbitramento de litígios comerciais, sob o argumento de que a lenta estrutura jurídica seria incapaz de exarar resultados rápidos em conflitos cada vez mais complexos e tecnológicos.

Desta forma, conclui-se que a globalização tem causado uma relativa descrença no desempenho do Estado, na capacidade deste em ser árbitro na solução dos conflitos da sociedade e da viabilidade de ele regular os âmbitos jurídicos, políticos e sociais. Nesse contexto, vem surgindo novos atores no cenário internacional que atuam nos buracos deixados pelo Estado e, em muitos sentidos, já o tem substituído. É o que se verá no próximo tópico.

2.2 As características dos atores transnacionais

Como as Relações Internacionais constituem uma ciência recente, sua aparente limitação epistemológica é suprida pela apropriação de conceitos e terminologias de outras áreas, como é o caso, na hipótese, dos atores transnacionais. Isso porque, frente à ausência de termo que pudesse denominar aqueles que atuam e desempenham papéis do cenário internacional, acabou-se trazendo este termo das Artes Cênicas para a Ciência Política.

Ao contrário das Relações Internacionais, para o Direito Internacional apenas os Estados e as organizações internacionais são titulares de direitos e obrigações e, dessa forma, possuem capacidade jurídica internacional. Ultimamente, tem-se até admitido que os indivíduos também sejam sujeitos de Direito Internacional, notadamente em questões ligadas ao Direito Penal, Ambiental, Marítimo e Humanitário, mas esta é uma compreensão que suscita controvérsia no âmbito da disciplina, de modo que os

Tribunais Internacionais ainda são cuidadosos com a transformação desse entendimento tradicional.

Essa clivagem ocorre porque o Direito Internacional preocupa-se com a normatividade e a regulação de espaços territoriais a partir da renúncia de soberania por parte dos Estados. Por outro lado, as Relações Internacionais possuem um espectro mais amplo, e ocupam-se do estudo da realidade global sob o prisma histórico, sociológico, político e econômico.

Assim, a utilização da expressão “atores transnacionais” deve se dar no âmbito das Relações Internacionais, enquanto “sujeitos internacionais” liga-se ao Direito Internacional. Esse esclarecimento é essencial porque a primeira categoria abarca uma visão notadamente sociológica de que esses agentes perseguiriam múltiplos interesses mediante a cooperação mútua, enquanto a segunda provém do campo jurídico e limita-se à compreensão estatuída nas normas e costumes do Direito positivo – de modo que os sujeitos possuiriam personalidade jurídica de acordo com seus documentos constitutivos enquanto os atores não estatais funcionam despidos de qualquer requisito formal dessa espécie.

Essa consideração faz com que todos os sujeitos do Direito Internacional possam figurar como atores das Relações Internacionais, enquanto os atores não necessariamente se encaixam no conceito de sujeitos, porquanto, embora possuam influência política e social, essa questão é irrelevante do ponto de vista do ordenamento jurídico.

Não obstante, Odete Maria de Oliveira (2014, p. 65) narra que alguns atores não estatais têm sido tratados como titulares de direitos e obrigações internacionais pela praxe global, como, por exemplo, os “rebeldes”. Essa tendência contrapõe-se à praxe histórica de reconhecer os direitos e obrigações aos insurgentes apenas quando estes respeitassem as regras do direito da guerra, porquanto o discurso humanitário universalista tem incidido sobre esse caso e lentamente transformado os conceitos rígidos do Direito Internacional.

Exige-se dos atores não-estatais, assim, o respeito às determinações do Direito Internacional Humanitário, conforme os Convênios de Genebra de 1929 e 1949. Para Oliveira, “há obrigação não só de respeitar, como ainda de fazer respeitar tal Direito, não somente aos Estados em conflitos, por parte de suas Forças Armadas, como ainda pelos demais integrantes, agrupamentos e pessoas que atuam em conjunto” (OLIVEIRA, 2014, p. 65).

O Conselho de Segurança da ONU tem precedentes declarando o caráter vinculante do Direito Internacional Humanitário e sua incidência inclusive em favor de partes não estatais em áreas de conflito civil, como no Afeganistão, Angola e Palestina, o que, na prática, tem ampliado o conceito de guerra justa para todos os conflitos armados. Essa consideração impõe aos atores não-estatais a sujeição a sanções internacionais – ainda que seja difícil delimitar adequadamente os grupos civis de resistência armada.

No presente subcapítulo, inicialmente estudam-se as transformações históricas sofridas pelo Estado-nação e sua consequente perda da hegemonia. Elabora-se uma narrativa quanto à aceitação dos atores não-estatais como protagonistas do cenário global para, logo após, apresentar exemplos de agentes que executam tal papel. Por fim, dedica-se à investigação do significado e das categorias de atores para dotar o aporte teórico do trabalho de justificativas científicas relevantes quanto à (im)possibilidade de as corporações comporem tal classificação.

2.2.1 Historicidade do fenômeno

O conceito de “Estado” é muito importante para as Relações Internacionais. O objeto tradicional da disciplina era justamente a interação entre Estados soberanos independentes. Como a mais importante instituição política da sociedade moderna, o conceito de Estado sempre atraiu a atenção dos estudiosos através da história,

mesmo que nesse caminho tenha sido analisado com perspectivas diferentes e contraditórias.

O pensamento acadêmico do século XX a esse respeito formou-se no resgate da denominada Paz de Vestfália (1648-49), um conjunto de tratados entre o Sacro Império Romano Germânico, a Suécia e a França, que organizou diferentes unidades políticas com base na língua e considerou, com poucas exceções, apenas os Estados como sujeitos de direito internacional.

Segundo Aneek Chatterjee, essas unidades gradualmente passaram a ser conhecidas como Estados-nação e possuem as seguintes características básicas: território, povo, governo e soberania. Como propriedades complementares, Chatterjee elenca: (1) continuidade legal da sociedade nacional; (2) agências institucionalizadas e mudanças sociais; (3) agências de aplicação da lei; (4) defesa contra ataques externos ou insurgências internas; e (5) sustento econômico para sua população (CHATTERJEE, 2010, p. 1937).

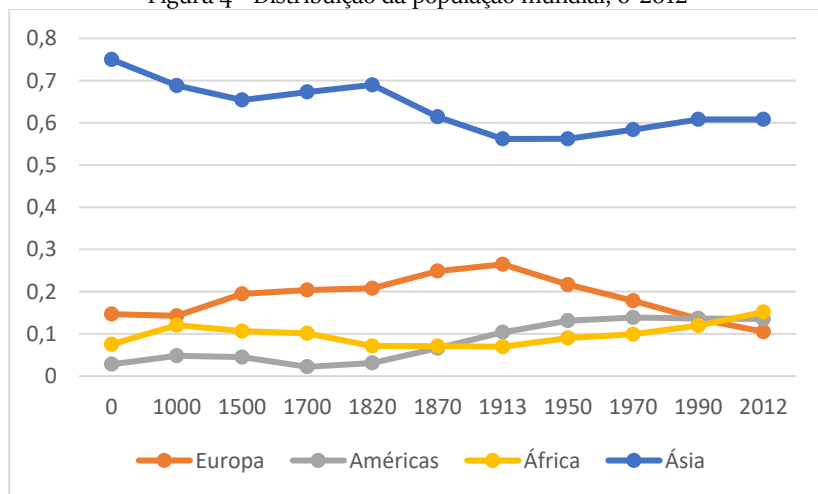
Assim, verifica-se que conceitualmente o Estado exerce dominação exclusivamente sobre um território geográfico definido e o povo ali estabelecido, o qual deve obediência à sua autoridade. Esta acepção liga-se à teoria de Max Weber, que sustenta que o Estado-nação exerceria o monopólio da violência legítima.

Mas quando o Estado-nação supostamente dominou e quando declinou? Existe a ideia de que, desde a década de 1840 até a década de 1960, o Estado-nação seria a única opção organizacional difundida para a sociedade humana. Entretanto, para Mann (2013, p. 9), isso seria exagerado e eurocêntrico, porquanto somente a Europa Ocidental moveu-se nesse período em direção aos Estados-nação. A Europa Oriental, por outro lado, movia-se para frente e para trás entre eles e os impérios, enquanto o resto do mundo permaneceu dominado por impérios.

O argumento de Mann reforça-se com os dados demográficos do início do Século XVIII, que indicam que a Europa possuía apenas

20% da população mundial, enquanto a Ásia agrupava 67% e a África 10% (PIKETTY, 2014, p. 80).

Figura 4 - Distribuição da população mundial, 0-2012



FONTE: Anexo técnico (PIKETTY, 2014).

Para ele, mesmo na Europa, os Estados fizeram pouco antes da Primeira Guerra Mundial, porquanto antes disso adotavam escassas decisões econômicas além das tarifas e moedas e quase nenhuma política social. Seu poder intenso sobre seus territórios era geralmente bastante limitado: a vida da maioria das pessoas era dominada por redes de poder locais, enquanto algumas elites eram bastante transnacionais (MANN, 2013, p. 9).

Ainda hoje, diante da expansão da globalização, o Estado continua a ser a unidade política primária e convencional que desempenha um papel fundamental nos assuntos internacionais, mas sua preponderância já vem sendo posta em questão ante a sua incapacidade em oferecer respostas políticas aos anseios das pessoas.

O fim da era do colonialismo é uma das explicações dadas pela academia para compreender os protestos que ocorreram no Oriente Médio entre 2011 e 2015. Argumenta-se que a maioria dos Estados

dessa região foram desenhados pelos ingleses e franceses, que dividiram o espólio do Império Otomano de forma totalmente arbitrária, desconsiderando-se as características étnicas, religiosas e comunitárias da região. Assim, as revoltas da Primavera Árabe podem ser resultado de uma angústia interna reprimida há décadas.

Entretanto, essa crise paradigmática não parece surgir fora de contexto: como viu-se, o enfraquecimento das estruturas dos Estados é uma das principais características da globalização, que tem feito com que as pessoas mantenham relações sociais que transformaram as fronteiras nacionais em questões totalmente irrelevantes.

Essa sociedade globalizada apresenta algumas características notáveis, como a heterogeneidade de sua estrutura, a diferença de sistema socioeconômico entre os Estados e a busca da universalidade. Para entender a arregimentação do poder neste novo cenário, é preciso compreender o papel dos Atores Internacionais, o que será doravante feito por meio da análise da historicidade e dos conceitos operacionais.

Durante grande parte da Idade Média, vigorava um conceito paralelo de subordinação e dependência denominado *ius gentium*, que era um conjunto de normas incidentes sobre os povos e indivíduos. Entretanto, após os tratados da Paz de Vestfália, instaurou-se uma noção de horizontalidade nas ligações entre Estados. Apenas um seleto grupo de atores não estatais passou a ser reconhecido como sujeito de direito internacional, mas esta capacidade limitav-se a um âmbito estreito: a sua base de atuação territorial. Exemplos incluem as ordens de cavalaria, as cidades livres de Cracóvia e Danzig, territórios coloniais, protetorados e uniões de Estados (como as Confederações alemãs e suíças) (WAGNER, 2013).

O caso da Ordem Soberana e Militar Hospitalária de São João de Jerusalém, de Rodes e de Malta (também denominada de Cavaleiros Hospitalários) torna a explicação didática: fundada no século XI na Palestina durante as Cruzadas, foi soberana da ilha de

Rodes (hoje parte da Grécia) de 1310 a 1530 sem constituir um Estado, e, mesmo assim, exerceu grande influência política e militar, porquanto era responsável pela proteção de peregrinos no caminho da Europa à “terra santa”. Atualmente, embora a Ordem declare-se sujeito de direito internacional, mantenha relações diplomáticas, embaixadores e até sedes gozando status extraterritorial (CHEVALIER, 2017), a ONU a classifica como “outras entidades que receberam um convite permanente para participar como observadores” (ONU, 2016).

Durante o século XVII, com o desenvolvimento do capitalismo e o processo de colonização, surgiu um ator-não estatal que, diferentemente dos anteriores, não se dedicava aos fins militares ou religiosos, mas sua constituição almejava apenas a acumulação de capitais. É o caso da “British East India Company and the Hudson Bay Company”. Constituída sob a forma de corporação, exercia geralmente com exclusividade o comércio nos territórios que hoje constituem a Índia, o Canadá e partes dos EUA. Com isenção de tributos e permissão do monarca britânico para que constituísse grupamentos militares, tal corporação tinha autonomia formal para adquirir territórios, comandar fortalezas, formar alianças, tipificar crimes, declarar guerra e celebrar a paz (WAGNER, 2013). Embora não se reconhecesse dessa forma, a companhia gozava da maioria das características dos Estados.

Os atores não estatais só foram aumentar em dimensão e extensão no período entre as duas guerras mundiais, com a criação da Liga das Nações, da OIT e do Banco de Compensações Internacionais. Este último, em especial, fora criado em 1930 pelos governos da Bélgica, França, Alemanha, Itália, Japão e Grã-Bretanha, de um lado, e por bancos privados e públicos da Suíça e EUA, de outro (WAGNER, 2013). Segundo consta em seu endereço eletrônico oficial, o objetivo de sua criação fora supervisionar e fiscalizar o pagamento das obrigações pecuniárias impostas à derrotada Alemanha (e outros países) no Tratado de Versailles, ao final da Primeira Guerra Mundial (BIS, 2017).

Apesar da criação deste banco raramente ser citada como exemplo de cooperação entre Estados e agentes não estatais, sua ocorrência antecedeu a Segunda Guerra Mundial, marco importante quanto à mudança da visão do protagonismo dos atores.

A partir de 1945, a lógica estatocêntrica pouco a pouco começou a admitir que os indivíduos não fossem apenas sujeitos do direito internacional, mas, por gozarem de prerrogativas reconhecidas em pactos humanitários (como a Declaração Universal dos Direitos Humanos e o Pacto Internacional sobre Direitos Cívicos e Políticos), poderiam eles próprios reclamar à comunidade global o descumprimento de garantias por parte de Estados ou qualquer outro tipo de entidades ou outros indivíduos.

Em que pese a importância dos beligerantes já fosse reconhecida antes do século XX, como especificadamente nas Guerras Cívicas Americana e Espanhola, foi apenas com o advento do direito humanitário e a ocorrência dos processos de descolonização e autodeterminação que foi admitido o enquadramento destes como sujeitos do direito internacional – o que não afasta a ligação do conceito de Estado-nação, eis que ainda se exige a ligação formal e o exercício de soberania sob um território (WAGNER, 2013).

Atualmente, os insurgentes efetivamente constam nos Protocolos Adicionais às Convenções de Genebra de 1949 referentes à Proteção das Vítimas dos Conflitos Armados Internacionais e Não-Internacionais (GDDC, 2017). Como estes tratados levaram em consideração o aumento dos conflitos bélicos não internacionais, e reconhecem a importância das partes não estatais em conflito para a ótica do direito internacional, estas devem ser tomadas como um marco importante da questão.

No que se refere às organizações não governamentais, apesar de seu conceito remontar à Idade Média, sua significação contemporânea surgiu apenas no século XIX sob influência do iluminismo, e, assim, com tendências idealistas ou científicas. Relata-se que as primeiras ONGs da história estiveram ligadas ao

movimento antiescravista e pelo voto das mulheres, como a British and Foreign Anti-Slavery Society, em 1823 (WAGNER, 2013).

Embora as ONGs tenham mantido relações com Estados e organizações intergovernamentais desde o advento de seu conceito, seu reconhecimento internacional como sujeito de direito ocorreu apenas com a Carta da ONU, que dispôs a possibilidade de o Conselho Econômico e Social consultá-las nas matérias de seu interesse (ONU, 2017).

Atualmente, estima-se a existência de mais de 3.7 milhões de ONGs no mundo, sendo que várias delas possuem escopo transnacional e âmbito de atuação diversificado (HUMAN RIGHTS, 2016). Mesmo assim, encontram-se severas críticas à atuação destas.

Issa G. Shivji, por exemplo, argumenta que, apesar das boas intenções dos ativistas, os efeitos de suas ações não têm sido tão positivos. O autor sustenta tal argumento com a constatação de que as ONGs são parte de um paradigma neoliberal e não tem suas ações desenvolvidas apenas por motivações altruístas. Ademais, critica o fato de que estes atores defendem a mudança o mundo sem antes entendê-lo, de modo que sua atuação fortaleceria as relações de poder já existentes (SHIVJI, 2007).

James Pfeiffer, no mesmo sentido, desenvolve um estudo de caso envolvendo a atuação das ONGs em Moçambique, concluindo que estas tem causado um efeito negativo na saúde, uma vez que teriam fragmentado o sistema, minado o controle dos programas públicos e contribuído para o aumento da desigualdade social. Para Pfeiffer, o principal problema é que muitas vezes as ONGs inserem nas instituições públicas seus próprios programas, de modo que os projetos do órgão público se tornam coadjuvantes (PFEIFFER, 2003).

Também são recorrentes as críticas às ONGs que apontam para sua natureza imperialista, sua estrutura excessivamente burocrática e alienadora e a forma como os Estados as utilizam para maquiar seus interesses internacionais e desenvolver sua política externa. Esta última crítica foi levantada pelo próprio Presidente

russo Vladimir Putin durante a 43^a Conferência de Munique sobre Política de Segurança (KREMLIN, 2007). Como apontam Sophie Oldfield e Kristian Stokke, alguns movimentos sociais têm, inclusive, se recusado a cooperar com ONGs sob o argumento de que, ao fazê-lo, comprometeriam sua autonomia, como é o caso da Western Cape Anti-Eviction Campaign, da África do Sul (OLDFIELD; STOKKE, 2004).

Antes mesmo do fim da Guerra Fria, os atores não estatais já ganhavam maior atenção tanto da mídia quanto dos próprios Estados. Sua atuação descolada dos governos acirrava os ânimos políticos nos dois lados da cortina de ferro e provocava diversos conflitos internos na África, Ásia e América do Sul. Sob a máscara de ONGs, sindicatos, partidos políticos, associações e corporações, tanto EUA quanto URSS executavam cartilhas ideológicas com o objetivo de desestabilizar governos com tendências divergentes. Além disso, a formação da sociedade civil, o aumento da capacidade dos indivíduos de se comunicarem, bem como a preocupação com questões globais, desempenharam um papel relevante neste processo.

Para Wagner (2013), o fim da Guerra Fria também influenciou o crescimento das organizações internacionais, corporações transnacionais e demais atores não estatais, os quais passaram a exercer uma profunda influência na governança dos Estados. Como a atuação dos atores não estatais independe de estrutura e outros formalismos jurídicos, o direito internacional reconheceu sua dificuldade em responsabilizá-los por seus atos.

Objetivando regular esse cenário, em 2001, foi apresentada à Assembleia Geral da ONU o “Projeto de artigos sobre responsabilidade dos Estados por atos internacionalmente ilícitos”, que assevera que, para efeito do direito, seria considerado ato do Estado eventual conduta de pessoa ou entidade que embora não seja um órgão seu, esteja autorizada pela lei ou no exercício de função pública por omissão estatal (ONU, 2017).

Contudo, o documento tem sido encarado mais como uma carta de boas intenções do que uma norma imperativa que

efetivamente vincula os Estados, porquanto o regime de responsabilização adotado depende das ações dos outros entes.

Essa questão ganha relevância ao considerar-se que os atores não estatais desempenham o protagonismo de muitos papéis, uma vez que efetivamente participam da produção das normas internacionais, resolução de conflitos e definição de políticas públicas. Além disso, com a predominância do motor econômico da globalização, as corporações transnacionais concentram capacidades materiais e ideacionais de condicionar as ações tanto de outros atores não estatais quanto estatais. Esse predicado relaciona-se também com o desenvolvimento da telemática e a construção de identidades globais, que cunham no imaginário da sociedade global seus próprios valores.

Durante a Rio 92, por exemplo, as ONGs não permaneceram à margem das discussões, mas participaram ativamente dos debates e processos decisórios, agrupando-se em redes de colaboração, negociando pautas e objetivos políticos, lado a lado com os representantes dos governos. Esse *modus operandi* causou certo *frisson* na comunidade internacional, que anos depois manifestou preocupação com a proporção do poder que tais organismos haviam adquirido (vide a declaração do Presidente russo em 2007, já narrada).

No âmbito interno do Brasil, enquanto a Ministra Carmen Lúcia, Presidente do STF, reconheceu que “facções mais do que nunca dominam nos presídios” (ESTADAO, 2017), o grupo hackerativista *Anonymous* vazou dados pessoais do Ministro de Estado Gilberto Kassab e sequestrou a base de dados da Agência Nacional de Telecomunicações, requerendo a reversão de uma decisão governamental e manifestando que “esse vazamento é uma pequena demonstração do que somos capazes de fazer contra um governo que parece ter perdido o medo do povo” (FORUM, 2017).

No campo do contencioso internacional, a atuação dos atores não estatais tem sido mais prolífica. Com o litígio direto, participação como *amicus curiae* e a influência sobre certas

instâncias decisórias, tem-se admitido que estes apresentem queixas e prestem informações em grandes julgamentos – ainda que não haja muita boa vontade na admissão dessas ferramentas por parte dos Tribunais Internacionais, que recheiam as ferramentas de exigências formais para limitar a possível enxurrada de petições.

Acerca dos terroristas e mercenários, apesar de estas atividades possuírem precedentes históricos de vários séculos, o ataque ao World Trade Center e a presença massiva de empresas de segurança no Iraque reacenderam as discussões quanto à capacidade e à legitimidade destes intervenientes. Wagner (2013, p. 6) narra que uma questão premente é a legalidade de medidas de autodefesa adotadas contra atores não estatais, tornando difícil a abordagem de temas inerentemente complexos como a estrutura em rede da al-Qaeda, organização terrorista sem territorialidade, formalidade ou líderes conhecidos.

Neste caso, após o ataque às torres, o Conselho de Segurança da ONU se reuniu e editou a Resolução n.º 1373/2001, dispondo que todos deveriam adotar e aplicar leis eficazes apropriadas que proibissem qualquer ator não estatal de fabricar, adquirir, possuir, desenvolver, transportar, transferir ou utilizar armas nucleares, químicas ou biológicas. O documento foi incorporado ao direito brasileiro pelo Decreto n.º 3.976/2001.

Ainda que a patologia seja nova, percebe-se que os Estados insistem em utilizar remédios antigos, quais sejam, tentar estabelecer mediante a regulação jurídica a proibição de que terroristas executem determinadas ações. Nesse sentido, parece equivocado subestimar a capacidade militar e ideacional das organizações terroristas, uma vez que a capilaridade de seu funcionamento impõe novos enquadramentos interpretativos.

No âmbito global, reconhece-se a relevância dos atores não estatais na medida em que são capazes de impactar valores na sociedade, tanto em um sentido positivo (como na contribuição para debates políticos) quanto negativo (como na elaboração de atentados terroristas). De todo modo, limitando-se ao objeto de

estudo do presente trabalho, aborda-se na sequência o conceito científico do termo.

2.2.2 Significado e categorias

Com origem na palavra latina “*actore*”, os atores transnacionais referem-se àqueles que atuam, interpretam e desempenham papéis no cenário global.

Esther Barbé, nesse sentido, conceitua ator como sendo “aquela unidade do sistema internacional (entidade, grupo, indivíduo) que tem habilidade para mobilizar recursos que lhe permitem alcançar seus objetivos e capacidade para exercer influência sobre outros atores do sistema e que goza de certa autonomia” (BARBÉ, 1993, p. 117).

Rafael A. Duarte Villa define ator como aquele “agente societal que estabelece um tipo inovador de vinculações extra-estatais, baseando-se em contatos, coligações e interações através das fronteiras nacionais ante os quais os órgãos centrais da política externa estatal ou supranacional têm relativa, ou nenhuma, capacidade regulatória” (VILLA, 1999).

Fernando de Sousa, por sua vez, entende serem eles “todos os agentes ou protagonistas com capacidade para decidir das relações de força no sistema internacional, isto é, agentes com poder para intervir e decidir das Relações Internacionais aos seus mais variados níveis, de forma a poderem atingir os seus objectivos” (SOUSA, 2005, p. 5).

Giovanni Olsson, por outro lado, entende ser o ator transnacional “qualquer ente que estabeleça fluxos ou relações de nível internacional, sejam eles políticos, jurídicos, econômicos ou culturais” (OLSSON, 2003, p. 540).

Seu conceito, portanto, escapa ao âmbito estatal e as relações entre nações, e designa algo muito mais complexo e multifacetado, existindo muitas tentativas diferentes para conceituar o termo. Algumas visões, por exemplo, os caracterizam de acordo com a

nacionalidade de seus participantes, a legitimidade socialmente construída, o grau de independência dos Estados ou a natureza pública ou privada, de modo que adotar uma ou outra teoria é suficiente para enquadrar, ou não, determinadas entidades como atores.

Oliveira aborda os diferentes conceitos de atores internacionais no tópico “Conformação de elementos tipológicos e seus desdobramentos” do trabalho “Relações Internacionais, Direito e Atores não estatais: delineamentos de fundamentação”. A exposição da autora inicia relatando que, entre os diferentes critérios do termo, existe o de Marcel Merle, que alerta que nem todos os atores potenciais são atores reais, e que nem todos atores reais cumprem efetivamente suas funções, de modo que o enquadramento dos atores depende de uma análise prática. Assim, categorizá-los dependeria de uma investigação prévia acerca de que papéis desempenhariam de fato na sociedade global (OLIVEIRA, 2014, p. 98).

Segundo Oliveira, a tipologia “clássica” de Merle indica três tipos distintos de atores internacionais: (a) os Estados, com sua tradicional capacidade de decidir e coagir; (b) as Organizações Internacionais, autônomas, independentes e administradas pelos Estados; (c) e as Forças transnacionais, estruturadas sob as ferramentas de comunicação eletrônica, e divididas em grupos, organizações não governamentais e a opinião pública. Para a teoria merleana o indivíduo não poderia ser considerado um ator internacional, porque neste âmbito a ação só pode ser percebida se empreendida coletivamente (OLIVEIRA, 2014, p. 99).

Por outro lado, Richard W. Mansbach apresenta uma divisão tipológica nominada de “classificação transnacional” e desenhada com seis espécies diferentes: (a) Atores governamentais interestatais ou organizações intergovernamentais, como o Mercosul e a Corte Interamericana de Direitos Humanos; (b) Atores não governamentais interestatais, como as ONGs e as corporações transnacionais; (c) Estados, em sua concepção moderna; (d) Atores

governamentais não centrais, como governos locais, municipais e “cidades globais”; (e) Atores intra-estatais não governamentais, como grupos filantrópicos, partidos políticos, sindicatos de trabalhadores e outros aglomerados lobistas; (f) Indivíduos e pessoas de destaque internacional como Nelson Mandela, Bill Gates e Stephen Hawking (OLIVEIRA, 2014, p. 100). A proposta de Mansbach destaca-se porque ao contrário de Merle admite a influência de pessoas proeminentes individualmente consideradas e, assim, amolda-se de modo mais flexível tanto aos modelos estatocêntricos quanto multicêntricos.

Odete Maria de Oliveira ainda elabora o parâmetro “ecléctico”, que se estrutura em três atores diferentes: (a) Atores tradicionais, como os Estados e seus desmembramentos estatocêntricos; (b) Novos atores, como as ONGs, corporações transnacionais e organizações intergovernamentais; (c) Atores emergentes, como os movimentos sociais globais, os indivíduos, governos não centrais, opinião pública, partidos políticos, mídia, crime organizado e o terrorismo (OLIVEIRA, 2014, p. 101).

Ao propor esse parâmetro eclético, a autora sustenta inexistir um consenso sobre “o grau de protagonismo desses atores emergentes ou potenciais e da importância que sua influência exerce na sociedade internacional contemporânea”. Para ela, essa proposta se revestiria de melhores fundamentos teóricos porquanto abrangeria com maior elasticidade tanto os atores consolidados quanto os potenciais (OLIVEIRA, 2014, p. 102).

Existe ainda o critério “pluralista”, cunhado por Bruce Cronin e apresentado por Giovanni Olsson como agregador de relacionamentos sociais comuns. Essa classificação considera como atores não só os Estados, mas também as relações transnacionais construídas em rede por grupos de pessoas em temas como os direitos humanos e o meio ambiente. Segundo ele, soma-se à lista de “comunidades políticas transnacionais”, termo que na teoria do autor assume um sentido similar ao de “atores internacionais”, os grupos de atores políticos que compartilham características

similares. Tais grupos podem ser formados por qualquer tipo de ator e tornam-se “comunidades políticas” no momento em que há uma uniformidade de interesses e de identidade, e “transnacionais” quando transpõem as barreiras geográficas nacionais e estruturam-se dinamicamente (OLSSON, 2007, p. 289).

Olsson também mostra que Margaret P. Karns e Karen A. Mingst constroem um parâmetro que, em adição aos Estados, organizações internacionais intergovernamentais, organizações internacionais não-governamentais e empresas transnacionais também são atores internacionais: (a) “experts”, como os cientistas e especialistas acadêmicos; (b) redes de política global, como alianças de pessoas para compartilhamento de conhecimentos e interesses comuns; (c) coalizações e redes transnacionais, como as estabelecidas por meio de ligações formais ou informais entre ONGs e corporações transnacionais interessadas em suas pautas políticas; (d) redes de promoção transnacional, como as organizações terroristas que almejam difundir discursos ideológicos ou religiosos, e; (e) movimentos sociais, os quais congregam pessoas com o objetivo de promover mudanças sociais no nível macro, como o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (OLSSON, 2007, p. 287-289).

Adriano Moreira, por fim, agrupa em torno da categoria “forças transnacionais” todos os atores que não se encaixam na ideia de Estados, organizações internacionais intergovernamentais, organizações internacionais não-governamentais e empresas transnacionais. Tais “forças transnacionais” seriam divididas, segundo ele, em “solidariedades políticas”, como partidos políticos, “solidariedades profissionais”, como sindicatos laborais, “solidariedades religiosas”, como igrejas, e “solidariedades científicas ou humanitárias”, como ONGs e Universidades (MOREIRA, 1999, p. 403).

Entretanto, constata-se que o conceito de Robert L. Wendzel (1985, p. 19-23) e Phillip Taylor (1984, p. 20-22), denominado como “tradicional” e dividido em atores “estatais” e “não-estatais”, é o

único que possui a amplitude necessária para abarcar as diversas expressões de atores internacionais – e, portanto, será o adotado neste trabalho. Tal conceito foi construído por teóricos realistas durante a década de 80 do século XX para explicar a influência de organizações criminosas e ambientais na política, já que constataram certa rendição do Estado ao cumprimento da cartilha desses interesses privados.

Em suma, observa-se a existência de diferentes tipologias abarcando distintas formas de atores, papéis e cenários na sociedade internacional. Enquanto alguns agem de maneira integrada, outros destacam-se pela habilidade e capacidade de influenciar tomadas de decisão.

Por outro lado, estas divisões não podem ser tomadas como estanques e devem ser interpretadas com cautela porquanto a linha que distingue a atuação pública da privada é delicada e cada vez mais dissolvida pela lógica da globalização. Exemplo disso é a presença escamoteada tanto de atores não estatais nas tomadas de decisão do Estado, quanto do Estado no financiamento e atuação dos atores não estatais.

Como o objeto do presente trabalho envolve as corporações transnacionais, considerando a multidimensionalidade dos atores não estatais, avança-se no estudo desta categoria como forma de aclarar sua definição e funcionamento.

Quanto à definição do termo “ator não estatal”, verifica-se que diversas disciplinas enfrentam o debate e contribuem para o reconhecimento de que estes entes influem na política global. No entanto, considerando os diferentes objetivos desses estudos, encontra-se muitas definições distintas. A noção mais corrente sustenta que os atores não estatais seriam todas as entidades diferentes dos Estados, ainda que tais atores possuam diferenças consideráveis em seu núcleo. Entretanto, conceitua-los apenas dessa maneira peca pela limitação, eis que tal explicação é insuficiente para abarcar a complexidade de suas expressões reais.

Como as questões globais não estão mais confinadas apenas à política, guerra ou diplomacia estatal, uma ampla gama de questões - relacionadas ao comércio e negócios, sistema de comunicação, etnia, poluição ambiental, direitos humanos ou religião - também estão cobertas pelas Relações Internacionais. Além do Estado, a disciplina ocupa-se do estudo desse grupo não convencional popularmente conhecido como atores não estatais.

López-Jacoiste (apud OLIVEIRA, 2014, p. 110) sustenta que não existe um conceito universalmente aceito sobre o que possa ser definido como atores não estatais. Mesmo assim, essa denominação passou a designar uma variedade de operações, não só de caráter econômico, mas também político, social e cultural de proporção nacional ou transnacional.

Para Odete Maria de Oliveira, “tal expressão é utilizada para destacar aqueles atores das Relações Internacionais que não são os Estados e tampouco outro tipo de sujeitos da ordem internacional”, sendo que tal “noção de ator não estatal foi evoluindo com o tempo, desenvolvendo-se e assim buscando se consolidar, passando a se conformar com determinantes decorrentes das mudanças e circunstâncias emergentes da sociedade internacional contemporânea” (OLIVEIRA, 2014, p. 111).

A autora ainda apresenta o conceito para Phillip Taylor, Peter Willetts e Mansbach: para o primeiro, os atores não estatais seriam “entidades outras que não os Estados-nação, e que interagem no sistema político internacional”; para o segundo, a categoria é “constantemente usada, significando qualquer ator que não seja um governo”; e, para o terceiro, existem muitos atores autônomos, com alinhamentos difusos e relações complexas, de modo que “os Estados estão apresentando-se cada vez mais permeáveis, permitindo a penetração externa em seu espaço público” o que tem sido executado pela força militar convencional e não convencional, o controle e os serviços de comercialização, os preços e a tecnologia, a persuasão moral, dinheiro, voto, entre outros meios (OLIVEIRA, 2014, p. 111-112).

Oliveira conclui a abordagem expondo que uma compreensão alargada sobre os atores não estatais deve envolver “tanto os agentes econômicos, quanto as corporações transnacionais, ou aqueles relacionados a princípios de fé, a exemplo das igrejas ou dos especialistas voltados a valores profissionais”. Também, segundo a autora, encaixam-se no conceito “as comunidades epistêmicas, ou aqueles motivados por uma causa ética comum, exemplificado pelas diásporas, ou motivadas por aproximação ou comprometimento partidário, como observado em alguns partidos políticos transnacionais”. O conceito deve abarcar, ainda, as organizações criminosas transnacionais, os terroristas, a questão de gênero, os indivíduos e outros operadores das Relações Internacionais (OLIVEIRA, 2014, p. 113).

Embora não haja consenso sobre “o grau de protagonismo desses atores emergentes ou potenciais e da importância que sua influência exerce na sociedade internacional contemporânea” (OLIVEIRA, 2014, p. 102), as interações são complexas e decorrem dos níveis de capacidade, habilidade e autonomia em torno de específicos objetivos e agendas.

Assim, os atores não estatais representam tanto aquelas entidades que não são Estados quanto outros entes com relevância para a ordem global. Podem ser considerados heróis ou vilões dependendo da posição do observador e são capazes de, por um lado, promover entendimentos compartilhados e solidariedade por meio das redes eletrônicas, e de outro, desafiar a soberania mediante o crime organizado e o terrorismo.

A interdependência entre os Estados tornou os atores não estatais bastante ativos e significativos nos assuntos transnacionais, podendo eles serem classificados em pelo menos três grupos principais: (1) organizações internacionais; e (2) organizações internacionais não-governamentais; (3) corporações multinacionais. Para aprofundar o funcionamento dessas expressões categóricas, cada uma será sucintamente abordada a seguir.

As raízes das organizações internacionais são bem antigas. Segundo Olsson, “a solidariedade entre os grupos humanos, independentemente de sua organização ou estrutura política, existe desde a Grécia antiga, por exemplo, em conselhos de ‘cidades’, mas sua projeção no globo terrestre era limitada”. Nesse contexto, o alargamento da “organização” para o âmbito internacional representa a “ideia de que a unidade central de referência da política mundial é o Estado de modelo nacional” (OLSSON, 2003, p. 157).

As organizações internacionais são estruturas de cooperação interestatal, ou seja, tratam-se de associações autônomas de Estados soberanos que possuem objetivos em comum. Embora sejam compostas por Estados, as organizações intergovernamentais possuem existência independente daqueles, porquanto possuem personalidade jurídica.

Segundo Claudio Zanghi, sua definição conceitual assemelha-se a de união internacional de Estados, forma mais frequente e simples utilizada pelos sujeitos do ordenamento jurídico internacional para agruparem-se em torno de objetivos comuns. Para a distinção das organizações internacionais é que estas “não se limitam a coordenar as atividades dos Estados-membros, mas dão lugar a uma entidade separada, destinada a exercer sua própria função, não já por meio dos órgãos dos Estados, mas sim mediante a instituição de órgãos adequados, previstos no acordo internacional” (ZANGHI, 1998, p. 856).

Zanghi prossegue nos elementos deduzindo que “sob o aspecto normativo, toda organização internacional constitui ordenamento jurídico, já que possui uma estrutura própria, seus órgãos, seus meios de ação e normas jurídicas peculiares”, o qual se distingue tanto dos ordenamentos nacionais quanto do internacional geral, porquanto objetiva disciplinar somente algumas atividades dos Estados-membros (ZANGHI, 1998, p. 856).

Trata-se, portanto, de “associação entre sujeitos de direito internacional, instituída e disciplinada segundo normas do mesmo direito, concretizada numa entidade de caráter estável e dotada de

um ordenamento jurídico peculiar, bem como de órgãos e meios próprios para cumprir os fins de interesse comum para que foi criada” (ZANGHI, 1998, p. 856).

A importância das organizações internacionais decorre da gradual elaboração de princípios e valores compartilhados entre os diversos atores e pela elaboração de tratados internacionais, os quais colaboram para a juridicização das Relações Internacionais, dotando-a de ferramentas capazes de resolver os conflitos surgidos nessa seara não regulada.

São elas grandes agrupamentos de diferentes governos nacionais, sendo o sistema da ONU um dos exemplos mais proeminentes. Além disso, algumas outras organizações importantes são a OMC, a União Europeia e a OPEP. As atividades de tais organizações diferem de acordo com seus respectivos objetivos, porquanto algumas são globais (como a ONU, OMC), regionais (como a UE) ou funcionais (como a OPEP).

Criada para superar a tragédia da Segunda Guerra Mundial e sustentar a paz, a ONU pode ser apontada como a mais importante organização internacional contemporânea, porque compreende quase todos os Estados do mundo. Uma vez que todos os seus membros são Estados soberanos, a ONU não pode impor suas decisões a um Estado-membro sem o consentimento deste. Mas isso não minimiza seu papel como a principal organização na plataforma internacional que trabalha para manter a paz e a segurança no âmbito global.

Além de suas iniciativas de paz, a ONU também se preocupa com outras questões como o bem-estar das mulheres e das crianças, meio ambiente, saúde, alimentação, agricultura, educação, direitos humanos, gestão de desastres, problemas de habitação e programas de controle populacional. Apesar das suas fraquezas funcionais, a ONU tem desempenhado um papel importante na manutenção da paz e da segurança internacionais desde a sua formação e serve ainda como paradigma de organização internacional.

Outro exemplo importante de organização internacional é a OPEP, uma associação dos principais países produtores de petróleo, e que, ante a importância do petróleo na sociedade contemporânea, exerce forte influência econômica e política (OPEC, 2017). Com o seu secretariado em Viena, na Áustria, reúne treze membros responsáveis por cerca de 80% do petróleo bruto e controlam mais da metade das exportações mundiais desse produto. Desde sua criação, manteve-se empenhada em estabelecer uma diplomacia do petróleo para influenciar a política global – como, por exemplo, o não fornecimento de petróleo àqueles que apoiaram Israel no conflito árabe-israelense em 1973 (OPEC, 2017).

A definição das organizações internacionais, composta apenas por sujeitos de direito internacional, exclui a possibilidade de que possam ser incluídas outras formas de associação que não se constituem por meio de atos jurídicos internacionais. Para investigar tais expressões, prossegue-se com o estudo das organizações não-governamentais

As organizações não-governamentais, por sua vez, também são denominadas organizações transestatais, e teriam suas origens relacionadas com o nascimento das ordens religiosas não estatais. Contudo, narra Seidenfus, esta categoria efetivamente emergiu somente no século XX, em razão do nível de maturidade e participação da sociedade e como resposta às limitações estatais em determinados setores (OLSSON, 2003, p. 163).

Segundo Marcel Merle, sua definição equivale a de “agrupamento, associação, ou movimento constituído de uma maneira durável por particulares pertencendo a diversos países, tendo em vista o alcance de objetivos não lucrativos (MERLE, 1981, p. 277). São, portanto, entidades aparentemente sem fins lucrativos e de natureza supostamente privada.

Segundo Fernando de Sousa, as ONGs caracterizam-se pelas diferenças de dimensão, implantação, estrutura e objetivos, possuindo elas finalidades muito diferentes, como, por exemplo, as entidades de caráter corporativo, confessional, desportivo,

humanitário, político, sindical e militante. Para o autor, “estas ONG procuram influenciar o comportamento dos Estados tirando partido do peso da opinião pública, estando o seu desenvolvimento ligado à emergência de uma opinião pública internacional e à maior tomada de consciência, relativamente à sua importância, pelos governos” (SOUSA, 2005, p. 5).

Embora seus recursos sejam muito menores do que os governos nacionais, as ONGs interagem com instituições sociais, transnacionais, governos locais e também Estados. Além disso, ao expandirem a sua área de ação, agem como grupos de pressão globais em temas especializados como meio ambiente, direitos humanos, gestão de desastres, trabalho infantil, direitos das mulheres e desnutrição. Para atingir seus objetivos, operam através das fronteiras nacionais e envolvem o maior número possível de pessoas.

A atuação das ONGs tem sido criticada e vista com ressalvas por vários teóricos. Segundo Olsson, a divisão e a dispersão de centros de interesse e a vinculação a Estados, organizações internacionais ou corporações transnacionais fazem com que algumas dessas entidades se tornem avessas ao interesse da humanidade (OLSSON, 2003, p. 166).

Muitas classificações quanto a orientação e o nível de funcionamento buscam esquematizar a heterogeneidade das ONGs. Elas consideram o grau de profissionalismo e financiamento das ONGs. Exemplo são: BINGO (Business-friendly International NGO); GONGO (Government Organized NGO); DONGO (Donor Organized NGO); TANGO (Technical Assistance NGO); PANGO (Party NGO) (EUROPEAN COMMISSION, 2013).

As corporações transnacionais, por outro lado, são empresas que exercem atividades em diversos países, por intermédio de sucursais ou filiais, cuja sede, apesar de estar territorialmente centralizada, não possui vínculos com os lugares, porquanto as decisões são coordenadas e exaradas independentemente das fronteiras estatais.

Conceitualmente, uma corporação transnacional é uma organização empresarial enraizada com escritórios e fábricas em um ou vários países. Seu funcionamento dá-se mediante sua instalação nos países de acolhimento (países onde estão operando) para expandir os negócios, obter lucros através da minimização dos custos de produção, tributos e transporte, e regular o fluxo global de capital, bens e mão-de-obra. Tanto que as rendas anuais de algumas das gigantes transnacionais excedem as de muitos pequenos Estados. Com enorme influência econômica, as transnacionais têm a capacidade de influenciar e alterar o curso da política nacional e internacional, tornando-se hoje atores muito significativos.

Ao investirem em mais de um Estado, as corporações representam o principal motor de transformação social e econômica da sociedade. Entretanto, isso lhes tornou “potências econômicas e financeiras superiores aos Estados onde localizam os seus investimentos e actividades, permitindo-lhes uma situação de quase monopólio ou mesmo monopólio de um certo sector económico mundial”, fenómeno este que Fernando de Sousa diz colocar em risco a livre concorrência e o próprio sistema económico neoliberal (SOUSA, 2005, p. 6).

Caracterizam-se, portanto, pelo enorme poder acumulado e a capacidade de modificam o meio onde estão instaladas. Sobre essa questão, Giovanni Olsson argumenta que a ausência de vínculos estatais possibilita que ao buscarem maiores ganhos elas desloquem recursos para espaços geográficos distintos, sem qualquer responsabilidade efetiva com o meio no qual se localizam, causando grande dano ambiental ou social (OLSSON, 2003, p. 167).

Entretanto, uma corporação transnacional não é obrigatoriamente uma grande empresa no sentido material, porque existem múltiplas empresas de médio porte que desenvolvem atividades em diversos países e, portanto, caracterizam-se como transnacionais. Além disso, embora os Estados possuam o comando de várias empresas que poderiam encaixar-se no conceito, adotar-se a interpretação de que elas pertencem apenas à iniciativa privada.

O estudo aprofundado acerca das origens, conceitos, classificações e efeitos das corporações transnacionais será objeto do último capítulo deste trabalho. Antes disso, considerando que as corporações transnacionais dispõem de uma extravagante disponibilidade de recursos materiais, podendo movimenta-los rapidamente, é preciso abordar o poder como categoria conceitual, dotando a pesquisa de instrumentos suficientes para que a dominação das corporações possa ser compreendida.

3

A questão do poder

O conceito do poder é elementar à compreensão das relações de comando e obediência e permite verificar “quem governa” e quais interesses, mecanismos e finalidades estão escondidas por trás da imposição de vontade e tomada da aquiescência alheia.

O filósofo Bertrand Russel assevera que “o conceito fundamental na Ciência Social é o Poder, no mesmo sentido em que a energia é o conceito fundamental na Física” (RUSSEL, 1956, p. 4). Diante desse argumento, Jonathan Hearn não só concorda com Russel, mas sustenta que o poder não é apenas uma das coisas que os cientistas sociais estudam, mas o principal tema de investigação (HEARN, 2012, p. 3).

Ainda que esse argumento seja ousado, Hearn esclarece que, além das Relações Internacionais e da Política, todas as demais Ciências Sociais *lato sensu* têm como objeto central questões fundamentalmente vinculadas à causalidade dos assuntos humanos, problemas que só podem ser resolvidos se o pesquisador se debruçar sobre o tema do poder. Para ele, se o pesquisador estiver interessado nas razões por que a sociedade se desenvolve dessa ou daquela forma e se buscar ele entender a direção das mudanças sociais deve-se buscar as respostas na natureza e no alcance do poder humano (HEARN, 2012, p. 4).

Entretanto, a questão evidencia-se mais complexa do que parece, porquanto a dificuldade que os pesquisadores encontram para explicar a sociedade reflete no debate acadêmico em torno do conceito de poder. Como sua delimitação é difícil e nutre múltiplos

embates teóricos, verifica-se a existência de concepções que entram em conflito entre si.

Nesse sentido, Mark Haugaard sugere que o poder é um conceito semelhante ao de “família”, supondo que não há uma resposta acerca de sua definição, mas diversas sugestões teóricas que repartem semelhanças e dessemelhanças sob visões de mundo que as aproximam e rejeitam mutuamente (HAUGAARD, 2002, p. 1).

Essa questão inicial faz com que se leve em conta na investigação todas as diferentes formas de linguagem e pontos de vista acerca do debate conceitual do poder, sem a necessidade de excluir qualquer que seja. Não se quer com isso tornar a questão menos complexa ou mais intuitiva – nem mesmo escolher qual conceituação ou categorização é melhor que a outra –, mas apenas apresentar uma perspectiva teórica que instrumentalize a pesquisa e permita a compreensão dos fenômenos que incidem sobre a sociedade global.

O poder constitui um conceito que atrai discussões teóricas complexas no âmbito da sociologia. Sua teorização tem sido realizada de modo muito instável, e, por essa razão, a elaboração de sua tipologia permanece muito pouco esclarecida no âmbito científico.

Essas múltiplas definições sugerem que o poder é um fenômeno multidimensional que exige um olhar atento em todos os seus aspectos para que se possa compreender melhor os seus processos de incidência na sociedade.

Uma breve recapitulação histórica evidencia que distintos pesquisadores apresentaram propostas para o problema conceitual que envolve o poder, como, por exemplo, a hipótese de desenvolver limites a compreensão do fenômeno (LUKES, 2005, p. 108-124) ou a de considerar que se trata de um conceito amplo e que permite distintos usos e acepções (HAUGAARD, 2015, p. 456).

Definições são cruciais, especialmente para os conceitos básicos das Ciências Sociais. Desta forma, iluminar o conceito de “poder” empregado na presente pesquisa não é uma tarefa

coadjuvante, mas constitui um dos principais pontos do trabalho, porquanto apresentar as questões conceituais e os debates teóricos que envolvem o tema, como antes dito, constitui tarefa árdua e que acalora grandes discussões na academia internacional.

A assertiva de Russel de que o poder constitui um conceito chave para as Ciências Sociais suscita a analogia de que o poder se compara à energia em seu sentido físico. Entretanto, alerta-se que o prosseguimento desses estudos exige a realização de uma distinção preliminar do sentido físico do poder de seu sentido social. Enquanto o primeiro é verificado, por exemplo, em um ringue de boxe ou em uma batalha militar, o segundo é encontrado nos atores que coordenam e mobilizam sentimentos humanos.

Apesar de o poder físico propriamente dito guardar relevância científica, a principal preocupação deste trabalho é com o poder social, que engloba questões intrínsecas dos processos de tomada de decisão, métodos de condicionamento de ações alheias e, inclusive, a manutenção, aproveitamento e produção de energia física – como, por exemplo, o caso do aquecimento global, da crise energética e da poluição ambiental.

Para separar conceitualmente o poder físico do poder social, tem-se adotado na contemporaneidade a divisão entre “poder para” e “poder sobre”. Nesse sentido, apesar de o presente capítulo dedicar um ponto específico ao tema, é importante adiantar que esta categorização é um dos estudos mais elementares acerca do poder, porquanto permite distinguir o poder como a capacidade de realizar objetivos individuais ou coletivos do seu sentido de controle de um agente sobre outro. Para Hearn (2012, p. 6), apesar de as pessoas comumente relacionarem o poder como algo que age “sobre” as pessoas, a distinção entre poder físico e social só pode ser feita se o pesquisador adotar o sentido de “poder para”.

Assim, apesar da distinção entre “poder para” e “poder sobre” resumir algo fundamental sobre a questão humana envolvendo o poder, Jonathan Hearn (2012, p. 7) assevera que ela desconsidera vários detalhes essenciais à compreensão do tema. Isso porque,

quando se investiga esse fenômeno, o pesquisador confronta-se com situações de assimetria e equilíbrio na distribuição do poder.

Mesmo assim, Hearn (2012, p 7) refuta o argumento de que o poder deve ser assimétrico para que possa ser denominado como tal. Justifica seu ponto, asseverando que a tarefa de descrição e análise do poder concreto exige que o pesquisador tenha a capacidade de fazer distinções entre simetria e assimetria, balanço e desequilíbrio, porquanto as decisões estratégicas são tomadas pelos atores desconsiderando situações circunstanciais como, por exemplo, os mecanismos formais de equilíbrio existentes entre os poderes nas democracias.

Devido ao rigor metodológico adotado nesta pesquisa, deve-se inevitavelmente reconhecer que o poder tem diferentes pontos de vistas culturais e linguísticos e que este trabalho adota um deles de modo arbitrário. Benedict Anderson (apud HEARN, 2012, p. 15), por exemplo, aponta que o poder é concebido de forma muito diferente na cultura javanesa (da Indonésia) se comparada com a tradição anglófona ocidental. Ele vê o conceito ocidental como uma ideia abstrata, com fontes heterogêneas (riqueza, status, força, etc), ilimitada no seu potencial de crescimento e acumulação e moralmente ambígua. Por outro lado, o conceito javanês de poder é concreto, tangível e presente, referindo-se a uma coisa homogênea.

O caso supracitado serve para demonstrar que a presente pesquisa inicia com certo fluxo de significados e entendimentos que se fixam em determinado momento histórico e cultural, devendo eles serem levados em consideração junto com a natureza instável da ciência.

No presente estudo, é necessário que, precipuamente, diferenciem-se os vários contextos em que o termo “poder” é empregado para que se possa utilizar com segurança um conceito que abarque, ao mesmo tempo, a complexidade de sua regulação, justificação e transferência teórica frente a sua integração com a realidade e a prática social.

Como se trata de um fenômeno complexo e que influi na vida humana em diversas intensidades, o poder torna-se um objeto de difícil delimitação. Foi com essas premissas que Giovanni Olsson elaborou em sua tese de doutoramento, intitulada “Poder político e sociedade internacional contemporânea”, uma profunda reconstrução do termo sem se preocupar em elaborar uma narrativa histórica linear, apresentando o fenômeno sob uma perspectiva nominada de “arqueologia do poder”, onde conjugou “identidades e dessemelhanças como um saber em construção” (Olsson, 2007, p. 50).

A tese de Olsson constitui ainda uma fonte de referência no que tange aos estudos da teoria do poder, notadamente em seu viés conceitual, porque elabora uma profunda pesquisa bibliográfica acerca do conceito do poder, apresentando-o sob diferentes matrizes teóricas.

Além disso, o trabalho intitulado “O direito de resistência como exercício de poder político no Estado democrático de direito”, anteriormente elaborado por este autor, apresentou as múltiplas abordagens conceituais do poder desde a antiguidade.

Por estas razões, em respeito à metodologia e ao objeto de averiguação definido, o presente estudo não se preocupará em expor a historicidade do estudo do fenômeno do poder, mas apenas seus fundamentos epistemológicos gerais, seus principais debates a partir da metade do século XX e sua incidência prática no âmbito da política internacional.

Dedicar-se-á, também, a verificar o teor de pesquisas recentes que têm despontado na literatura global, porque se tornou mais comum encontrar pesquisas cujo objeto eleja o poder como um elemento a ser categorizado e utilizado na análise da sociedade global.

Nesse sentido, este capítulo inicialmente encarregar-se-á de expor as disputas conceituais e a multiplicidade de soluções contemporaneamente propostas no desenvolvimento de limites na

definição do poder, e, em um segundo momento, tentar confirmar a hipótese de que ideias valem mais do que capacidades materiais.

3.1. A emergência de debates teóricos e conceituais

O ponto central deste capítulo é examinar os teóricos e teorias do poder político durante um extenso período de tempo, desde o surgimento dos escritos de Maquiavel até Michel Foucault, Pierre Bourdieu e Michael Mann. A divisão apresentada a seguir utiliza como paradigma o mapa das teorias do poder de Jonathan Hearn (2012, p. 39), que elaborou o esquema como método de apresentação das relações construídas entre teóricos e teorias.

No primeiro subitem, busca-se apontar os principais fundadores das teorias modernas do poder político, que reiteradamente têm sido indicados nas pesquisas e escritos acerca do fenômeno sem que haja um aprofundamento acerca das distinções e similaridades teóricas. A necessidade de investigar esses antecedentes liga-se à constatação de que as principais transformações da sociedade moderna iniciaram logo após a publicação dos escritos de Maquiavel, havendo uma certa continuidade em suas preocupações, ainda que cada teórico deva ser analisado nos limites de sua inserção histórica.

A seguir, trata-se de discussões elaboradas pela academia americana durante as três décadas após a Segunda Guerra Mundial e que vieram a servir de base para a construção da maioria da literatura contemporânea acerca do poder político. Ainda que o contexto histórico, social e político dos Estados Unidos não seja uniforme, fazendo com que inexistam fontes teóricas centrais, analisa-se as similaridades e distinções dessa escola para que se possa elaborar uma clivagem entre os debates do poder político.

Esses dois subitens fornecem, respectivamente, as fases discursivas mais profundas e importantes do ponto de vista histórico e epistemológico. Enquanto as teorias modernas do poder político ajudam-nos a traçar o desenvolvimento dos discursos de

poder durante a mais recente transformação da sociedade ocidental, o estudo da literatura americana permite o desenvolvimento de leituras mais recentes e acadêmicas acerca do exercício do fenômeno.

O terceiro subitem dedica-se ao estudo das análises contemporâneas do poder que possuíram uma predileção epistemológica. De modo geral, tais teóricos ressaltaram o papel do conhecimento como mecanismo intrínseco à capacidade de dominar e pertenciam a academia francesa de ciências sociais. Ainda que controversamente, essas teorias foram classificadas como “pós-modernas” e foram apresentadas como críticas às teorias marxistas ou positivistas.

Por outro lado, o quarto e derradeiro subtópico representa uma clivagem teórica com as críticas epistemológicas, porque reúne teóricos também contemporâneos que apresentaram uma ligação mais íntima com os escritos desenvolvidos no período anterior por Marx, Weber e, em menor parte, Durkheim. Assim, os teóricos desse flanco não romperam com a tradição científica, mas construíram suas teses evolucionárias com influência da visão anterior.

3.1.1 Debates modernos

O surgimento da modernidade é muitas vezes relatado como uma mudança do feudalismo para o capitalismo, ou, sob outro ponto de vista, uma transformação da monarquia para o Estado de Direito. No século XV, a Europa era composta pelos grandes reinos da Inglaterra, da França e da Espanha, bem como pelo Sacro Império Romano-Germânico que reunia diversos principados menores na região que viria constituir a Alemanha. Entre a Europa e o Mediterrâneo, localizavam-se as terras italianas, por onde passavam os bizantinos e muçulmanos para acessar os centros de comércio do ocidente.

Após a queda do Sacro Império Romano-Germânico, a localização privilegiada ajudou a sustentar os aspectos políticos e

econômicos do republicanismo romano nos centros urbanos no norte da Itália. Com o acirramento dos conflitos políticos entre o papado e os pretendentes a um hipotético cargo de senhor feudal supremo, surgiu espaço para que as cidades com maior poder econômico da região pudessem negociar de forma independente, afirmando assim sua autonomia política. As comunas de Florença, Génova de Veneza, Milão, entre outras, surgiram nesse interstício e constituíram cidades-estado quase republicanas com domínio na pequena vizinhança.

Nicolau Maquiavel (1469-1527) nasceu em Florença, em uma família modesta, e exercia atividades profissionais no funcionalismo público. Antes que Maquiavel nascesse, Florença era governada pelas principais famílias comerciais, que compunham uma aliança política para ocupar os cargos decisórios. Entretanto, com a ascensão da família Médici, esta dominou sozinha a cidade de 1434 a 1494, quando Lorenzo Piero II foi deposto e, com isso, o governo republicano foi restabelecido até 1512. Nesse período, Maquiavel avançou na carreira de diplomata e exerceu funções de supervisão da milícia. Entretanto, a república durou pouco tempo, eis que a aristocracia mercantil voltou-se aos seus negócios e tornou-se propensa a um governo autoritário. Esses fatos permitiram o retorno dos Médici em 1512, que perseguiram, prenderam e torturaram Maquiavel por ser ele simpatizante do republicanismo. Afastado da política e vivendo em uma fazenda, Maquiavel passou a dedicar-se apenas aos estudos, quando os Médici o comissionaram a escrever uma história de Florença. Suas ideias, portanto, foram forjadas nesse contexto histórico e político – em que o republicanismo florentino havia sido cooptado pelos interesses econômicos e políticos dos Médici (HEARN, 2012, p. 43).

Apesar de Maquiavel ser apontado como fundador da ciência política moderna, porque elaborava análise dos assuntos políticos sem se preocupar com moralismos ou inclinações ideológicas, Jonathan Hearn refere que havia pouco método científico em seus escritos. Isso porque, Maquiavel construiu suas análises somente a

partir das obras dos filósofos clássicos, sem testar suas hipóteses em experiências ou comparações (HEARN, 2012, p. 43).

Como homem de seu tempo, o trabalho de Maquiavel foi construído objetivando contornar as ameaças que o afligiam no período, notadamente a independência da dominação estrangeira, necessidade de dominação interna por um tirano e a expansão da cidade para as demais regiões da península a fim de unificar a Itália em um único governo. Disse ele, ainda, que as pessoas são normalmente sectárias, egoístas e desconfiadas, e que haveriam duas grandes ameaças ao sucesso do Estado: a aristocracia, cujo agir egoísta tenderia a subverter a lei e a ordem social em seu próprio proveito e os exércitos de mercenários, que, ao contrário dos exércitos próprios, seriam desunidos, ambiciosos, sem disciplina e infiéis, porquanto não estariam motivados pelo propósito cívico, mas por interesses particulares e recompensa pecuniária (MAQUIAVEL, 1999, p. 42).

Embora Maquiavel tenha desenvolvido seu pensamento em diversas obras, foi o controverso “O Príncipe” que o tornou famoso. Nele, o autor cunhou conselhos ao príncipe de Florença que contrariavam a maior parte dos dogmas católicos, porquanto defendia certa flexibilização do conceito de bondade e a adoção de práticas um tanto quanto utilitárias.

Jonathan Hearn alerta que os escritos de Maquiavel não devem ser interpretados como se fossem desprovidos de moralidade, eis que o pensador florentino apenas construiu uma hierarquia de valores distinta daquela professada pela maioria dos teóricos da época: ao contrário da liberdade individual consta no topo de seu ideário a manutenção da liberdade republicana da cidade-estado, e, por esta razão, seria possível que o governante executasse certas maldades que objetivassem preservar o bem coletivo (HEARN, 2012, p. 44).

Atualmente essa questão é denominada como “o problema das mãos sujas” (*problem of dirty hands*) porque, nos sistemas políticos contemporâneos, os governantes muitas vezes executam

decisões impróprias e imorais do ponto de vista individual para poder beneficiar a coletividade – surgindo daí um paradoxo entre as teorias utilitárias, deontológicas e realistas.

Outra peculiaridade dos escritos de Maquiavel é que ele elaborou narrativas acerca do papel que o príncipe deveria desempenhar como líder, e, assim, estatuiu recomendações de como se portar nos relacionamentos com outros soberanos, secretários, cortesãos e cidadãos. Nesse ponto, o autor florentino asseverava que o governante deveria atentar à forma de apresentar-se ao povo, que opinião este teria dele e de que forma ele seria considerado. Não poderia o príncipe ser odiado ou desprezado, mas a liderança exigiria deste que a população nutrisse por ele admiração, gratidão, medo e respeito (HEARN, 2012, p. 45).

Exemplo desse pensamento é que em sua principal obra Maquiavel narrou “se um príncipe quiser manter o poder, muitas vezes será forçado a não ser bom. Pois, quando uma das forças — povo ou soldados ou poderosos que sejam — de cujo apoio o príncipe acredita depender para manter-se é corrupta, convém que ele siga o humor dela a fim de contentá-la, e nesse caso as boas ações lhe serão prejudiciais” (MAQUIAVEL, 1999, p. 83).

Thomas Hobbes (1588-1679), por outro lado, foi um filósofo rigoroso que se preocupou com temas da política, ciência natural, ótica e matemática. Sua teoria foi cunhada no período em que católicos e protestantes litigavam pelo domínio da monarquia britânica. Tanto é que escreveu “O Leviatã”, sua obra mais influente, durante o mais intenso dos conflitos, entre 1640 a 1651, enquanto se refugiou na França. Sua intenção era elaborar um argumento racional que legitimasse o poder do monarca e estabelecesse a obrigação de obediência às suas ordens sem que fosse necessário dispor de argumentos de base religiosa.

Hobbes foi influenciado pelo desenvolvimento do conhecimento científico de Galileu, Bacon e Boyle, e, por esta razão, nota-se nele uma análise mais preocupada com o método da investigação do que em Maquiavel. Nesse sentido, Hearn (2012, p.

46) assevera que a abordagem hobbesiana era dedutiva e baseava-se na geometria, ciência tida por ele como superior às demais porque seria a única capaz de apresentar conclusões axiomáticas. Além disso, Hobbes argumentava que tudo o que existe tem substância material e que os nomes das coisas são simplesmente rótulos convencionais para objetos no mundo material que não dependem de essências abstratas para seu significado. Para ele, estudar poder era uma questão de começar com definições básicas de termos e raciocinar com base nessas conclusões lógicas, que então seriam aplicáveis ao mundo real.

A questão do poder é extensamente tratada em sua obra e parte da premissa de que as pessoas buscam o poder não por desejo de dominar, mas por insegurança. No capítulo X do “Leviatã”, por exemplo, Hobbes refere que “o poder de um homem (universalmente considerado) consiste nos meios de que presentemente dispõe para obter qualquer visível bem futuro. Pode ser original ou instrumental” e, ainda, que “o maior dos poderes humanos é aquele que é composto pelos poderes de vários homens, unidos por consentimento numa só pessoa, natural ou civil, que tem o uso de todos os seus poderes na dependência de sua vontade: é o caso do poder de um Estado” (HOBBS, 2009, p. 118).

Nota-se que, fora da sociedade civil, existiria para Hobbes uma “guerra de todos contra todos” e uma insegurança crônica que ameaçaria a vida civilizada. Dada esta situação, Hobbes defendeu a vontade das pessoas em constituírem um “contrato social” umas com as outras para deixar nas mãos de um só a incumbência de proteger e servir o bem-estar de todos. Caso o governante falhasse em garantir a segurança e a vida de seus protegidos, o contrato seria declarado nulo e ser-lhes-ia possível afastar o soberano do poder.

Além do contrato de Hobbes ser hipotético, ele pode ser considerado um precursor de ideais tanto liberais quanto autoritários. Isso porque, ao tempo em que reconhecia o poder das pessoas em constituírem um contrato para criação do Estado,

sustentava que, uma vez formado, esse arranjo atenderia a vontade de apenas um soberano.

Jonathan Hearn (2012, p. 48) lembra que Hobbes estava inserido em convulsões que eram fundamentalmente enquadradas em termos de reivindicações e contra reivindicações de acesso à sanção divina e autoridade. Enquanto os católicos afirmavam que os Estados estavam sob a autoridade do Papa, alto emissário de Deus na terra, os presbiterianos e outras vertentes protestantes referiam que suas igrejas possuíam autorização direta de Deus para que exercessem o poder na Inglaterra. Isso tudo constituía uma situação caótica para Hobbes, porquanto ao tempo em que proliferavam reivindicações de domínio sobre o Estado a sociedade civil voltava ao estágio de guerra de todos contra todos.

Para compreender as teorias de Maquiavel e Hobbes é necessário levar em consideração que suas descrições constituíram reações a sociedades nas quais as reivindicações tradicionais à autoridade divina foram ao mesmo tempo enfraquecidas, desacreditadas pela corrupção ou pela proliferação de reclamações contestatórias ao acesso divino ao poder.

Durante a modernidade, no contexto do crescimento do capitalismo industrial e do Estado, as principais estruturas da sociedade sofriam transformações marcantes, como, por exemplo, um vertiginoso crescimento populacional, a urbanização, a centralização e intensificação da manufatura e a expansão do comércio global. Essas questões impuseram um acirramento das lutas políticas pelo poder político e um aumento das atribuições dos Estados, chamando a atenção dos denominados “pais” das Ciências Sociais: Marx, Durkheim e Weber.

Karl Marx (1818-1983) desenvolveu uma interpretação da história humana como sendo uma luta pela emancipação da atividade econômica, centrando o seu trabalho em questões como “classe” e “superestrutura”. Embora tenha ele redigido uma das críticas mais complexas acerca das relações de dominação até o seu tempo, não consta em sua obra um conceito sistemático e definitivo

do poder. Sua contribuição para a teoria do poder, portanto, está inserida em diversas outras ideias e conceitos que lhe são importantes. Nesse sentido, Hearn (2012, p. 49) narra que no centro da perspectiva de Marx está um conceito de trabalho complexo e abrangente, que ultrapassava os conceitos de atividade paga e ligava-se a própria essência da existência humana. Para Marx, “ser” significava envolver-se, apoderar-se e transformar o ambiente de acordo com as necessidades sociais.

Marx não só reconhecia que ninguém vive e trabalha isoladamente, mas afirmava que as realizações humanas mais substanciais surgiriam do trabalho coordenado e organizado coletivamente. Assim, a noção mais básica de poder para Marx era essa capacidade social de mudar o mundo mediante o trabalho, tendo ele desenvolvido a partir desta interpretação uma análise pormenorizada tanto do modo de produção “feudal”, que era baseado nas relações de vassalagem, quanto do modo de produção “capitalista”, onde a riqueza é gerada mediante a alienação da força de trabalho aos detentores dos meios de produção (HEARN, 2012, p. 49).

O feudalismo tinha estruturas rígidas de senhorio e servidão legitimadas por argumentos religiosos que eram herdados através dos séculos. Já o capitalismo suplantou o modo de produção anterior e se baseava em postulados como os direitos dos indivíduos, a neutralidade dos mercados e a santidade da propriedade privada. Dentro da construção ideária de Marx essa questão ganha relevância especial porque o modo de produção era apontado pelo autor como condutor de grandes transformações no exercício do poder produtivo e político global.

O autor ainda asseverava que as classes eram as principais detentoras do poder dentro do modo de produção e, assim, as transformações eram impulsionadas por conflitos cada vez mais latentes entre as classes mais ricas da sociedade. À medida que os fabricantes e comerciantes urbanos aumentavam gradualmente a escala de suas operações, acumulando riqueza e se envolvendo na

formação da banca moderna, cada vez mais eles deslocavam antigos latifundiários como detentores chaves do poder e dos recursos de que dependiam os monarcas e seus estados. Assim, ao longo dos séculos, esta "burguesia" criou a sociedade capitalista à sua própria imagem (HEARN, 2012, p. 49).

A dominação burguesa, para Marx, ocorria por meio do dinheiro. Como ele esconde o processo de produção e reduz o trabalho a um preço fixo, tudo torna-se vendável e comprável e a circulação torna-se a grande retorta social (MARX, 1996, p. 252).

Emile Durkheim (1858-1917) nasceu após Marx e desenvolveu sua teoria inserido em um ambiente onde o capitalismo e o Estado moderno já estavam estabelecidos. Seus trabalhos investigativos buscavam instrumentalizar a sociologia como um ramo científico autônomo da história, da economia e da psicologia, porquanto possuiria um foco de estudo distinto e específico: os padrões de crença e comportamento da sociedade. Além disso, divergia de Marx ao não se interessar pelas causas dos conflitos sociais, sustentando que estes seriam apenas uma disfunção da sociedade. Quanto ao conceito de poder, enquanto Marx ligava este fenômeno com a capacidade humana para o trabalho, Durkheim alargava a observação à sociedade em uma perspectiva sistêmica, preocupando-se com a maneira de estruturar a ordem e a autoridade nas sociedades modernas, caracteristicamente individualistas.

Segundo Jonathan Hearn (2012, p. 52), um dos conceitos mais importantes da teoria de Durkheim é o de “fato social”, que pode ser resumido como os padrões observáveis que incidem sob a mentalidade coletiva. Em outras palavras, da mesma forma que uma maçã cai da árvore por causa da força da gravidade, Durkheim acreditava que existiam normas que regulam o comportamento humano no âmbito da sociedade. Como a mente de cada pessoa mapeia sua realidade formando representações mentais, o conjunto destas representações formaria o que autor denominou de “consciência coletiva”, uma coordenação de realidades abstratas que

geram leis morais que impõe as pessoas como e porque comportar-se.

Durkheim foi ainda o primeiro teórico a descrever uma transformação da sociedade no curso do processo de modernização. Disse ele que na sociedade dita “tradicional” os papéis sociais eram engessados e os segmentos sociais similares e autossuficientes, enquanto a sociedade “moderna” seria composta por pessoas com funções notadamente diferentes porque teria ocorrido uma divisão extensiva e intensiva do trabalho, tendo, por esta razão, a humanidade se tornado mais diferenciada, individualizada e tributária de valores privados (DURKHEIM, 1999).

Verifica-se, assim, que o sentido de “anomia”, termo cunhado por Durkheim, relaciona-se com um sentimento de isolamento entre os semelhantes e a falta de objetivo que surge na inexistência de normas sociais claras, fortes e vinculantes.

Max Weber (1864-1920) nasceu na Alemanha em uma família de classe média alta de fabricantes de tecidos e comerciantes de linho. Durante sua vida, permaneceu inserido nos debates locais da política e da academia, tendo, em 1907, se aposentado e, a partir de então, dedicado-se apenas aos estudos, quando se tornou figura muito importante nos círculos intelectuais alemães, bem como um conselheiro de bastidores para políticos.

Ao contrário de Marx e Durkheim, Weber foi o único que enfrentou o “poder” como tema científico. Em outras palavras, foi o primeiro autor que dedicou grande parte de seus estudos ao funcionamento do fenômeno, o que fez com que ele seja um dos teóricos mais importantes do tema e reiteradamente citado em pesquisas similares.

Segundo ele, o poder é um termo demasiadamente amplo para ser analisado de forma delimitada, narrando que este seria “a probabilidade de que um comando com um determinado conteúdo específico seja obedecido por um determinado grupo de pessoas” (WEBER, 1999, p. 189).

Weber rejeita o argumento de que “poder” e “dominação” seriam sinônimos, referindo que os conceitos possuem uma pequena ligação, entretanto seu exercício ocorre de maneira distinta. O autor narra que o poder é a capacidade de influenciar o comportamento de outra pessoa, inclusive mediante manipulação e coerção, enquanto a dominação é a habilidade de exercer influência em um determinado grupo em razão da tradição, costumes, qualidades excepcionais, afeto ou interesses racionais coletivamente aceitos (WEBER, 1999, p. 190).

Na teoria weberiana, deter dominação (ou autoridade) é apenas uma probabilidade de exercer poder, porquanto trata-se de um fenômeno que depende da relação entre dominador e dominados e do apoio em “bases jurídicas”, ou seja, fundamentos que estabelecem a legitimidade da autoridade no imaginário dos sujeitos ao poder (WEBER, 1999, p. 190).

Assim, para Weber, a dominação até possibilita o exercício do poder, mas sua legitimação carece de outros preceitos umbilicalmente ligados a estrutura social. Embora o autor construa uma definição única, consta em seu pensamento três formas por ele denominadas de tipos puros de dominação legítima: legal, tradicional e carismática.

A dominação legal baseia-se no raciocínio coerente e consistente a partir de princípios fundamentais que foram convencionalizados pela sociedade ou organização, como regras, estatutos ou leis. A dominação ocorreria de modo impessoal, nos estritos limites da regra, sem qualquer influência de cunho sentimental ou discricionário. Essa forma de dominação aflorou com o sistema capitalista, contrapõe a noção de valores tradicionais e pode ser verificada em instituições burocráticas como o Estado e as empresas capitalistas.

Para Weber, na dominação legal, “a submissão não se baseia na crença e dedicação às pessoas carismaticamente dotadas, como profetas e heróis, ou na tradição sagrada, ou na devoção a um senhor e amo pessoal definido por uma tradição ordenada”, mas,

pelo contrário, “baseia-se antes num laço impessoal a um ‘dever de ofício’ funcional e definido de modo geral”. Exemplos desse dever de ofício é o direito de exercer a dominação fixado por normas racionais como decretos, leis e regulamentos, e cuja expressão contemporânea mais evidente é a desempenhada pelo Juiz e demais autoridades administrativas (WEBER, 1999, p. 344).

Já a dominação tradicional baseia-se em práticas estabelecidas no tempo e que foram incorporadas em instituições, escritórios, culturas e assim por diante. Neste caso, a base da legitimação da autoridade está nas tradições e costumes que foram enraizados pela sociedade, que reproduz uma ordem das coisas estabelecida desde os primórdios e que perpetua-se através dos tempos. Assim, a dominação tradicional de Weber é regida pela honra e pela boa vontade do líder, tendo como exemplos correntes a autoridade do patriarca familiar, do chefe da aldeia indígena e dos senhores feudais.

O patriarcalismo era para Weber o tipo mais importante de domínio da legitimidade, porque baseava-se na tradição. Nele, a autoridade sempre era exercida pelo pai, marido, ou outro homem mais velho, sobre as demais pessoas da casa, bem como do senhor sobre os servos, súditos e libertos, por exemplo (WEBER, 1999, p. 340-341).

Por fim, a dominação carismática estrutura-se na devoção pessoal e crença na pessoa do líder. Etimologicamente, apoia-se na fé de que uma pessoa possui dotes sobrenaturais ou outras qualidades pessoais, como premonição, oratória, heroísmo, entre outras, sendo que os dominados usualmente são referidos como apóstolos, discípulos, pupilos, seguidores, fãs, entre outros termos. Entretanto, este gênero de autoridade só dura enquanto houver credibilidade e carisma, extinguindo-se assim que houver perda de credibilidade ou quando as virtudes que geravam tal influência sofrerem desgaste.

Segundo Weber, o domínio carismático ignora códigos jurídicos ou métodos formais de adjudicação. Seu método liga-se a

uma “graça celestial” e a “força divina”, significando “uma rejeição de todos os laços com qualquer ordem externa, em favor da glorificação exclusiva da mentalidade genuína do profeta e herói”. (WEBER, 1999, p. 288).

Nesta modalidade, o poder é pessoal, ou seja, obedece-se a pessoa por suas qualidades excepcionais e não por uma posição ocupada por ela formalmente ou por uma dignidade advinda das tradições. Como essa forma tende a ser pessoal, seu exercício costuma ser mais despótico. Grandes personalidades se encaixariam nesse tipo de categoria, como Gandhi, Mandela, Luther King, Jesus Cristo e Adolf Hitler.

Toda a construção teórica de Weber deve ser compreendida a partir do objeto de análise central do autor na obra “Economia e Sociedade”, que era o funcionamento da ação social dentro de contextos organizacionais. No capítulo intitulado “sociologia da dominação”, por exemplo, Weber narra que “toda dominação manifesta-se e funciona como administração” porque “toda administração precisa, de alguma forma, da dominação, pois, para dirigi-la, é mister que certos poderes de mando se encontrem nas mãos de alguém” (WEBER, 1999, p. 193).

Verifica-se, assim, que os pensamentos de Marx, Durkheim e Weber inserem-se em um contexto histórico e social em que a sociedade capitalista ascendia sob os escombros do regime feudal, incitando conflitos sociais por todo o ocidente. Por isso, o poder para estes autores sempre foi apresentado com propriedades sistêmicas, ou seja, dedicavam suas luzes para a sociedade como um todo e não para o poder das pessoas pensadas individualmente.

Conclui-se que o poder em Marx estava na capacidade da humanidade para o trabalho e a percepção de que esta era alienada como mercadoria às classes dirigentes, detentoras dos meios de produção. Durkheim, por sua vez, narrava acerca das mudanças ocorridas na sociedade moderna e o processo de individualização provocado pelo capitalismo. Weber identificou o poder na organização social, como, por exemplo, nas burocracias estatais e na

economia capitalista. E todos têm em comum a percepção do poder como fenômeno coercitivo, exercido a partir do dominante em desfavor dos dominados.

Conclui-se, assim, com a abordagem dos debates da modernidade, que, embora tenham sido grandes intelectuais e estudiosos, tais pesquisadores não aprofundaram o tema em todos os seus desdobramentos. Os debates a seguir apresentados, pelo contrário, são trabalhados dentro de Universidades contemporâneas e possuem um rigor mais apurado ao eleger o poder como objeto de pesquisa.

3.1.2 Debates americanos

Wright Mills publicou em 1956 um estudo acerca das estruturas de poder dos Estados Unidos, nominado como “A Elite do Poder” (1981). Com base em pesquisa bibliográfica em jornais e outros documentos públicos, Mills defendeu que, após o New Deal e a mobilização para a Segunda Guerra Mundial, a sociedade americana ficou dividida em três grandes hierarquias burocráticas que exerciam o poder político: os empresários, o governo e os militares. Essa camada que viria a ser denominada pelo autor como “a elite” localizava-se no topo da pirâmide social, condicionando governos e agentes econômicos menores.

Para ele, “a elite do poder não é uma aristocracia, o que equivale a dizer que não é um grupo político dominante baseado numa nobreza de origem hereditária” (MILLS, 1981, p. 330). Esta seria composta por americanos natos, geralmente das áreas urbanas, das altas camadas sociais, a maioria muito ricos, executivos de grandes empresas, altos militares, cujos pais eram, pelo menos, da camada profissional e de negócios.

Segundo Mills, sua teoria permite perceber o sentido das “tendências institucionais decisivas que caracterizam a estrutura de nossa época, em particular, a ascendência militar em uma economia incorporada e, mais ainda, as várias coincidências e interesses

objetivos entre as instituições econômicas, militares e políticas” (MILLS, 1981, p. 348).

Entretanto, em 1968, a International Encyclopaedia of Social Science publicou artigo de Robert Dahl intitulado “Power”, onde o autor apresentou um somatório de seus pontos de vista acerca desse fenômeno. Partilhando de conceitos cunhados por Max Weber, Dahl entrou no debate do poder em resposta às críticas do funcionamento da democracia americana proclamados por Wright Mills, que, numa perspectiva elitista, narrava que o poder político é piramidal e exercido por uma pequena elite responsável por tomar as decisões (DAHL, 1968).

Dahl diverge dessa perspectiva não apenas porque segundo sua visão a democracia seria um conjunto de procedimentos institucionais para assegurar a igualdade na tomada de decisão, mas também porque os recursos são potenciais e tem diferentes âmbitos, de modo que o alcance do poder atinge apenas a área incidente. Para ele, a concepção de minorias dirigentes e maiorias dirigidas equivoca-se porque a dominação não é exercida por elites, mas por uma diversidade de grupos que preponderam em múltiplas áreas da vida em sociedade, mas que não exercem qualquer influência uns sobre outros (DAHL, 1968).

Exemplo dessa definição são as diferenças na atuação de um guarda de trânsito e de um professor, eis que apesar de ambos terem capacidade de exercer poder sobre os estudantes, cada um influencia os sujeitos em âmbitos diferentes: ao tempo em que o docente é capaz de condicionar a forma de estudo, o guarda pode impor a obediência às regras de trânsito. Entretanto, nenhum deles combina recursos para constituir uma elite no poder – ou, pelo menos, seria muito improvável que isso ocorresse (DAHL, 1968).

Com base nesta premissa é que Dahl concorda com Mills quando este assevera que os recursos potenciais no domínio do poder são desiguais, discordando que estes seriam detidos por uma elite monolítica. Para ele, enquanto as pessoas não forem iguais em recursos de poder não existirá uma elite no domínio, mas uma

pluralidade, as quais constituiriam múltiplos núcleos concorrentes que, não intencionalmente, resultariam em resultados democráticos, ou seja, a democracia fundar-se-ia na concorrência entre as elites.

Parsons, assim como Dahl, entrou para o debate do poder para defender o modelo de democracia americana das críticas elitistas de Wright Mills (1959). Entretanto, a diferença entre ambos é que o autor não tratou do tema com a diligência de Dahl, preocupando-se apenas em explicar como o poder é exercido na sociedade. O autor propôs uma redefinição radical do termo, porque para ele Mills havia concebido o fenômeno como sendo um jogo de soma zero entre os que têm poder e os que não têm (PARSONS, 1967).

A analogia entre o poder e o dinheiro cunhada por Parsons acabou ficando muito conhecida, cujas premissas são de que o poder poderia ser aumentado conforme a organização da sociedade e, da mesma forma que o dinheiro, deveria ser concebido como um produto do sistema social, ou seja, cujo valor surge nas trocas da sociedade (PARSONS, 1967). Percebe-se, assim, que Parsons concebeu que o poder teria um viés produtivo e consensual.

Além disso, o autor narra que o poder não se constitui a partir da aparência de autoridade, mas é gerado pela concordância dos sujeitos em submeterem-se a sua incidência. Criticando Mills, defende que o crescimento das instituições econômicas, governamentais e militares da sociedade capitalista não constitui um Leviatã, mas é apenas um reflexo do crescimento da economia americana. Assim como Parsons, acredita que Mills exagera ao relatar a existência de uma coesão de interesses na “elite” e defende que o poder não envolve apenas a distribuição de coisas (de cima para baixo), mas diz respeito também à capacidade das pessoas em reunirem-se e atingirem objetivos (de baixo para cima).

Percebe-se, assim, que os maiores críticos de Mills foram aqueles que apresentaram abordagens associadas a escola

“pluralista”, que enfatiza a ideia de que o poder é amplamente distribuído entre vários grupos da sociedade.

Em 1970, Peter Bachrach e Morton S. Baratz criticaram a concepção unidimensional de Dahl sob a justificativa de que esta seria excessivamente limitada por desconsiderar a face comportamental do fenômeno. Assim, os autores suscitam a hipótese de que o poder teria duas faces, isto é, que a tomada de decisão poderia envolver relações materiais e, ainda, que “não-tomar decisão” também constituiria exercício de poder, eis que a omissão esconderia preconceitos, crenças, valores e procedimentos institucionais predominantes que poderiam beneficiar ou prejudicar certos atores (BACHRACH; BARATZ, 1970, p. 47-48).

Steven Lukes, por outro lado, aprofundou e sistematizou o debate do poder, propondo uma concepção tridimensional inovadora. O “debate em torno do poder concentrava-se na ênfase ao ‘poder sobre’, e, de forma mais tênue, no seu contraste com o ‘poder para’, até o lançamento da polêmica tese de Steven Lukes”, que propôs nova categorização do poder, ainda baseada no “poder sobre”, mas que concebeu o poder sob três visões: unidimensional (pluralista), bidimensional (não-decisão) e tridimensional (OLSSON, 2007, p. 89).

A divisão conceitual de Lukes partilha-se do seguinte modo: a primeira dimensão relaciona-se com a teoria de Dahl, a segunda com as ponderações de Bachrach e Baratz, e a terceira elaborada por ele próprio a partir das críticas sobre a visão bidimensional anterior.

Para o autor, Dahl equivocou-se ao desconsiderar o estudo sobre como as questões não eram decididas e, ainda, envolveu em sua ótica apenas conflitos de interesses observáveis, vistos como preferências políticas expressas, reveladas por participação política. Bachrach e Baratz, por sua vez, teriam falhado em não proceder com uma análise da manipulação das preferências dos sujeitos em condições de não-conflito (LUKES, 1974).

Apesar de reconhecer a importância de Bachrach e Baratz, argumentando que essa visão “pluralista” foi a primeira análise

científica que trouxe as questões de poder potencial para o centro da análise do processo político, Lukes critica a ótica eminentemente comportamental e individualista desta teoria, eis que para ele os preconceitos e valores não incidiriam diretamente nas ações ou omissões dos atores, mas poderiam esconder-se na subjetividade da relação sem que a escolha (por fazer ou não fazer) fosse consciente (LUKES, 1974).

Lukes defende que para o estudo do poder não basta elaborar teorias e problemas epistemológicos, mas debruçar-se sob evidências materiais acerca da distribuição deste na sociedade. A partir disto, investiga como a empresa US Steel impediu o desenvolvimento da legislação ambiental em Gary, Indiana. O autor cita como exemplo da atividade de pressão política da empresa a disseminação de factoides na imprensa de que a edição de normas restritivas seria economicamente desvantajosa a cidade. Assim, o argumento de Lukes é que o poder pode ser provado e medido, ainda que haja interesses escusos em conflito (LUKES, 2005, p. 44-48).

Assim, a concepção tridimensional exposta por Steven Lukes apresenta uma crítica ao “behaviorismo individualista” dos dois autores anteriores baseada na falta de articulação teórica acerca do controle sobre a agenda política e da diferença entre conflitos latentes e observáveis, conceituando poder como sendo a “habilidade dos agentes de produzir efeitos significativos, especialmente por levarem adiante seus próprios interesses e/ou afetarem os interesses de outros, tanto positiva quanto negativamente” (LUKES, 2005, p. 65).

Quanto à não-decisão, Lukes considera não apenas o conflito observável, mas também o latente, pois, segundo ele, os desejos humanos podem ser moldados implicitamente em uma relação de poder, e gerar influência nas tomadas de decisões, o que, caso não receba a devida atenção do pesquisador, será equivocadamente reputada como consensual.

A importância de Steven Lukes, portanto, reside justamente no fato de que investigou sociologicamente os não-acontecimentos,

rejeitando as análises objetivas e inaugurando um novo flanco no estudo na ciência política no âmbito internacional.

Em outras palavras, Lukes dedicou-se a analisar a questão que envolve como o consentimento dos dominados é obtido pelos detentores do poder, problema este que até o momento era tipicamente apresentado nas perspectivas marxistas.

Sabe-se que os marxistas comumente asseveram que a política realmente não importa, porque o povo e os seus representantes eleitos são apenas marionetes da economia, que move o sistema e constitui peça fundamental da estrutura, manipulando os demais âmbitos (política, cultura, religião, direito) nos mais variados quadrantes. Nicos Poulantzas (1977), cujo trabalho influenciou as conclusões de Lukes, apresenta uma teoria de viés marxista, ou seja, calcada no materialismo dialético e histórico, que pressupõe que, no progresso dos tempos, a base econômica da sociedade capitalista determina a superestrutura, como o Estado, escola, religião e outras formas de autoridade não econômicas.

Escapando dessa teorização comum, Poulantzas desenvolve uma teoria complexa em todos os seus detalhes acerca do poder, concebendo a sociedade como dividida em “prática social” e “estrutura”, onde as primeiras não são constituídas simplesmente como efeito da estrutura, mas, de outra maneira, seriam escolhas significativas e estratégicas dentro de um sistema estruturado pela burguesia, de forma que o poder seria a capacidade de uma classe social realizar objetivos específicos de seu interesse exclusivo (POULANTZAS, 1977).

Entretanto, se o capitalismo determina a natureza da política, Mark Haugaard aponta como tarefa premente, não explicada por Poulantzas, explicar como existe ampla variedade de instituições políticas nas economias capitalistas sem que a base tenha produzido uma superestrutura política idêntica em todos os países (HAUGAARD, 2002, p. 59).

A teoria tridimensional de Steven Lukes, além disso, sofre críticas de Torben Bech Dyrberg, segundo o qual, ao se reconhecer que o poder pode operar independentemente da existência ou não de conflitos expostos ou latentes, não se encontra explicação acerca da relação de causalidade e responsabilidade do agente envolvido na relação.

Para este, a falta de autonomia e consciência durante a ação ou omissão significaria que o agente não exerce poder e, em decorrência, não poderia eles ser responsabilizado pelos seus atos. A ocorrência de decisão consciente e livre seria imperativo para verificar-se a ocorrência de poder e sua consequente responsabilização (DYRBERG, 1997, p. 79).

Explica Dyrberg, ainda, que o problema de Lukes seria que “ele herda o modelo de ‘poder sobre’ do behaviorismo, o qual é estudado em termos de causação de eventos e contrafactuais; isto é obviamente inadequado para estudar poder sistêmico”, ou seja, o seu equívoco seria basear-se em premissas ainda weberianas (DYRBERG, 1997, p. 79).

Mesmo assim, a teoria de Lukes foi tão importante para a teoria do poder que, a partir dele, os estudos do tema ganharam contornos mais científicos e aprofundados. Tanto que Jonathan Hearn (2012, p. 78) verifica que Lukes é um divisor de águas nesse âmbito, inaugurando os debates contemporâneos e formando uma clivagem conceitual entre visões epistemológicas e evolucionárias, as quais serão apresentadas de modo mais detalhado a seguir.

3.1.3 Debates contemporâneos: perspectiva epistemológica e evolucionária

Perspectivas distintas acerca do conceito de poder foram cunhadas por Bourdieu e Foucault, os quais, guardadas suas peculiaridades teóricas, permitiram o aprofundamento dos estudos sobre o poder e o progresso de novas concepções conceituais.

A natureza da dominação era uma preocupação central em toda obra de Pierre Bourdieu (1930-2002). Filósofo e antropólogo, resistiu à ortodoxia marxista que era dominante em sua carreira inicial, mas, ao contrário de Foucault, dialogava com mais intensidade com categorias fundamentadamente marxistas como “capital” e “classe”.

O objetivo central dos escritos de Bourdieu era resolver o conflito identificado entre objetivismo e subjetivismo nas ciências sociais, ou seja, abordava a questão da epistemologia da ciência para compatibilizar a ingenuidade do positivismo com o excesso de perspectiva e compreensões do subjetivismo.

Nos seus escritos acerca do poder, verifica-se o aparecimento frequente da “violência simbólica” e do “poder simbólico”, entendido como sendo a imposição de sistemas de significado sobre grupos ou classes de tal maneira que eles são tidos como legítimos. O funcionamento desse sistema, segundo Bourdieu, ocorria por meio de formas de aprendizagem, da socialização informal à educação formalizada. Como exemplo, o autor cita a forma com que os falantes aprendem a utilizar e desvalorizar certas pronúncias dentro de uma linguagem. A relação de dominação ficaria escondida no discurso habitual e deixaria marcas nas expressões e nos significantes, tal qual cicatrizes no corpo.

O modelo analítico de Bourdieu inaugura a percepção de que o poder surge a partir de diferentes âmbitos sociais, institucionais e organizacionais, sendo capaz de se converter em novos tipos de poder em uma constante metamorfose que ultrapassa a política, a economia e a cultura. Nessa perspectiva, o autor define poder simbólico como “aquele poder invisível que pode ser exercido somente com a cumplicidade daqueles que não querem saber que eles são sujeitos a ele ou mesmo que eles próprios exercem ele” (BOURDIEU, 1991, p. 164).

Este fenômeno é um poder “quase mágico que permite a alguém obter o equivalente do que é obtido mediante força (seja física ou econômica) pela virtude do específico efeito da

mobilização”, de modo que seus efeitos só surtiriam efeitos se ele for reconhecido, isto é, confundido como arbitrário (BOURDIEU, 1991, p. 170).

Para Bourdieu, a força do poder simbólico calca-se na crença de que o interlocutor tem legitimidade para proferir aquele discurso e/ou sustentar aquela construção de ideais: “o que cria o poder de palavras e slogans, um poder capaz de manter ou subverter a ordem social, é a crença na legitimidade de palavras e naqueles que as proferem. E palavras sozinhas não podem criar essa crença” (BOURDIEU, 1991, p. 171).

Isso significa que o poder simbólico não se emaranha pela estrutura, como arguem os marxistas de acordo com o materialismo histórico e dialético, e nem mesmo que existem sistemas de poder simbólico que exercem uma suposta força ilusionaria central. O poder simbólico viceja nas relações da estrutura na qual ele é produzido e reproduzido. Dentro desta ótica estão, por exemplo, os meios de comunicação, que, como instrumentos de dominação, têm exercido funções que submetem e doutrina os indivíduos.

Assim, toda a compreensão de Bourdieu do poder é fortemente inclinada em direção a formas embutidas e tácitas do conhecimento, as quais são altamente intratáveis e tendem a preservar o status quo, implicando certa mistificação do fenômeno em sua teoria.

Michel Foucault, a seu turno, escreveu numerosos trabalhos empíricos acerca das diversas maneiras em que são produzidas relações de poder a ponto de reconhecer que a sua principal preocupação acadêmica era desvendar o funcionamento do fenômeno.

Sua contribuição ao estudo do poder, especialmente nas obras “Microfísica do poder” (2016) e “Vigiar e punir” (2014), foi além da radicalidade e controvérsia que tipificam seu pensamento. A descrição detalhada de processos como o de normalização dos sujeitos para a normalização do pensamento em favor de certos

interesses e em detrimento de outros, representa um salto qualitativo no desenvolvimento do debate científico do poder.

Além do discurso, também foram objeto do estudo de Foucault as estruturas do conhecimento, as instituições seculares e os diversos mecanismos de poder irradiados na sociedade que condicionam corpos e mentes. Foucault revelou a onipresença do poder.

Assim, a primeira grande característica dos escritos de Foucault é que o poder seria “produtivo” ou “positivo”, ou seja, não é necessariamente “repressivo”. Segundo Foucault (2016, p. 102), o estudo do poder não poderia seguir o modelo do Leviatã, porquanto a percepção de que o poder nega a liberdade esconde uma verdade muito mais fundamental, qual seja, as grandes obras por ele construídas, como as formas de conhecimento. A segunda característica de sua teoria é que o poder cria subjetividade, molda identidades e métodos de autoconsciência que possuem resultados muito mais produtivos do que repressivos (HEARN, 2012, p. 88).

Assim, o poder em Foucault deve ser visto como disperso, descentrado e emanado de forma capilar por todo corpo social, e não por centros isolados de soberania, e sua intencionalidade de exercício serve apenas para conceituar os processos de estratégias e táticas, porquanto sua explicação fenomenológica independe da existência de vontade.

Foucault sustentou em escritos e entrevistas que as pessoas não deveriam considerar o poder algo que se possa “ter”, porquanto o fenômeno seria algo tão difuso e anônimo que seria capaz de produzir instâncias e agentes (2016, p. 138). Para ele, é falso definir o poder como algo que impõe limites, que castiga, não estando as relações de poder nem no âmbito do direito e nem no da violência: não são contratuais e nem repressivas, o poder produz conhecimento, domínios de objetos e rituais de verdade.

Quanto ao elo entre poder e violência, Foucault dissocia-o arguindo que o que define um relacionamento de poder é que ele é uma ferramenta que não atua diretamente sobre os sujeitos, mas,

ao contrário, incide sobre as ações. Entretanto, argui que em uma relação de poder os resultados não são necessariamente a destruição, podem construir e transformar.

Na obra *Vigiar e Punir* (2014), por exemplo, o autor reconstruiu a formação dos sistemas penais modernos que privilegiam o encarceramento ao invés dos castigos corporais. Hearn (2012, p. 89) narra que Foucault justificou o fenômeno como o resultado de uma fusão do direito e das ciências humanas que culminaram na criação de subjetividades criminosas e desviantes por meio de técnicas de vigilância e de estudo, como se tais condutas pudessem ser objetos de tratamento ou condicionamento disciplinar.

Segundo Hearn (2012, p. 91), Foucault ainda analisou a questão da “governamentalidade”, referindo que as questões estatais não podem ser tomadas como ações de um poder central e soberano, mas como um conjunto de práticas discursivas relacionadas com a “arte de governar”. Enquanto os problemas que afetavam um governante do século XVIII relacionavam-se ao controle de territórios, a modernidade trouxe novos conhecimentos e desafios para a gestão de pessoas. Assim, ao mesmo tempo em que Foucault trata populações como se fossem recursos a serem cultivados, abriu caminho para que mais tarde surgissem disciplinas como “economia política” e “administração pública”.

As ousadas interpretações de Foucault e a postura crítica enigmática e constante provocaram muitas críticas acadêmicas. Steven Lukes, por exemplo, acusou Foucault de adotar uma postura radical ao pôr em questão toda forma de poder e conhecimento, relativizando todos os pontos de vista críticos ou normativos (HEARN, 2012, p. 91).

De toda forma, é necessário ponderar que não se pode ser genérico ao tratar de poder em Foucault, porque seus estudos sempre foram resultado de pesquisas com objetos extremamente delimitados – prisão, medicina, hospital, hospício, corpo,

sexualidade –, não podendo utilizar suas análises particularizadas de modo indistinto e sob novos objetos.

Pode-se afirmar, assim, que a tese foucaultiana é de que o poder possui também uma face produtiva, uma riqueza estratégica, e, por essa razão, tem como alvo o corpo humano, não para admoestá-lo ou tortura-lo, mas para aprimorá-lo e adestrá-lo.

Essa perspectiva permitiu que fossem inaugurados novos debates no âmbito da teoria do poder, ou seja, Foucault foi responsável por romper com a tradição weberiana de que o poder seria algo coercitivo para, em consequência, imprimir-lhe um viés produtivo.

Quanto à perspectiva evolucionária, os teóricos que adotam esta concepção diferem daqueles com perspectiva epistemológica porque ao invés de romperem radicalmente com as abordagens anteriores, tendem a elaborar os seus trabalhos seguindo aquilo que já vinha sendo escrito por Weber e outros autores modernos. Assim, embora os autores pertencentes a esta categoria adotem uma corrente de pensamento tradicional, trazem novas contribuições que complementam e atualizam as visões anteriores.

Gianfranco Poggi (1934) é um teórico social e político de vertente weberiana cujos principais trabalhos desenvolvem uma retrospectiva histórica do Estado moderno. Na obra “Forms of Power” (2001), ele observa que o conceito chave para Weber é o de dominação ao invés de poder, argumentando que existem três bases de recursos primários para a organização de relações de poder - classes, grupos de status e partidos -, os quais associam-se a três tipos de recompensas - status, riqueza e dominação -, as quais constituem bens da sociedade tanto no sentido de bônus quanto de ônus e são atribuídos as pessoas e coletividades por três mecanismos distintos: costume, troca e ordem.

Para Gianfranco Poggi, o costume tem como elemento de origem do poder o “status” e deriva da cultura de que cada um merece ou deve fazer determinada coisa, porque “com alocação de costume, o que alguém obtém depende do que ele representa para

outros”. A troca, por sua vez, tem como elemento essencial a “riqueza” e é resulta da relação de oferta e procura existente entre os bens que um tem e o que o outro deseja, porque “com alocação de troca, o que alguém obtém depende do que ele tem ou do que ele pode fazer em favor dos outros”. Por fim, a ordem tem como categoria essencial o “regramento” e decorre da distribuição dos bens sociais segundo determinado por um elemento que dispõe da punição como incentivo para as condutas, porque, “[...] com alocação de ordem, o que alguém obtém depende do que ele pode fazer para os outros”. Assim, Poggi defende a existência de três tipos distintos de poder: o ideológico, o econômico e o político (POGGI, 2001, p. 18).

Poggi (2001, p. 20) argumenta ainda que essa influência weberiana de classificação do poder aparece em diversas obras sobre o tema. Mesmo assim, ainda que tais postulados sejam aceitos e replicados no âmbito das Ciências Sociais, há certa controvérsia em sua exatidão.

Talvez a tentativa mais monumental e influente para formular uma análise macro-histórica do poder tem sido de Michael Mann (1942). Os quatro volumes da obra “The Sources of Social Power” apresentam a história do poder desde o início da humanidade até 2011. Como se trata de um pesquisador mais recente, Mann estabelece princípios básicos e um modelo científico rígido para a sua abordagem: busca confirmar as suas hipóteses a partir de uma perspectiva histórica, resistindo a abordagens que reduzem o poder aos processos econômicos e que dão muita relevância a violência para a análise sociológica. A seu respeito, Hearn (2012, p. 126) narra ser um weberiano com tons de Marx.

Assim, Michael Mann tem peculiar relevância para o estudo do poder porquanto foi o responsável por apontar que o fenômeno era exercido mediante redes organizacionais, tal qual as relações humanas, separando-o em poderes ideológico, político, econômico e militar, ou seja, com exceção deste último, de forma equivalente a Poggi (MANN, 1993, p. 10-11).

Para Mann (2013, p. 2), o poder é a capacidade de fazer com que os outros façam coisas que de outra forma não fariam, podendo ser coletivo ou distributivo.

O poder ideológico deriva da necessidade humana de encontrar o sentido da vida, de compartilhar normas e valores, e de participar em práticas estéticas e ritualísticas. As ideologias mudam à medida que os problemas surgem. Além disso, narra Mann, o poder dos movimentos ideológicos deriva de nossa incapacidade de alcançar a certeza em nosso conhecimento do mundo, porquanto a humanidade preenche as lacunas e as incertezas com crenças que não são cientificamente testáveis, mas que encarnam esperanças e medos. Ninguém pode provar a existência de um Deus ou a viabilidade de um futuro socialista ou islâmico. As ideologias geralmente surgem em crises onde as antigas ideologias e práticas institucionalizadas já não parecem funcionar e onde as alternativas oferecidas ainda não têm um histórico. Exemplo desse tipo de poder são os sistemas religiosos e as ideias seculares como o patriarcado, o liberalismo, o socialismo, o nacionalismo, etc. (MANN, 2013, p. 2).

O poder econômico deriva da necessidade humana de extrair, transformar, distribuir e consumir o produto da natureza. A esse respeito, Mann assevera que as relações econômicas são poderosas porque combinam a mobilização intensiva do trabalho com redes de troca mais extensas. O capitalismo contemporâneo tornou globais seus circuitos de capital, comércio e cadeias produtivas, mas, ao mesmo tempo, suas relações de poder são aquelas que penetram mais rotineiramente na vida da maioria das pessoas. As mudanças sociais que as economias produzem raramente são rápidas ou dramáticas, ao contrário dos demais poderes – que são lentos, cumulativos e profundos. A principal organização do poder econômico na contemporaneidade tem sido o capitalismo industrial, que trata todos os meios de produção, incluindo o trabalho, como mercadorias. Exemplo disso é que as quatro principais formas de mercado - capital, trabalho, produção e consumo - são negociadas entre si. O autor conclui, ponderando que o capitalismo tem sido a

organização de poder mais consistentemente dinâmica nos últimos tempos, responsável pela maioria das inovações tecnológicas – e a maior parte da degradação ambiental (MANN, 2013, p. 2).

O poder militar é conceituado como a organização social da violência concentrada e letal. É físico, violento e utiliza-se de ameaças aterrorizantes para atingir as emoções humanas e, assim, lograr êxito. É exercido preponderantemente pelas forças armadas dos Estados em guerra e, também, por paramilitares, guerrilheiros e terroristas. O autor classifica-os, ainda, como uma casta distinta da sociedade, organizada separadamente e em sobreposição ao poder político (MANN, 2013, p. 3).

Por fim, o poder político é a regulação centralizada e territorial da vida social. Mann assevera que a função básica do governo é a provisão de ordem sobre um determinado território – e, assim, reserva o termo apenas para os Estados. Nesse ponto, diverge de Weber, porquanto não enxerga o poder político em qualquer organização, como corporações, organizações não governamentais e movimentos sociais. Mann justifica sua conclusão argumentando que somente os Estados têm a forma centralizada-territorial, o que torna suas regras legítimas e obrigatórias sobre as pessoas que residem nos seus territórios – o que não acontece com as ONGs e corporações transnacionais. Assim, o poder político é mais geograficamente limitado do que as outras três fontes (MANN, 2013, p. 3).

Jonathan Hearn (2012, p. 127) supõe que Mann prefere o termo “fontes” porque enfatiza que os grupos poderosos podem obter seus poderes de diferentes formas, ou seja, de diversos pontos de origem. Além de defender que a investigação histórica demonstra que esses tipos são analiticamente úteis, reconhece serem eles funcionalmente promíscuos, o que significa a possibilidade das instituições combinarem fontes. Exemplo dado pelo autor é a dos Cavaleiros Templários, que foram ao mesmo tempo uma força econômica e militar.

Além disso, essa categorização em bases institucionais de poder, denominada “as quatro fontes”, justifica que conceitualmente há alguns elementos que permitem a separação do poder militar do político, comumente confundido por outros autores. Para Mann, nem sempre os Estados tiveram monopólio do poder militar, eis que muitas vitórias são tributadas a mercenários e do ponto de vista institucional as organizações militares funcionam de modo separado dos demais poderes estatais.

Esse argumento, contudo, encontra oposição em parte da literatura especializada. Gianfranco Poggi (2001, p. 180), cujos principais detalhes teóricos já foram abordados, recusa essa hipótese, justificando a inexistência de poder que não fosse violento e emanado pelo próprio Estado. Argui ele, ainda, não adotar esse argumento porque entende não ser possível definir o poder político de forma distinta que violência organizada, eis que para sua cognição seria “o comando sobre os recursos que confere a um grupo, por exemplo, fazer ‘as coisas funcionarem’ sobre determinado território”.

Conclui-se, assim, que apesar de Poggi e Mann possuírem diferenças em seus escritos, ambos dialogam com a teoria de Weber. Enquanto Poggi tem uma abordagem histórica mais rasa e interessa-se especificadamente pelo Estado moderno, Mann busca explicar todos os eventos que envolvem o poder desde o início da humanidade. E, embora essas abordagens possam ser desnecessariamente amplas, quem se dedica a estes estudos deve ser iniciado pela teoria política antes de focalizar em contextos mais específicos do fenômeno.

3.2 As categorizações contemporâneas do poder

Um dos principais objetivos das Ciências Sociais é compreender a causalidade nos assuntos humanos. Por esta razão, praticamente todos os conceitos de poder relacionam-se à capacidade de fazer a diferença no mundo, transformar as coisas e produzir efeitos no

ambiente. Jonathan Hearn argumenta que buscar entender como e por que a sociedade se desenvolve de determinada maneira é, em verdade, um interesse na natureza e alcance do poder. Além disso, a história da humanidade tem sido uma frenética busca de controle das coisas e dos outros – e, paradoxalmente, quanto mais controla-se, mais perde-se o controle e mais conscientiza-se acerca dos limites do poder (HEARN, 2012, p. 3).

Apresenta-se, assim, uma exposição sintética acerca dos diferentes conceitos abstratos do poder e seu contexto histórico e social, para, em seguida, definir um parâmetro a ser adotado no restante da presente pesquisa. Além disso, estrutura-se uma relação de padrões teóricos que deverá auxiliar o leitor na compreensão e comparação de ideias e argumentos entre os pesquisadores que dissertam sobre o fenômeno do poder.

3.2.1 Poder físico e poder social

Logo se nota no estudo do poder como reiteradamente o termo é ressignificado de acordo com o contexto social ou histórico onde é utilizado. Assim, deve-se distinguir o sentido físico do fenômeno daquele que incide sobre a sociedade como reflexo da conduta humana.

Ainda que a força física possa repercutir em outros âmbitos da vida, como no caso de um boxeador que ganha mais prestígio conforme vence as batalhas, ou um Estado que amplia seu território e recursos naturais de acordo com o êxito em guerras, é preciso diferenciar esta analogia para superar o reducionismo de que o poder traduz-se na capacidade de alguém “obrigar a fazer algo” como se incidisse na relação uma espécie de força invisível.

Tanto Michel Foucault quanto Bruno Latour (apud HEARN, 2012, p. 5) suscitam que a suposição de que o poder seria força física é equivocada porque desconsidera que o poder reside nas relações mais ou menos organizadas, hierárquicas e coordenadas. Para eles,

o poder é capaz de se dispersar assimetricamente na sociedade por meio da linguística.

Jonathan Hearn (2012, p. 5) argumenta, assim, existir uma distinção entre o sentido físico de força e o de poder social, porquanto somente este último refere-se à coordenação e mobilização de sentimentos, pensamentos e ações humanas. Mesmo assim, pondera o autor, não se pode ser demasiado rígido nesta distinção, porquanto poderia incorrer no equívoco de deturpar processos complexos onde incidem tanto poderes sociais quanto força física.

3.2.2 Poder assimétrico e poder equilibrado

A análise das relações de poder em casos concretos suscita situações em que sua distribuição ora é assimétrica e ora equilibrada. Nesse ponto, alguns autores inclusive têm asseverado que o poder só poderia ser mantido se exercido em situações de assimetria, porquanto caso for ele distribuído de forma equânime no corpo social acabará desaparecendo. Jonathan Hearn (2012, p. 7) discorda desse argumento, taxando-o de insustentável porquanto muitos embates por supremacia se desenrolam através de um equilíbrio relativo de poderes entre os contendores, como demonstram os episódios da guerra de trincheiras na Primeira Guerra Mundial e os conflitos religiosos infundáveis no Oriente Médio.

Essa ideia de que o poder seria algo naturalmente irregular relaciona-se com o conceito de que o poder é um jogo de soma zero, ou seja, representaria a vitória de uma parte e a inevitável derrota de outra. Parsons também critica essa visão argumentando que às vezes o poder manifesta-se de forma desequilibrada, mas reduzir o fenômeno ao pensamento de que alguém teria que perder para outro ganhar pecaria pelo maniqueísmo.

Ademais, o postulado desconsidera a existência de poderes constitucionais nas repúblicas representativas contemporâneas

(legislativo, executivo e judiciário) que, apesar das imperfeições e desequilíbrios, geralmente não se caracterizam pela assimetria.

Não se nega, contudo, que talvez o ponto mais interessante do estudo do poder seja suas assimetrias. Para compreender como quantificar o poder nas relações sociais é que Bertrand de Jouvenel utiliza-se de três dimensões: extensão, compreensão e intensidade. A explicação dessa proposição pode ser encontrada na obra de Jonathan Hearn em dois exemplos: “um líder de seita religiosa ou política geralmente tem um número limitado de seguidores (extensão), mas pode controlar muitos aspectos de seu comportamento (compreensão), e ser capaz de movê-los para um comportamento extremo, até mesmo auto-ameaçador (intensidade)” e “uma autoridade da aviação civil pode ser capaz de aterrissar aviões, afetando um grande número de passageiros aéreos (extensão), mas com pouco poder sobre outras decisões que essas pessoas fazem (compreensão), nem capacidade de fazer muito mais do que impedi-los de voar (intensidade)” (HEARN, 2012, p. 8).

Assim, apesar dos Estados modernos terem capacidade de incidir sobre as decisões humanas nos três âmbitos citados pelo autor, devemos também compreender que estes não exercem um poder monolítico e centralizado, mas que divide-se em uma complexa rede de agências e órgãos burocráticos que, às vezes, trabalham em desarmonia. Sem contar, é claro, que os Estados estão inseridos em um cenário global não hegemônico ao lado de outros Estados, organizações não-governamentais e empresas transnacionais.

3.2.3 Poder “sobre” e poder “para”

A última e talvez mais importante distinção no estudo do poder político é entre a capacidade de produzir algo de modo positivo e a tomada da aquiescência alheia por meio da coerção. Trata-se da divisão entre “poder sobre” e “poder para”, cunhada por Hannah Fenichel Pitkin e largamente reproduzida na literatura

contemporânea do tema. Essa categorização tem importância sobretudo porque é ampla o suficiente para retratar as relações sociais da contemporaneidade e descrever os detalhes e peculiaridades do fenômeno.

Para ela, “[...] se o conceito de poder for construído abstraindo-se de suas variadas expressões características e ocasiões de uso, então a ideia de poder em ‘poder para’ pode ser significativamente diferente da ideia de poder em ‘poder sobre’”. A distinção apontada por Pitkin é que os conceitos que categorizam o poder como algo que é exercido “sobre outro ou outros” são eminentemente conflituais, enquanto aqueles que sustentam que o poder é a capacidade de fazer ou realizar alguma coisa, envolvendo ou não outras pessoas, pertenceriam a categorização de poder consensual, “poder para” (PITKIN, 1972, p. 276-277).

Como o imaginário popular comumente atribui somente o sentido de coerção ao poder, vendo-o como sinônimo de dominação e autoridade, as questões acerca de seu exercício limitar-se-iam a quem deve ter poder, quanto, por que, e sobre que sujeitos. Assim, distinguir o fenômeno entre “poder sobre” e “poder para” considera a felicidade em poder ter poder para fazer as coisas e transcende os debates que se limitam aos conflitos.

Na categorização “poder sobre”, é considerada a acepção tradicional do poder político e identifica-se os postulados teóricos de Max Weber, Thomas Hobbes e Nicolau Maquiavel. Estes autores alinham o exercício do poder à coação do sujeito, de maneira impositiva. Em suas teorias, o poder exige subordinação de um agente por outro. Tanto é que este conceito é aquele mais difundido na teoria política clássica.

Nessa ótica, poder é um fenômeno que ocorre dentro de todos os tipos de contextos sociais. Apesar dessa afirmação parecer ser de senso-comum, a existência de um contexto social compartilhado é a principal característica da categoria “poder sobre”.

Apesar dessa categorização ser comumente relacionada com o exercício da violência física, porque o seu monopólio pelo Estado

é reputado como legítimo por Weber, esta afirmação não pode ser tomada como irrefragável. Isso porque, apesar da base principal do poder weberiano ser a violência, a obediência só poderia ser alcançada pelo medo, porquanto o uso desmedido da violência ameaçaria a legitimidade do poder, de modo que o seu uso seria ambivalente – poderia apoiar ou destruir sistemas de governo.

A categoria “poder sobre”, portanto, ultrapassa a divisão maniqueísta de violência e consenso. Inclui os meios de coerção em que situações e percepções são moldadas de maneira que induzam o cumprimento dos interesses dos detentores do poder. Abrange, assim, uma ampla variedade de métodos por meio dos quais o poder é exercido tanto para comandar e manipular quanto para embrenhar-se anonimamente nos discursos, num âmbito coletivo.

Por outro lado, ao tempo em que o “poder sobre” diz respeito a uma relação inserida em um contexto social, o “poder para” existe nas práticas dos atores, podendo a sua potência resultar em um aumento de poder para todos os participantes. Goehler assevera, nesse sentido, que nesta categoria o poder não se insere em um jogo de “soma zero”, mas sim de “resultado positivo” (GOEHLER, 2000, p. 45).

Esse conceito de “poder para” possibilita agregar em torno de uma categorização a visão analítica de Pierre Bourdieu e Michel Foucault, bem como a de Hannah Arendt, para a qual o poder não tem relacionamento de comando e obediência, mas pertenceria às instituições políticas e teria caráter agregador.

Nota-se, em seus escritos, que Arendt não admite o “poder sobre” por identifica-lo como manifestação de violência, propondo uma visão normativa do poder que contrasta com Max Weber e sua perspectiva empírica. Para ela, o poder envolve também a elaboração de âmbitos que não apenas espaços onde a dominação legitimar-se-ia.

Em seus escritos, Arendt narra que o poder “[...] corresponde à habilidade humana de não somente agir, mas de agir de forma concertada. Poder nunca é uma propriedade de um indivíduo; ela

pertence a um grupo e permanece existindo somente ao longo do tempo em que o grupo permanece unido” (ARENDT, 1970, p. 40, 44).

Entretanto, Arendt insere os seus comentários sobre a natureza do poder em um âmbito complexo, repleto de conceitos, ideias e críticas assistemáticas. Em outras palavras, não há na obra de Arendt um conjunto coerente de conceitos que são utilizados na obra de modo compartilhado. Assim, os fundamentos normativos de sua teoria devem ser analisados no contexto em que foram elaborados, devendo o pesquisador extrair as ideias sem escapar da linha original do pensamento de Arendt.

Verifica-se, assim, que é possível que exista um “poder para” sem que haja o desenvolvimento de um retrato seu na dimensão de “poder sobre”. Por outro lado, o “poder sobre” exige um reflexo produtivo, caracterizado como “poder para”.

Assim, tomando por base a divisão categórica entre “poder sobre” e “poder para” prossegue-se o trabalho no próximo capítulo analisando o caso do poder contemporâneo das corporações internacionais.

O poder das corporações transnacionais

O xadrez, considerado um dos jogos mais populares e antigos do mundo, comumente é associado como cenário que se assemelha à política porque permite o desenvolvimento de táticas e estratégias complexas. Entretanto, narra Moisés Naim (2013, p. 17) que se tornar um Grande Mestre, maior título concedido pela Federação Mundial de Xadrez, sempre foi um feito para poucos: em 1972, somente 88 pessoas haviam recebido esta distinção. Mas, na atualidade, é comum que novos jogadores despontem no cenário e derrotem campeões consolidados: em 2013, já existiam 1,2 mil enxadristas com o título de Grande Mestre.

As mudanças observadas no xadrez são, não por acaso, notadas em outros âmbitos da sociedade global. E isso se deve principalmente à revolução tecnológica, que tem permitido que os jogadores acessem simuladores eletrônicos de partidas, calculem probabilidades, examinem tendências e repitam duelos a fim de aperfeiçoar suas estratégias.

Além disso, essas mudanças no xadrez mundial também têm sido causadas por transformações na economia, na política e na demografia. Aponta Naim (2013, p. 18) que atualmente é fácil transpor as fronteiras nacionais, as viagens tornaram-se menos custosas, melhorou-se a qualidade da educação e aumentou o número de pessoas que residem em centros urbanos. Tudo isso tornou o jogo de xadrez mais acessível à grande massa.

As barreiras que antes impunham limites ao topo do jogo foram destruídas – ou, ao menos, reconfiguradas –, tornando-se

quase impossível manter-se no “poder” do xadrez por muito tempo. Com isso, o tempo de reinado dos melhores jogadores do mundo tornou-se mais curto. De todo modo, o xadrez serve aqui como uma metáfora para demonstrar que o que acontece com ele também ocorre nos demais âmbitos da sociedade (NAIM, 2013, p. 19).

Considerando que, no capítulo anterior, verificou-se que toda vez que os seres humanos agem em conjunto há o exercício de poder, pode-se afirmar que uma tarefa tão simples quanto um encontro entre amigos tanto pode provocar ideias quanto brigas e discussões. Essa constatação é reforçada por Hannah Arendt, que proclama que “power springs up whenever people get together and act in concert” (ARENDT, 1970, p. 44).

Neste capítulo, contudo, o objetivo é demonstrar que especificadamente as corporações transnacionais têm se tornado um importante ator da sociedade contemporânea que atua com eficiência na economia, política, meio-ambiente, cultura e nos mais variados âmbitos da vida.

Nota-se que muitas decisões sensíveis acerca da alocação de recursos humanos estão sendo decididas em reuniões corporativas, a quem compete, de fato, deliberar quanto à (não) distribuição de medicamentos a determinadas regiões, à (não) abertura de novos postos de trabalho e à (não) execução de obras energéticas, por exemplo. Desta forma, a pauta legislativa acaba restringida e ditada pelos referidos conglomerados industriais e/ou comerciais, que já têm sido reconhecidos como atores mais importantes da política global.

Apesar de este trabalho utilizar para fins metodológicos a divisão categórica entre “poder para” e “poder sobre”, adota-se neste capítulo como instrumental teórico uma divisão quadripartite cunhada por Michel Barnett e Raymond Duvall, a qual permitirá que a exposição da dinâmica das corporações se torne mais didática e compreensível: a primeira face é o “poder compulsório”; a segunda denomina-se “poder institucional”; a terceira chama-se “poder estrutural”; e a quarta intitula-se “poder produtivo”.

Tais faces do poder revelam diferentes aspectos da dominação das corporações transnacionais, oferecem respostas diferentes acerca de seu funcionamento e manutenção e, salienta-se, serão apresentadas dentro das categorias “poder para” e “poder sobre”. Nesse sentido, alerta-se que as divisões não são estanques e nem excludentes, podendo haver situações que se encaixem tanto no sentido de “poder sobre” quanto “poder para”.

Após, prossegue-se com o presente estudo para verificar o grau de protagonismo das corporações transnacionais mediante a análise de dados da atuação destes atores nos diferentes cenários da sociedade global, confirmando, ou não, os argumentos teóricos precedentes.

4.1 Surgimento

Alguns autores narram que o surgimento das corporações remonta ao Império Romano, quando Justiniano autorizava grupos de pessoas a agirem na execução de tarefas ligadas a cidade, como a construção de aquedutos, templos e estradas, nominando-os de “universitas”, “corpus” ou “colegiado” (BERMAN, 1983, p. 215).

Outros, sob perspectiva diferente, argumentam que a corporação mais antiga do mundo seria a “Kongo Gumi”, uma empresa de construção japonesa fundada em 578 d.C., antes do próprio conceito de Estado-nação, e que permaneceu em operação ininterruptamente e de forma independente até janeiro de 2006 (CHOSUN, 2005).

Entretanto, para entender a corporação transnacional atual, adota-se neste trabalho um marco histórico recente, qual seja, o advento do mercantilismo, porquanto somente a partir deste é que elas ocuparam espaço em número e em dimensões significativas.

Esse marco teórico é defendido por Calduch Cervera, que agrupa a evolução das corporações em três fases: a primeira, denominada “período nascente”, abrange de 1860 a 1914, momento em que teriam surgido dinastias bancárias e comerciais e grandes

indústrias alimentícias e farmacêuticas como Nestlé, Lever e Bayer; a segunda, intitulada “período de consolidação”, envolve de 1914 a 1945, espaço de tempo em que ocorreram as duas grandes guerras e a ascensão do setor energético, como a Shell, British Petroleum e Standard Oil; e a terceira fase denomina-se “período da universalização”, de 1945 a 1990, momento em que houve a expansão das empresas norte-americanas, especialmente no setor automobilístico, petroquímico, transportes e derivados (CALDUCH CERVERA, 1991, p. 302-309).

Segundo Galbraith, o mercantilismo desenvolveu-se na Europa numa época de transição política e econômica, porquanto os feudos reduziam sua importância frente às cidades graças ao desenvolvimento de tecnologias de navegação e, assim, foram gradualmente substituídos por Estados unificados onde o exercício de poder era central. Também neste período houve o descobrimento da América e o surgimento da contabilidade moderna, que pressupunha o controle de fluxos de entrada e de saída (GALBRAITH, 1987, pp. 33-34).

José Cretella Neto narra que, a partir do século XVII, os europeus do Norte começaram a estabelecer colônias nas Américas e a se relacionar com o Oriente, sendo que o tipo de organização mais empregado para comerciar em pontos distantes ou de colonização era a sociedade anônima credenciada. Tais companhias eram investidas de autoridade, eis que recebiam a delegação do poder estatal não apenas para comerciar, mas para conquistar, administrar e defender territórios (CRETELLA NETO, 2006, p. 2).

A primeira empresa do gênero foi a Companhia das Índias Inglesas, criada em Londres em 1600 e destinada a comerciar com os países do Oceano Índico. Logo após, em 1602, a concorrente Companhia Holandesa das Índias Orientais obteve autorização do governo holandês para disputar o domínio por territórios. Com a vitória e o sucesso da exploração de especiarias, o modelo acabou replicado pela maioria dos governos da época, como, especificadamente, a Inglaterra. Assim, enquanto os soberanos

espanhóis e portugueses assumiam as despesas e os riscos de empreendimentos no exterior, comerciantes ingleses e holandeses formavam corporações privadas para desafiá-los.

Tais companhias regulamentadas funcionavam como instrumento do Estado para aumentar o seu monopólio em determinadas regiões territoriais e exerciam a exploração mercantil mediante o pagamento de impostos à autoridade tributária. Seus integrantes competiam entre si ou formavam sociedade com o objetivo de patrocinar viagens e importar mercadorias para comercializar na capital – o que contou inclusive com o apoio da realza inglesa, que subscrevia capital e investia significativamente nas viagens não só pelo retorno financeiro mas para desafiar o domínio marítimo holandês e português.

José Cretella Neto descreve que, conquanto essas empresas tivessem natureza jurídica de sociedades de Direito Privado, detinham diversos privilégios como títulos de propriedade de terras no além-mar, a capacidade de promulgar normas jurídicas sobre novos territórios e a autorização para manter exércitos, frota marítima militar e portos fortificados, infraestrutura esta que atualmente somente os Estados tem legitimidade social para manter. Segundo ele, “as empresas lutavam contra piratas e também entre si, em conflitos armados bastante renhidos, sob o comando de comandantes militares” e, ainda, “firmavam alianças com governadores e outros chefes de nações” (CRETELLA NETO, 2006, p. 3).

Neste período, as corporações transnacionais eram tidas como uma espécie de *longa manus* mercantil e colonial da Coroa de origem, de modo que seus interesses eram por ela estabelecidos e defendidos. No caso da Companhia Inglesa, a própria Coroa investia em suas viagens mercantis e, posteriormente, mediante a aquisição de ações da empresa.

Com a ascensão de ideais iluministas, o desenvolvimento de atividades econômicas passou a ser livre do governo, de modo que tanto as guildas quanto as corporações mercantilistas foram

ganhando novos contornos em sua estrutura: o monopólio setorial deixou de ser regra, tornou-se desnecessária a edição de uma lei autorizando a atividade empresarial e introduziu-se a inovação como distinção da categoria.

Outra questão importante acerca da ascensão das corporações transnacionais é que em 1780 apenas uma pequena fração da humanidade era empregada por elas, mas, mesmo assim, possuíam exércitos e representavam a coroa na formação de seus impérios. Assim, a conflitualidade do século XVIII e a manutenção de colônias na América, África e Ásia relacionavam-se com a expansão das corporações para exploração de recursos naturais. Entretanto, nos séculos seguintes observa-se que apesar das corporações terem reduzido significativamente o poder direto sobre territórios, continuaram a expandir exponencialmente, até que, atualmente, a maior parte da humanidade trabalha e depende delas.

De todo modo, o número de pessoas empregadas reflete apenas um dos muitos aspectos do poder das corporações, que abrange também formas econômicas, culturais, humanas e políticas. Estas outras formas evidenciam um exercício de poder diferente e mais abrangente das corporações transnacionais e que é executado mediante o uso eficiente do tempo.

O mercantilismo vigorou pelo menos até o século XIX, quando a importância das navegações das Companhias das Índias reduziu. Nesse momento, as atenções voltaram-se para os EUA e a Rússia, dois importantes territórios ainda inexplorados. E foi no espaço americano que as corporações floresceram. Se a Companhia Britânica das Índias Orientais foi eficiente em dominar o comércio marítimo, as Companhias Ferroviárias americanas utilizaram-se da máquina a vapor para desvendar as riquezas do interior acelerando o espaço-tempo.

Essa invenção da engenharia fez com que a movimentação humana pela terra ocorresse mais rápido, o que acelerou os eventos e elidiu as restrições do corpo, como o cansaço e o esforço físico. Assim, exércitos de trabalhadores tornaram-se capazes de transpor

fronteiras com velocidade e a produção encontrava os portos em bem menos tempo. Pode-se dizer, assim, que a ascensão das corporações transnacionais se relaciona diretamente com a capacidade de lidar eficientemente com o tempo.

Nesse sentido, Kawamura adota um marco histórico recente e assevera que a origem das empresas transnacionais remonta à fase de desenvolvimento do capitalismo industrial no fim do século XIX, porque neste período ocorreram notáveis avanços científicos, grande desenvolvimento da produção e da comercialização de produtos padronizados por diferentes partes do mundo, de modo que as novas tecnologias produtivas (máquina a vapor), comunicativas (telégrafo e radiotelegrafo) e de transporte (ferrovias e navios a vapor) franquearam a comercialização em larga escala sem que as corporações perdessem o controle sobre os negócios desenvolvidos em outros territórios (KAWAMURA, 2012, p. 38).

Cretella Neto assevera que, a partir de 1860, algumas empresas passaram a expandir-se além das fronteiras de suas nações, como, por exemplo, a alemã Friedrich Bayer & Co., que inicialmente dedicava-se à fabricação e comercialização de corantes sintéticos para tingimento de tecidos e instalou unidades fabris nos Estados Unidos, Rússia, França e Bélgica. No mesmo sentido, o autor elenca a empresa americana de máquinas de costura Singer Sewing Machines Corp., que instalou unidade fabril na Escócia e tornou-se a primeira empresa a fabricar e a comercializar um produto de massa, praticamente idêntico, com o mesmo nome comercial, na maior parte dos países do mundo, fato que permite ser reputada como a primeira empresa verdadeiramente multinacional da história (CRETELLA NETO, 2006, p. 4).

O fim do século XIX também deu origem a outros grandes impérios econômicos do setor petrolífero (Shell e Exxon), automobilístico (Ford), bancário (Crédit Lyonnais e British Lloyd), têxtil (Viscose/Rayon) e mecânico (Westinghouse).

Antes das duas guerras mundiais, as empresas desempenhavam papel importante em alguns segmentos

econômicos, como petróleo, automóveis, produtos químicos e metalurgia, entretanto, nos principais setores da época, como agricultura, mecânica, indústria têxtil, carvão e aço, as políticas protecionistas estatais limitavam a participação estrangeira. Com a proliferação de crises econômicas (hiperinflação alemã e austríaca de 1923, crash da bolsa de Nova Iorque de 1929, por exemplo), o cenário tornou-se ainda mais fechado às corporações transnacionais eis que os Estados impuseram barreiras legais e tarifárias para a exportação de capitais para investimento estrangeiro com o objetivo de incentivar o mercado interno e protegê-lo da crescente competitividade dos forasteiros (KAWAMURA, 2012, p. 40).

Como as relações de poder são mais complexas do que parecem, as corporações não se dobraram tão facilmente, de modo que estruturaram cartéis para elidir os limites impostos pelos Estados e consolidar o domínio sob diversos segmentos do mercado global. Cretella Neto aponta que “esse foi o caso do cartel de siderúrgicas da Alemanha, Bélgica, França e Luxemburgo em 1926, que firmaram acordos estabelecendo quotas de produção e de exportação para cada membro”. O autor ainda cita que “em 1928, as empresas petrolíferas Shell, Anglo-Persian (depois, British Petroleum, atualmente BP) e Standard Oil formaram um cartel destinado a compartilhar seus meios e recursos produtivos e de distribuição fora do território americano, e pelo qual acertaram níveis de preços entre si, bem como a não assediar clientes umas das outras” (CRETELLA NETO, 2006, p. 8).

A partir de 1970, a reorganização administrativa das principais organizações internacionais como o FMI e o Banco Mundial significou terreno fértil para que as corporações florescessem. Além disso, o fim da Guerra Fria reorganizou o equilíbrio de forças políticas e militares e fez com que o comunismo fosse renegado, hoje, para a categoria de ideologia político-econômica de interesse histórico, mas totalmente impraticável como programa de governo (CRETELLA NETO, 2006, p. 12).

Em oposição ao argumento de que a vitória do capitalismo significou o êxito dos Estados Unidos, Giovanni Arrighi e Beverly J. Silver (2001, p. 16) argumentam que o mundo viveu uma reorganização sistêmica e estrutural que culminou com a “emergência de um sistema de corporações transnacionais que não devem lealdade a país algum nem se sentem em casa em nenhum deles” e que tem praticamente destruído com o Estado-nação como unidade econômica. Para eles, a expansão das operações estrangeiras das corporações impulsionou um processo próprio, de modo que a tese da perda de poder dos Estados diante das forças econômicas supranacionais ganhou uso sob o nome de globalização.

Os enormes fluxos de capital privado passaram a intimidar as autoridades e as impedir de executar qualquer esforço contra si, fazendo com que a intensificação da competição pelo capital global e a aparente impossibilidade de oposição às forças privadas e desterritorializadas das corporações constituíssem uma “hegemonia vindoura dos mercados globais” que influencia inclusive na segurança (ARRIGHI, 2001, p. 16).

Os autores então narram que os defensores da tese da globalização acreditam que nenhuma nação ou grupo de países efetivamente venceu a Guerra Fria, mas a contenda teria sido desbaratada pelos detentores do capital circulante, que são desterritorializados e não possuem compromissos de lealdade com nenhuma nação. “Na situação emergente, as agências privadas de avaliação de crédito, como a Moody`s Investors Services, exercem uma influência que alguns comentaristas compararam à das superpotências militares”. Sobre a crise financeira do México de 1994, iniciada com a queda do valor de seus títulos, Arrighi e Silver (2001, p. 17) reproduzem argumento de Thomas Friedman que arrisca a existência de duas superpotências pós-Guerra Fria: os Estados Unidos, que pode destruir um país com bombas; e a Moody`s, que pode destruir um país baixando o valor de seus títulos.

Arrighi e Silver (2001, p. 287) prosseguem o estudo, relatando que a sociedade global estaria passando por uma crise hegemônica sem precedentes históricos e que foi por eles denominada como bifurcação das capacidades militares e financeiras. Para eles, havia um padrão nas transições do passado que fazia com que a decadência de uma potência ocorresse em todos os âmbitos. No entanto, a situação atual é sensivelmente diferente, porquanto apesar de nenhum ator dispor de capacidade militar suficiente para fazer frente ao poderio dos Estados Unidos, a Guerra Fria transformou-o em um grande devedor, de modo que “o centro hegemônico em declínio, portanto, fica na situação anômala de não enfrentar nenhum desafio militar digno de crédito, mas de não dispor dos meios financeiros necessários para resolver problemas de nível sistêmicos que exigem soluções de nível sistêmico”.

Immanuel Wallerstein é outro teórico que assevera que, apesar de os Estados Unidos ainda possuírem o mais forte poder militar, não detêm como outrora o poder hegemônico do sistema-mundo. Para ele, “o declínio dos Estados Unidos não é devido a seus equívocos políticos, mas estrutural – ou seja, não pode realmente ser revertido”, fato que o transformou em um “canhão frouxo”, isto é, um ator poderoso cujos resultados de suas ações são imprevisíveis, incontroláveis e perigosas não só para si mas para os outros (WALLERSTEIN, 2014).

Entre os teóricos que reconhecem uma transformação no domínio do poder pode-se elencar como principal argumento o surgimento de uma economia transnacional que limita o poder dos Estados e enfraquece a sua capacidade regulatória. Esta posição teórica é apoiada na constatação replicada por vários autores de que embora as empresas norte-americanas se apropriem da renda dos países estrangeiros onde se instalem, estas não tem causado um equivalente aumento de renda em favor dos norte-americanos ou de seu governo. Ao contrário, comumente tem-se relatado na imprensa a fuga destes capitais para paraísos fiscais devido a instabilidades econômicas ou simplesmente para elidir regimes tributários.

Inexistindo uma nação hegemônica que centralizasse a economia e as finanças mundiais, a reorganização do poder global provocou uma situação de ausência de governabilidade mundial, vazio este que atende aos interesses do capital, que se alimenta da falta de regulação para poder esgueirar-se mais facilmente entre os regimes jurídicos.

Assim, do ponto de vista macro, as corporações transnacionais ampliaram sua presença para praticamente todos os territórios comercialmente interessantes do planeta, elidindo sistemas jurídicos nacionais, políticas tarifárias e forçando a abertura de um espaço global caracterizado por uma relativa livre circulação de recursos, serviços e conhecimento. Atualmente os carteis influenciam na atividade política partidária (mediante lobistas) e estão presentes em praticamente todos os segmentos e níveis comerciais. Nesse âmbito, os atores privados desempenham papel preponderante, porque conseguem esgueirar-se entre as brechas do sistema e camuflar-se mais facilmente frente a opinião pública.

Embora se encontre uma pluralidade de conceitos acerca do termo corporações transnacionais, considerando a importância de seu valor operacional à presente pesquisa, faz-se elementar eleger um dos critérios acadêmicos a seguir expostos – ainda que tal tarefa implique no privilégio de uma visão científica em detrimento de outra.

Luiz Olavo Batista assevera que as corporações transnacionais são “organizações econômicas privadas, cujas atividades atravessam fronteiras nacionais e sistemas jurídicos estatais” (BAPTISTA, 1987, p. 18), enquanto François Chesnais narra que estas normalmente são de grande porte e, a partir de uma base nacional e uma estratégia organizacional de escala global, constroem no exterior diversas filiais que atuam em rede (CHESNAIS, 1996, p. 72).

Gilles Y. Bertin diferencia o tipo no que se refere a existência de uma base nacional, argumentando que corporação transnacional seria “a empresa, ou antes, o grupo de empresas cujas atividades,

estendendo-se a numerosos países, são concebidas, organizadas e conduzidas em escala mundial” (BERTIN, 1978, p. 9-10). No mesmo sentido é a conceituação apresentada por José Cretella Neto, que defende ser ela uma sociedade mercantil constituída sob normas estatais, com finalidade lucrativa, com propriedade e gestão distintas, sediada em dois ou mais países, mas com administração centralizada (CRETELLA NETO, 2006, p. 27).

Não interessa aos fins deste trabalho adotar um conceito que se estenda a todo tipo de empresa ou que retrate sociedades que comercializem mercadorias sem que neste processo influenciem ou se deixem influir pela economia e a sociedade de outros territórios do globo. Tampouco preocupa ao objetivo estudar as corporações que atuam em diversas partes do globo, mas que continuam com uma gestão centralizada em determinada nação. Neste caso, a empresa não teria uma política administrativa que pudesse ser denominada como transnacional, mas, ao contrário, estaria voltada aos interesses de sua matriz.

O problema desta tarefa está na constatação de que a maioria dos conceitos do termo privilegia certo aspecto em detrimento dos outros. Para enquadrar uma organização no conceito de “corporação transnacional”, não se pode considerar apenas o número de filiais, o volume de exportações, o montante de operações fabris e comerciais, a quantidade de países envolvidos ou a nacionalidade de seus gestores. Todos estes elementos devem ser sopesados juntamente com o exame de seu comportamento comercial e das características gerais de sua estrutura interna e externa, de modo que seu conceito deve envolver todos os âmbitos.

Deste modo, da mesma forma que Kawamura, adota-se neste trabalho o conceito elaborado por Joana Stelzer, que assevera que corporações transnacionais são “como uma entidade privada de enorme potencial financeiro e patrimônio científico-tecnológico, normalmente de natureza mercantil, constituída por sociedades estabelecidas em diversos países, sem subordinação a um controle

central, mas agindo em benefício do conjunto, mediante uma estratégia global” (STELZER, 1999, p. 95).

Assim, nenhum país pode ser considerado sede das corporações transnacionais, porquanto o termo indica um tipo de organização que atua comercial e industrialmente além das fronteiras estatais, e, além disso, estrutura-se coordenadamente em todos lugares.

Acerca da variada nomenclatura com que aparecem na bibliografia adotada – corporações, empresas ou sociedades transnacionais –, salienta-se que todas designam o mesmo fenômeno e que a adoção destas diferentes terminologias ao longo deste trabalho deve ser compreendida como equivalente. Mesmo assim, dá-se preferência ao termo “corporação” porque este possui um conceito mais abrangente e sociológico do que os de “empresa” e “sociedade”, representando adequadamente as diferentes formas sociais da atualidade.

No que se refere às palavras “internacional”, “multinacional” e “transnacional”, embora geralmente sejam elas utilizadas como se fossem sinônimas, etimologicamente verifica-se significados distintos e cujas diferenças se agravam no instante em que tais termos são utilizados para contrapor o sentido de “nacional”. Tal questão motiva um aprofundamento que construa uma terminologia que represente a dimensão do fenômeno.

Kawamura assevera que “os termos internacional, multinacional e transnacional podem se referir tanto à nacionalidade a que pertence o controle administrativo da empresa (relacionando-se à nacionalidade dos sócios, acionista majoritário ou da maioria dos membros do Conselho Administrativo) como à abrangência de suas operações”. Para ele, tais distinções são relevantes porque na prática pode haver uma combinação de corporações internacionais, multinacionais e transnacionais (KAWAMURA, 2012, p. 41, 42).

A palavra internacional, composta do prefixo “inter” e do adjetivo “nacional”, significa algo relativo às relações entre nações,

que repercute, se estende e se estabelece entre os países. É, portanto, um termo estreitamente ligado com as relações entre nações, e, assim, torna-se incapaz de retratar a amplitude do fenômeno ora investigado.

Do mesmo modo, a palavra multinacional possui limitações epistemológicas evidentes. Derivada do prefixo latino “multi” e do mesmo adjetivo “nacional”, o termo representa a multiplicidade, o grande número de nações envolvidas. Significa algo que diz respeito, interessa ou conta com a participação de vários países – o que transmitiria uma noção equivocada porque as corporações não possuem, necessariamente, múltiplas nacionalidades.

O termo transnacional, por outro lado, possui um prefixo distinto e que significa algo que atravessa, transpõe, que se encontra além, que perpassa. Assim, a união do prefixo “trans” e o adjetivo “nacional” representa algo que está acima ou, em outro sentido, funciona a despeito das nações. Significa, assim, a autonomia de uma atividade executada independente de fronteiras ou interesses nacionais. Deste modo, pode-se afirmar que o critério de diferenciação das corporações transnacionais é a natureza e o objetivo das operações executadas e não o tipo de pessoas que desempenham tais operações ou a natureza das que exercem o controle final dessas operações (KAWAMURA, 2012, p. 42).

Anthony Giddens argumenta que o termo transnacional seria mais adequado porque indica que as empresas operam através de diferentes fronteiras nacionais, mais do que dentro de várias e muitas nações (GIDDENS, 2007). José Antônio Fernandes, no mesmo sentido, argumenta que a diferença entre elas é o grau de independência frente ao Estado, de modo que a terminologia internacional se refere a alocação de “investimento em mercado estrangeiro a partir de uma base nacional”, enquanto o termo supranacional indica a “desterritorialização completa sem vínculo com qualquer origem nacional” (OLSSON, 2003, p. 167).

4.2 Capacidade de atuação como ator

No momento em que se admitem relações que transcendem aos interesses nacionais, abre-se um leque de possibilidades teóricas para a compreensão da sociedade atual. Supera-se a visão jurídica-formal para, reconhecendo a existência de outros âmbitos importantes, perceber que as corporações transnacionais não se submetem ao sistema de Estados.

Tal afirmação não surge desacompanhada de ressalvas. Sabe-se que a persecução penal continua sob a exclusividade estatal e – aparentemente – este âmbito ainda não despertou o interesse das corporações privadas. O ponto é que a tecnologia permitiu que os efeitos do tempo e das distâncias fossem dominados pelo homem, de modo que os limites territoriais passaram a ser encarados com relativo desinteresse por parte das corporações.

Ainda que o Estado receba relativa atenção neste trabalho – porquanto ainda pode ser considerado o paradigma estabelecido –, o grande volume produtivo também impulsionou as corporações para que concorressem entre si na busca de novos mercados comerciais. Esse fluxo incentivou uma trágica corrida em sentidos contrários: de cima para baixo no que se refere aos custos produtivos e logísticos, e de baixo para cima no que tange aos lucros. Pouco a pouco as corporações foram migrando seus parques industriais de seus países de origem para nações onde a mão de obra é significativamente menos custosa: o Grupo Volkswagen, por exemplo, possui 169 unidades fabris ao redor do mundo, das quais apenas 29 localizam-se na Alemanha, país onde a indústria originou-se (VOLKSWAGEN, 2017). Ou seja, apenas 17,15% das fábricas do grupo alemão estão sediadas na nação onde a empresa surgiu, de modo que hoje ela é mais global do que nacional.

A partir da década de 80 do século XX o aceleração dos fluxos econômicos permitiu que as corporações organizassem sua produção para fabricar mercadorias em massa objetivando sempre a redução de custos. Com o advento da internet, as fronteiras

nacionais foram reconfiguradas por serviços prestados à distância e até certos embargos econômicos – como em Cuba e Coréia do Norte – caminham a passos desequilibrados para seu fim.

Kawamura argumenta que a condição para que se possa exercer atividades em escala global é o domínio da tecnologia. Para ele, o aumento da velocidade e a redução dos custos dos transportes e das telecomunicações – com aviões a jato, redes de fibras óticas e satélites – representam salto qualitativo parecido com o experimentado pelas companhias ferroviárias americanas após a criação da máquina a vapor (KAWAMURA, 2012, p. 51).

Esses elementos, contudo, aparentemente não são suficientes para, por si só, permitir a atuação das empresas em Estados distintos. É preciso, pois, a autorização dos governos locais para que as atividades possam ocorrer em seus territórios. Entretanto, o que tem se percebido na atualidade é que as corporações sujeitam a vontade alheia e, na prática, atuam independentemente dos governos – efetivamente exercendo governança sem ser governo.

Ainda que esta questão seja melhor abordada adiante, cabe aqui asseverar que, acerca da capacidade de desempenhar papéis de modo autônomo, subjugando os governos nacionais, a tomada de decisão por trás da instalação de unidades fabris pelo mundo é um exemplo que permite demonstrar didaticamente o argumento deste capítulo.

Tradicionalmente, a instalação ou não de determinada empresa em um território nacional enquadrar-se-ia em uma decisão política de seu governo. Com base em critérios de conveniência, que poderiam envolver a proteção ambiental, criação de postos de trabalho ou a autopromoção do governante, caberia aos Estados autorizar, negar ou até mesmo oferecer incentivos tributários para que plantas industriais ou comerciais se instalassem.

No entanto, a realidade da contemporaneidade aponta para conclusão distinta: são as corporações transnacionais que decidem que regiões ou países do mundo receberão os novos fluxos e investimentos para a criação de empregos e onde serão construídas

as novas instalações de produção. Várias companhias globais como a Exxon, Toyota, Mitsubichi, Nestlé, Siemens, Hyundai, BASF, Monsanto, têm o poder de modelar o mundo à sua vontade.

O início de atividades comerciais ou industriais por parte de uma grande corporação transnacional em determinado país quase sempre não ocorre por habilidade política de seus governantes ou necessidade daquela localidade com novos postos de trabalho, mas apenas com o interesse de lucro que motiva o funcionamento da referida organização. Não se sustenta, assim, o argumento comumente replicado por agentes políticos de toda parte de que as corporações seriam capazes de atrair e reter capital estrangeiro, criar postos de trabalhos estáveis e rentáveis e incentivar o acesso à tecnologia, porquanto tão logo o negócio torne-se não lucrativo o suficiente seus gestores determinariam a mudança para outro lugar.

A capacidade de mobilidade de seus recursos permite que as corporações se adaptem facilmente às adversidades enfrentadas no curso da história. O interesse de tais organizações com os sistemas políticos locais – fazendo doações para campanhas políticas partidárias, por exemplo –, não objetiva colaborar com os objetivos específicos da sociedade, mas em impedir, de alguma forma, que ocorram limitações em sua forma de atuação.

Mais do que isso, a facilidade com que tais organizações transnacionais montam ou destroem cidades apenas mediante uma decisão administrativa acerca da localização de seus terminais, portos e indústrias assemelha-se ao poder desempenhado pelas companhias ferroviárias americanas no curso do século XIX.

Nesse aspecto, as corporações transnacionais podem ser consideradas atores das Relações Internacionais com protagonismo destacado, tanto porque desconhecem limites geográficos, podendo causar perturbações no mercado de trabalho, na qualidade de vida das pessoas, no fluxo de capitais globais e no câmbio das moedas, quanto porque superam, em muitos aspectos, a maior parte dos Estados. Enquanto Marcel Merle narra que elas caracterizam o estágio supremo do capitalismo (MERLE, 1981, p. 293), os dados

estatísticos têm mostrado – respeitada sua falibilidade – que o volume de operações comerciais das corporações tem deixado as nações de joelhos.

Outro traço distintivo importante acerca de seu papel é que, enquanto o poder do Estado “decorre da sua capacidade de deliberação e da necessidade de exteriorização”, ou seja, da legitimidade socialmente construída, para as corporações transnacionais “o poder decorre justamente da sua não manifestação, a saber, da liberdade que têm para operar em qualquer espaço do globo”. Kawamura ainda assevera que, no cenário atual, as corporações são os atores que melhor manejam as assimetrias econômicas, sociopolíticas e jurídicas, porque são capazes de compreender melhor os efeitos da globalização, e, assim, podem ser consideradas como o maior protagonista deste cenário (KAWAMURA, 2012, p. 55-57).

Ladislau Dowbor avança nestes argumentos por outro rumo, asseverando que olhar o século 21 pelas lentes do século passado não ajuda a compreender como as corporações cercaram a democracia. Para ele, não houve uma ruptura entre as fronteiras da economia e da política, mas uma penetração em larga escala e profundidade dos interesses de grupos econômicos privados na esfera pública. O autor assevera que “o poder corporativo tornou-se sistêmico, capturando uma a uma as diversas dimensões de expressão e exercício de poder, e gerando uma nova dinâmica, ou uma nova arquitetura do poder realmente existente”, de modo que “o que já foram deformações fragmentadas, penetrações pontuais através de lobbies, de corrupção e de ‘portas-giratórias’ entre o setor privado e o setor público se avolumaram, e por osmose estão se transformando em poder político (...)” (DOWBOR, 2016).

Ainda que o fenômeno tenha causas e efeitos de difícil apuração, a força das corporações indicia a perda de importância do Estado no tabuleiro global, eis que os atores passaram a promover suas pautas e reivindicações independentemente de formalidades

nacionais, que tradicionalmente eram incumbidas de canalizar a maior parte da vida.

Os Estados-nação agora enfrentam não apenas seus irmãos siameses, mas também corporações transnacionais, organizações não governamentais e o crime organizado. Naim (2013, p. 20) cita a esse respeito que a criação do Sudão do Sul em 2011 só foi possível devido ao apoio de grupos cristãos evangélicos como o “Samaritan’s Purse”.

Nesse sentido, Susan George narra que a indústria do lobby político cresceu depois da Segunda Guerra Mundial, dispondo hoje de especialistas para defender os interesses da indústria, inclusive de setores de transgênicos, armamentos, medicamentos e finanças, tendo como principais objetivos pressionar governos pela alteração da legislação e eliminar as barreiras que contrariem os interesses das corporações (GEORGE, 2015, p. 7).

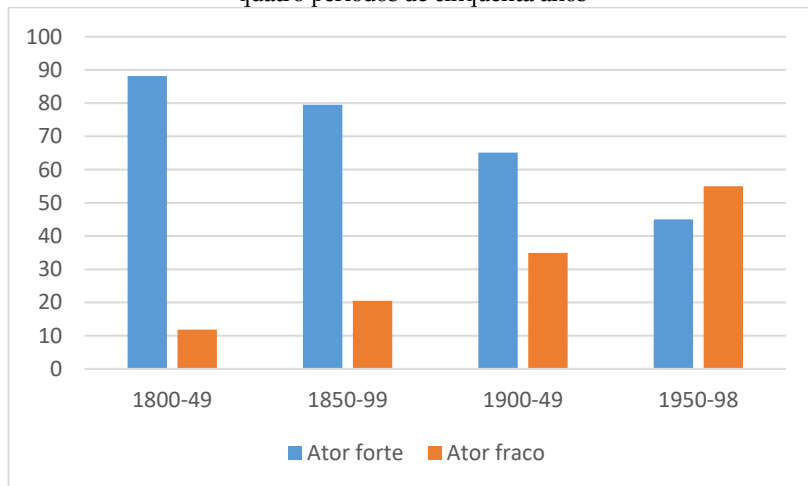
Além disso, George argumenta que muitos institutos, fundações, centros ou conselhos de caráter setorial têm surgido para, supostamente, defender direitos e atividades sociais, entretanto, estas organizações não governamentais estariam formando falsos “grupos de base” ou de “cidadãos” para simular iniciativas coletivas, petições e produzir estudos e pareceres técnicos aparentemente científicos para propagandear informações falsas, confundir e servir de instrumento para os grupos de pressão (GEORGE, 2015, p. 8).

Assim, frente à capacidade dessas organizações não governamentais em movimentar recursos materiais e ideacionais, como dinheiro e propaganda, tornou-se fácil para elas impor pautas políticas e escapar pelas fendas do Estado-nação.

O poder militar dos grandes exércitos, da mesma forma, tem sido cada vez menos importante nas guerras: além dos conflitos armados da atualidade envolverem forças descoladas de Estados, como mercenários, insurgentes, rebeldes e milícias, o lado mais fraco frequentemente tem vencido os confrontos. Naim (2013, p. 21) cita o trabalho intitulado “How the weak win wars – a theory of

asymmetric conflict”, publicado na revista “International Security” de Harvard, como exemplo de que “um grande exército grande e moderno não garante mais por si só que um país irá alcançar suas metas estratégicas”.

Figura 5 - Porcentagem de conflitos assimétricos vencidos por tipo de ator em quatro períodos de cinquenta anos



Fonte: ARREGUÍN-TOFT, 2001.

Para Naim (2013, p. 21), “o resultado dos conflitos assimétricos modernos tem maior probabilidade de ser decidido pelas estratégias políticas e militares de cada bando do que pela força militar pura e simples”. O argumento justifica-se porque o lado mais fraco reúne maior capacidade, por baixo custo material e ideacional, de causar prejuízo ao oponente.

Além disso, a presença de mercenários em áreas de conflito espalhadas pelo mundo é cada vez mais comum. Nesse sentido, Reginaldo Mattar Nasser e Tomaz Oliveira Paoliello (2015, p. 29) narram que, em 2010, as empresas militares de segurança privada detinham cerca de 54% da força militar no Iraque e Afeganistão, cerca de 250 mil contratados.

O dado revela que, ao mesmo tempo em que a sucumbência de Estados perante forças menores e não tradicionais tem aumentado, estes tem ampliado a contratação de mercenários em substituição aos militares, porquanto a morte destes não geraria desgaste político.

Para Nasser e Paoliello (2015), a estratégia americana “revela-se num processo de transferência de risco para novas organizações civis de prestação de serviços, menos visíveis, de forma a tornar extremamente difícil imputar responsabilidades”. A esse respeito, o professor Ramon Blanco argumenta que as empresas militares privadas têm provocado um debate dúplice na academia, havendo teóricos otimistas, que indicam os seus benefícios, geralmente relacionados aos baixos custos e responsabilidades nacionais com as mortes causadas pelos conflitos, e os pessimistas, que criticam a precariedade dos contratos, a promiscuidade do processo decisório, a falta de controle democrático e a dificuldade de responsabilização internacional pelos atos de guerra (BLANCO, 2010, p. 153).

No âmbito dos negócios, o poder também tem se reconfigurado. Apesar da remuneração dos empresários ser alta, manter-se no topo por muito tempo tornou-se difícil. Segundo o “2015 CEO Success study”, da consultoria Strategy&, feito com as 2.500 maiores empresas de capital aberto do mundo, a troca de CEOs tem aumentado: o percentual de rotatividade subiu de 14,3% em 2014 para 16,6% em 2015. O tempo de permanência no cargo também mostra o quanto o cargo de CEO é instável: o tempo médio em que ficam no poder é de apenas 5,3 anos (STRATEGY&, 2016). Ou seja, não há estabilidade nessas funções.

Naim (2015, p. 24) aponta, no mesmo sentido, que “outra manifestação de diluição do poder nos negócios são os membros de uma nova espécie, as ‘multinacionais de países pobres’ (isto é, procedentes de países menos desenvolvidos), que substituíram ou até incorporaram algumas das maiores companhias do mundo”. É o caso da indiana ArcelorMittal, maior fabricante de aço do mundo, da belga-brasileira Anheuser-Busch InBev, líder na produção de

cerveja e fabricante da Budweiser, e a chinesa Lenovo, sucessora da divisão de computadores da IBM e da Motorola Mobility.

Nota-se, assim, que no mundo dos negócios existem diversos casos de empresas menores, provenientes de mercados incipientes, que encontram espaço para substituir corporações consolidadas e de prestígio – o que, aparentemente, colocaria em termo a suposição corrente de que os grandes impérios empresariais permaneceriam irresistíveis.

Não se trata apenas do tamanho, riqueza e ativos que tornam as corporações capazes de exercer poder, mas a concentração de capitais, sua capacidade de influenciar governos e a notável habilidade de atuar como classe social para defender os interesses do setor utilizando-se de linguagem, ideologia e ambições comuns às suas concorrentes. Essas empresas são capazes de maquiar notícias, promover factoides e financiar laudos técnicos em seu favor.

O caso dos fundos de pensão americanos que faliram ao investirem em papéis imobiliários *subprimes* exemplifica essa questão. Apesar de estes fundos culparem as agências de *ratings* por terem editado qualificações fraudulentas em favor dos bancos, os tribunais americanos têm decidido que as agências estavam apenas “expressando uma opinião” sobre o valor dos títulos, e, portanto, estariam cobertas pela “liberdade de expressão”. Em outras palavras, inobstante tenham sido as agências de *ratings* as principais responsáveis pela crise imobiliária americana de 2007, estas não têm sido condenadas ao pagamento de indenização.

Os Estados também têm encontrado dificuldades em imputar responsabilidades às grandes corporações. Segundo levantamento elaborado pela “The Transnational Institute”, diversas empresas transnacionais são acusadas de crimes e abusos econômicos como fraude fiscal, manipulação de preços, más condições de trabalho, poluição ambiental, lavagem de dinheiro, espionagem e evasão de divisas. Entre as empresas relacionadas pelo estudo, estão a Apple, Bank of America, BNP Paribas, Crevron, Citigroup, Exxon Mobil,

HSBC Holdings, Samsung Eletronics, Volkswagen Group e Wal-Mart Stores (TNI, 2015).

De todo modo, a tendência de mudança das características do domínio do poder escapa à geopolítica, guerras e economia, mas afeta também setores em que seus efeitos não eram tradicionalmente percebidos, como a filantropia, a religião e a cultura.

A Revista Exame (2015) aponta, por exemplo, que a organização filantrópica e não governamental americana GiveDirectly tem ganhado a confiança de milhares de pessoas com duas propostas que lhe são particulares: primeiro o dinheiro é enviado diretamente para o beneficiário, que, domiciliado em algum país pobre, decide onde investir o valor que recebe, sem que este se perca no caminho ou tenha que cumprir alguma condição. E tem-se percebido que as famílias têm investido o dinheiro recebido em melhoria de sua qualidade de vida.

E como não há um sistema bancário estruturado nessas localidades, a GiveDirectly celebra parceria com operadoras de telefonia para que comuniquem os escolhidos mediante mensagem de texto, disponibilizando a doação para saque em algum dos seus postos de atendimento. Como a penetração dos celulares atinge, por exemplo, 78% da população do Quênia, a abordagem mostra-se engenhosamente eficiente (EXAME, 2015).

O modelo ganha espaço na contramão da filantropia tradicional, cuja atuação passa por críticas da comunidade internacional. A Fundação Ford, a United States Agency for International Development e as agências do Banco Mundial, modelos de filantropia tradicional, estão sendo substituídas por organizações muito mais alinhadas com a opinião pública e a ação de ativistas, beneficiários e governos. Isso se deve ao fato de que a indústria da filantropia se tornou lucrativa, havendo muitas organizações cujo único propósito vem sendo garantir a própria sobrevivência (EXAME, 2015).

Segundo o relatório “Giving USA”, redigido pela University Lilly Family School of Philanthropy, que analisa os padrões de doações filantrópicas dos norte-americanos desde 1954, as doações individuais representam 72% do total arrecadado, cenário este que tem se intensificado conforme o passar do tempo (GIVING INSTITUTE, 2017).

O dado mostra que o volume de doações dos atores tradicionais permanece estável, enquanto as pessoas comuns têm ganhado papel de destaque no âmbito da filantropia, não só porque a quantia arrecadada pelos indivíduos é maior, mas porque o método de doação direta tem substituído o domínio das fundações na administração do dinheiro de caridade.

No âmbito das grandes religiões, o poder também tem se modificado. No Brasil, por exemplo, os dados do Censo de 2010 do IBGE sobre a religião (ou a não religião) declarada aponta que os evangélicos têm, lentamente, substituído o predomínio católico. O dado reproduz de certa maneira o cenário internacional, cujas estatísticas apontam que as igrejas pentecostais avançam em países historicamente católicos e protestantes, repetindo a fórmula de constituírem-se pequenas, não hierárquicas e estruturadas de forma celular.

Apesar de o Brasil ainda ser a maior nação católica, esta religião encolheu 30,6% entre 1940 e 2010, tendência esta que, se mantida, significará que em no máximo 30 anos católicos e evangélicos estarão empatados em número absolutos (IBGE, 2012).

Esse movimento de transformação do cristianismo que ocorre no âmbito religioso é apontado por muitos pesquisadores como o fenômeno mais revolucionário da história do catolicismo e do protestantismo. Isso porque, em pouco espaço de tempo, as igrejas pentecostais foram capazes de cooptar quantidade significativa de pessoas em todos os continentes, reunindo atualmente cerca de meio bilhão de adeptos (MATOS, 2015).

Alguns autores tributam essa façanha aos pressupostos explícitos e implícitos do movimento, porquanto identificam que os

pentecostais têm uma capacidade incomum de reinventar-se e assumir formas alvissareiras. Assim, o surgimento e crescente aceitação das igrejas pentecostes sugere insatisfação com uma religiosidade formal e rotineira representada pelo catolicismo e pelo protestantismo histórico, mais tradicional e rígido.

No setor da educação, por exemplo, a Kroton Educacional S.A., que figura como a maior empresa de ensino superior privado do mundo, com valor de mercado de 12 bilhões de reais, o dobro da New Oriental, segunda colocada, ascendeu ao poder de maneira vertiginosa e em contraposição aos centros de ensino tradicionais: em 2010, a Kroton não tinha grande relevância no cenário nacional e, ainda por cima, acumulava prejuízo financeiro, enquanto em 2016 possui mais de 1,6 milhão de alunos, presença em quase 700 municípios do Brasil e 126 campi (WERNER, 2013).

A observação geral é que companhias pequenas de mercados incipientes têm sido capazes de superar e as vezes até assumir o controle de empresas de grande porte. O mesmo tem ocorrido na geopolítica com países menores ou atores não estatais, os quais ganharam oportunidades de vetar, interferir e causar entraves nas grandes potências. Exemplos citados por Naim são “o veto da Polônia às políticas de baixa emissão de carbono da EU, as tentativas da Turquia e do Brasil de sabotar as negociações das grandes potências com o Irã a respeito do seu programa nuclear, a revelação de segredos diplomáticos dos Estados Unidos feita pelo WikiLeaks ou por Edward Snowden” e, além de numerosas outras questões, “a contestação pela Gates Foundation da liderança da Organização Mundial da Saúde na luta contra a malária e a multiplicidade de novos participantes de diversos tamanhos, origens e natureza nas negociações globais sobre comércio, mudança climática” (NAIM, 2013, p. 31).

Diante dessas observações, poder-se-ia concluir que as corporações transnacionais comandam os recursos e poderes coercitivos dos Estados-nação ou, por outro lado, tais atores permanecem igualmente protagonistas do cenário da governança

global? Necessário para isso estudar o funcionamento do poder, passando-se ao próximo tópico.

4.3 Domínio global: análise a partir do poder “sobre” e “para”

O poder como força é a amostra mais corrente do “poder sobre”. Para Michael Barnett e Raymond Duvall, o poder compulsório é um tipo de poder exercido na interação de atores específicos por um relacionamento direto e visível (BARNETT; DUVAL, 2005, p. 13). Como referido no capítulo anterior, este tipo de poder está presente quando o dominador faz com que o sujeito faça algo que de outra forma este não teria feito. Esta face normalmente pode ser exemplificada nas relações entre chefe e empregado – onde o primeiro tem a capacidade de impor tarefas e jornadas de trabalho ao segundo –, e nas exigências econômicas que as corporações formalmente fazem aos Estados para manter postos de trabalhos.

Segundo Barnett e Duvall (2005, p. 13), nesta modalidade, o conflito pode ser real, potencial ou latente, intencional ou não, e existirem recursos materiais ou ideacionais envolvidos. Todavia, a produção de efeitos visíveis é característica elementar ao tipo.

No âmbito dos recursos materiais, a força bélica tem sido historicamente utilizada pelos Estados para o exercício do poder compulsório e, ainda que os meios violentos de resolução de conflitos aparentemente estejam desacreditados, os números mostram o contrário. Nesse sentido, Ladislau Dowbor (2016) aponta “que de acordo com os dados de Jens Martens, o sistema das Nações Unidas dispõe de 40 bilhões dólares anuais para o conjunto das suas atividades, o que por sua vez representa apenas 2,3% das despesas militares mundiais”.

Contudo, a força econômica tornou-se um expediente recorrente e mais eficiente das corporações transnacionais para competir entre si, impor sua lógica de negócios e cooptar os governos. Além de disporem de mercenários e serem responsáveis

pela maior parte da produção bélica do planeta, as corporações fazem uso de recursos ideacionais, entre os quais pode-se elencar a simbologia, a publicidade e a mídia como ferramentas utilizadas para difundir ou modificar valores da sociedade em favor de seus interesses.

A concentração de recursos econômicos pelas corporações possibilita que estas constituam forças militares privadas, substituam os entes públicos nos conflitos armados e atuem sem sofrer responsabilização efetiva. Além disso, para Barnett e Duvall (2005, p. 14), “corporações multinacionais podem usar o controle delas sobre o capital para moldar as políticas econômicas externas de Estados pequenos e políticas econômicas globais”.

Caso interessante de poder compulsório extrai-se do desempenho de habilidades extraordinárias ou do esgotamento de recursos, como, por exemplo, a hipótese de uma corporação farmacêutica desenvolver medicamento capaz de curar o câncer, ou dispor sob o seu domínio a maior parte das reservas de petróleo. Nesta suposição, as habilidades e recursos possuídos pela empresa lhe permitiriam impor preços e condições de negócio.

No contexto da alta competitividade comercial, o advento de novas tecnologias e a utilização massiva da internet para arquivamento e troca de informações permite que grandes corporações pratiquem espionagem industrial objetivando antever as jogadas dos adversários comerciais. No contexto em que a captura e o tratamento de informações ocorrem automaticamente, corporações como o Google, a Microsoft e a Apple ocupam posição privilegiada no cenário, porque podem ter acesso às informações confidenciais de grupos menores que eventualmente utilizem dos seus serviços de armazenamento de dados.

O poder extraído da dívida pública também é um ponto interessante no âmbito do poder coercitivo. Ladislau Dowbor cita análise de François Morin, envolvendo os 28 maiores bancos do mundo, e narra que, em 2012, eles tiveram um faturamento de mais de US\$ 50 trilhões, enquanto a dívida pública mundial, de US\$ 49

trilhões, está no mesmo nível. Em outras palavras, os Estados viraram impassivos reféns das corporações graças ao escandaloso endividamento, que dá poder suficiente para que os grandes grupos imponham “a nomeação dos responsáveis em postos chave como os bancos centrais ou os ministérios da fazenda, ou ainda nas comissões parlamentares correspondentes, com pessoas da sua própria esfera, transformando pressão externa em poder estruturado internalizado” (DOWBOR, 2016).

No mesmo sentido, Andrew C. Marshall argumenta que “estas instituições financeiras são as donas da dívida do governo, o que lhes confere poder ainda maior de alavancagem sobre as políticas e prioridades dos governos. Exercendo este poder, elas tipicamente demandam a mesma coisa: medidas de austeridade e ‘reformas estruturais’ destinadas a favorecer uma economia de mercado neoliberal que em última instância beneficia estes mesmos bancos e corporações” (apud DOWBOR, 2016).

Deste modo, pode-se afirmar que a face compulsória do poder das corporações se manifesta mediante comportamentos observáveis diretos ou por mecanismos que ressaltem atributos, competências ou domínios significantes de tais atores, os quais impõem sua vontade no cenário global por meio de recursos materiais ou ideacionais.

Ainda que as corporações sejam capazes de suplantar os interesses dos Estados, ameaçando-os com a exposição de informações sensíveis, fechamento de postos de trabalho e mobilização de recursos, tais ações seriam por demais visíveis e poderiam causar retaliações tanto de organismos internacionais, de outros países ou da opinião pública global. Por esta razão, deve-se estudar o poder institucional, que segundo Barnett e Duvall (2005, p. 15) representa um tipo exercido por interação em um relacionamento difuso ou indireto.

Para Giovanni Olsson (2007, p. 349), em tal modalidade, “é central a mediação da relação de interação entre os atores por uma instituição. Os procedimentos da instituição, então, orientam e

guiam a conduta de um ator no sentido de obter um resultado favorável a outro ator”. Existem, assim, pelo menos duas discrepâncias frente ao poder compulsório: a primeira é que o poder é exercido por meio da instituição, e esta pode não ser totalmente dominada pela corporação, podendo esta apenas atuar incidentalmente para conduzir a opinião dos demais membros do órgão em favor de seus interesses; a segunda diferença consiste na maior distância espacial ou temporal entre ator e sujeito, ou seja, o ator exerce a sua dominação por meio de uma relação intermediária.

O poder institucional caracteriza-se, ainda, por incidir nas relações de forma não observável, de modo que o fenômeno cega o observador e esconde-se nos bastidores das instituições também pode ser considerado poder, mas, diante de sua característica implícita, repercute em âmbitos de difícil delimitação. Assim, essa segunda face do poder provoca decisões e não-decisões com inclusões e exclusões de temas nas agendas públicas e a limitação da participação institucional de atores mais fracos ou dependentes.

Enquanto a face compulsória envolve o exercício de poder direto, este lado funciona escamoteando-se nos limites do que é normal ou aceitável para desafiar estes limites. Exemplo disso no âmbito das corporações transnacionais são os grupos de pressão política e jurídica contratados para exercerem influência em instituições de todo tipo.

Por esta razão, as corporações contratam lobistas profissionais para atuarem na defesa de suas vontades perante organismos internacionais e instâncias políticas dos Estados, camuflando sua participação e, ainda, validando eventuais decisões que venham a ocorrer em seu favor. Essa tática funciona subjetivamente e leva em consideração a legitimidade social das pessoas sujeitas ao poder para que logo após estas defendam os interesses das corporações e influenciem outras abaixo no contexto da burocracia institucional.

Ladislau Dowbor (2016) cita que a Google, por exemplo, “tem hoje oito empresas de lobby contratadas apenas na Europa, além de

financiamento direto de parlamentares e de membros da Comissão Europeia”. Além disso, o autor elenca que os gastos da empresa nesse setor já se aproximam dos da Microsoft e que a defesa de seus interesses comerciais tem se intensificado de maneira articulada com senadores e membros do Congresso.

Enquanto os lobbies ocorrem sem que possa enxergar adequadamente seus efeitos, as corporações também promovem financiamento direto de campanhas políticas partidárias, o que tem conduzido à formação de bancadas corporativas nos parlamentos. Segundo Dowbor (2016), “o truncamento do Código Florestal e consequente retomada da destruição da Amazônia, o bloqueio da taxação de transações financeiras e tantas outras medidas, ou ausência de medidas como é o caso da tributação sobre fortunas ou capital improdutivo, resultam desta nova relação de forças que um Congresso literalmente comprado permite”.

No âmbito do direito, Dowbor elenca “a tentativa dos grandes bancos brasileiros, por meio de financiamentos de diversos tipos, de colocar as atividades financeiras fora do alcance do Procon e de outras instâncias de defesa do consumidor” e, ainda, os perniciosos acordos “pelos quais as corporações pagam uma multa mas não precisam reconhecer a culpa, evitando assim que os administradores sejam criminalmente responsabilizados” (DOWBOR, 2016). A incidência dessa face do poder verifica-se, por exemplo, no resultado dos processos judiciais envolvendo os bancos e agências de risco que causaram a “Grande Recessão”, em que reiteradamente nenhum de seus responsáveis estão sendo punidos.

Em 2016, a senadora americana Elizabeth Warren apresentou um relatório intitulado “Rigged Justice: 2016 - How Weak Enforcement Lets Corporate Offenders Off Easy”, cujo objetivo foi examinar como a fraca execução da lei pelo governo permite que grandes corporações cometam crimes sem sofrer responsabilização (WARREN, 2016). O estudo elenca diversos casos em que empresas americanas flagradas sonegando tributos, encobrindo problemas de segurança e adulterando produtos, por exemplo, só tiveram como

pena o pagamento de multas de valores desproporcionais ao seu tamanho econômico.

Entre os casos citados pela senadora, existe o da “Novartis Pharmaceuticals”, uma gigante do ramo químico acusada de pagar propinas às farmácias para que forçassem a venda de determinados medicamentos aos pacientes, causando prejuízos de centenas de milhões de dólares. Como a multa fixada pelo governo foi tão diminuta (US\$ 390 milhões), o CEO disse mais tarde que analisaria se a companhia realmente deixaria de praticar tal comportamento.

Ladislau Dowbor cita caso semelhante referente a GSK, companhia transnacional farmacêutica que entabulou acordo com a justiça norte-americana para compensar fraude em medicamentos causadores de lesões a milhões de pacientes. Ao invés de sofrer prejuízo com o pagamento da multa de US\$ 3 bilhões, como o valor da multa foi inferior ao lucro com a fraude, a publicização da informação causou o aumento do valor de suas ações (DOWBOR, 2016).

O autor ainda reconhece inexistir instituições públicas capazes de fazer frente ao poder das corporações. Nesse ponto, Dowbor ainda assevera que a captura do processo decisório da ONU pelos grupos corporativos foi documentada em um estudo do Global Policy Forum, para quem os interesses corporativos possuem uma influência desproporcional sobre as instituições que redigem as regras globais (DOWBOR, 2016).

Entretanto, essas duas abordagens iniciais proclamam que o poder seria exercido por apenas um centro de dominação “sobre” os sujeitos, tornando-se insuficiente para retratar os aspectos do fenômeno que se fragmentam em relações policêntricas e complexas. Para encarar esses pontos, deve-se avançar para as faces que privilegiam o “poder para”.

A terceira expressão, por sua vez, difere tanto da coerção identificável quanto da manipulação institucional antes expostas, porque incide nas preferências, atitudes e opiniões dos seres humanos e, ainda, é capaz de produzir sentidos que não são

necessariamente negativos. Denominada como “terceira dimensão” por Lukes, e ora caracterizada como “poder estrutural”, trata-se de uma das formas mais insidiosas do fenômeno, porque está presente tanto em conflitos manifestos quanto em potenciais ou latentes.

Em situações onde ocorra sua incidência o sujeito pensa estar fazendo uma decisão livre e desinteressada, sem perceber, contudo, que está a trair suas próprias preferências. Seu funcionamento dá-se sem as pessoas notarem a interferência estrutural, as quais tomam uma decisão (ou não-decisão) reputando-a como escoreita, natural e fruto de sua própria cognição.

Para Olsson, como “a diferença está na própria estrutura, o conhecimento e a consciência do ator em torno dessa circunstância nem sempre se fazem presentes”. Além disso, argumenta que “o poder é exercido de tal forma que a vontade do ator é limitada sem que ele próprio tenha percepção disso em muitas situações” (OLSSON, 2007, p. 351).

Essa face do poder também é muitas vezes denominada juntamente com “ideologia” e “alienação”, porquanto produz preferências e desejos contraditórios aos do sujeito, funcionando por meio de padrões de comunicação, narrativas e histórias.

As corporações transnacionais fazem uso deste poder quando veiculam seus valores em campanhas publicitárias que implicitamente moldam a opinião e criam novos padrões culturais. Fabricam-se riscos falsos, novas necessidades e importam-se costumes. Além disso, o alcance irrefreável dos meios de comunicação de massa criou gigantescos conglomerados responsáveis pela produção de consensos globais. Ladislau Dowbor cita o interesse econômico como causa da manipulação de muitas informações, e, assim, seriam as corporações as responsáveis pelo atraso na compreensão da relação entre o fumo e o câncer; pela dificuldade do governo norte-americano em expandir o sistema público de saúde; pela ilusão de que a guerra do Iraque serviria para evitar a proliferação de armas de destruição em massa e não o controle de poços de petróleo; pelo argumento de que existem

controvérsias na questão climática e que a matriz energética não pode ser alterada (DOWBOR, 2016).

A dificuldade de responsabilização também é uma característica das corporações deste gênero. Nesse sentido, Dowbor refere que Rupert Murdoch, CEO e acionista majoritário da 21st Century Fox, “assume tranquilamente ser o responsável pela ascensão e suporte a Margareth Thatcher, financiou um sistema de escutas telefônicas em grande escala na Grã-Bretanha, sustenta um clima de ódio de direita através da Fox, sem receber mais que um tapinha na mão quando se revelam as ilegalidades que pratica” (DOWBOR, 2016).

Para Olsson, a relação entre mercado e consumo também provoca identidades e capacidades diferenciadas: enquanto a corporação produz em qualquer canto do globo, as pessoas têm à sua disposição apenas os produtos que a empresa e os oligopólios do setor decidam comercializar naquela região, o que acaba por moldar os consumidores de acordo com os interesses corporativos. Exemplo disso é a divisão do mundo em zonas de distintos padrões de DVD para impedir que os comercializados em uma região sejam reproduzidos em outra, a necessidade de adquirir certos *softwares* para determinados *hardwares* e a impossibilidade de utilizar equipamentos eletrônicos devido à descontinuidade da oferta de assistência técnica e suprimentos - como computadores, impressoras, etc., com a obsolescência programada (OLSSON, 2007, p. 353).

As taxas de juros, por sua vez, também escondem uma relação de dominação. Ao oferecerem ao consumidor a opção de comprar produtos mediante crediário, as empresas alegam facilitar o negócio. Entretanto, a média praticada no Brasil, de 72,33% ao ano, oculta que esse tipo de empresa se dedica mais a serviços financeiros do que vendas de produtos – porquanto o custo de eletrodoméstico duplicará em pouco mais de um ano (DOWBOR, 2016, p. 32).

A forma como as corporações devassam a privacidade também se encaixa na forma estrutural de poder. Como grande parte das relações humanas ocorrem na internet, as pessoas deixam

rastros eletrônicos acerca de suas preferências de compras, de leitura, de lazer e de amizade, grau de endividamento, interesse acadêmico ou profissional, por exemplo. Essas informações são captadas sem que os sujeitos saibam que estão sendo estruturalmente espionados e têm alto valor para as corporações, as quais podem utilizá-las tanto para impulsionar as vendas de um produto quanto para perseguir politicamente.

Outra expressão do poder estrutural é a proliferação de uma racionalidade burocrática que se autolegitima em torno de ações, formas e objetos irrefletidos, e faz com que as decisões dos sujeitos se tornem imitações umas das outras. Nesse sentido, a execução de tarefas não ocorre do método mais eficiente ou eficaz porque o trabalhador permanece tão imerso no procedimento que não há problematização acerca da adequação de seu comportamento.

A alienação e a subjugação dos operários são denunciadas por movimentos sindicais desde o início da industrialização e, inclusive, pelo conhecido filme “Tempos Modernos”, de Charlie Chaplin, que, já em 1936, veiculava mensagem acerca dos danos causados aos trabalhadores pelas linhas de produção e a necessidade de movimentos repetitivos e irrefletidos.

Ladislau Dowbor cita também que as corporações transnacionais têm avançado no controle das visões acadêmicas mediante o financiamento corporativo seletivo de pesquisas e na censura de publicações científicas. Além de o mundo caminhar rumo a uma forte privatização das faculdades e universidades, as corporações que as controlam selecionam tanto os docentes quanto os temas estudados de acordo com a visão corporativa defendida (DOWBOR, 2016).

Helena Ribeiro cita que o economista norte-americano Philip Mirowsky conta no livro “Never Let a Serious Crisis Go to Waste” que, em 2009, durante a crise financeira, os alunos de uma universidade privada teriam pedido ao professor durante uma aula de macroeconomia para que ele iniciasse um debate acerca das razões causadoras do colapso bancário, ao que “os estudantes foram

laconicamente informados que o tema não constava do conteúdo programático da disciplina, nem era mencionado na bibliografia afixada e que, por isso, o professor não pretendia divergir da lição que estava planejada” (RIBEIRO, 2017).

Assim, proliferando abordagens acerca da subjetividade por trás da tomada de decisão, reconhece-se a dificuldade de verificação lógica ou empírica de seu estudo, justamente porque a principal característica do fenômeno é a dificuldade de sua observação.

A quarta face envolve um processo produtivo de subjetivação e de constituição da própria pessoa como tomador de decisões, conduzindo o foco da análise para fora da estrutura. Segundo Barnett e Duvall (2005, p. 20), esta modalidade de poder, denominada de “poder produtivo”, é exercida em relações de constituição, de forma difusa ou indireta, concertadamente com os sujeitos por meio do discurso e do saber.

O poder produtivo, assim, “não apenas pesa sobre nós como uma força que diz não, mas oportuniza e produz coisas, conduz ao prazer, constrói saber, origina discurso” e incorpora um conjunto de técnicas produzidas, fixadas, vividas e distribuídas pela sociedade como processos e práticas que causam identidades e capacidades sociais. Exemplo é o conhecimento sobre o mercado financeiro e a praxe das relações comerciais (FOUCAULT, 1980, p. 119).

Sua característica é a de que a relação de poder não se constitui de forma binária ou hierárquica, apontando-se como exemplo dessa expressão a construção de significados em certas atribuições linguísticas como “terrorista”, “invasores” e “desenvolvidos”. O “poder disciplinar” de Foucault, exposto no capítulo anterior, também se enquadra nesta face do fenômeno, porque não apenas pesa sobre o sujeito, mas também permite a construção de identidades, a produção de discursos e a descoberta do saber (OLSSON, 2007, p. 355).

Verifica-se, assim, que muitos significantes são extraídos de práticas discursivas exercidas por agentes de poder. No caso das corporações transnacionais, os exemplos mais correntes são aqueles

que envolvem a ressignificação de sentidos ou a apropriação de determinados termos em favor de bandeiras ou interesses privados, como a desvirtuação por meio da mídia das definições de “desenvolvimento sustentável” e de “alimentação saudável” a fim de que estas se encaixem nas políticas públicas das corporações.

A prática discursiva de campanhas de publicidade, as quais promovem comportamentos e atitudes, geralmente centrados no consumismo de produtos comerciais, também pode ser referido como espécie de “poder produtivo”. A utilização da mídia para a criação de rótulos como “bandido”, “criminoso”, “delinquente”, “marginal” e “subversivo”, por exemplo, serve para a criação de estereótipos daquilo que a sociedade considera comportamentos desviantes e tem sido denominado pela criminologia como *labeling approach theory*.

Admitir a existência de poder produtivo certamente alarga a compreensão do poder no âmbito das corporações transnacionais porque permite incluir aspectos que em regra são desconsiderados pela maior parte dos pesquisadores do tema. Invés de se dedicar apenas nos processos decisórios, nas instituições ou nas estruturas, a face produtiva, imbricada na categoria “poder para”, chama a atenção para a participação de outros atores, os quais podem exercer a dominação de modo individual ou coletivo. Assim, a cooperação em torno de objetivos comuns também pode ser elencada como expressão deste poder: quando os atores se agrupam para melhor executar determinada tarefa, o resultado desta relação também deve ser considerado fruto de poder produtivo.

No estudo envolvendo os 28 maiores bancos do mundo realizado por François Morin consta o relato de que, a partir de 1995, este grupo foi se dotando de instrumentos de articulação como a GFMA (Global Financial Markets Association), o IIF (Institute of International Finance), a ISDA (International Swaps and Derivatives Association), a AFME (Association for Financial Markets in Europe) e o CLS Bank (Continuous Linked Settlement System Bank). A distribuição dos bancos nestas instituições ocorre de maneira

díspar, sendo o IIF a mais importante delas, exercendo a função de “verdadeira cabeça pensante da finança globalizada e dos maiores bancos internacionais” e cujo presidente “tem um status oficial, reconhecido, que o habilita a falar em nome dos grandes bancos. Poderíamos dizer que o IIF é o parlamento dos bancos, seu presidente tem quase o papel de chefe de estado. Ele faz parte dos grandes tomadores de decisão mundiais” (DOWBOR, 2016).

A Corporação da Internet para Atribuição de Nomes e Números (ICANN), por exemplo, é uma entidade sem fins lucrativos responsável pela atribuição de identificadores de protocolos e o gerenciamento do sistema de servidores. Cabe a ela organizar os domínios de sites disponíveis para registro e quais os mecanismos de acesso. Sua gestão recebe a contribuição de outros países e, inclusive, da sociedade civil (ICANN, 2012, p. 2).

No mesmo sentido, a Sociedade de Telecomunicações Financeiras Interbancárias Mundiais (SWIFT) é uma cooperativa internacional formada por mais de 11.000 bancos, organizações de segurança e corporações que mantêm canais de comunicação global entre seus membros a fim de padronizar as transações financeiras. Desde a sua criação, em 1973, a maior parte das transações bancárias internacionais ocorrem por meio dela (SWIFT, 2016).

Especialmente no que se refere ao conhecimento científico, as habilidades e capacidades dos atores para empreenderem em conjunto ou isoladamente também constitui um viés do poder produtivo. No sentido de “saber é poder”, verifica-se que o conhecimento é tanto capaz de produzir medicamentos e novas tecnologias que tragam benefícios à sociedade quanto pode ser utilizado para que surjam novas doenças e meios para cometimento de crimes. Daí que o sentido produtivo do poder, em regra consensual e positivo, pode transformar-se em compulsório ou institucional dependendo do sentido dado ao resultado da relação.

Os serviços prestados pela SWIFT à humanidade, por exemplo, permitem que transações bancárias ocorram mais rapidamente e de forma segura. Entretanto, conforme descobriu-se em 2006, esta

celebrou acordo com o governo norte-americano para lhe permitir o acesso de quaisquer informações sobre transferências bancárias ocorridas em sua rede de dados, o que a União Europeia considerou violar o direito à privacidade de seus cidadãos (SWIFT, 2016).

A energia nuclear também pode ser citada como resultado do poder produtivo. Ainda que sua descoberta aparentemente tivesse apenas fins acadêmicos, tão logo percebeu-se a possibilidade de sua utilização como material bélico iniciou-se uma corrida científica e militar nesse sentido. Assim, a produção de uma nova técnica científica que tinha um sentido positivo serviu de instrumento para a guerra, a mais violenta das expressões do poder coercitivo.

Portanto, deve-se ter cuidado ao tentar classificar e explicar as relações de poder. Sua análise não pode ser maniqueísta nem excluir a constatação de que a complexidade dos seres humanos e sua sociedade pode fazer com que as expressões de poder cambaleiem de um lado para outro da linha categórica, constatando-se “poder sobre” onde aparentemente haveria “poder para”, e “poder para” onde supostamente incidiria apenas “poder sobre”.

No caso das corporações, em primeiro lugar, percebe-se que nos espaços territoriais onde elas mais cresceram houve o apoio inicial dos governos nacionais, porquanto foi a cooperação com estes que permitiu a edição de políticas liberais por organismos como o FMI, o Banco Mundial, a OMC e as Nações Unidas. Pode-se dizer, assim, que os Estados com maior força militar e econômica ainda podem influenciar a economia e moldar as políticas de organismos internacionais. Os Estados Unidos e a União Europeia, por exemplo, reúnem delegações comerciais importantes na OMC e mantêm os cargos mais altos no FMI e no Banco Mundial. Além disso, as nações asiáticas que se industrializaram com sucesso o fizeram com engajamento econômico internacional e forte controle e intervenção estatal.

Apesar de o papel das corporações transnacionais na economia e na política ter crescido acentuadamente no século XXI, não se pode dizer que estas dominam isoladamente o mundo. Isso porque, não há

um sistema único que mantenha regras uniformes sobre direitos e obrigações internacionais: a maior parte dos tratados são construídos primando pela soberania e não definem mecanismos para julgar e punir as partes que vierem a descumpri-lo.

Contudo, com o surgimento de “novos mecanismos globais de exploração”, que funcionam de forma desterritorial e mediante paraísos fiscais, os governos nacionais tornaram-se incapazes de localizar, enfrentar e responsabilizar as grandes corporações. Segundo Ladislau Dowbor, “com o grau presente de captura do processo decisório sobre a alocação de recursos, privou-se os Estados de qualquer controle: praticamente todas as grandes corporações têm filiais ou empresas ‘laranja’ nos paraísos fiscais” servindo para a lavagem de dinheiro, porquanto os recursos desaparecem formalmente “para reaparecer com nomes de outras empresas, gerando um espaço ‘branco’ onde o seguimento do fluxo financeiro se interrompe, permitindo toda classe de ilegalidades, e em particular a evasão fiscal e inúmeras atividades ilegais como o comércio de armas e drogas” (DOWBOR, 2016).

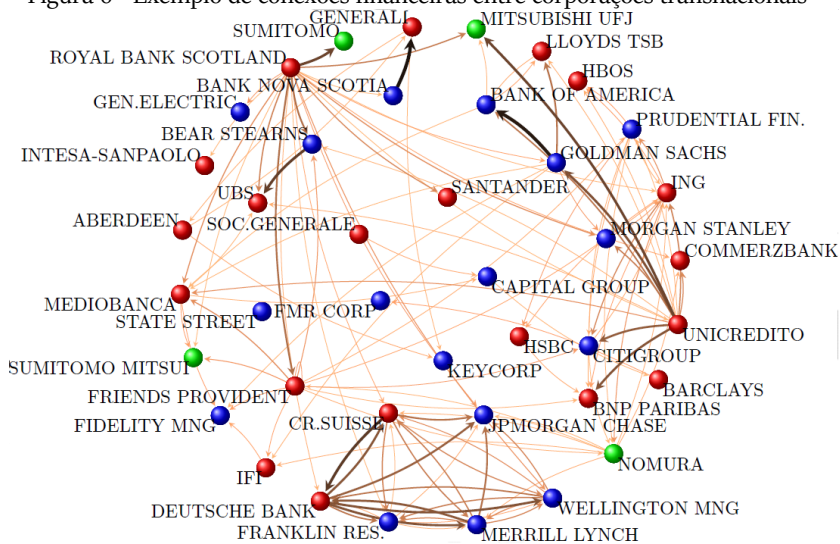
Nesse sentido, estima-se que riquezas individuais que somam US\$ 7,6 trilhões, equivalentes a mais que o PIB combinado do Reino Unido e da Alemanha, atualmente estão sendo mantidas em paraísos fiscais (ZUCMAN, 2014), e que um terço da riqueza dos africanos ricos é mantida em *offshores*, prática causadora da perda de recursos fiscais suficientes para “salvar a vida de 4 milhões de crianças e empregar professores em número suficiente para que todas as crianças africanas pudessem frequentar uma escola” (OXFAM, 2016).

Além disso, em 2012, descobriu-se que o poder das corporações é exercido por meio de uma intrincada rede. Para quantificá-lo, os pesquisadores do Instituto Federal Suíço de Pesquisa Tecnológica selecionaram os 43 mil grupos econômicos mais importantes em 11 países e estudaram as interligações cruzadas entre eles a fim de estabelecer um organograma de fusões e domínios. O resultado, apontado por Dowbor, é que “37 grupos

apenas controlam 80% do mundo corporativo, sendo que nestes um núcleo de 147 controla 40%”, ou seja, estes gigantes “não precisam controlar diretamente o processo decisório, seguram o sistema, digamos assim, pelas partes delicadas, que é o acesso aos recursos” (DOWBOR, 2016).

A figura abaixo é apresentada pelos pesquisadores suíços como uma amostra da rede financeira internacional, onde cada ponto representa a principal instituição do núcleo e as ligações entre elas caracterizam as relações existentes entre elas. A espessura das ligações caracteriza a sua relevância e as cores indicam as seguintes áreas geográficas: UE (vermelho); EUA (azul); outros países (verde).

Figura 6 - Exemplo de conexões financeiras entre corporações transnacionais



Fonte: (VITALI et al., 2017).

A pesquisa suíça mostra uma alta conectividade, com muitas mútuas participações cruzadas, indicando que o setor financeiro é fortemente interdependente, tornando a rede vulnerável a instabilidades sistêmicas (VITALI et al., 2017).

O dado é ratificado pelo banco Credit Suisse, para quem o 1% mais rico da população possui mais riquezas que todo o resto do

mundo junto. Concomitantemente, “a riqueza detida pela metade mais pobre da humanidade caiu em um trilhão de dólares nos últimos cinco anos”, fatos suficientes a corroborar o argumento de que “vivemos hoje em um mundo caracterizado por níveis de desigualdade não registrados há mais de um século” (OXFAM, 2016).

Para Dowbor (2016, p. 39), não haveria necessidade deste pequeno grupo de empresários elaborar conluios misteriosos para dominar o mundo, nem mesmo conspirar para operar os mecanismos de mercado em seu favor: trata-se de um número tão limitado que “são pessoas que se conhecem no campo de golfe ou no Open de Tênis da Austrália”, ou seja, ocupam determinados espaços da sociedade onde é possível discutir e interferir nos mais variados âmbitos. E, quando os fragmentados Estados buscam aumentar os tributos ou regular os paraísos fiscais, a reação das corporações é extremamente coordenada.

Segundo David Korten, as decisões que moldam o futuro estão sendo feitas por uma pequena, mas poderosa, oligarquia corporativa que tem contornado e corrompido as instituições democráticas para avançar em uma agenda de interesses privados. Esse grupo não leva em conta as consequências para a humanidade e, por essa razão, o processo precisa ser interrompido porque o poder detido pelas instituições financeiras efetivamente pertence a sociedade, que tem o direito de recuperá-lo (KORTEN, 2015).

Limitar o poder das corporações transnacionais ou ao menos reorientar a lógica econômica global é, para Dowbor (2016), “pouco viável, tanto pela dimensão, como pela estrutura organizacional sofisticada de que hoje dispõem, além evidentemente dos sistemas de controle sobre a política, o judiciário, a mídia e a academia – e, portanto, a opinião pública”. Este dramático panorama de apropriação de instâncias públicas e da sociedade civil tem reforçado a desigualdade social, travado o crescimento econômico e engessado a capacidade para o desenvolvimento do bem-estar por parte dos Estados.

Com o controle das cadeias de abastecimento, distribuição, finanças e produção, as corporações transnacionais provaram ser capazes de combinar territórios distintos para gozar das vantagens dos diferentes sistemas jurídicos. Por meio de complexas redes, formam alianças, parcerias e fusões em todos os cantos do planeta, aumentando o controle e a influência de recursos em gestão, tecnologia e capital. E, dentro da própria categoria, frente às produtoras de bens e serviços, levam vantagem as gigantes do sistema financeiro, que se tornaram credoras tanto do setor público quanto do privado – sem jamais ter efetivamente produzido.

A humanidade tem caminhado para um estágio onde a governança global é exercida pelas corporações, as quais se tornaram brutamontes articuladas semelhantes a governos no sentido do domínio do poder político, mas que, ao invés de estarem orientadas à *res publica*, tutelam uma *res mercatoria*.

O verdadeiro problema, portanto, é que o futuro da humanidade depende da substituição da economia “suicida” para uma lógica a serviço da vida. Nesse sentido, uma economia efetivamente democrática não pode coexistir ao lado de corporações transnacionais, mercados financeiros globais, valores mobiliários especulativos, monopólios privados não regulamentados, gigantesca dívida pública internacional, propriedade estrangeira dos ativos nacionais, externalização sistêmica de custos e empresas que são grandes demais para quebrar (KORTEN, 2015). O processo precisa ser orientado de forma urgente e imperativa, ainda que isso pareça politicamente muito difícil.

Conclusão

Mesmo tendo sido realizado um levantamento amplo e detalhado, reconhece-se que investigar o impacto das corporações transnacionais por meio de tendências e eventos específicos não é um meio capaz de abarcar toda a complexidade do fenômeno, porquanto só é possível avaliar com precisão alguns aspectos, enquanto inevitavelmente se minimizam outros. Tal qual um cobertor curto, tapa-se a cabeça em prejuízo dos pés.

Há, também, uma segunda dificuldade: a maneira como as corporações ocupam a vida humana ofusca a visão das pessoas para alternativas à sua presença, legitimando argumentos como a irreversibilidade do processo ou a beneficência de suas ações. Nesse sentido, Joseph Stiglitz alude que a economia, tal qual ensinada e praticada, parece-se mais com uma religião do que uma ciência, enquanto David C. Korten sustenta que economistas se tornaram padres e Universidades converteram-se em seminários mantidos pelas corporações (KORTEN, 2015).

Não é fácil, pois, elaborar uma pesquisa cujos temas suscitem conflitos, divergências e contradições. No caso das corporações, alguns teóricos associam sua existência a desigualdades materiais, novos modos de exploração, marginalização e esgotamento de recursos naturais. Entretanto, outros defendem que elas reconfiguraram a noção de prosperidade, liberdade, emancipação e democracia, representando uma das mais brilhantes concepções intelectuais da humanidade. Assim, a leitura do trabalho e dos dados

apresentados sofre interferência da perspectiva teórica adotada pelo leitor.

Mesmo com tais dificuldades, confirmou-se a hipótese de que, no cenário atual de financeirização da economia, um número crescente de corporações transnacionais paga pouco ou nenhum tributo, transfere seus ativos para paraísos fiscais e constrange governos para obter subsídios, infraestrutura, proteção jurídica e redução de direitos trabalhistas ou encargos ambientais. Isso tem feito com que tal categoria de atores não estatais efetivamente exerça poder no cenário global.

Deduziu-se, ainda, que as corporações transnacionais detêm em suas mãos um crescente domínio do mundo e das diversas instâncias humanas, tendo habilidade de atuar como ator nos diversos âmbitos do poder “sobre” e “para”, demonstrando-se, no desenvolvimento, exemplos dessa capacidade e suas consequências.

Contudo, as implicações dessa afirmação vão mais longe: não há meios suficientes para domar as corporações transnacionais, e o próprio sistema parece estar contaminado por valores que, segundo David C. Korten, são “suicidas” (KORTEN, 2015).

Para recapitular os temas e permitir uma síntese sistêmica e didática do estudo, apresenta-se um resumo do desenvolvimento na mesma ordem em que articulados.

Iniciou-se o primeiro capítulo com o estudo da globalização, porquanto a humanidade estaria vivendo rápidas transformações que tornariam imprescindível elaborar teorias, apresentar suas explicações históricas e sociais e, ainda, estruturar um conceito chave.

Respeitando-se as diferenças interpretativas quanto ao conceito e à origem, concluiu-se que a globalização deve ser compreendida como processo em marcha e uma consequência de iminentes e complexas transformações sociais. Sendo o fenômeno orientado pela vontade humana, seus efeitos positivos ou negativos devem ser analisados a partir das relações de poder.

Ainda no capítulo inicial, analisaram-se as origens e características dos atores internacionais, para, logo após, esquematizar as categorias e conceitos operacionais adotados pelas Relações Internacionais. Nesta seção, observou-se que o histórico modelo westfaliano está sendo substituído por uma nova perspectiva de mundo cuja dimensão territorial e gregária construída na modernidade deixará de ser tão importante.

Nesse sentido, novas pesquisas de André-Jean Arnaud tem mostrado que “por detrás da monocentralidade oficial, descobre-se uma multiplicação dos centros de tomada de decisão que apresentam uma estrutura segmentada; da autoridade soberana e absoluta, passa-se à negociação; partimos da ideia de um direito simples e nos vemos mergulhados no complexo” (ARNAUD, 2007). Desse modo, dentro e fora das nações os atores não estatais aumentaram de número, causando uma relativa perda de poder do Estado.

O segundo capítulo destinou-se a apresentar o poder como problema científico, realizando-se um resgate teórico, conceitual e categórico lastreado em farta bibliografia a respeito deste fenômeno profundamente intrincado e multidimensional.

Dividiram-se os principais debates do tema de acordo com o período histórico, os quais foram expostos de maneira detalhada, para, ao final, apresentar as concepções “poder sobre” e “poder para”, que constituem grandes eixos contemporâneos da teoria do poder. Nesse ponto, “deve-se atentar para o fato de que ‘poder sobre’ e ‘poder para’ são duas faces de uma mesma moeda”, ou seja, o agir “sobre” outrem constituiu-se como um exercício de imposição, e o agir “para” outrem revelou-se como uma prática construtiva (OLSSON, 2007, p. 514).

A importância de investigar profundamente o poder como categoria conceitual relaciona-se com o alargamento do espectro de análise da pesquisa, o que se mostrou essencial para justificar cientificamente as várias formas e os exercentes do poder. Para apurar questões ligadas ao poder na sociedade contemporânea, é

preciso admitir que existem relações de poder tanto no consenso quanto no dissenso.

No terceiro capítulo, estudou-se o poder das corporações transnacionais, apresentando-se sua historicidade, habilidade como ator e consequências de sua atuação à humanidade.

Elaborou-se investigação de dados quanto à ascensão das corporações para que, pelo menos do ponto de vista econômico, fosse possível utilizar um argumento empírico que medisse o grau de influência tanto dos Estados quanto de outros atores não estatais.

Concluiu-se, na última seção, que as corporações transnacionais se intrometem com frequência nos marcos regulatórios, meios de comunicação e nas políticas governamentais, de modo que a concentração de fortunas nos mercados financeiros e a habilidade de darem impulso a transferências de recursos e parques industriais enaltecem predicados que não podem ser abalizados em uma análise meramente formal, como a do Direito.

Ao final do desenvolvimento, deduziu-se que as corporações têm exercido poder de diferentes formas (compulsório, institucional, estrutural e produtivo), geralmente objetivando contornar processos democráticos, moldar economias nacionais e transferir para si o controle dos mercados, das finanças e dos recursos. Para superar esses efeitos nefastos, precisar-se-ia reorientar o processo de globalização, domar a especulação predatória e fundar um novo sistema de governança global que emancipasse as pessoas e permitisse que o controle político e econômico fosse exercido localmente em benefício da própria comunidade.

Essa alternativa, segundo David C. Korten, tornaria difícil para qualquer localidade externalizar seus custos de produção ou de consumo para além das suas fronteiras e incentivaria a cooperação na busca de soluções para problemas comuns. Além disso, instituições globais deveriam encorajar os governos nacionais a implementar regras de mercado que favoreçam produtores locais

para atender às necessidades locais, protegendo-os dos predadores econômicos representados pelas corporações (KORTEN, 2015).

Entretanto, o distanciamento entre os parques fabris e os diversos níveis de *holdings* e fundos de investimento que compõem a estrutura das corporações constituem o verdadeiro problema desse sistema, porquanto seus acionistas estão mais interessados no rendimento da carteira de aplicações do que na (in)efetividade dos medicamentos produzidos ou a (não) produção de danos à saúde dos consumidores, por exemplo. Ladislau Dowbor refere que “com tal grau de concentração, hierarquização, burocratização e gigantismo, os grupos econômicos ditos ‘sistemicamente significativos’ são simplesmente ingovernáveis, tropeçando de processo em processo, de crise em crise, tendo como único denominador comum de racionalidade a maximização dos resultados financeiros” (DOWBOR, 2016, p. 38).

A fluidez e a complexidade das estruturas das corporações torna a responsabilização muito difícil, porquanto há intermináveis níveis hierárquicos nas corporações. Segundo Dowbor, elas tornaram-se “gigantescos moluscos onde qualquer argumento penetra em meandros intermináveis e se perde no sorriso de um funcionário que diz que não é sua culpa, pois na realidade a culpa está diluída numa massa informe” (DOWBOR, 2016, p. 39).

Em uma república representativa, o povo tem a possibilidade de escolher e retirar os seus líderes. Entretanto, as ferramentas que conferem legitimidade política foram construídas na modernidade e não se aplicam às corporações. Estas apresentam-se fechadas, sem qualquer tipo de controle externo ou transparência administrativa, inclusive perseguindo funcionários que delatam práticas comerciais desleais. Nesse sentido, “o técnico que denunciou e abriu as contas do gigante HSBC, que financia lavagem de dinheiro de drogas e de armas, além de evasão fiscal, por meio da sua filial na Suíça, foi condenado em novembro de 2015, por vazamento de informações. O técnico, não os responsáveis da empresa que montaram um sistema criminoso em escala global” (DOWBOR, 2016, p. 41).

Assim, um grande número de pessoas não eleitas permanece nas sombras dos governos exercendo poder de fato. Mas o que estas autoridades ilegítimas querem? Segundo Susan George, elas intentam demolir os serviços públicos, o interesse público e o bem comum, em favor de maiores ganhos corporativos e regras mais adequadas para fins corporativos, como, por exemplo, riqueza ilimitada e o banimento de todas as formas de propriedade comum e proteção às pessoas comuns (GEORGE, 2015, p. 8).

Embora não seja objetivo do recorte da presente pesquisa, a relevância e a gravidade do tema do poder exercido pelas corporações transnacionais na sociedade global recomendam que, ao final de seu estudo, sejam tecidas algumas considerações sobre as possibilidades abertas para o enfrentamento dessa complexa situação.

Como reorientar o processo, domar a especulação e fundar um novo sistema de governança democrática capaz de responsabilizar as corporações que eventualmente abusem do poder exercido? Para Korten, as alternativas envolvem a auto-organização e a decisão em nível local; a organização de vilas e bairros que defendam seus interesses e possuam espaços para aproximação das pessoas; o planejamento de regiões ambientalmente autossustentáveis do ponto de vista energético; a utilização da tecnologia para interligar as comunidades e constituir redes de solidariedade (KORTEN, 2015, p. 78).

Outras supostas soluções indicam que a sociedade deveria priorizar o consumo de bens e serviços produzidos localmente em alternativa aos oferecidos pelas corporações transnacionais; constituir uma economia solidária baseada em um sistema de cooperativismo, onde o dinheiro não é diferencial entre os participantes; e estabelecer regimes internacionais que fossem capazes de regular com efetividade questões ambientais, sociais, financeiras, tributárias e humanas, fechando o cerco para eventuais brechas por onde os interesses das corporações transnacionais pudessem escapar, em completa oposição a Nova *Lex Mercatoria*,

corrente de pensamento que defende a possibilidade dos particulares emitirem normas de regência de suas relações públicas ou privadas, e cuja resolução das desavenças não competiria os sistemas dos Estados, mas a ambientes eminentemente privados com autoridade e posição privilegiada na hierarquia do poder no cenário mundial.

Contudo, não há resposta definitiva para essa pergunta colateral. Sabe-se apenas que a utilização do Estado para tanto seria insuficiente, porque grande parte dos fluxos financeiros da atualidade são invisíveis, mantidos em paraísos fiscais e objeto de lavagem de dinheiro. As fracassadas tentativas de regulação estão apenas agravando a evasão dos recursos. Observando-se escândalos como o do “Panama Papers”, em que houve a divulgação de estratégias para desvios de capitais para paraísos fiscais, o desgaste na mídia gerou mais efeitos do que a própria regulação. A solução, portanto, pode estar na opinião pública.

Desta forma, embora muitos pesquisadores indiquem a possibilidade de reorientação do processo, bastando a sociedade perceber os erros, sente-se dificuldade em concluir pela possibilidade desse fato ocorrer, ou, ainda, ser algo exequível. Com a capacidade e habilidade das corporações em exercer o poder, não é crível que seus objetivos possam ser reorientados para fins coletivos e deixem elas de buscar o lucro e a acumulação de capitais.

Qualquer mudança substancial passaria pela quebra dos monopólios e a relevância exercida pelos mercados na vida humana em prol da pequena produção e da autonomia dos locais, em declarada resistência ao estado de coisas global e ao poder exercido pelas corporações, tanto diretamente quanto por meio do quase sempre cooptado Estado-nação.

Referências

- ARENDT, Hannah. **On violence**. New York: Harcourt, Brace & World, 1970. 106 p.
- ARNAUD, André-Jean; JUNQUEIRA, Eliane Botelho. **Dicionário da Globalização**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006. 475
- ARNAUD, André-Jean. **Governar sem fronteiras**: entre globalização e pós-globalização. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2007.
- _____. **O direito entre modernidade e globalização**: lições de filosofia do direito e do estado. Trad. Patrice Charles Wuillaume. Rio de Janeiro: Renovar, 1999. 242 p.
- ARREGUÍN-TOFT, Ivan. **How the Weak Win Wars**: A Theory of Asymmetric Conflict. *International Security*, vol. 26, n. 1, 2001. pp. 93-128
- ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. **Caos e governabilidade no moderno sistema mundial**. Rio de Janeiro: Contraponto; Editora UFRJ, 2001.
- ARRUDA JR., Edmundo L.; RAMOS, Alexandre L. (Orgs.). **Globalização, neoliberalismo e mundo do trabalho**. Curitiba: EDIBEJ, 1998. 312 p.
- BACHRACH, Peter; BARATZ, Morton S. **Power and poverty**: theory and practice. New York: New York University Press, 1986. 283 p. p. 37-58.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa transnacional e direito**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987.
- BARBÉ, Esther. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Tecnos, 1993.

BARNETT, Michael; DUVALL, Raymond (Eds.). **Power in global governance**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

BECK, Ulrich. **O que é globalização?** equívocos do globalismo: respostas à globalização. Trad. André Carone. São Paulo: Paz e Terra, 1999. 282 p.

BERMAN, Harold Joseph, **Law and Revolution** (vol. 1) : The Formation of the Western Legal Tradition , Cambridge: Harvard University Press, 1983. pp. 215-16.

BERTIN, Gilles Y. **As empresas multinacionais**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

BIS. **BIS history - foundation and crisis (1930-39)**. Disponível em: <http://www.bis.org/about/history_foundation.htm>. Acesso em: 16 jan. 2017.

BLANCO, Ramon. **As Empresas Militares Privadas**: Uma Breve Introdução. Janus Anuário, v. Jun, p. 152-153, 2014.

BOURDIEU, Pierre. **Language and symbolic power**. Edited and introduced by John B. Thompson. Trad. Gino Raymond and Matthew Adamson. Oxford: Polity Press, 1991, 302 p.

CALDUCH CERVERA, Rafael. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales, 1991.

CHATTERJEE, Aneek. **International Relations Today**. Concepts and applications. Delhi: Pearson, 2010.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. Trad. Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.

CHEVALIER, Paul. **An Essay on the Order of St. John**. Disponível em: <<https://web.archive.org/web/20030702021513/http://www.maineworldnewsservice.com/caltrap/anessay.htm>>. Acesso em 16 jan. 2017.

CHOSUN. **End of the Road for World's Oldest Firm**. Dez. 2005. Disponível em: <http://english.chosun.com/site/data/html_dir/2005/12/15/2005121561009.html>. Acesso em 16 jan. 2017.

CLARK, Ian. **Globalization and International Relations Theory**. Oxford: Oxford University Press, 2010.

COHEN, M. A.; KÜPÇÜ, M. F. **Privatizing Foreign Policy**. World Policy Journal, Fall 2005, pp. 34-52.

CREDIT SUISSE. **Global Wealth in 2015**: Underlying Trends Remain Positive. Disponível em: <<https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/news-and-videos/articles/news-and-expertise/2015/10/en/global-wealth-in-2015-underlying-trends-remain-positive.html>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

CRETELLA NETO, José. **Empresa transnacional e direito internacional**: exame do tema à luz da globalização. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

DA COSTA, Pedro Wilson Oliveira. **O local do global: as contribuições sociológicas de Roland Robertson acerca da globalização**. Revista Cadernos de Estudos Sociais e Políticos, v. 5, n. 9, jan-junho, 2016

DAHL, Robert. **Power as the control of behaviour**. In: LUKES, Steven (Ed.). Power. New York: Oxford University Press, 1970. 220 p.

DOWBOR, Ladislau. **A captura do poder pelo sistema corporativo**. Disponível em: <<https://dowbor.org/2016/06/a-captura-do-poder-pelo-sistema-corporativo.html/>>. Acesso em 20 dez. 2016.

_____. **Governança corporativa**: o caótico poder dos gigantes financeiros. Revista Pesquisa & Debate. São Paulo. Vol. 27. Número 2 (50). Dez 2016. Disponível em <<http://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/31350/21850>>. Acesso em 20 dez. 2016.

_____. **Juros extorsivos no Brasil**: como o brasileiro perdeu seu poder de compra / Ladislau Dowbor. — Imperatriz, MA: Ética, 2016.

DURKHEIM, Émile. **Da divisão do trabalho social**. Tradução Eduardo Brandão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

DYRBERG, Torben Bech. **The circular structure of power**: politics, identity, community. London: Verso, 1997. 292p.

ECONOMIST. **The monolith and the markets**. Dez. 2013. Disponível em: <<http://www.economist.com/news/briefing/21591164-getting-15-trillion-assets-single-risk-management-system-huge-achievement>>. Acesso em 16 jan. 2017.

EL PAÍS. **O negócio sujo das prisões privadas nos EUA**. As penitenciárias exigem dos governos uma cota mínima de ocupação, quer suba ou baixe a criminalidade. A busca do máximo lucro gera nos EUA casos de maus tratos e violência. 2014. Disponível em: <http://brasil.elpais.com/brasil/2014/01/23/internacional/1390438939_340631.html>. Acesso em: 04 fev. 2017.

. **O que dá para comprar com 211 bilhões de reais?** Lucro da Apple – 54 bilhões de dólares – supera o PIB de 110 países. 2015. Disponível em: <http://brasil.elpais.com/brasil/2015/10/27/economia/1445972060_243099.html>. Acesso em: 04 fev. 2017.

ESTADAO. **'Facções mais do que nunca dominam nos presídios'**, diz Cármen Lúcia. Jan. 2017. Disponível em: <<http://brasil.estadao.com.br/noticias/geral,faccoes-criminosas-mais-do-que-nunca-dominam-nos-presidios-diz-carmen-lucia,10000099769>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

EUROPEAN COMMISSION. **Food for thought**. Disponível em: <http://ec.europa.eu/consumers/europadiary/uk/rights/food_en.htm>. Acesso em: 02 fev. 2017.

EXAME. **Uma ONG do Vale do Silício está transformando a filantropia**. Jun. 2015. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1091/noticias/uma-ong-do-vale-do-silicio-esta-transformando-a-filantropia>>. Acesso em 16 jan. 2017.

FARIA, José Eduardo. Democracia e governabilidade: os direitos humanos à luz da globalização econômica. In: FARIA, José Eduardo (Org.). **Direito e globalização econômica: implicações e perspectivas**. São Paulo: Malheiros, 1998. 160 p. p. 127-160. FARIA, José Eduardo. O direito na economia globalizada. São Paulo: Malheiros, 1999. 359 p.

FARNSWORTH, Kevin. **Corporate power and social policy in a global economy**. Bristol: Policy Press, 2004. 219 p.

FERRER, Aldo. **La globalizacion, la argentina y brasil**. Material de Catedra Caputo-Ferronato, Introduccion al conocimiento de la sociedade y el estado, 2002.

FORUM. **Anonymous dá demonstração do que pode fazer e vaza dados pessoais de Kassab**. Jan. 2017. Disponível em: <<http://www.revistaforum.com.br/2017/01/13/anonymous-da-demonstracao-do-que-pode-fazer-e-vaza-d/>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

FOUCAULT, Michel. **Microfísica do poder**. Organização, introdução e revisão técnica de Roberto Machado. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2016.

_____. **Power and knowledge: selected interviews and other writings 1972-1977**. Trad. Colin Gordon et al. New York: Pantheon, 1980. 270 p.

_____. **Vigiar e punir: nascimento da prisão**. Tradução de Raquel Ramalhete. 42. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2014.

GALBRAITH, John Kenneth. **Anatomia do poder**. Tradução de Hilário Torloni. 2ª edição. São Paulo: Pioneira, 1986. 205p.

GDDC. **Protocolo II Adicional às Convenções de Genebra de 12 de Agosto de 1949 relativo à Protecção das Vítimas dos Conflitos Armados Não Internacionais**. Disponível em: <<http://www.gddc.pt/direitos-humanos/textos-internacionais-dh/tidhuniversais/dih-prot-II-conv-genebra-12-08-1949.html>>. Acesso em 16 jan. 2017.

GEORGE, Susan. **Shadow sovereigns: how global corporations are seizing power**. Cambridge: Polity Press, 2015.

GIDDENS, Anthony. **Mundo em descontrolo**. Tradução Maria Luiza X. de A. Borges. Rio de Janeiro: Record, 2007.

GIVING INSTITUTE. **Giving USA Annual Report**. Disponível em: <<http://www.givinginstitute.org/?page=GUSAAnnualReport>>. Acesso em 16 jan. 2017

GOEHLER, Gerhard. Constitution and use of power. In: GOVERDE, Henri et al. (Eds.). **Power in contemporary politics: theories, practices, globalizations**. London: Sage, 2000. 243p.

HAUGAARD, Mark. Arendt. In: HAUGAARD, Mark (org.) **Power: a reader**. Manchester: Manchester University Press.

_____. **Concerted Power Over**. Constellations. vol. 22, 2015, pp. 147-158

HEARN, Jonathan. **Theorizing Power**. London, Palgrave Macmillan, 2012. 251 p.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão**. Trad. Wanda Caldeira Brant. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1998. 364 p.

HOBBS, Thomas. **Leviatã**. Tradução de Rosina D'Agina. 2ª ed. São Paulo: Martin Claret. 2009.

HUMAN RIGHTS. **Fact Sheet: Non-Governmental Organizations (NGOs) in the United States**. Jan. 2016. Disponível em: <<https://www.humanrights.gov/dyn/2016/01/fact-sheet-non-governmental-organizations-ngos-in-the-united-states/>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

IANNI, Octavio. **Teorias da globalização**. 17. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2013.

IBGE. **Censo demográfico 2010**. Características gerais da população, religião e pessoas com deficiência. Rio de Janeiro: IBGE, 2012. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Censos/Censo_Demografico_2010/Caracteristicas_Gerais_Religiao_Deficiencia/caracteristicas_religiao_deficiencia.pdf>. Acesso em: fev. 2016.

ICANN, **Guia do iniciante para participação na ICANN**. Disponível em: <<https://www.icann.org/en/system/files/files/participating-o8nov13-pt.pdf>>. Acesso em 09 jan. 2017.

KAWAMURA, Karlo Koiti. **Atores das relações internacionais e o protagonismo das empresas transnacionais: possibilidades e limites dos regimes internacionais como instrumentos de sua regulamentação**. Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências Jurídicas. Programa de Pós-Graduação em Direito. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/96176>>. Acesso em 16 jan. 2017.

KORTEN, David C. **When corporations rule the world**. London: Earthscan, 2015. 374 p.

KREMLIN. **Speech and the Following Discussion at the Munich Conference on Security Policy**. Fev. 2007. Disponível em: <<http://en.kremlin.ru/events/president/transcripts/24034>>. Acesso em 16 jan. 2017

LUKES, Steven. **Power: a radical view**. 2nd ed. New York: Palgrave Macmillan, 2005. 192 p.

_____. **Power: a radical view**. London: New York: Macmillan, 1974. 64 p.

MANN, Michel. **The sources of social power: v. 2. The Rise of Classes and Nation-States, 1760-1914**. Cambridge: Cambridge University Press, 1993

_____. **The sources of social power: v. 4. Globalizations, 1945-2011**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

MAQUIAVEL, Nicolau. **O príncipe**. Tradução de Olívia Bauduh. São Paulo: Nova Cultural, 1999. 287p.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **O manifesto comunista**. Tradução Maria Lucia Como. 5. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999. 65 p.

MARX, Karl. **O capital: crítica da economia política**. Tomo 2. Coordenação e revisão de Paul Singer. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

MATOS, Alderi Souza de. **O movimento pentecostal: reflexões a propósito do seu primeiro centenário**. Disponível em: <<http://www.mackenzie.br/6982.html>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

MERLE, Marcel. **Sociologia das relações internacionais**. Trad. Yvonne Jean. Brasília: UnB, 1981. 384 p.

MILLS, C. W. **A elite do poder**. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

MOREIRA, Adriano. **Teoria das relações internacionais**. 3. ed. Coimbra: Almedina, 1999. 625 p.

NAIM, Moisés. **O fim do poder**: nas salas da diretoria ou nos campos de batalha, em Igrejas ou Estados, por que estar no poder não é mais o que costumava ser? Tradução Luis Reyes Gil. São Paulo: LeYa, 2013.

NASSER, Reginaldo Mattar; PAOLIELLO, Tomaz Oliveira. **Uma nova forma de se fazer a guerra?** Atuação das Empresas Militares de Segurança Privada contra o terrorismo no Iraque. Rev. Sociol. Polit., v. 23, n. 53, p. 27-46, mar. 2015.

OLDFIELD, Sophie; STOKKE, Kristian. **Building unity in diversity**: Social movement activism in the Western Cape Anti-Eviction Campaign, 2004.

OLIVEIRA, Ariana Bazzano de. **A Guerra Terceirizada: As Empresas Privadas de Segurança e a “Guerra ao Terror**. Revista Carta Internacional. Março de 2010. Disponível em: <https://www.e-science.unicamp.br/gpd/admin/publicacoes/documentos/publicacao_5274_ilovepdf.com_split_4_17.pdf>. Acesso em 05 fev. 2017.

OLIVEIRA, Odete Maria de; GIACHIN, Isadora e Sá. **Atores Não Estatais e a Transnacionalidade**: O Protagonismo das Empresas Transnacionais em Rede. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). **Relações Internacionais, direito e poder**: atores não estatais na era da rede global. v. III. Ijuí: Ed. Unijuí, 2016. 312 p.

OLIVEIRA, Odete Maria de. **Relações Internacionais, Direito e os Atores Não Estatais**: Delineamentos de Fundamentação. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Org.). **Relações Internacionais, direito e poder**: cenários e protagonismos dos atores não estatais. v. I. Ijuí: Ed. Unijuí, 2014. 432 p.

OLSSON, Giovanni. **Poder político e sociedade internacional contemporânea**: governança global com e sem governo e seus desafios e possibilidades. Ijuí: Ed. Unijuí, 2007, 552 p.

_____. **Relações internacionais e seus atores na era da globalização**. Curitiba: Juruá, 2003. 202 p.

ONU. **About the Order.** Disponível em: <
<https://www.un.int/orderofmalta/malta/about-order>>. Acesso em 30
dez. 2016.

_____. **Carta das Nações Unidas e Estatuto da Corte
Internacional de Justiça.** Disponível em:
<http://unicrio.org.br/img/CartadaONU_VersoInternet.pdf>. Acesso em
16 jan. 2017.

_____. **Projeto da comissão de Direito Internacional das Nações
Unidas sobre responsabilidade internacional dos Estados.** Trad. Aziz
Tuffi Saliba. Disponível em: <[http://iusgentium.ufsc.br/wp-
content/uploads/2015/09/Projeto-da-CDI-sobre-Responsabilidade-
Internacional-dos-Estados.pdf](http://iusgentium.ufsc.br/wp-content/uploads/2015/09/Projeto-da-CDI-sobre-Responsabilidade-Internacional-dos-Estados.pdf)>. Acesso em 02 jan. 2017.

_____. **The World at Six Billion.** Disponível em:
<[http://www.un.org/esa/population/publications/sixbillion/sixbilpart1.
pdf](http://www.un.org/esa/population/publications/sixbillion/sixbilpart1.pdf)>. Acesso em 16 jan. 2017.

OPEC. **Brief History.** Disponível em:
<http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm>. Acesso em 16
jan. 2017.

_____. **Member Countries.** Disponível em:
<http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm>. Acesso em 16
jan. 2017.

ORTIZ-OSPINA, Esteban; ROSER, Max. **International Trade.** 2016. Disponível em:
<<https://ourworldindata.org/international-trade>>. Acesso em 17 jan. 2017

OXFAM. **Uma economia para o 1%.** Disponível em:
<[https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/
bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-summ-pt.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-summ-pt.pdf)>. Acesso
em 16 jan. 2017.

PARSONS, Talcott. **Sociological theory and modern society.** New York: The
Free Press, 1967. 564 p.

PFEIFFER, J. **International NGOs and primary health care in Mozambique:**
the need for a new model of collaboration. *Social Science & Medicine*. n.
56, v. 4, pp. 725-38. 2003

PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. Tradução Monica Baumgarten de Bolle. 1. ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014. 672 p.

PITKIN, Hanna Fenichel. **Wittgenstein and justice**: on the significance of Ludwig Wittgenstein for social and political thought. Berkeley: University of California Press, 1972. 360 p.

POGGI, Gianfranco. **Forms of power**. Cambridge: Polity, 2001.

POULANTZAS, Nicos. **Poder Político e Classes Sociais**. São Paulo: Ed. Martins Fontes, 1977.

RIBEIRO, Helena. **Os protestos nas universidades por um novo ensino da economia**. Jornal dos Negócios, Lisboa. Disponível em: <<http://dowbor.org/2013/12/helena-oliveira-o-protesto-nas-universidades-por-um-no-ensino-da-economia-dezembro-2013-3p.html/>>. Acesso em 16 jan. 2017

ROBERTSON, Roland. **Globalização**: teoria social e cultura global. Petrópolis: Vozes, 1999.

_____, Roland. **Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidade heterogeneidad**. In: MODEDERO, Juan Carlos (coord.). Cansancio del Leviatán: problemas políticos de la mundialización. 2003, pp. 261-284.

ROBINSON, William. **Globalization and the sociology of Immanuel Wallerstein**: a critical appraisal. International Sociology, vol. 26, nº 6, 2011, pp. 723-745.

RUSSEL, Bertrand. **O poder, uma nova análise social**. São Paulo, Cia Editora Nacional, 1956.

SEITENFUS, Ricardo. **Manual das organizações internacionais**. 2. ed., rev. e ampliada. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2000. 367 p.

SHIVJI, Issa G. **Silence in NGO discourse**: the role and future of NGOs in Africa. Oxford, UK: Fahamu, 2007 p. 84.

SOUSA, Fernando de. **Dicionário de Relações Internacionais**. Edições Afrontamento/CEPESE. 2005

STELZER, Joana. **Relações internacionais e corporações internacionais**: um estudo de interdependência à luz da globalização. In: OLIVEIRA, Odete Maria de (Coord.). *Relações internacionais & globalização: grandes desafios*. 2. ed. Ijuí: Ed. Unijuí, 1999. p. 95-121.

STIGLITZ, Joseph. **Globalization and Its Discontent**. New York: W. W. Norton and Company, 2002. 247.

STRATEGY&. 2015 CEO **Success study**. Disponível em: <<http://www.strategyand.pwc.com/media/file/2015-CEO-Success-Study-Outsider-CEOs.pdf>>. Acesso em 12 dez. 2016.

SWIFT. **Introduction to SWIFT**. Disponível em: <<https://www.swift.com/about-us/discover-swift>>. Acesso em 09 dez. 2016.

_____. **Terrorist Finance Tracking Program**. Disponível em: <<https://www.swift.com/about-us/legal/compliance/tftp>>. Acesso em 09 dez. 2016.

TAYLOR, Phillip. **Non-State Actors in International Politics**: from transregional to substate organizations. Boulder: Westview Press, 1984.

TNI. **Architecture of Impunity**. Disponível em: <<https://www.tni.org/en/impunityinfographic>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

VALOR ECONOMICO. **Crise impulsiona lobby na advocacia**. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/politica/4831122/crise-impulsiona-lobby-na-advocacia>>. Acesso em: 17 jan. 2017.

VILLA, Rafael A. Duarte. **Formas de influência das ONGs na política internacional contemporânea**. Rev. Sociol. Polit., Curitiba, n. 12, p. 21-33, Jun. 1999.

VITALI S., GLATTFELDER, J.B; BATTISTON, S. **The Network, of Global Corporate Control – Chair of Systems Design**, ETH Zurich. Disponível em: <<http://j-node.blogspot.com/2011/10/network-of-global-corporate-control.html>>. Acesso em: 17 jun. 2017.

VOLKSWAGEN. **Volkswagen Group**. Disponível em: <http://navigator.volkswagenag.com/index.html?lang=en_GB>. Acesso em 6 jan. 2017.

WAGNER, Markus. **Non-State Actors**. Jun. 2013. In: Max Planck Encyclopedia of Public International Law, Oxford: Oxford University Press, 2010.

WALLERSTEIN, Immanuel. **Sob o signo do “canhão frouxo”**. Trad. Inês Castilho. 2014. Disponível em: <<http://outraspalavras.net/posts/sob-o-signo-do-canhao-frouxo/>>. Acesso em: 16 jan. 2017.

_____. **The actor and world-systems analysis: comments on Blau and Wiewiorka**. Contemporary Sociology, vol. 34, nº 1, 2005, pp. 9 -10.

WARREN, Elizabeth. **Rigged Justice**: 2016 - How Weak Enforcement Lets Corporate Offenders Off Easy. Jan. 2016. Disponível em: <http://www.warren.senate.gov/files/documents/Rigged_Justice_2016.pdf>. Acesso em: 16 jan. 2017

WEBER, Max. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva / Max Weber; tradução de Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa; Revisão técnica de Gabriel Cohn - Brasília, DF : Editora Universidade de Brasília: São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 1999. 586 p.

WENDZEL, Robert L. **Relações internacionais**: o enfoque do formulador de políticas. Trad. João de Oliveira Dantas, Julio Galvez e Pantaleão Soares de Barros. Brasília: UnB, 1985. 318 p.

WERNER. **Kroton, o azarão que chegou ao topo do mundo**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1040/noticias/o-azarao-chegou-ao-topo>>. Acesso em: 17 jan. 2017

ZANGHI, Claudio. **Organizações Internacionais**. In: BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. Dicionário de política. Trad. Carmen C. Varriale et ai.; Coord. Trad. João Ferreira; rev. geral João Ferreira e Luis Guerreiro Pinto Cacaís. - Brasília : Editora Universidade de Brasília, 1ª ed., 1998. p. 555

ZUCMAN. Gabriel. **Taxing Across Borders**: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits. Journal of Economic Perspectives. Journal of Economic Perspectives, v. 28, n. 4, 2014, pp. 121-148. Disponível em: <<http://gabriel-zucman.eu/files/Zucman2014JEP.pdf>>. Acesso em: 16 jan. 2017.