

EMPRESAS MULTINACIONAIS: COMPARAÇÃO CHILE BRASIL

MULTINATIONAL COMPANIES: COMPARISON CHILE BRAZIL

Ernani Contipelli ¹

Daniel Francisco Nagao Menezes ²

RESUMO: O objetivo do presente artigo é analisar o impacto da presença das empresas multinacionais nas economias nacionais do Chile e do Brasil a partir das aberturas comerciais de Pinochet (década de 80) e Fernando Henrique Cardoso (década de 90). Serão analisadas as alterações constitucionais em cada país para alcançar a “abertura comercial” de ambos os países, procurando com o objetivo de demonstrar que as alterações constitucionais fazem parte do apoio dos governos nacionais às empresas estrangeiras que se instalaram no contexto da abertura comercial latino-americana as quais fazem parte de um contexto internacional de reformas neoliberais, concluindo que há um enfraquecimento dos Estados na defesa dos interesses nacionais diante a atuação das multinacionais. O artigo é exploratório, utilizando o método de pesquisa será o hipotético dedutivo.

Palavras-Chave: abertura econômica; neoliberalismo; reformas constitucionais.

SUMMARY: The objective of this article is to analyze the impact of the presence of multinational companies in the national economies of Chile and Brazil from the commercial openings of Pinochet (1980s) and Fernando Henrique Cardoso (1990s). The constitutional changes in each country will be analyzed to achieve the “commercial openness” of both countries, aiming to demonstrate that the constitutional changes are part of the support of the national governments to the foreign companies that settled in the context of the Latin- which are part of an international context of neoliberal reforms, concluding that there is a weakening of the States in the defense of national interests in the face of the multinationals. The article is exploratory, using the research method will be the hypothetical deductive.

Keywords: economic opening; neoliberalism; constitutional reforms.

1 Pós-Doutor em Direito Político Comparado pela Universidad Pompeu Fabra. Pós-Doutor em Direito Constitucional Comparado pela Universidad Complutense de Madrid. Doutor em Direito do Estado pela PUC/SP. Mestre em Filosofia do Direito e do Estado pela PUC/SP. Especialista em Direito Tributário pela PUC/SP. Professor do Programa de Pós-graduação *Stricto Sensu* em Direito da Universidade Comunitária da Região de Chapecó/SC (UNOCHAPECO).

2 Pós-Doutor em Direito pela Universidade de São Paulo (USP). Mestre e Doutor em Direito Político e Econômico pela Universidade Presbiteriana Mackenzie/SP. Especialista em Direito Constitucional e Direito Processual Civil pela PUC-Campinas. Professor do Programa de Pós-Graduação em Direito Político e Econômico da Faculdade de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie/SP.

1 INTRODUÇÃO

O contexto da globalização, que começa a causar impactos no Brasil nos anos 80 e mais acentuadamente com as reformas econômicas de Fernando Collor no início dos anos 90, iniciam uma nova etapa nas economias periféricas. Esta nova etapa resulta em uma série de mudanças institucionais, como por exemplo na Constituição Federal, permitindo a presença internacional por meio de empresas multi(trans)nacionais. O texto, de natureza exploratória, utilizando método hipotético dedutivo, procura analisar como esse fenômeno ocorreu no Brasil de maneira comparada ao Chile, país vizinho que sofreu o mesmo processo uma década antes. O referencial da pesquisa são as obras que descrevem o processo de abertura econômica em ambos os países.

A justificativa do texto está na melhor compreensão da presença das multinacionais no Brasil, mas, a partir de uma perspectiva comparada, compreendendo o país como parte integrante de uma região, no caso a América Latina, fato este esquecido nas pesquisas comparadas do Direito que tem por hábito realizar comparações com Estados Unidos ou países europeus.

A agenda econômica latino-americano é pautada pelos interesses das empresas multinacionais que comandam a agenda política local. Empresas oriundas principalmente dos Estados Unidos, Japão e da Europa se instalaram na região, especialmente a partir da segunda metade do século XX, em decorrência de incentivos oferecidos³ por estes países.

A expansão de empresas multinacionais começou com as grandes corporações americanas e europeias que buscavam novos mercados para seus produtos, num movimento de substituição de exportações, mediante a implantação de unidades industriais em países centrais e em alguns países periféricos mais promissores. Até então, empresas estabeleciam escritórios de venda e assistência técnica nos países em desenvolvimento, para onde exportavam seus produtos. Porém, tais países haviam iniciado a substituição de importações, dificultando esta estratégia, obrigando as empresas a instalarem suas plantas físicas nos países latino americanos, participando dos planos desenvolvimentistas.⁴

Os Investimentos Diretos no Exterior (IDE⁵) estrangeiro tiveram um papel relevante no processo de transformação econômica e crescimento de muitos países emergentes, nas últimas décadas. A entrada de capitais, tecnologia e capacidade gerencial dos países industrializados por um lado beneficiou os mercados emergentes de tal modo que, em curto período de tempo, algumas de suas empresas acumularam capital e conhecimento, o que lhes permitiu investir no exterior, tornando-se players globais, denominadas “multilatinas”. Por outro lado, vários setores econômicos não se desenvolveram, sufocados pelas empresas nacionais gerando subdesenvolvimento e mantendo as cadeias econômicas de dominação da região.

Após esta primeira onda de abertura comercial ocorria entre os anos 40 até 70, com variações de país para país, há uma nova etapa, de privatização das empresas estatais de base. Assim, tanto a indústria de transformação, criada com base nas multinacionais, como também o setor de base⁶ e, os serviços públicos, passam às mãos da iniciativa privada internacional.

3 São as condições favoráveis: a) O custo reduzido da mão-de-obra, se comparado aos salários pagos por essas empresas nos países de origem; b) A abundância de matérias-primas em muitos desses países; c) A existência de um mercado consumidor, grande e em expansão, suficiente para absorver a produção das multinacionais e; d) As vantagens que muitos países ofereciam, tanto pela infraestrutura implantada pelo Estado, como pela concessão de incentivos fiscais (isenção de impostos, financiamentos e subsídios generosos), além da liberdade para remeter os lucros às empresas matrizes.

4 Outro motivo para a vinda das multinacionais foi o aproveitamento das inovações tecnológicas desenvolvidas no país de origem, ampliando o ciclo de vida dos produtos. Levando ao chamado “casamento de conveniência” entre esta estratégia e a política industrial da época, que priorizava a substituição de importações, o que resultou na predominância estrangeira nos setores mais dinâmicos da indústria.

5 IDE são recursos que as empresas utilizam nas estratégias de atuação mundial, como por exemplo fusões e aquisições, criação de unidades em outros países e financiamento entre matrizes e subsidiárias.

6 Entre 1991 e 2001, o número de empresas estatais caiu de 20% para menos de 9%. As multinacionais estrangeiras passaram de 27% para 39%. Esta crescente concorrência pressionou as empresas locais, que tradicionalmente fabricavam produtos e serviços para seu ambiente local (PASSANESI FILHO, 1997, p. 386)

É fato notório que, na América Latina, o Chile foi o primeiro país onde isso ocorreu, em 1975, espalhando-se depois pelo continente. Não foram necessárias políticas públicas de apoio à internacionalização – a simples remoção de barreiras institucionais impulsionou as empresas a buscar novos mercados e, causar toda gama de consequências, positivas e negativas, que a ausência de uma indústria nacional causa.

2 O CASO BRASIL

O Plano Real e a estabilização das taxas de inflação foram, sem dúvida, os principais eventos na seara econômica no decorrer da década de 90⁷, representando o corte histórico da segunda fase da presença de empresas multinacionais no país, o qual foi acompanhado de uma série de medidas econômicas para garantir a presença destas empresas no país, tais como: aumento acelerado das importações de bens, serviços e capitais; âncora cambial e juros elevados criando posteriormente, um lógica perversa, na qual o sucesso do plano levou a economia brasileira a uma série de desequilíbrios macroeconômicos.

Isto porque, a criação de uma série de medidas que contribuíram para a contínua diminuição do setor produtivo público, por outro lado, provocou o “ressurgimento” dos credores internacionais que passaram a financiar a economia brasileira especialmente por meio de capitais de curto prazo e, a juros elevados. Os novos e abundantes recursos facilitaram o “fim” da inflação elevada e são, em grande parte, a causa da quebra do dogma de que a estabilização deveria estar, obrigatoriamente, acompanhada de uma política de maior austeridade fiscal ou choques drásticos, como ocorridos na década de 80 (PASSANESI FILHO, 1997, p. 382).

Ocorre que, na prática, a estabilização somente poderia ser mantida por um prazo reduzido o crédito de curto prazo concedido ao Brasil era pago pelas receitas de privatização e pelos capitais especulativos, fatores que, não se sustentam no tempo.

A discussão acerca da reformulação da participação do Estado remetia às questões referentes ao próprio papel deste no desenvolvimento nacional, papel que deveria ser deixado em segundo plano, em prol de uma postura que deveria limitar-se apenas à de regulador, conforme defende Malan:

É uma nostalgia dos anos 50 a idéia de que é o Estado que vai promover o desenvolvimento, através do gasto público, mandando a conta para sociedade através do imposto inflacionário, do endividamento que recai sobre gerações futuras, ou de impostos que caem sobre gerações presentes. É nesse sentido que eu acho que o nome do jogo aqui é o aumento da poupança privada e a redução da despoupança pública, como tenho chamado a atenção há algum tempo. (MALAN, 1999).

7 Fernando Henrique Cardoso, como ministro da Fazenda do presidente Itamar Franco, apresentou um programa de estabilização baseado em ajuste fiscal e austeridade, balanceando o orçamento e um sistema de indexação vinculado ao dólar que gradualmente levaria a uma nova moeda, o Real que foi introduzido na economia brasileira em julho de 1994. Como sugerido por Armando Castelar Pinheiro, Fabio Giambiagi e Mauricio Mesquita Moreira (2001, p.14), antes do Plano Real, havia pelo menos cinco planos de estabilização, baseados em congelamentos de preços ou variantes, todos os quais falharam. O que fez a diferença no engenhoso Plano Real foi a existência de uma moeda virtual conhecida como Unidade Real de Valor (URV) atrelada ao dólar, que funcionava em um período de quatro meses para que os agentes econômicos se adaptassem a essa nova unidade. Portanto, a taxa de câmbio, alguns preços básicos como salários do sector público, pensões, salário mínimo e tarifas cobradas pelos serviços públicos foram obrigatoriamente convertidos em URVs e o sector privado poderia usar o mesmo índice voluntariamente para a maioria dos outros preços. Por meio dessa estratégia, o governo adotou a lógica da dolarização, sem fazê-lo ou recorrendo a um conselho monetário. O primeiro impacto do Plano Real foi muito positivo com as taxas de inflação sob controle, por exemplo, o aumento acumulado de preços em 1994 foi de 1.340%, enquanto em 1995 caiu para 46,18%. Essa estabilização inicial proporcionada pelo Real esteve diretamente atrelada à adoção de uma política monetária restritiva, principalmente, utilizando-se taxas de juros altas para sustentar a inflação baixa.

O Estado se transforma em simples subordinado dos interesses corporativos e aos interesses do sistema financeiro internacional. O monopólio estatal é substituído pelos oligopólios privados, estes com o objetivo principal de recuperar o valor pago nas privatizações e, em muitos casos, adotando políticas próprias que confrontavam os objetivos que o setor público tradicionalmente representa.

No caso específico do processo de privatizações, é notória que a primeira fase (1982-89) foi marcada pela tentativa de saneamento do BNDES, muito longe da expressividade que essa receita “neoliberal” viria a ter em toda a América Latina no decênio seguinte.

A motivação básica foi eliminar de sua carteira (BNDES/BNDESPAR) empresas assumidas involuntariamente e que consumiam parcela significativa de seus desembolsos. Ao final, foram alienadas 38 empresas no período, todas de pequeno ou médio porte, totalizando uma receita de apenas US\$ 736,3 milhões” (PASSANESI FILHO, 1997, p. 387).

As privatizações ocorridas durante o período pré-90, portanto, situavam-se na esfera da redefinição do papel do Estado em algumas áreas em favor do setor privado, embora pouco representativas frente ao Programa Nacional de Desestatização (PND) que foi levado a cabo durante os anos seguintes. Apenas a partir do governo Collor é que o programa de privatizações toma corpo. Entre 1990 e 1993 foram vendidas várias empresas, principalmente dos setores de siderurgia, petroquímica e fertilizantes, uma vez que restrições constitucionais impediam⁸, até então, a privatização dos setores correspondentes aos serviços de monopólio natural do Estado, tais como o petrolífero, o de telecomunicações, energia elétrica etc.. (PASSANESI FILHO, 1997, p. 388).

É justamente nesse contexto que o processo de privatização ganha destaque como um dos sustentáculos da política econômica no período de estabilização, atingindo seu “auge” no primeiro mandato do governo Fernando Henrique Cardoso. Serviços altamente regulados como o de energia elétrica e telecomunicações, de competência exclusiva da União segundo a Constituição de 1988, passam a ser cedidos (sob regime de concessão) para exploração do setor privado, o que acabou com o monopólio público sobre esses serviços, gerando impactos sobre o estoque de dívida pública e sobre o potencial de ganhos de eficiência sistêmica e em nível microeconômico.

No entanto, somente a partir de 1996 a privatização começa a desempenhar seu papel macroeconômico de maior importância. Com as adversidades provocadas pelas crises asiática (1997) e russa (1998), as receitas oriundas da alienação das empresas estatais serviram como um “colchão” para que a estabilidade fosse mantida por meio do equacionamento dos déficits em conta corrente e da dívida pública, em trajetória ascendente desde 1994.

A grande questão, não resolvida pelos ideólogos do Plano Real eram as possíveis consequências do esgotamento das receitas de privatização, o que ocorreu ao fim de 1998, provocando a necessidade (tantas vezes adiada) de urgentes ajustes nas contas fiscais e externas.

De fato, o mercado internacional se fecha no final de 1997 e o processo de privatização perde o fôlego apresentado nos anos anteriores. A partir de então, os inúmeros desequilíbrios econômicos, principalmente o fiscal, passaram a ser responsabilizados pelo esgotamento dos ganhos trazidos pelo Plano Real, em particular após a queda da âncora cambial com a forte desvalorização de 1999.

8 Outro fator de grande importância no Brasil foi a criação das moedas de privatização, qual seja, um amplo leque de papéis da dívida interna aceitos como pagamento, ao passo que países vizinhos como Argentina e Chile aceitavam preponderantemente moeda e títulos da dívida externa como meios de pagamento.

O efeito final da política neoliberal brasileira é a desnacionalização da economia e, ausência de soberania econômica. Em 1990, o estoque de capital estrangeiro investido no Brasil correspondia a 8% do Produto Interno Bruto. Com a enxurrada dos últimos quatro anos, as empresas sob controle estrangeiro têm o equivalente 20% do PIB nacional.⁹

Ocorre que, as empresas multinacionais operam no exterior para tirar vantagens da sua superioridade tecnológica, gerencial e de marketing, de seu acesso privilegiado a informações, que lhes permitem avaliar os riscos e tomar decisões, além, evidentemente, de acesso a volumes de capital que, normalmente, não são acessíveis aos competidores locais. Tomadas em conjunto essas vantagens, a competição das empresas locais, principalmente em indústrias oligopolizadas, intensivas em capital e tecnologia, torna-se virtualmente impossível. Por outro lado, a não ser que os países hospedeiros tenham poder de barganha suficiente para forçá-las a isso, essas empresas externas estão muito pouco interessadas em transferir conhecimento e capacitação tecnológica para a economia local. Além disso, essas grandes empresas podem impedir a concorrência local, a partir de uma política predatória de preços ou simplesmente negando o acesso dos concorrentes locais a determinadas matérias-primas sobre os quais elas têm domínio na cadeia produtiva mundial.

3 O CASO CHILE

O Chile vive um processo não muito diferente do Brasil. Influenciado pela Grande Depressão de 1929, houve um processo direcionado para o desenvolvimento da indústria local buscando isolar a economia chilena de futuros conseguindo restaurar a solvabilidade do país e promover o crescimento econômico através da intervenção pública.¹⁰

A industrialização por substituição de importações¹¹ não produziu uma expansão sustentável do setor industrial vez que a população chilena não tinha renda suficiente para adquirir os produtos fabricados no país. Além disso, as empresas dependiam da importação de matéria prima, de bens de capital e, bens intermediários; aquisições que dependiam de subsídios estatais.

Em setembro de 1970, Salvador Allende, o candidato da Unidade Popular (UP), foi eleito presidente do Chile. Durante três anos, ele liderou uma experiência política e econômica exclusiva. Foi uma coligação de esquerda e centro dominado pelo Partido Socialista do Chile e o Partido Comunista do Chile, os quais procurou implementar reformas institucionais profundas, políticas e econômicas. O programa UP propôs um “caminho chileno para o socialismo” democrático. Quando Allende assumiu o cargo em novembro de 1970, seu governo enfrentou uma economia, desindustrializada, estagnada e enfraquecido pela inflação, que atingiu uma taxa de 35%, em 1970, entre 1967 e 1970, o PIB real per capita cresceu apenas 1,2 % ao ano, uma taxa significativamente abaixo da média latino-americana (FISCHER, 2015, p. 29).

A UP teve uma série de objetivos econômicos de curto prazo, iniciando transformações

9 Após o Plano Real, o número de empresas brasileiras cujo controle passou para as mãos do capital estrangeiro aumentou 498% em relação à primeira metade da década. De 1995 para cá, ocorreram 1233 operações de fusões e aquisições no país em que o capital estrangeiro adquiriu o controle ou participação em empresas de capital nacional. Só em 1999, empresas estrangeiras investiram no país mais de US\$ 30 bilhões, principalmente para adquirir o controle de empresas nacionais. Os setores mais visados na última década foram o de química e petroquímica, alimentos, material de transporte, informática, metalurgia, comércio varejista, serviços públicos e telecomunicações. Dos setores de tecnologia de ponta, o único que permanece sob o controle nacional é o aeronáutico. A participação do capital estrangeiro no setor financeiro já chegou a 42% (PASSANESI FILHO, 1997, p. 389)

10 Para tanto, foi criada a Corporação de Fomento da Produção (CORFO), a fim de promover, com subsídios e investimentos diretos, um ambicioso programa de industrialização por meio da substituição de importações.

11 Durante o período de industrialização por substituição de importações, o cobre continuou a ser o principal produto de exportação e fonte de divisas, especialmente para o Estado. O governo chileno manteve parte do valor da produção de cobre aumentou de cerca de um quarto em 1925 para 80% em 1970, principalmente devido ao aumento dos impostos (FISCHER, 2015, p. 77).

econômicas estruturais, incluindo um programa de nacionalização; aumentar os salários reais; reduzir a inflação; estimular o crescimento econômico; aumentar o consumo, especialmente entre os pobres; e reduzir a dependência econômica em relação a outros países. O programa de nacionalização da Allende foi alcançado através de uma combinação de uma nova legislação, requisições e compra de ações dos acionistas minoritários. Os outros objetivos fossem alcançados, aumentando agregado, gerado principalmente pelo aumento dos gastos públicos, acompanhados por rigorosos controles de preços e medidas de redistribuição de renda da demanda.

Depois de assumir o poder em novembro de 1970, a UP rapidamente começou a implementar o seu programa. Na área de reformas estruturais, duas medidas básicas foram iniciadas imediatamente. Em primeiro lugar, a reforma agrária foi grandemente intensificada, e um grande número de fazendas foram desapropriadas. Em segundo lugar, o governo propôs a alteração da Constituição, a fim de nacionalizar as maiores minas de cobre.¹²

Os gastos do governo se expandiram consideravelmente, o mesmo ocorrendo com os salários que tiveram aumento real de 48%. Em 1971 o PIB cresceu 7,7%, os salários reais aumentaram em média 17%, o consumo agregado cresceu a uma taxa real de 13%, e a taxa de desemprego caiu abaixo de 4%, melhorando ainda, a distribuição de renda (FISCHER, 2015, p. 34).

Com o golpe do General Pinochet, em abril de 1975, os chamados “Chicago Boys”, assumem o controle da política econômica, começando um período de mudanças econômicas drásticas. O Chile foi gradualmente se transformado, de um país isolado na economia mundial, com forte intervenção do governo na economia; em um país global liberal e integrado aos países de centro, onde as forças de mercado foram deixadas livres para tomar as decisões econômicas. Este período foi caracterizado por várias mudanças econômicas, sustentadas pelo apoio da administração norte-americana: a inflação caiu enormemente, o déficit foi praticamente eliminado, a economia passou por uma dramática liberalização do setor externo. Porém, junto com essas conquistas, as quedas ocorreram no padrão de vida dos cidadãos mais pobres, a pobreza cresceu vertiginosamente, os salários caíram, e a divisão social se agravou enormemente (FISCHER, 2015, p. 24).

En Chile, la inspiración teórica de la experiencia del general Pinochet fue más directamente norteamericana; Milton Friedman era entonces una referencia más directa que el austríaco von Hayek. Es preciso subrayar que la experiencia chilena de los años 70 interesó mucho a los consejeros ingleses de la señora Thatcher. Por lo demás, se tejieron excelentes relaciones entre los dos regímenes durante los años 80. El neoliberalismo chileno, bien entendido, presuponía la abolición de la democracia y la puesta en vigor de una de las dictaduras más sanguinarias de la postguerra. (ANDERSON, 1999)¹³

12 A 11 de junho de 1971 foi aprovada uma emenda à Constituição que nacionalizou grandes minas de cobre. Além disso, houve a reforma do sistema bancário e das grandes empresas industriais. Houve a compra pelo Estado de ações dos bancos e, aquisições de empresas através um processo de requisição ou expropriação de empresas estrangeiras com base em um promulgado durante a curta existência da República Socialista do Marmaduke Grove Vallejo, em 1932 (FISCHER, 2015, p. 22).

13 A influência da Escola de Chicago na definição do modelo econômico institucionalmente adotado pela Constituição de 1980 foi determinante para sua orientação neoliberal, o que leva a alguns autores, como Carl Bauer, a classificá-la como uma “Constituição da Liberdade”, com referência a Hayek. O mencionado autor prossegue em suas considerações, destacando a presença dos pilares de sustentação dessa ordem pública: economia, liberdade e subsidiariedade, afirmando: “As previsões econômicas na Constituição são breves, mas fundamentais. Estabelecem o que se denomina ‘ordem pública econômica’, que consiste em amplos direitos econômicos privados que vão acompanhados de fortes limitações às atividades econômicas e poderes regulatórios do Estado. A medula dessas previsões se encontra no artigo 19, que enumera todos os direitos constitucionais (especificamente os números 21 a 26), os quais, juntamente com o artigo 1, expressam o princípio do ‘Estado Subsidiário’ ainda quando o termo não é expressamente mencionado” (BAUER, 1998, p.25).

Do ponto de vista econômico, a era do general Augusto Pinochet Ugarte (1973-1990) pode ser dividida em dois períodos. A primeira¹⁴, 1975-1981 corresponde ao período em que foram implementadas a maioria das reformas. O período terminou com a crise da dívida internacional e do colapso da economia chilena. Nesse ponto, o desemprego girava acima de 20%, e teve uma grande parte do setor bancário falido. Durante este período, a política econômica pragmática, que enfatizou a expansão das exportações e o crescimento foi implementado. O segundo período, de 1982 e 1990 foi caracterizado pela recuperação econômica e movimentos em direção a uma economia de mercado livre, embora a um ritmo mais lento do que o da década de 1980 etapa inicial.

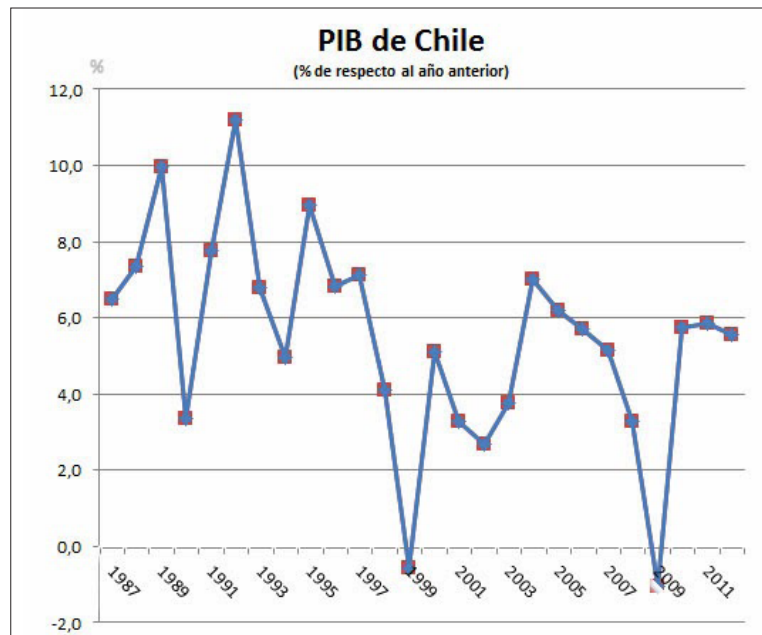
No início de 1974, o Chile adotou unilateralmente um regime aberto de comércio caracterizada por tarifas baixas nas tarifas de importação, a falta de controles de câmbio ou de comércio e restrições mínimas aos movimentos de capitais. No início de 1979, a política comercial do Chile foi liberalizada; posteriormente, não houve restrições quantitativas, licenciamento ou proibições. Um imposto uniforme de importação que varia entre 10% e 35% entrou em vigor, e, até 1980, a taxa de câmbio real sobre a valorização foi geralmente evitada (FISCHER, 2015, p.100). Em 1990, o Chile foi o único país, de acordo com o Banco Mundial, o índice de liberalização atingiu o maior nível possível de 20, indicando uma ausência de deformação do setor externo.

O período de euforia vai até a crise da dívida latino-americana, 1982, afetando a economia chilena particularmente, vez que, os empréstimos estrangeiros foram congelados e os termos internacionais de comércio mudou radicalmente contra o Chile. Inicialmente, políticas implementadas para enfrentar a crise de 1982 pode ser descrito como hesitante. No início de 1983, o setor financeiro voltou nacionalizado, como forma de evitar uma crise bancária, e foi promulgada uma série de regimes de subvenção favorecendo devedores. A decisão de subsidiar os devedores que adquiriram empréstimos em moeda estrangeira durante o período de taxa de câmbio fixa, e para resgatar bancos em dificuldades, resultou em pesadas perdas para o Banco Central do Chile, o que contribuiu para uma enorme insuficiência de finanças do setor público (FISCHER, 2015, p. 27).

Este déficit, por sua vez, se tornaria uma das causas subjacentes da inflação no início de 1990. Políticas para reestruturar o setor industrial, que entrou em uma profunda crise após o colapso econômico foram aplicados. Apesar destas medidas, a economia não mostrou resposta significativa: o desemprego manteve-se extraordinariamente alta, e da crise externa, o que alguns esperavam para ser apresentado como apenas um revés temporário, durou.

Ainda não explica ao certo porque a economia chilena perdeu tanto sua força no período 1990-99. A tendência de queda tem sido consistente ao longo da última década, através de períodos de tensão em condições externas e prosperidade, de modo que a explicação não parece ser transitória e além do controle dos fatores de autoridades.

14 "En los primeros doce meses que siguieron al golpe militar, la tasa de uso de los recursos se había recuperado. La disciplina laboral impuesta mediante la represión sindical, la puesta al día de precios y tarifas atrasadas, la devaluación cambiaria, un fuerte aumento de la inversión pública y un elevado precio del cobre, removieron cuellos de botella que obstaculizaban el mayor uso del PIB potencial. Un alza del precio del cobre en 1973-74 compensó con creces el aumento del gasto en importaciones de petróleo, con un mejoramiento de los términos del intercambio equivalente a 5% del PIB en 1974 respecto de 1972. Estas condiciones permitieron una disminución de la inflación a 370% en 1974. Sin embargo, el precio del cobre descendió fuertemente durante el segundo semestre de 1974, en tanto que el shock petrolero subsistió, con un efecto negativo equivalente a 6,4% del PIB en 1975 respecto de 1972. Este fuerte impacto, unido a la persistencia de la inflación, llevaron al gobierno a iniciar un fuerte ajuste basado en la reducción de la demanda agregada liderada por contracción fiscal y monetaria, y una devaluación cambiaria significativa." (FFRENCH-DAVIS, 2002, p. 31)



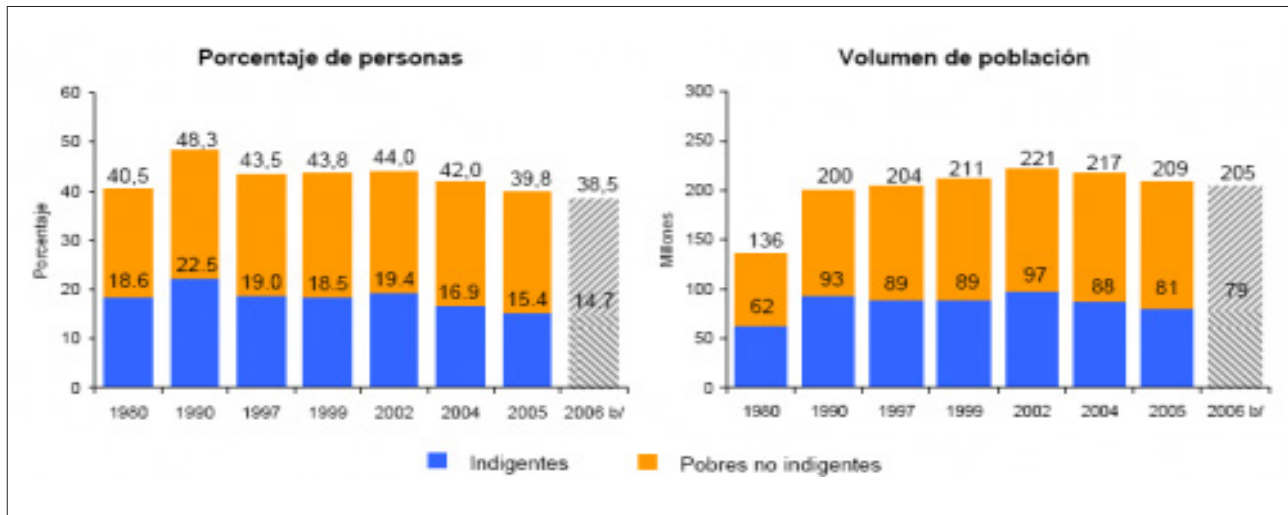
Fonte: CEPAL. Horizontes 2030 - A igualdade no centro do desenvolvimento sustentável

4 O IMPACTO DAS MULTINACIONAIS

Embora as interpretações ortodoxas digam que a atuação das empresas multinacionais nos países da América Latina, não só Chile e Brasil, trouxeram melhoras nas contas externas e na geração de riqueza, houve agravamento de vários problemas sociais pois, as economias locais não possuem o mesmo desempenho global dos países do centro e, conseqüentemente não conseguem resolver problemas de distribuição de riqueza¹⁵.

15 "A primeira geração de EMN dos países emergentes surgiu no contexto das estratégias de substituição de importações (anos de 1970), operando num ambiente protegido por altas tarifas, com poucos recursos, adaptando produtos às condições locais, em processos intensivos em mão-de-obra, na época conhecidos como <de tecnologia apropriada>. O objetivo principal era ganhar mercados e eficiência produtiva (DUNNING, 1988; 1994) e os investimentos eram direcionados a outros países em desenvolvimento, geralmente vizinhos. Este movimento teve origem predominantemente na América Latina – Argentina, México, Chile, Brasil, Colômbia e Venezuela (GAMMELTOFT, 2007). Em um primeiro momento, as empresas latino-americanas no exterior visavam estabelecer parcerias com seus clientes, mantendo-se próximas para ajustes de produtos, assistência técnica e facilidades logísticas, assegurando canais de exportação de seus produtos. A segunda onda de internacionalização foi estimulada por uma combinação de fatores pull and push (atração de empresas estrangeiras e estímulo à saída de empresas locais), e o objetivo maior era obter ativos estratégicos, daí a existência de investimentos tanto em países em desenvolvimento como em países desenvolvidos, fora de sua vizinhança. Esta fase começou nos anos 1980 e foi dominada por multinacionais dos Tigres Asiáticos – Coreia do Sul, Taiwan, Hong-Kong e Singapura – logo seguidas por empresas da Malásia, Tailândia, China, Índia e Filipinas (MINDA, 2008). Os investimentos desses países no exterior foram mais significativos que os da primeira geração de EMN de países emergentes, e dirigidos a setores mais sofisticados tecnologicamente (CHUDNOVSKY; LÓPEZ, 2000). Coreia, Taiwan, Singapura e Hong-Kong haviam sofrido transformações importantes desde os anos 1960, e possuíam à época um conjunto de empresas industriais que fabricavam produtos tecnologicamente complexos e competiam em condições de igualdade com empresas de países desenvolvidos (KIM; NELSON, 2000). Essa mudança envolvera aquisição e assimilação de tecnologias que, por sua vez, exigiram altos níveis de investimento em capital físico e humano, além de fortes doses de empreendedorismo, aprendizagem e inovação, sempre voltados a exportações. Pelos critérios do Banco Mundial (renda per capita acima de 11.000 dólares), hoje os quatro países são considerados desenvolvidos. A segunda geração de EMN da América Latina surgiu com a liberalização econômica. Dawar e Frost (1999) observam que havia três respostas típicas das empresas a essa situação – pedir ajuda ao governo, tornar-se parceira subordinada a uma multinacional estrangeira ou ser vendida. No setor de autopeças, a brasileira SABÓ foi uma das poucas sobreviventes e escolheu a segunda alternativa. Mas, para ir além dessa posição, foi fundamental a sua capacidade tecnológica. A liberalização econômica teve papel fundamental no estímulo à internacionalização, ao modificar as condições ambientais em que as empresas atuavam, exigindo aumento de competitividade. Muitas empresas estatais, que haviam crescido e se consolidado sob a proteção governamental, foram privatizadas, em condições competitivas para concorrer no exterior. Na América Latina, o Chile foi o primeiro país onde isso ocorreu, em 1975, espalhando-se depois pelo continente. Não foram necessárias políticas públicas de apoio à internacionalização – a simples remoção de barreiras institucionais impulsionou as empresas a buscar novos mercados. A abertura econômica modificou o perfil das 500 maiores empresas da América Latina. Entre 1991 e 2001, o número de empresas estatais caiu de 20% para menos de 9%. As multinacionais estrangeiras passaram de 27% para 39%. Esta crescente concorrência pressionou as empresas locais, que tradicionalmente fabricavam produtos e serviços para seu ambiente local (SANTISO, 2007). As empresas mais dinâmicas tornaram-se as Multilatinas. Algumas se instalaram em outras regiões do continente, como o Mercosul e a zona andina, outras buscaram mercados emergentes em outros continentes – África e Ásia, ou em países da OCDE, especialmente os Estados Unidos." (STAL; CAMPANÁRIO, 2010, p.59)

O trabalho é um bom exemplo vez que o trabalho informal em todas as suas formas afeta quase 50% da força de trabalho na América Latina. Embora tenhamos experimentado uma ligeira queda em relação aos anos anteriores, a pobreza e a falta de moradia ainda afetam 40% da população do subcontinente, ou seja, mais ou menos na mesma proporção que em 1980 (GROSFOGUEL, 2018, p. 11)



Fonte: www.rebelion.org

Mais de 205 milhões de pobres e 79 milhões de desabrigados é a realidade da América Latina, depois de vinte anos de total abertura para as multinacionais. É também a região mais desigual do mundo (GROSFOGUEL, 2018, p. 12).

5 AS REFORMAS CONSTITUCIONAIS

Entende-se que a reforma do Estado não é um fenômeno isolado, ela é decorrente de uma série de mudanças nas relações internacionais, especialmente nas relações do comércio mundial e na organização das forças políticas entre os diferentes países. Não é coincidência que os processos liberalizantes, iniciados na Inglaterra e Estados Unidos, tenham sido incorporados na agenda das reformas do Estado em muitos países do mundo. Existe uma lógica dentro deste processo histórico, que é a lógica do grande capital, mudando as regras da regulação do Estado na sociedade.

No Brasil, embora reformas liberais tenham sido realizadas desde o regime militar (1964-1985) a Constituição Federal de 1988 quebra esta lógica e, cria um modelo de Constituição Econômica em que o Estado é o centro da atividade econômica, aproximando do chamado Capitalismo de Estado (COUTO;ARANTES, 2003, p.2).

Ocorre que, em um ato de traição ao projeto originário da Constituinte soberana, o governo de Fernando Henrique Cardoso, possuindo maioria no Congresso Nacional passa a reformar a Constituição Federal brasileira, retalhando-a a fim de permitir a mudança do sistema econômico de intervencionista para liberal (COUTO;ARANTES, 2003, p.2).

Tratando somente do primeiro mandato, as cinco primeiras emendas do período FHC, todas referentes à desregulamentação dos mercados, à desestatização e à abertura econômica. Entre elas, a mais controversa era a que acabava com o monopólio estatal na exploração do petróleo, mas mesmo assim foi possível sancioná-las já no primeiro ano de mandato, graças à lua-de-mel do presidente com o país e à sua ampla base de apoio congressional. O segundo

ano do governo FHC foi ainda mais pródigo: seis emendas foram aprovadas. Dessas, quatro merecem destaque: duas dando alívio fiscal ao governo – o Fundo de Estabilização Fiscal (FEF) e a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e de Direitos de Natureza Financeira (CPMF); outras duas promovendo a desestatização do setor de seguros e criando o Fundo de Desenvolvimento da Educação Fundamental (FUNDEF). Já em 1997 o ritmo diminuiu um pouco, embora tenha sido aprovada uma das mais controversas emendas: a que permitia a reeleição presidencial, além da renovação do FEF. Finalmente, no último ano do primeiro mandato aprovaram-se duas grandes emendas, concernentes às reformas administrativa e previdenciária, além de uma que – abarcando esses dois campos – alterava o regime constitucional dos militares.

Todas estas reformas permitem a mudança do modelo de gestão, passando de burocrático (centralizado no Estado) para um modelo gerencial, no qual o Estado simplesmente gerencia as forças de mercado (internacionais) instaladas no país. Em outras palavras, nada mais que a constitucionalização do Consenso de Washington. Tal questão deve ser considerada então a partir das perspectivas históricas e institucionais, que implicaram na inversão da paradigmática do Fórmula do Estado brasileiro originalmente concebida pela Constituição de 1988. É dizer, passa de um modelo patrimonial marcado por forte intervenção nas ordens econômicas e sociais, para um estado de caráter gerencial, que busca ignorar ações positivas, promovendo-as por meio de agências reguladoras¹⁶.

Somente a partir da reforma constitucional de FHC é o que país pode aceitar a entrada em definitivo de todo tipo de empresas multinacionais, pagando o Brasil, até hoje, o preço desta decisão política¹⁷.

No caso do estatuto jurídico que emana da Constituição do Chile 1980, já se encontra a abertura econômica padrão (viés liberal) no Capítulo I, com base das instituições em que depois de declarar a liberdade e iguais em dignidade e direitos das pessoas (artigo 1, inciso 1), prescrito: *El Estado reconoce y ampara a los grupos intermedios a través de los cuales se organiza y estructura la sociedad y les garantiza la adecuada autonomía para cumplir sus propios fines específicos.*

Fico evidenciado aqui, o princípio da subsidiariedade, reconhecendo que a norma protege a autonomia dos grupos intermediários. Assim, o Texto Constitucional reconhece e ampara os denominados grupos intermediários, isto é, as diversas agrupações coletivas que existem na sociedade e atuam, paralelamente, ao Estado, dentro de parâmetros de autonomia, para atender certas finalidades, como bem destaca José Luis Cea, tratam-se de organizações voluntariamente criadas pela pessoa humana, situadas entre o indivíduo e o Estado para que cumpram seus fins específicos através dos meios que disponham, com autonomia frente ao

16 Com as reformas constitucionais anteriormente mencionadas, o Estado de Bem-Estar proposto pelo poder constituinte do 1988 da lugar ao denominado Novo Modelo de Gestão Pública, ou seja, um sistema construído com base em mecanismos típicos de mercado, incorporando ajuste fiscal e eficiência como diretrizes fundamentais. Luis Carlos Bresser-Pereira, economista, foi nomeado Ministro da Administração Federal e Reforma do Estado e tornou-se o mentor dessas mudanças quando o modelo foi adotado durante o mandato de Fernando Henrique Cardoso, o Presidente do Partido da Social Democracia Brasileira. Em seus escritos, Bresser-Pereira compartilha as ideias que inspiraram essa proposta de “reconstrução” do país adotando a Nova Gestão Pública. Ele argumentou que as mudanças pretendiam afetar a administração pública, convertendo seus serviços burocráticos em uma atividade gerencial e responsável para beneficiar os cidadãos e instituições a partir de três aspectos básicos: tributação, seguridade social e redução do poder do Estado (CONTIPELLI, 2016, p.05)

17 “A Constituição moderna é, deveras, também um instrumento de defesa da sociedade contra o abuso de poder. Destruído o ideal de solidariedade que anima a coesão social no Estado social – alvo maior do neoliberalismo –, agora se empenham os maravilhosos na redução das liberdades democráticas, mesmo porque da insegurança social e individual, depende a fluência dos mecanismos de competição nos mercados. “Se a Constituição não o impede, se já não funciona como instrumento de defesa da sociedade contra o tirano, pereceu... “Lembrando o poema – ‘eu vivo em um tempo sem sol’ – dou-me desgraçadamente conta de que não é necessário que haja prisões e repressão para que se instale a ditadura”. (GRAU, 2001, p. 75)

aparato publico (CEA, 2002, p. 177)¹⁸.

Explicando a atribuição desse amplo setor de autonomia às pessoas e grupos intermediários, para, independentemente de interferências externas, promover o que deve ser compreendido como bem-estar e desenvolvimento livre de seus próprios interesses, Eduardo Soto Kloss justifica que o ser humano é artífice de seu próprio destino, dono de seus próprios atos, ao ser livre e por consequência responsável. Corresponde a ele e a suas associações com seus semelhantes que busque forjar seu próprio bem-estar e progredir em sua vida individual e social. Aquilo que os indivíduos particulares podem fazer por si mesmos e com suas próprias forças no deve ser retirado e entregue à comunidade; princípio que se aplica igualmente à sociedade ou agrupamentos menores e de ordem inferior às maiores e mais elevadas. Porque toda atividade social é por natureza subsidiária e deve servir suporte aos membros do corpo social e não destruí-los ou absorve-los (SOTO KLOSS, 1986, p. 39)¹⁹.

De acordo com a ideia anteriormente exposta, existiriam esferas prevalentes de ação na consecução do bem-estar no plano da realidade social, de tal modo que os grupos intermediários e pessoas individualmente consideradas devem manifestar plenamente sua capacidade de atuação. Dessa maneira, o Estado e a sociedade política estariam legitimados a atuar somente onde aqueles não se encontrem devidamente capacitados, recebendo um campo subsidiário com contornos nitidamente liberais.

A ordem constitucional chilena reconhece no Estado o papel de “serviço à pessoa humana”; promovendo o bem comum, para o qual deve contribuir para as condições sociais mínimas a cada indivíduo.

Exemplo disto é o *mandamus* previsto no parágrafo 2 do artigo 5 do texto constitucional chileno, afirmando que *“el ejercicio de la soberanía reconoce como limitación el respeto a los derechos esenciales que emanan de la naturaleza humana. Es deber de los órganos del Estado respetar y promover tales derechos, garantizados por esta Constitución, así como por los tratados internacionales ratificados por Chile y que se encuentren vigentes”*.

Desse modo, o princípio da servicialidade considera o Estado como instrumento que deve servir a pessoa humana para a realização do bem comum, fazendo que toda a legislação e todos os demais atos administrativos atentatórios à fruição das liberdades e direitos que a Constituição reconhece e garante sejam retirados do sistema jurídico positivado. Por exemplo, em determinada ocasião o próprio Tribunal Constitucional chileno, analisando projeto de lei para criação do Conselho de Defesa do Estado, entendeu como inválidas as disposições que estipulavam poderes discricionais amplos e sem sujeição ao controle externo por violação ao princípio da servicialidade²⁰.

18 No mesmo sentido, o Tribunal Constitucional já teve a oportunidade de afirmar que “o reconhecimento e amparo dos grupos intermediários ou entes associativos, é um dos pilares básicos na organização da sociedade civil, e assim estabelece, já no seu artigo 10 da Carta Fundamental, garantindo ao mesmo tempo sua adequada autonomia, a fim de permitir-lhes – como células vivas da sociedade – a obtenção de seus fins próprios, contribuindo de este modo à riqueza da trama social e, em último termo, ao bem comum da sociedade. Reconhecimento, amparo e garantia de sua autonomia são os termos em que a Constituição se expressa a seu respeito” (Tribunal Constitucional, Sentença de 09/01/2013, Rol. N. 2.358).

19 Confirmando o entendimento manifestado pelo autor, encontramos a seguinte jurisprudência do Tribunal Constitucional: “A autonomia para cumprir com seus próprios fins específicos implica na necessária e indispensável liberdade desses grupos associativos para fixar os objetivos que se desejam alcançar, para se organizar do modo que estimem mais conveniente para seus membros, para decidir seus próprios atos e a forma de administrar a entidade, tudo sem a intromissão de pessoas ou autoridades alheias à associação ou grupo, e sem limitações que imponha a Constituição” (Tribunal Constitucional, Sentença 30/10/95, Rol. N. 226)

20 De acordo com o Tribunal Constitucional chileno: “O referido inciso terceiro do artigo 16 do projeto vulnera a Constituição ao não proteger o gozo efetivo dos direitos e liberdade que a Carta assegura e garante a todas as pessoas, quando dota um serviço público, Conselho de Defesa do Estado, de faculdades absolutamente discricionárias, como as de recolher e confiscar documentos ou antecedentes ou documentos sobre contas correntes bancárias, depósitos ou outras operações sujeitas a segredo ou reserva pertencentes também às pessoas investigadas” (Tribunal Constitucional. Sentencia de 4 De enero de 1995, Rol N° 198).

Na parte econômica, o texto constitucional afirma que todas as pessoas têm “o direito de desenvolver qualquer atividade econômica que for contrário a moral, à ordem pública ou a segurança nacional, no respeito pelas normas legais que regular”. (artigo 19 n.º 21 da Constituição).

O Estado, por sua vez, graças ao Princípio da Subsidiariedade, para desenvolver atividades econômicas diretas, necessita de uma lei quórum qualificado autorize. Neste caso, estas atividades estão sujeitas à lei comum aplicável a qualquer indivíduo que explore a atividade econômica.

Pode-se considerar, então, que a Constituição chilena está estruturada desde o primado da liberdade, com a pretensão de institucionalizar um Estado mínimo, apresentando uma neutralidade tipicamente liberal que se abstém de intermediar as relações entre mercado e sociedade. Os pilares de sustentação desse modelo econômico constitucional seguem a ideia do princípio da subsidiariedade que, juntamente, com a liberdade de empresa, prevista entre o rol de direitos fundamentais, especificamente no n. 21 do artigo 19, diminuem consideravelmente a atuação do Estado no setor de interesse privado, seja como órgão regulador ou mesmo como agente empresarial (CONTIPELLI, 2015, p.138).

Nas atas oficiais da Comissão de Estudos da Nova Constituição, é possível verificar essa inclinação liberal do Texto Constitucional econômico, sobretudo, nas discussões que motivaram a inserção do n. 21 do artigo 19, que, por consequência, afirma categoricamente, a noção de subsidiariedade:

Da limitação do campo de atividades do Estado como consequência do princípio da subsidiariedade. O Estado não poderá em forma direta, nem indireta por meio de empresas de seu domínio ou dependência, desenvolver atividades industriais ou comerciais, com exceção daquelas que expressamente lhes sejam autorizadas por uma lei específica. Tal lei deverá ser aprovada com um quórum especial. O Estado, em sua atividade empresarial, receberá o mesmo tratamento que os particulares, não poderá contratar empréstimos com o Banco Central e suas necessidades de financiamento deverão ser resolvidas mediante recursos ordinários de créditos e através dos canais normais de colocação.²¹

Apesar de reconhecer o direito constitucional das pessoas de atividades econômicas, autoriza o Estado a realizar tais atividades em casos extremos. Neste sentido, a Constituição chilena de 1980 cria uma estrutura econômica liberal ao adotar o princípio da subsidiariedade, isto é, o Estado chileno somente intervém na atividade econômica quando esta for insuficiente para atender necessidades essenciais da população.

Em suma, inspirada pelas propostas neoliberais difundidas pela Escola de Chicago, a Constituição chilena é construída a partir de um modelo destinado a proteger e estimular a livre economia de mercado, resguardando a esfera de autonomia das pessoas e grupos intermediários e, paralelamente, neutralizando o papel do Estado, ao conferir-lhe atribuições regulatórias mínimas, ou seja, o necessário para garantir o pleno exercício das liberdades econômicas.²²

21 Actas de la Comisión de Estudios de la Nueva Constitución, vol. 11, sesión 388º, celebrada el 27 de junio de 1978

22 Sobre o tema Juan Carlos Ferrada Bórquez pondera que: “La ‘constitución económica’ chilena es una expresión normativa del sistema y modelo económico definido por los economistas liberales del régimen militar que se diseña, teniendo como modelo un programa económico neoliberal impulsado por la Escuela de Chicago. En este sentido, el rol que se entrega al sector privado y al mercado dan cuenta de un enfoque institucional en el que el Estado carece de protagonismo, salvo para garantizar las libertades económicas reconocidas a los ciudadanos” (FERRADA BÓRQUEZ, 2000, p. 53).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Retomando o que já foi dito acima, a América Latina é um clássico exemplo de economia agroexportadora que produza bens agrícolas para abastecer o mercado mundial e importava bens industrializados. Com a crise econômica mundial, gerada pela Grande Depressão (1929), há falência desse modelo. Para os países crescerem e se desenvolverem, era necessário promover uma mudança profunda na economia.

Para fomentar a indústria nacional, os governos brasileiro e chileno, bem como de outros países, ergueram barreiras protecionistas. Esta opção pelo protecionismo, sobretudo após a Segunda Guerra mundial, foi influenciada por ideias não alinhadas ao pensamento liberal clássico, especialmente dos países centrais (Estados Unidos e Reino Unido).

Existem diferentes escolas de pensamento econômico e, conseqüentemente, diferentes abordagens acerca do comércio internacional. A concepção clássica desse assunto está fundamentada nas ideias desenvolvidas pelo economista clássico inglês David Ricardo. De maneira muito simplificada, sua teoria pode ser reduzida ao seguinte conceito: o comércio traz vantagens porque gera especialização. Cada nação vai produzir o que faz de melhor e importar o que não produz tão bem. No final da década de 1940, começou a se formar, na América Latina, uma escola de pensamento que rejeitou a visão liberal de comércio e desenvolveu uma argumentação bastante interessante sobre esse tema, corrente esta que foi seguida por Brasil e Chile.

Estes pensadores ficaram sendo conhecidos como estruturalistas e tinham, como seu maior representante, o economista argentino Raúl Prebisch. Coube a ele a famosa percepção de que estava havendo uma “deterioração dos termos de troca” contra a América Latina. Isso significava, simplesmente, o seguinte: os produtos exportados pela América Latina (bens primários) estavam se tornando mais baratos em relação às importações (produtos industrializados). A partir dessa constatação, os estruturalistas concluíram que livre comércio não estava beneficiando a América Latina.

Historicamente, o subcontinente latino-americano especializou-se na produção de bens agrícolas. Entretanto, essa especialização não trouxe vantagens, muito pelo contrário, era a principal causa do subdesenvolvimento na região. O pensamento estruturalista teve uma influência enorme na condução das políticas de desenvolvimento latino-americanas após a Segunda Guerra. Resumidamente, os estruturalistas entendiam que desenvolvimento latino-americano passava, necessariamente, pela industrialização e que esse processo deveria ser feito mediante substituição de importações pela produção local.

Este processo de industrialização e conquista de soberania econômica foi levando à frente por Brasil e Chile exatamente até os seus respectivos golpes militares (1964 e 1973), momento pelo qual, é acentuada a substituição das importações pelo desenvolvimento de uma indústria nacional, quebrando a dependência de exportação de produtos primários.

Porém, com os regimes militares, há uma substituição da indústria nacional pelas empresas transnacionais que se instalam nos países com incentivo dos governos nacionais. Com a instalação destas empresas há a diminuição do papel do Estado na atividade econômica, levando à necessidade de uma série de alterações constitucionais de forma a permitir que estas empresas tenham segurança jurídica em seus empreendimentos.

Aqui surgem as diferenças. O Chile redige uma estrutura constitucional em que o Estado se retira de praticamente todas as atividades econômicas ao adotar o Princípio da Subsidiariedade. Com isso, o estado chileno somente atua naquilo que a iniciativa privada

é incapaz de atuar. Diferentemente, o Brasil tem uma Constituição em que o Estado é protagonista da atividade econômica, atuando de forma permanente, em concorrência com a iniciativa privada, para atingir os fins sociais previstos na Constituição.

Com a onda neoliberal ocorrida nos países latino americanos na década de 90, que acabou por ampliar a presença de empresas transnacionais na América Latina dada a nova rodada de abertura comercial promovida especialmente pelos Estados Unidos, temos que o Chile não necessitou de grandes alterações legislativa vez que, o texto de 1980 já possui um condão liberal, possuído em verdade, um movimento inverso com as reformas de 2005 que incluíram novos temas na agenda constitucional chilena. No Brasil, considerando a decisão política fundamental tomada na Assembleia Nacional Constituinte de 1988, o Estado é o centro da econômica, criando o chamado Capitalismo de Estado. Tal estrutura econômica, tomada soberanamente pela constituinte, é alterada pelo poder constituinte reformador, de forma ilegítima, no momento que o governo brasileiro (Collor e FHC) aderem ao Consenso de Washington.

REFERÊNCIAS

Actas de la Comisión de Estudios de la Nueva Constitución, vol. 11, sesión 388^o, celebrada el 27 de junio de 1978.

ANDERSON, Pery. Historia y lecciones del neoliberalismo. Revista del Centro de Estudios del Trabajo. Disponível em: <<https://cedetrabajo.org/wp-content/uploads/2012/08/25-7.pdf>>. Acesso em: 06 jul. 2009.

BAUER, C. Derecho y economía en la Constitución de 1980. Revista Perspectivas, N^o1, 1998.

CEPAL. *Horizontes 2030: A igualdade no centro do desenvolvimento sustentável*, 2016. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40161/S1600654_pt.pdf?sequence=4&isAllowed=y>. Acesso em: 28 mar. 2019.

COUTO, Cláudio Gonçalves; ARANTES, Rogério Bastos. Constituição ou políticas públicas? uma avaliação dos anos FHC. In ABRCUIO, Fernando Luiz; DURAN, Maria Rita Loureiro (orgs.) O Estado numa era de reformas: os anos FHC. Brasília: Enap, 2003, pp. 01-39.

CONTIPELLI, Ernani. Brazil: A Short Guide to Comprehend Its Current Institutional Crisis. Indrastra Global, 002, n.02. Disponível em: <<http://www.indrastra.com/2016/02/PAPER-Brazil-Short-Guide-to-Comprehend-Current-Institutional-Crisis-002-02-2016-0037.html>>. In: Teoría de la Constitución y Bases de la Institucionalidade. Santiago: RIL, 2015.

CHILE. Constitución Política de República de Chile.

FISCHER, Karin. *Clases Dominantes y Desarrollo Desigual*. Santiago: Universidad Alberto Hurtado, 2015.

FFRENCH-DAVIS, Ricardo. *Chile, entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad*. Revista de Economía Política, vol. 22, n^o 4 (88), outubro-dezembro/2002, p.30-47.

GRAU, Eros Roberto. *As Relações entre os Poderes no Décimo aniversário da Constituição de 1988*. In: FIOCCA, Demian; GRAU, Eros (Orgs.). Debate sobre a Constituição de 1988. São Paulo: Paz e Terra, 2001, p.75-96.

GROSFOGUEL, Ramón. Desenvolvimentismo, modernidade e teoria da dependência na América Latina. In: *Epistemologias do Sul*, Foz do Iguaçu/PR, vol. 2 n. 1, p.10-43, 2018.

MALAN, Pedro Sampaio. Transcrição da palestra do ministro Pedro Malan no XI Fórum Nacional do Instituto Nacional de Altos Estudos - Inae, Rio de Janeiro, 17/05/1999. Mimeo.

PINHEIRO, Amando Castelar, GIAMBIAGI, Fabio and MOREIRA, Mauricio Mesquita. *Brazil in the 1990s: A Successful Transition?* Texto para Discussao 91. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

PASSANESI FILHO, Reynaldo. Impacto Fiscais da Privatização: Aspectos Conceituais e análise do caso brasileiro. In: MEYER, Arno (Org.) *Finanças Públicas e Ensaios Seleccionados*. Brasília: IPEA, 1997.

STAL, Eva; CAMPANÁRIO, Milton de Abreu. *Empresas multinacionais de países emergentes: o crescimento das multilatinas*. Economia Global e Gestão v.15 n.1 Lisboa abr. 2010, p.55-73.

SOTO KLOSS, E. Consideraciones sobre los fundamentos del principio de subsidiariedad., *Revista de Derecho Público*, N° 39, Santiago, 1986.

Recebido em: 22/03/2019

Aprovado em: 15/07/2019

Como citar este artigo (ABNT):

CONTIPELLI, Ernani; MENEZES, Daniel Francisco Nagao. Empresas multinacionais: comparação Chile Brasil. *Revista Eletrônica de Direito do Centro Universitário Newton Paiva*, Belo Horizonte, n.37, p.144-158, jan./abr. 2019. Disponível em: <<http://blog.newtonpaiva.br/direito/wp-content/uploads/2019/09/DIR37-09.pdf>>. Acesso em: dia mês. ano.