

se, nesse período, a subutilização da capacidade industrial instalada. Várias crises econômicas manifestam-se em movimentos político-militares, culminando com a Revolução de 1930, que leva Getúlio Vargas ao poder.

A partir desta data um personagem secundário entrava na história do Brasil. Este personagem era representado pelos industriais.

Os interesses dos industriais, não raro, no que diz respeito à política cambial, vão fazer coro com os da classe média. Há um reconhecimento geral de que, a partir desse momento, o eixo da economia começava a mudar. As decisões maiores não mais estavam na estrita dependência do comércio exterior.

O item seguinte procurará mostrar as repercussões dessa mudança na economia brasileira. A preocupação básica será de determinar se o processo de substituição de importações trouxe um deslocamento do eixo de decisões, ou se, na verdade, esse eixo continuou no Exterior, sob outras formas.

#### 2.4.4 O Processo de Substituição de Importações e Novas Formas de Dominação

O processo de substituição de importações no Brasil, como se deduz, está vinculado diretamente à economia cafeeira. Ge-

rando um excedente econômico durante um espaço de tempo muito grande e numa magnitude que empolgou todo o País, as pré-condições dessa nova fase da história econômica brasileira ali têm suas origens.

O objetivo deste item é o exame dessa fase, cujo conteúdo e econômico está na industrialização, tentando verificar quais as novas relações de dependência que se instalaram no País. Por questões metodológicas, devemos inicialmente identificar dois tipos específicos de industrialização. O primeiro decorreu de transformações verificadas na essência produtiva de países europeus. As transformações infra-estruturais desorganizavam as atividades econômicas pré-existentes, ou, o que é o mesmo, as novas formas de produção desorganizavam a estrutura pré-existente que, liberando fatores, permitia aos mesmos se reintegraram no sistema em bases mais racionais. Em outras palavras, as forças produtivas liberadas exigiam nova definição econômica, espacial e social. Esse processo deuse, também em países jovens, como os Estados Unidos.

Na industrialização dos países considerados sub-desenvolvidos, o fenômeno vem ocorrendo de maneira inteiramente diversa. Estruturas pré-existentes e de baixa produtividade convivem comodamente com setores modernos e de alta eficiência. O processo de modernização industrial nesses países aparece como verdadeiras cunhas provenientes dos contatos com economias



desenvolvidas, não possibilitando a global integração de todo o sistema.

Está claro que este estudo se refere ao segundo caso.

Enfrentados os obstáculos já descritos, motivados pelo estrangulamento da capacidade para importar, a substituição de importações geralmente se inicia pela produção de bens de consumo finais por exigir uma tecnologia mais simples e por que as pressões do mercado logo aí se manifestam.

Ao responder à procura utilizando capacidade ociosa ou criando novas unidades, a indústria induz ao aumento da procura, processo que segue continuamente.

De acordo com Maria da Conceição Tavares, "El efecto en términos dinámicos de una sustitución dada sobre la capacidad para importar, es decir, la variación neta de la demanda derivada de las importaciones, resulta, pues, de dos factores: la expansión del consumo del bien sustituto y el coeficiente de importaciones resultante de la operación del nuevo sector productivo. La primera variable-expansión del consumo-tiene a su turno dos componentes: el que resulta del crecimiento del ingreso ponderado por el respectivo coeficiente de elasticidad y el resultante del grado en que se satisface la demanda contenida preexistente. El coeficiente de importaciones, empero, depende no sólo del total de insumos importados,

directamente necesarios para la producción de una unidad del bien, sino también de los que su producción o consumo requerirán indirectamente. Por lo tanto, el impacto global de la sustitución que ha tenido lugar sobre la capacidad para importar podría ser estimado considerándose, además de las importaciones iniciales para la instalación del sector, el producto del aumento de consumo previsto por el coeficiente de requisitos directos e indirectos necesarios a la producción sustitutiva. Por lo general, en la etapa de sustitución de bienes finales de consumo ambos componentes tienden a ser muy elevados, de tal modo que una rápida expansión de su producción tiende a provocar rápidamente un aumento notorio de las importaciones.

Así se caracteriza la contradicción que anima el proceso: las sustituciones superan y reconstituyen, dinámicamente, el estrangulamiento externo". (34)

Como se vê, uma vez iniciado o processo, continua a dependência ao exterior. A produção interna de determinados bens conduz à necessidade de se importar outros que desempenham papel cada vez mais estratégicos. Em outras palavras, a ameaça do estrangulamento externo não desaparece. A substituição de importações de um bem criando necessidades de novas inver

(34) CEPAL, Ensayos de Interpretación Económica-América Latina, Colección Tiempo Latinoamericano, Editora Universitaria, S.A. 1969 - Santiago - Chile, pag. 161



sões e de uma gama cada vez mais diversificada de insumos pressiona o setor externo pela procura desses bens. Se o processo se dá com muita velocidade, o estrangulamento externo reaparece normalmente. Este estrangulamento será também função do dinamismo das exportações. Se o setor externo continua ligado às exportações de bens primários, ou seja, se o setor mantém a estrutura de economia agrário-exportadora a situação se agrava ainda mais, dentre outros motivos, pela baixa elasticidade renda desses bens.

Por outro lado, admitindo-se que a capacidade para importar não cresça com a mesma velocidade que a renda interna, por falta de dinamismo das exportações, surgirá necessariamente a escassez de divisas que deverá ser rateada. Em defesa do processo, o rateio beneficiará aos importadores de equipamentos e matérias primas para manter a substituição. Isto leva a novas restrições sobre bens que ainda estavam sendo importados pelos consumidores. Em consequência, seria preciso produzir internamente aqueles bens, ou seja ter-se-ia que realimentar o processo.

No Brasil, entre 1945 e 1951, enquanto o total das importações aumentava em apenas 63 por cento, as importações de equipamentos se elevaram em 330 por cento.

Entende-se, assim, porque os favores cambiais dessa época re

vertiam em benefício dos grupos industriais. A fixação da taxa cambial, taxa múltipla de câmbio, as licenças de importações, a seletividade, etc., comprovam isto. Sob esse aspecto, a transferência de renda ao setor industrial através do mecanismo da fixação da taxa cambial, quando os preços internos se elevavam foi de grande monta. Entre 1945 e 1950, por exemplo, o nível dos preços de importação elevou-se apenas em 7%, enquanto os produtos internos manufaturados se elevaram em 54 por cento. Controladas como estavam as divisas, em favor dos industriais, os benefícios evidentemente foram dirigidos a eles.

A continuação do processo leva a uma segunda fase de substituição de importações de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de capital final.

A experiência brasileira mostra que, a cada passo dado no processo de substituição, o País ficava mais estrategicamente vinculado à variável externa, havendo mudanças apenas qualitativa.

Num primeiro momento, o processo dependia da importação de equipamentos e matérias primas, muitas delas elaboradas. Superada essa subordinação, parcialmente a dependência agora recaía sobre determinados produtos, tanto finais como intermediários, indispensáveis à continuação do processo, até chegar



a uma fase em que mesmo equipamentos altamente sofisticados podem ser processados dentro do país, passando, contudo, a dependência a outro nível, ou seja, tecnológico, financeiro, gerencial, mercadológico, etc.

Comentando o modelo de substituição de importações, designado de "desenvolvimento introvertido", Mário Henrique Simonsen levanta uma série de considerações críticas ao comportamento brasileiro sobre o setor exterior. Condena o exagerado apego à produção interna de bens quando em prejuízo de uma política de estímulo às exportações.

Enumera vários fatos responsáveis pela "interiorização", dos quais quando esses fatos inibiram as exportações:

- a) a conjuntura mundial até a década dos 50 se mostrou bastante desfavorável à expansão do comércio;
- b) desde 1945 até 1964, a taxa cambial foi fixada a níveis desestimulantes para as exportações;
- c) o Brasil sempre "tendeu a explorar ao máximo as vantagens monopolistas de curto prazo sem maiores atenções com os efeitos a curto prazo";
- d) durante muito tempo, instalou-se no País uma ojeriza às exportações dos recursos do sub-solo;
- e) muitas oportunidades de exportações foram perdidas pelo temor de que levassem à escassez interna;
- f) freqüentemente pensa-se em termos de comércio internacional como se fosse uma via de mão única e há um clã

mer quando se importam bens supérfluos, enquanto se deveria lembrar de que o café, cacau, etc. não são assim tão essenciais;

- g) o estilo autárquico do desenvolvimento brasileiro permitiu o desenvolvimento de novas indústrias motivadas mais pela nacionalização do que pela eficiência;
- h) obstáculos burocráticos e portuários entravavam as exportações.

Embora tendo elaborado uma análise superficial sobre o comércio exterior brasileiro, não considerando variáveis mais importantes, como se percebe pela enumeração dos itens acima, Mário Henrique Simonsen chega mais perto da verdade quando afirma que: "Paradoxalmente em certo sentido somos hoje muito mais dependentes do comércio com o Exterior do que há cinquenta anos atrás, não obstante o considerável declínio do coeficiente de importações. Isso porque a nossa pauta de compras ao Exterior já não contém os mesmos itens compressíveis e rapidamente substituíveis do passado. Um país importador de bens supérfluos pode adaptar-se a uma queda brusca da sua receita cambial, sem maiores problemas econômicos internos. De certa forma, isso foi o que ocorreu na Grande Depressão do decênio de 1930. Hoje, porém, seríamos muito mais vulneráveis a uma queda dessa ordem na capacidade para importar" (35)

---

(35) - Simonsen, Mário Henrique - Brasil 2001, APEC Editora S.A. Rio de Janeiro, 1ª. edição, pag. 159



Ainda que o coeficiente de importação do Brasil tenha caído entre 1940 e 1967 (Ver Anexo nº 1) de 20,7 para 5,9% isto não significa, de modo algum, que a dependência do Brasil em relação ao exterior tenha diminuído. Independentemente de que o valor absoluto importado tenha saltado de uns NCr\$4,4 bilhões para NCr\$11,5 bilhões a preços constantes de 1939, no mesmo período, o fato mais grave é que, qualitativamente, como já afirmou Simonsen em outras palavras citadas acima, a pauta de importação sofreu alterações fundamentais. Mediante cálculo simples derivado da fórmula  $NCr\$11,5 = NCr\$4,4 (1+r)^{47}$  percebe-se que o aumento anual foi de mais de 6%, em média geométrica. Inference-se diante disto que: a) não foi um aumento desprezível, pelo contrário; b) o que é mais importante, entretanto, é que, além de ter-se mantido um bom nível de vendas de seus produtos ao Brasil, produtos estes cada vez mais indispensáveis ao desenvolvimento brasileiro (mudança qualitativa), os países desenvolvidos aumentaram suas vantagens através de novas formas de denominação, como se percebe ao analisar a balança de capitais e de serviços do Brasil. ...

Diagnosticado que o setor externo representa uma variável estratégica dentro do modelo brasileiro de desenvolvimento, as preocupações centraram-se neste ponto. Ao que tudo indica, até a presente data o temor exagerado neste sentido tem levado o País à contradição de que, tentando se libertar dos problemas na sua balança de pagamentos, a dependência do Exterior aumen

ta continuamente.

Dos fatos expostos, nasce o que se poderia designar de "gargalo da capacidade para importar".

Como apresentação sistemática desse "gargalo", foi elaborado um modelo pelo Prof. Isaac Kerstenetzky, que o denominou de "modelo dos três limites". Representa uma espécie de apologia às exportações através de simples cálculos. Pela sua importância na política econômica exterior do Brasil, vale a pena reproduzi-lo. (Ver quadro nº 1).

Pretende, em primeiro lugar, estimar a renda do País para o ano de 1975, através de variáveis básicas, quais sejam:

- a) limite do crescimento possibilitado pelo capital;
- b) limite do crescimento possibilitado pela mão-de-obra;
- c) limite do crescimento possibilitado pela balança de pagamentos.

Segundo o Prof. Kerstanetzky, as hipóteses mais otimistas revelariam um crescimento da renda real até o ano considerado em 6,4% para o primeiro caso, 5,68% para o segundo e apenas 4,49 para o terceiro.

Na sua análise, portanto, seria o setor exterior o possível ponto de estrangulamento à expansão da nossa economia.



Quadro nº 1  
 TAXAS LIMITES DE CRESCIMENTO DA RENDA REAL  
 (% a.a)

## A) Limite do capital

Taxa de investimentos	13,7%	19,4%
Relação Capital/produto		
4:1	3,4	4,9
3:1	4,5	6,4

## B) Limite da mão-de-obra

Taxa de aumento da produtividade	2,5% a.a	3,01% a.a
Taxa de crescimento da população ativa		
2,5% a.a	5,13	5,68

## C) Limite do Balanço de pagamento

Taxa de crescimento das exportações	3,5%	5,0%
Ajuda externa		
0	1,91	3,37
US\$300 milhões	3,21	4,49



Este modelo, extraído de Simonsen, Brasil 2001, pág. 164, foi publicado em "A Economia Brasileira e suas Perspectivas (APE-CÃO) - julho de 1968". Trata-se, como se vê, de um exercício matemático interessante, não pelos seus valores numéricos, mas pelas premissas fundamentais que encerra. De acordo com ele, a economia brasileira foi reduzida à mísera condição de "postulado da alternativa única", segundo um economista que tem como hábito satirizar coisas como esta.

A apologia do deus "comércio exterior" ganhava impulso. Mais uma vez o mercantilismo pareceria ter renascido. Neste caso, entretanto, os corifeus de tal apologia, salvo raras exceções, ou não vêm a profundidade do assunto ou não a desejam demonstrar.

Afinal, que descobriu o modelo de três limites? Descobriu que o crescimento da economia brasileira enfrenta no comércio exterior um dos seus pontos de estrangulamento. Isto é novo? Para os iniciados em história econômica do Brasil, não. Ainda assim, o autor e divulgadores do modelo não parecem ter notado isto.

Um exercício desse tipo serviria para comprovação numérica (neste caso desnecessária, pois os cálculos não serviram nem para programação de política econômica) de um fato maior, ou seja, que atrás dessas dificuldades estão fatores muito



mais complexos decorrentes da expansão do capital internacional. O que infelizmente não se levou em conta.

A título de exemplo, citamos a estratégia sugerida pelo Prof. Kerstenetzky, para superação do problema, segundo Simonsen.

- "I) compatibilização da meta da taxa de crescimento com o objetivo da criação de novos empregos absorventes da oferta crescente de mão-de-obra. Será de grande importância, nesse contexto, projetar uma política para o setor agrícola que crie condições de expansão da produção sem liberação substancial de mão-de-obra, e com ampliação do mercado interno e de produtos industriais;
- II) planejamento de investimento em recursos humanos, visando à diminuição do atraso tecnológico em relação aos países mais desenvolvidos e à adaptação do sistema educacional à necessidade de modernização do país;
- III) política de expansão das exportações;
- IV) planejamento dos gastos públicos com maior racionalidade e melhoria da eficiência da burocracia governamental" (36)

---

(36) - Simonsen, Mário Henrique, op. cit. pag. 165

Observe-se a superficialidade das medidas sugeridas que deixam encoberta a verdadeira essência do problema, ou seja, as causas das novas formas de dependência econômico-financeira a que estão submetidos os países subdesenvolvidos na atualidade.

O que deve ser entendido claramente é que, por mais inteligentes que tenham sido as sugestões de uma política para o comércio exterior, o estrangulamento sempre tem aparecido como um "fantasma". Em épocas diversas da história econômica do Brasil todas as formas conhecidas (e às vezes até quase desconhecidas) foram tentadas. E não se diga que o obscurantismo mental de muitos foi o responsável pelo aparecimento do problema. É verdade que um erro pode agravar a situação, mas os acertos (?) não têm conseguido, por sua vez, eliminar o problema de modo satisfatório.

Salvo algumas raras exceções, as críticas muitas vezes feitas ao passado e ao presente não têm colaborado para o esclarecimento do problema.

Considerar simplesmente que a política cambial seguida nos anos de plena substituição de importações prejudicou as exportações é reduzir um tema vasto e complexo a afirmações vazias. Pode-se então levantar uma série de questões: Que política deveria ter sido seguida? Depreciação da taxa cambi -



al, por exemplo? Essa política teria consistência num momento histórico em que se afirmavam os interesses de industriais que já participavam do poder? Teria sido melhor de outra forma? Que forma seria essa? Dentre dos limites da economia capitalista haveria outra solução?

Estas mesmas perguntas podem ser feitas em relação à economia cafeeira, quando a política cambial girava em torno dos seus interesses. Na atualidade, numa fase de maior expansão capitalista que exige mercados cada vez maiores em função da produção de suas unidades gigantes, que políticas "acertadas" podem ser levadas a efeito?

Muitos fatos se passaram após a publicação da maior parte dos livros citados neste trabalho. Algumas das recomendações neles contidas foram integralmente levadas a efeito. Toda a proteção às empresas que produzem para a exportação foi dada. Os incentivos destinados a esse setor se aproximam de exagero. (Ver Anexo nº 2 e 3). Diante disto, por que a situação da balança de pagamentos se vem agravando?

Aparentemente, o diagnóstico dos apologistas do comércio internacional não estaria correto.

Os defensores de tal política percebem que a expansão capitalista moderna exigirá fronteiras geo-políticas mais flexíveis. Curiosamente, entretanto, não se aprofundam nesse sen-

tido e ficam mais preocupados com a explicação de problemas menores que não permitem detectar o quadro geral em que se inserem as novas relações de trocas.

A expansão não é uma hipótese, é um fato histórico, concreto. O dilema se refere à maneira segundo a qual economias menos desenvolvidas ou dependentes devem participar da produção mundial de bens e serviços. Nos termos em que o problema emerge na atualidade, uma redefinição da divisão internacional do trabalho dificilmente encontraria apoio unânime dos países menos desenvolvidos que vêm nessa tentativa outros modos de dominação. Tampouco concordam com o papel a que estão relegados na comunidade mundial de nações. Que fazer?

Considerando-se válidas as teorias de Perroux e Lanine a partilha da produção mundial tenderá beneficiar os países eufemisticamente designados de "centrais", por todos os mecanismos já conhecidos e que levam as relações internacionais a essa tendência.

Recentemente, uns poucos analistas vêm tentando colocar nos seus devidos termos as relações de trocas como se apresentam na atualidade.

Celso Furtado, após ligeiro esboço sobre a tendência evolutiva da economia capitalista, se interroga nos termos seguintes: "Que se pode dizer sobre as tendências evolutivas das re



lações entre o centro e a periferia a partir do quadro estrutural que vimos de esboçar? Fizemos referência ao fato de que uma das características desse quadro é a crescente internalização dentro das grandes empresas das transações comerciais entre países. Também observamos que grande parte das atividades industriais na periferia surgiu integrada com fluxos de importação. Dessa forma, uma mesma empresa controla unidades industriais em um país cêntrico (ou em mais de um), em vários países periféricos e as transações comerciais entre essas distintas unidades produtivas. A situação é similar à de uma empresa que se integra verticalmente dentro de um país: opera uma mina de carvão, uma siderurgia, uma fábrica de tubos, etc. Existe, entretanto, uma diferença importante decorrente do fato de que, no primeiro caso, as distintas unidades produtivas estão inseridas em sistemas monetários diversos: surge, portanto, o problema de transformar uma moeda em outra, o que requer encontrar outra empresa que realize uma operação equivalente em sentido inverso, ou provocar esta operação dentro da mesma empresa ou outra do mesmo grupo. Tradicionalmente essas operações de compensação são feitas pelos bancos. Contudo, dada a situação errática cambial e monetária de muitos países periféricos, uma grande empresa que opera internacionalmente pode preferir criar ela mesma os fluxos compensatórios, estabelecendo um sistema de preços interno que permita planejar suas atividades a mais longo prazo" (37)

(37) - Furtado, Celso - O Mito do Desenvolvimento Econômico, Editora Paz e Terra, 2a. edição, agosto/74, pag. 47/48

Este parece ser o ponto de partida correto para se analisar as mudanças profundas que se estabeleceram nas relações de trocas internacionais. Na verdade, salta com uma agressividade de chocante o conflito entre interesses das grandes unidades produtivas e as desgastadas idéias nacionalistas que se debatem numa crise à procura de uma justificativa. Até mesmo o termo "comércio internacional" está ficando vazio do seu significado histórico. É nesse sentido que parece obsoleto raciocinar como se o mundo vivesse o surgimento dos estados nacionais, que resultaram, como já se disse, da expansão das forças produtivas e da inadequação geo-política das organizações anteriores. As forças produtivas que modificaram uma superestrutura, a fim de que a mesma se adaptasse à nova realidade no passado de que se está falando, não pararam de sofrer transformações tecnológicas que as levaram ao estágio em que se encontram hoje. Buscam, por isso, forçar a organização jurídica internacional, a fim de atingir seus propósitos. O marco é profundamente diverso de toda a experiência anterior. A relativa imobilidade de fatores (capital e capacidade empresarial, por exemplo), quando considerados de um país para outro, conforme admitia Ricardo, não pode ser vista como uma categoria importante, face à realidade dos dias atuais.

As primeiras tentativas institucionais de se romper com essa imobilidade devem ser procuradas nas formações de mercados regionais, onde muitas das barreiras protecionistas foram elimi



nadas. Não obstante estarem implícitas ou explícitas nessas tentativas as formulações teóricas das vantagens comparativas, em quaisquer das suas variantes, um poderoso elemento veio conturbar e complicar todo o panorama. Esse elemento tem recebido designações diversas: empresas transnacionais, oligopolistas, monopolistas, corporações globais ou a popularizada empresas multinacionais, termo este, por sinal, dúbio e tendencioso. Pela sua singularidade trataremos dessas empresas multinacionais no capítulo seguinte.

## CAPÍTULO 3

MULTINACIONAIS, CONSEQUÊNCIA NATURAL DA EXPANSÃO DAS FORÇAS  
PRODUTIVAS SOB A FORMA DE PRODUÇÃO CAPITALISTA3.1 Obscurantismo e Interrogações

As empresas multinacionais têm sido consideradas como a melhor maneira de se desenvolver um país e arrancá-lo do atraso tecnológico, por um lado e, por outro, execradas como mais uma forma de dominação capitalista. Muito já se falou sobre elas mas, na maior parte das vezes de maneira superficial. Como analisar o papel das multinacionais isoladamente do seu contexto embrionário, ou seja, o capitalismo?. Pareceria inócua tal procedimento. Infelizmente é o que vem ocorrendo. Não se tem dito, por exemplo, que essas empresas decorrem de uma longa evolução econômico-social do homem sob uma determinada forma de produção, qual seja, a capitalista.

Não se tem demonstrado, por outro lado, que as multinacionais parecem irreversíveis, porquanto representam a tendência natural do capitalismo. Não se tem dito, também, que o fato está modernamente revestido de aspectos específicos do capitalismo atual, mas que é um tema sobre o qual já se escreveu e, que de certo modo, foi previsto, inicialmente, há mais de cem a -



nos, e desenvolvido no começo deste século. Fala-se muito que imperialismo é um termo desgastado e que a teoria dos "pólos" é atual, mas, por ignorância ou tendenciosidade, não se tem feito um exame detido das idéias muito próximas do que contêm essas teorias para a explicação das multinacionais.

Sob esse ponto de vista, não fugiu à regra José Maria Vilar de Queiroz quando afirma que "A empresa multinacional, entendida como aquela que opera em vários países, com pelo menos 25% de suas transações fora do país sede tornou-se em nossos dias fator poderoso, tanto para as economias nacionais quanto para a economia internacional. Sua proliferação a partir de 1950 e seu crescimento vêm alterando o contexto econômico de diversos países e exercendo grande influência sobre o fluxo do comércio mundial. Já em 1960, o valor do faturamento no Exterior das empresas multinacionais - seja bens exportados ou consumidos nos mercados de produção - ultrapassa o Produto Bruto de todos os países com exceção dos Estados Unidos da América (US\$860 bilhões) e da União Soviética (US\$430 bilhões). Deixando a tendência histórica de concentração do investimento estrangeiro nas indústrias extrativas e de matérias-primas, as empresas multinacionais se caracterizam pelo investimento nas manufaturas, como se o mundo se tornasse um grande mercado único para investir, produzir e vender, tornando obsoletos os limites nacionais, para esse fim, bem como a idéia tradicional de que as mercadorias se movem internacionalmente, mas

não os fatores de produção. As tendências levam alguns a previsões surpreendentes, como a de que em 20 ou 30 anos 300 empresas multinacionais serão responsáveis por mais de 50% da produção mundial".

Mas, o que importa assinalar, é que esse processo faz a economia internacional tornar-se obrigatoriamente competitiva, regida por preços mundiais, com reflexos profundos sobre o fluxo de bens no plano internacional. Movidas, basicamente, pelo objetivo de maximizar lucros explorando suas próprias vantagens comparativas, as empresas multinacionais visam primariamente a conquista dos mercados externos por meio da produção nesses mercados, em detrimento do processo exportação-importação; a dificuldade de vender em mercados competitivos torna imperativa a expansão internacional das empresas" (38)

Embora diagnosticando vários pontos importantes da nova forma de unidade produtiva, Villar não explora convenientemente o tema. Deveria, pelo menos, ter se aprofundado quando lembra a mudança de caráter dos interesses das multinacionais que não desejam mais apenas participar do processo "exportação-importação", visando, agora, a conquista dos mercados através da produção nesses próprios países. Somente analisando-se a tendência do sistema capitalista poder-se-á entender o significado dessa mudança. As contradições surgidas entre a necessidade de mercados cada vez maiores que viessem possibilitar

---

(38) - Queiroz, José Maria de -Brasil, Exportação e Importação - A pec Editora S.A., Rio de Janeiro, 1974, pag. 39/40



a utilização plena da capacidade produtiva de unidades gigantes na sua tentativa de fugir aos rendimentos decrescentes e os mercados nacionais limitados, teriam de ser resolvidos de qualquer maneira pois estava em jogo a própria sobrevivência do capitalismo moderno. É sob este aspecto que, como já foi dito antes, as multinacionais representam um fato irreversível enquanto modo de produção capitalista.

Outro tema que não está merecendo a atenção devida é a relação entre custo de produção no país de origem da multinacional e estes custos nos países onde operam as filiais. Um aprofundamento neste campo é de todo salutar e esclarecedor de muitos aspectos obscuros sobre as multinacionais. Reconhece-se, entretanto, que este tema voltaria aos velhos e não resolvidos debates sobre as teorias do valor. Aparentemente, ainda assim, há fortes evidências de que o componente valor trabalho desempenha relevante papel em todo o contexto sob análise. Não há dúvida de que o pagamento de salários diferenciados no país de origem e no país periférico favorece lucros extras às multinacionais, a ponto de justificar políticas de dominação muitas vezes espartanas. Uma complementação analítica sobre o que ocorre com a apropriação de lucros excedentes e sua destinação é de todo conveniente. Em outras palavras, trata-se de verificar a correlação entre os fluxos monetários e reais. É, ainda, interessante lembrar que o domínio das multinacionais se dá com a integração do capital técnico-finan-

ceiro e sua chancela jurídica, ou seja, a apropriação de parte ou do todo patrimonial. Nesse ponto, ocorre interessante pergunta. Por que os países que detêm uma capacidade técnico-financeira não se limitam apenas ao financiamento de empréstimos que dariam acesso aos equipamentos fabricados por eles, ou a outros recursos modernos indispensáveis ao desenvolvimento, mediante o pagamento de juros? Está claro que desta maneira o domínio não estaria completo, pois faltaria a apropriação legítima de riquezas de outros países. E a apropriação dessas riquezas sugere a utilização de mão-de-obra e o aparecimento do lucro, afora, é claro, os juros sempre possíveis. Mas é desse lado-aparecimento de lucros - que aparentemente estaria a explicação da conveniência de participação jurídica da empresa multinacional. Isto poderia levar novamente à teoria do valor fundado no trabalho? Não permitindo uma relação empréstimo/pagamento de juros apenas as multinacionais asseguram uma fonte permanente de renda através da exploração do trabalho. A propriedade ou co-propriedade patrimonial traz no seu bojo o elemento fundamental da dominação. Possibilita assegurar fornecimento de produtos importantes ao funcionamento da multinacional; dá o direito à participação nos lucros; favorece o controle de empréstimos a grupos pertencentes às mesmas multinacionais e obtenção dos respectivos juros. A dominação é feita com integração vertical e horizontal, em forma de monopólio, oligopólio, monopsonio, oligopsonio, ou simultaneamente combinado vários desses elementos.



Em boa medida, a dimensão do problema está descrita nas palavras de Villar quando afirma: "A evolução acelerada dos investimentos das empresas multinacionais no mundo é um fenômeno inevitável, movido por razões econômicas poderosas, contra o qual não têm validade nem as reações políticas nos países de origem das empresas, nem as apreensões políticas dos países recipientes. A séria objeção dos setores trabalhistas americanos baseada na teoria da perda de emprego é respondida pelas empresas multinacionais com o argumento de que "deixar de produzir no Exterior não é dar chance a maiores exportações da produção americana, mas sim perder uma boa parcela dos mercados externos". (39)

Embora as palavras de Villar soem como uma lembrança acanhada da gravidade do problema, de maneira superficial elas fornecem uma idéia da falta de compreensão do tema por parte dos trabalhadores americanos que, somados à grande parte daqueles que têm interesse no assunto, ou que dele tratam, não conseguem enxergar o cerne da questão, ou, quando tal acontece, nada podem fazer, pois essa é uma tendência normal do capitalismo.

Embora com interesses internacionais cruzados por vários países, os Estados Unidos da América comandam as multinacionais,

---

(39) - Queiroz, José Maria Villar de, op. cit. pag. 43

o que não constitui surpresa, por motivos óbvios, como demonstra o quadro a seguir.

Quadro nº 2

NÚMERO DE FIRMAS COM SUBSIDIÁRIAS E ASSOCIADAS  
EM PAÍSES SELECIONADOS

Países da subsidiária ou associada	Bélgica	França	RFA	Itália	Holanda	Suécia	Suíça	R.U. Unido	EUA
Bélgica	-	136	138	25	141	39	87	233	460
França	101	-	387	58	90	55	158	340	575
R.F.Alemanha	31	153	-	39	136	111	260	337	702
Itália	28	136	183	-	44	38	137	158	455
Holanda	42	58	191	10	-	60	73	247	464
Suécia	5	15	63	5	20	-	32	107	175
Suíça	24	116	291	36	43	57	-	183	421
Reino Unido	29	118	179	14	83	91	99	-	1362
E.U. América	18	84	145	20	46	66	67	482	-

FONTE: Yearbook of International Organizations, vol 13, Bruxelas, 1971 Extraído de José Maria Vilar de Queiroz, op. cit. p. 41

Em termos quantitativos, como se vê, há uma predominância absoluta dos EE.UU na composição distributiva de subsidiárias ou associadas nos países que serviram de amostragem.

Os dados mais contundentes, entretanto, vêm no quadro abaixo:



## Quadro Nº 3

INVESTIMENTOS DIRETOS AMERICANOS POR ÁREA E INDÚSTRIA  
(US\$ bilhões)

ÁREA E INDÚSTRIA	1950	1957	1960	1969
<u>Áreas</u>				
Canadá	3.6	8.6	11.2	21.1
Europa (total)	1.7	4.2	6.7	21.6
Reino Unido	0.9	2.0	3.2	7.2
M.C.E.	-	1.7	2.6	10.2
A. Latina	4.7	7.4	8.4	13.9
Japão	0.02	0.2	0.3	1.2
África	0.4	0.7	0.9	2.2
Total	11.8	25.3	31.9	70.8
<u>Indústrias</u>				
Petóleo		9,0	10,8	20.0
Manufaturas		7,9	11.1	29,4
Mineração		2,6	2,9	5,6
Serviços Públicos		1.8	-	2.7
Comércio		1.6	2.4	5.8
Outros		2.3	4.3	7.2
Total		25.3	31.9	70.8

Fonte: "Survey of Current Business"

Extraído de José Maria Vilar de Queiroz, op.cit.p.42

Estes dados sugerem uma série de interrogações, além de fornecer elementos conclusivos sobre a tendência de economia mundial capitalista.

Em primeiro lugar, questiona-se sobre a propalada independência da economia americana, ou seja, a economia fechada, cujo

coeficiente de comércio exterior é baixo. Da mesma forma, é lícito perguntar se tem sentido falar-se ainda em economias nacionais, pelo menos ao nível do exemplo acima.

No século atual, alguns dos países mais orgulhosos de suas economias nacionais, como a França, Alemanha e Japão, capitularam diante do gigante americano. Está cristalinamente visto que o crescimento da participação de empresas americanas nos investimentos diretos dos países selecionados é um fenômeno espantoso. Veja-se, por exemplo, o caso do Japão. De 0.02 saltou para 1.2 bilhões de dólares. Será que morreram os ideais de nacionalidade? A resposta a essa pergunta decorre da evolução das forças produtivas, em termos técnicos, e dos interesses gerados pelo tipo de relações de produção que o capitalismo engendrou. Como superestrutura que é, para a classe burguesa, o nacionalismo apenas teve sentido até quando esse valor cultural não lhe tolhia os passos. Agora, a idéia serve apenas para ser utilizada quando, contraditoriamente, pode colaborar na contenção de extravasamentos ideológicos anti-capitalistas. O entrelaçamento de interesses burgueses em escalões específicos a nível mundial e a impossibilidade de dar uma solução alternativa ao problema da produção e distribuição de renda num mundo de interesses divididos, cujos objetivos são divergentes, faz crer que o capitalismo mundial continuará insistindo na concentração econômica, a única maneira que possui para tentar conciliar suas



contradições. Outras interrogações surgem ao se examinar a parte de indústria do quadro anterior.

O grosso das inversões destinam-se a manufaturas, seguindo-se as inversões em matérias-primas estratégicas. Embora se trate de números gerais, não se podendo, por isso, descer a maiores detalhes, a experiência revela a preferência das multinacionais por investimentos em determinadas atividades econômicas, dentro do seu objetivo de obtenção de maiores lucros. Como corolário, vem a necessidade de completar essas inversões naqueles campos mais sensíveis, dos quais depende o funcionamento, sem muitos percalços, do sistema. Pode-se dizer, em síntese, que as inversões em atividades secundárias justificam-se apenas como um complemento e garantia às atividades principais.

Outro fenômeno digno de observação é a comprovação numérica da mudança do caráter de trocas que traz a multinacional. Estes novos agentes econômicos têm produzido mais propriamente para o mercado interno de cada país ou região do que para exportar. Há uma diferença entre este comportamento e as trocas no modelo clássico sobre comércio internacional. Para o observador mais arguto, é fácil descobrir a causa da mudança. Não são basicamente as trocas internacionais que geram os lucros. Os melhores negócios podem ser realizados em qualquer parte, desde que exista mão-de-obra para produzir

um bem. Esta afirmação põe novamente toda a questão das trocas diante da teoria do valor, das teorias objetivas do valor, em especial e muito particularmente da teoria do valor fundada no trabalho. De que outra maneira se poderia explicar esta mudança nas preferências das multinacionais de produzir para mercados internos ao invés de necessariamente exportar? A elas, basicamente isto não interessa. Os lucros que poderão advir de uma atividade econômica qualquer tanto faz serem obtidos nos Estados Unidos como em qualquer país. Tanto faz exportar como não exportar. E, novamente, surge a dúvida. De onde vêm esses lucros? Na linha de raciocínio seguida neste trabalho, esta questão tem aflorado espontaneamente. Porém, para a comprovação numérica da tendência de mudança nas trocas, o quadro abaixo constitui um bom exemplo. Refere-se ao volume de vendas locais e de exportações das multinacionais americanas.

Quadro nº 4  
TROCAS INTERNAS E EXPORTAÇÃO (DADOS DE 1968)  
(US\$bilhões)

	todas as áreas	Europa Ocid.	(CEE)	Canadá	Outras áreas
Vendas totais	59,7	25,8	(10.0)	18.5	15,3
Vendas locais	46,5	19.2	(10.0)	13.4	
Exportadas para os EE.UU	4,7	0,5	(0.3)	3.8	0.4
Exportadas para outros países	8.5	6.0	(3.6)	1,4	1.0

FONTE: Survey of Current Business. Oct. 1970

Extraído de José Maria Vilar de Queiroz, op.cit.p.43



Seguindo a mesma tendência obscurantista, talvez por carência de conhecimentos filosóficos, Richard J. Barber escreveu um livro rico em muitos aspectos particulares das empresas multinacionais, mas pobre no fundamental. Em boa dose, seu pensamento está contido no seguinte parágrafo: "Muito do que foi dito nos capítulos precedentes, sem dúvida aborrecerá a uma boa quantidade de leitores. Os liberais - advogados de uma política antitruste dura, por exemplo - ficarão irados porque há muito pouca crítica generalizada às empresas. Por outro lado, os executivos e os que se identificam como simpatizantes da empresa, também ficarão perturbados, porque encontrarão passagens que são críticas e tornam claro que há um papel atribuível ao governo para proteger o público contra o abuso de poder econômico concentrado no setor privado. Para muita gente no governo, e especialmente no Congresso, também haverá motivo de desagrado; eis que os que se encontram em cargos eletivos sempre gostam de pensar que compreendem o que se passa e dão a impressão de que suas ações são oportunas e relevantes para as necessidades a quem servem. Nem ficarão contentes os que prevêem diagnóstico rápido e remédio simples. Compreender a empresa de nossos dias e enfrentar seus desafios é forçosamente o mesmo que questionar as crenças tradicionais e grande parte do que o país está fazendo. Os fatos muitas vezes chocam, porque derrubam os esteios dos pressupostos existentes e forçam a idéia de que se deve seguir uma rota ainda não cartografada

da" (40).

Aparentemente, as palavras de Richard demonstram um agudo sentido pragmático e um diagnóstico correto do fenômeno das multinacionais. Aos iniciados em princípios filosóficos, ao contrário, o autor revela ser na melhor das hipóteses, um idealista de primeira ordem. Isto porque, ora recomenda um remédio que alivie os possíveis males das empresas, ora pede compreensão ao poder público para o fato. Em outras tantas passagens do seu livro, a falta de um método científico de análise fica patente. Que relação há entre governo e proprietários dos fatores de produção? O que é o governo? Que representa o governo? Que significa evitar abuso do poder econômico através do governo? Que objetivos têm as multinacionais? Inúmeras outras perguntas assim poderiam ser feitas todas elas da maior importância. Essas questões, fundamentais, entretanto, não preocupam muito o autor. "Se o governo - significa as pessoas denominadas como políticos que são eleitos e que dizem servir ao público - deve conseguir mestria sobre eventos, há necessidade essencial de um reexame completo de toda a gama das diretrizes públicas. Assim como a empresa está modificando seus modos de agir, o mesmo precisa ser feito pelo governo. Se não o fizer, as forças impetuosas da empresa privada - com seu poder, riqueza, know-how científico, e perícias gerenciais - é que irão moldar

---

(40) - Barber, Richard J., - Empresas Multinacionais, poder, economia, estratégia-Editora Atlas S.A., São Paulo, 1972 pag. 275



o futuro de nossa civilização". (41)

Novamente, aqui, observa-se a mesma alienação sobre o que é empresa privada, governo, civilização, etc. Não ocorre a autores com este a idéia de examinar as inter-relações entre infra-estrutura e superestrutura. Também não ocorre verificar as causas que levam as multinacionais a agirem como o fazem. Não lhes passa pela mente a lembrança de que esta atitude de poder quase absoluto dessas empresas não somente poderá ser uma tendência inerente ao capitalismo, como uma questão de sobrevivência. Não seria, conseqüentemente, algumas recomendações ao poder público o melhor caminho para se encontrar a solução. O poder público, por seu lado, é um conceito abstrato, mas que representa os interesses de categorias sociais que comandam a produção de bens e serviços. Evidentemente, é fácil perceber que o governo deverá essencialmente procurar soluções que venham superar os obstáculos impeditivos da realização dos lucros da classe social que tem nas mãos o poder econômico, e não "proteger o público contra o abuso de poder... encontrado no setor privado". (41)

Seguem-se outros autores que sob várias formas de manifestação têm-se pronunciado sobre o tema. Quase todos, como já se disse, no mesmo diapasão, isto é, sem descer ao que há de

---

(41) - Barber, Richard J., op. cit. p. 273

mais importante na origem das multinacionais.

### 3.2 Uma Exceção?

Richard J. Barber, de parceria com Ronald E. Müller, redimiu-se parcialmente de trabalhos como o comentado, ao lançar o livro Companhias Globais, ainda sem edição brasileira, cujo resumo foi tomado do semanário Opinião (42).

Neste caso, a análise aprofunda-se suficientemente para que se possam perceber as causas motivadoras do comportamento das multinacionais. Um esboço é feito sobre as principais fases do nascimento das grandes corporações, do seu crescimento e da sua luta para fugir à diminuição dos lucros. Na busca da obtenção desses lucros maximizados, as multinacionais têm explorado intensivamente as oportunidades oferecidas pelos países menos desenvolvidos onde há um diferencial nas taxas médias de salário pagos. O quadro abaixo põe em destaque este fato.

---

(42) Barber, Richard J. e Müller, Ronald E. - Companhias Globais - Síntese publicada no semanário "OPINIÃO", nºs 105, 106 e 107



## Quadro nº 5

## DIFERENÇA DE SALÁRIO-HORA PAGO NOS EE.UU. E ALGUNS

## PAÍSES SELECIONADOS

P A Í S	Salário-hora (em dólares)	
	Países subdesenvolvidos	EUA <sup>1</sup>
Produtos eletrônicos		
Hong-Kong	0,27	3,13
México	0,53	2,31
Formosa	0,14	2,56
Componentes de máquinas de escritório		
Hong-Kong	0,30	2,92
Formosa	0,30	3,67
México	0,48	2,97
Semicondutores		
Coréia	0,33	3,32
Singapura	0,29	3,36
Jamaica	0,30	2,23
Artigos de vestir		
México	0,53	2,29
Honduras Brit.	0,28	2,11
Costa Rica	0,34	2,28
Honduras	0,45	2,27
Trinidad	0,40	2,49

NOTA: (1) As taxas de salário por hora de um determinado país e dos EUA são relativas a tarefas e níveis de habilidade comparáveis. Por isso, o valor do salário-hora nos EUA é diferente em relação a cada país.

FONTE: Extraído do semanário OPINIÃO, edição de 8 de novembro de 1974. pag. 19.

Sob este ângulo, os autores dão um excelente ponto de partida para conhecer-se de mais perto o caráter da produção capitalista na forma de empresas multinacionais. Admitidos preços internacionais equivalentes em média, onde as variações são ocasionais, mas tendendo para um nível que supostamente seria determinado pelos custos de produção estabelecidos pelo trabalho socialmente necessário incorporado à mercadoria, é claro que essas empresas procurarão produzir o mesmo bem onde as condições gerais (sociais, políticas, econômicas) lhes sejam favoráveis. Pagando um salário inferior, muitas vezes até mais de 10 vezes, e vendendo a mercadoria aos preços ditados pelos salários mais elevados, obtém-se um lucro excedente. Não há porque se admirar das preferências atuais de empresas estrangeiras, produzirem dentro do próprio país, onde antes só interessava vender e comprar mercadorias.

A euforia do processo de substituição de importações experimentada pela América Latina nos anos 50, principalmente, manifestada por quantos se preocupam pelo problema, logo foi arrefecida, quando se percebeu que, através do mesmo, iniciava-se um novo domínio do capital estrangeiro. Desta vez, com um agravante. Ao invés de se estabelecer o domínio de fora para dentro, agora ocorre também ao contrário, ou seja, de dentro para fora, fechando um cerco que se acentua cada dia mais em termos econômicos, financeiros, legais, culturais, etc.



Mas, alegam os defensores das multinacionais, essas empresas têm permitido uma grande expansão das exportações de manufaturados dos países subdesenvolvidos para os EUA, e que significa um desafogo na balança de pagamento desses países. É o que se vê no quadro abaixo.

Quadro nº 6  
AUMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS DOS PAÍSES  
SUBDESENVOLVIDOS PARA OS EUA

País	Valor (em milhões de dólares)			Taxa de crescimento anual
	1960	1965	1971	1960-1971
Brasil *	23	109	424	30%
Hong-Kong	434	788	2.936	18%
México	61	156	484	21%
Portugal	171	325	1.172	19%
Coreia do Sul	5	107	873	60%
Espanha	224	380	1.771	21%
Formosa	59	228	1.588	35%

FONTE: Extraído do semanário OPINIÃO, edição de 8 de novembro de 1974. pág. 19

Independentemente de ter-se que levar em conta o crescimento das importações que poderiam anular o crescimento das exportações e pressionar a balança de pagamentos, é necessário comparar esse movimento físico de mercadorias com as alterações ocorridas na balança de serviços, especialmente no que se refere a juros e lucros.

Caso esse aumento de exportações de manufaturados se referisse a um modelo clássico de industrialização com autonomia do país produtor, poder-se-ia falar em vantagens com maior segurança. Na época das multinacionais, entretanto, o raciocínio precisa ser qualificado em outros termos.

"Entre 1965 e 1968, 52% de todos os lucros das subsidiárias norte-americanas operando na América Latina no setor manufatureiro - o mais dinâmico setor da economia do hemisfério - foram repatriados para os Estados Unidos. Isso significa que para cada dólar de lucro líquido ganho pela subsidiária da corporação global, 52 centavos de dólar deixaram o país, apesar de 78% dos fundos de investimentos usados para gerar aquele dólar de lucro tenham saído de fontes locais" (43)

Mais uma vez, vem à tona a questão sobre os fundamentos da multinacional. Que deseja esse tipo de empresa? A resposta aflora naturalmente. Deseja obter o máximo de lucro que puder. Em qualquer lugar. Mas, de onde vem o lucro? Como já se vem afirmando, essa parece ser a pergunta chave para compreender-se porque as empresas multinacionais estabelecem determinadas estratégias. Essa pergunta também parece conter a resposta para toda a compreensão do comércio internacional em quaisquer de suas formas ou épocas. E, cansativamente, como já se afirmou neste trabalho, é importante frisar, mais

---

(43) - Barber, Richard J. e Müller, Ronald E., op. cit., OPI - NIÃO nº 106, p. 18



uma vez, que se colocam diante da análise a teoria do valor e as relações capitalistas de produção. O lucro sairia de parte do valor criado pelo trabalho, e para criação do mesmo basta que existam homens desempenhando tarefas. Tanto faz que isso ocorra nos EUA, na Europa, na Ásia, América Latina, ou qualquer outra parte. As características específicas de cada região ou país não impedem a sua realização, embora sua taxa possa ser maior ou menor.

Por outro lado, na realização do lucro não vem implícita a determinação de tão somente enviá-lo para o país de origem, como pode parecer à primeira vista e ao se examinar o exemplo acima. Na verdade, e confirmando a tese de que o importante é a realização do lucro, o comportamento das multinacionais é diferente nos países desenvolvidos. "Faz sentido, do ponto de vista da segurança de negócios, tentar conseguir uma rápida remuneração sobre um investimento modesto em países que, como as Repúblicas latino-americanas, são considerados relativamente instáveis. Em contraste, as mesmas corporações, quando agem nas economias desenvolvidas da Europa Ocidental, estão muito mais dispostas a deixar os seus lucros naqueles países. No entanto os países pobres são precisamente aqueles que mais necessitam de manter em seu solo os ganhos das empresas globais para empregarem em seu desenvolvimento. Esse é apenas um exemplo no qual as conveniências dos negócios e as necessidades dos países pobres en-

tram em conflito". (44)

Essa constatação, muito bem posta, tem servido de modelo político a muitos países da América Latina que, na intenção de se apresentarem aos olhos das multinacionais como politicamente estáveis, têm adotado regimes bastante fortes e excepcionais.

Colocada assim, genericamente, a temática da multinacional, segue-se a tentativa de examinar a experiência brasileira com essas empresas internacionais.

### 3.3 A Experiência Brasileira

A experiência brasileira em relação às multinacionais não pode ser convenientemente entendida senão quando se analisa a evolução do capitalismo. De fato, todas as fases que caracterizaram aspectos da história econômica do Brasil exigem esse comportamento, se se quer evitar grosseiros erros de interpretação. Essa preocupação tem sido uma constante neste trabalho e tem-se alertado seguidamente que aspectos particulares, especialmente quantitativos, pouca contribuição traz ao entendimento das complexas relações de produção e das tro

---

(44) - Barber, Richard J. e Müller, Ronal E., op. cit. OPINIÃO, nº 106, pag. 18



cas realizadas no mundo de hoje, quando utilizados indevidamente.

"Falar em capitais estrangeiros no Brasil como um simples conjunto de empresas procedentes de países estranhos, explorando riquezas e mercado nacionais é, sem dúvida, dizer pouco ou quase nada do que realmente significam. A economia brasileira se encontra de tal maneira vinculada ao sistema internacional do capitalismo que carecerá totalmente de sentido qualquer formulação teórica ou interpretação prática que obscureça sua posição preponderante. Ao se pretender, em qualquer condição, erigir um modelo explicativo do comportamento histórico da economia nacional, há de se falar em um regime dependente em toda a linha do imperialismo, do qual as empresas aqui instaladas são o móvel e o instrumento da dominação" ( )

É sob este ângulo que se pode identificar melhor as transformações por que passaram as relações de trocas nas últimas décadas e as novas formas de dominação. Exemplificando melhor essa linha de raciocínio, pode-se partir de uma constatação quantitativa e não se chegar a nenhuma conclusão, quando, por exemplo:

---

( ) - Freire, Jorge Peltier - Introdução ao Estudo do Subdesenvolvimento - Pré-publicação, pag. 20

- a) considera-se a transformação da estrutura das exportações brasileiras;
- b) considera-se a participação do capital estrangeiro nas atividades econômicas do país através das multinacionais;
- c) considera-se, ainda, a participação dessas multinacionais nas atividades de exportação.

No primeiro caso, que contribuição maior traria, ao se constatar que a pauta de exportações do Brasil sofreu transformações acentuadas em determinado período, como muitas vezes vem colocado o problema? Nenhuma. Veja-se o exemplo abaixo.

Quadro nº 7  
EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS

Anos	Manufaturados (US\$1.000)	% do total da pauta
1964	133.051	9,3
1965	203.111	12,7
1966	188.310	10,8
1967	244.816	14,8
1968	263.931	14,0
1969	359.888	15,6
1970	525.752	19,2

FONTE: Dados brutos: "Comércio Exterior do Brasil" CIEF, MF. Elaboração IPEA-Extraído de Carlos von Deollinger e outros - Transformação da Estrutura das Exportações Brasileiras: 1964/1970/, pag.

Um quadro deste tipo não permite conclusões senão superficiais. Constata apenas a realidade, fornece um diagnóstico. Mas é necessário ir mais adiante, procurar as causas das



transformações e, o que é mais importante, saber em que essa mudança altera o panorama de dependência e exploração dos países desenvolvidos sobre os mais pobres.

Desta forma, embora o País possa se ufanar de que conseguiu modificar sua pauta de exportações, em termos relativos, é preciso saber se isto foi o que de melhor poderia ter ocorrido. O início de uma nova forma de dominação do capital estrangeiro deu-se de dentro para fora mais acentuadamente desde os ensaios de substituição de importação e sua efetiva realização na década dos 50, não parando de aumentar desde então. O trágico nos países menos desenvolvidos é que os mesmos saíram de um modelo agrário-exportador para modestas manifestações de exportação de produtos industrializados, em ambos os casos, sob a vigilância dos grandes capitais estrangeiros. Quem estaria realmente pagando esse preço? Certamente a grande massa de trabalhadores. Os conflitos entre a burguesia internacional e possíveis resquícios dessa classe em termos puramente nacionais não chega a ser insuperável. No caso da obtenção de grandes lucros e a elevação do nível de vida do trabalhador dos países mais pobres, o dilema ganha contornos cuja solução é muito mais difícil.

Voltando ainda ao item "a" e conjugando-o com o segundo e terceiro, mediante a tabela seguinte, outras interrogações podem ser levantadas.

Quadro nº  
PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS NAS EXPORTAÇÕES  
DE MANUFATURADOS BRASILEIROS

Ano	Empresa estrangeira no País		% das Exportações de Manufaturados
	Total	No setor exportação de manufaturados	
1967	835	197	36,8
1969	836	286	43,3

Dados citados por José Maria Villar de Queiroz - Ver Cadernos do Ceas, nº 23, fevereiro de 1973

Esses dados sugerem que grande parte do esforço brasileiro para incentivar as exportações de manufaturados vai beneficiar as empresas internacionais. É, por isso, inadequado falar-se que as exportações brasileiras de manufaturados vem tendo performance capaz de mudar a estrutura da pauta da balança comercial do Brasil.

Mas não se esgota aqui o problema. Na escolha de atividades, as multinacionais no Brasil produzem indistintamente, ora para a exportação ora para o mercado interno ou, quase sempre, para os dois destinos. Não há preferência senão para dois objetivos: maximização de lucros e domínio global sobre fatores indispensáveis ao atingimento do primeiro objetivo. Nes-



se ponto, os objetivos das multinacionais podem se chocar com as metas do Governo. Recentemente, por fatores diversos, inclusive o encarecimento do petróleo, o Governo sentiu a necessidade de mudar substancialmente sua política de transportes, o que levaria a mudanças nos planos de produção das multinacionais produtoras de veículos operando no País. A resistência, por parte da indústria automobilística, foi notória. Uma das sugestões do Governo foi para que a produção de veículo contivesse mais sua expansão e que simultaneamente, parte do que fosse produzido se destinasse ao Exterior. Ora, num mercado mundial em recessão, especialmente para veículos, as indústrias automobilísticas desejavam exatamente o contrário, ou seja, que o Governo mantivesse ou expandisse o prazo de crédito aos consumidores de automóveis. O dilema estava criado. De um lado, porque a indústria de automóveis no Brasil responde por uma perturbadora parcela do produto industrial e tem sido um dos elementos responsáveis direta e indiretamente pela taxa de crescimento do PIB, o que significaria muita cautela na adoção de política econômica que viesse a ferir os interesses do setor. De outro lado, porque é absolutamente indispensável uma mudança na política econômica do País nesse sentido a fim de que sejam removidos alguns obstáculos às metas programadas. Analisada mais detidamente, a participação dos multinacionais no aparelho produtivo da economia brasileira, não choca tanto pela quantidade



de empresas, nem mesmo pelo montante de capital investido. O que mais preocupa é onde se concentram as atividades desses multinacionais, quase sempre em setores estratégicos da economia.

Este fato é ilustrado pelo quadro que se segue.

Quadro nº 9

§ As 10 MAIORES EMPRESAS POR GRANDES SETORES

Grandes Setores	a	b	c	d	As 10 Maiores
Bens de Capital	-	3	-	7	General Eletric, Braseixos, Iskawajima, Caterpillar, Massey-Ferguson Vemag. Mecânica Pesada (estrangeiras). Villares, Cobrasma e Barde - lla (nacionais).
Bens de Consumo Durável	-	-	-	10	Wolkswagen, Ford, General Motors, Mercedes Benz, Pirelli, Goodyear, Phillips, Vidraria Santa Marina, Vulcan e Arno (estrangeiras)
Bens de Consumo não Durável	1	3	-	6	Petrobrás (estatal), Brahma, Antártica, Petróleo União (nacionais), Souza Cruz, Rhodia, Esso, Shell, Sanbra e Texaco (estrangeiras)
Bens Intermediários	4	1	-	5	Usiminas, Cosipa, Siderúrgica Nacional, Acesita (estatais). Cia. Brasileira de Alumínio (nacional) Mannesmann Reunidas (mista), Belgo-Mineira, Alcan, White Martins e Krupp (estrangeiras)
Infra-estrutura	9	-	-	1	CESP, Eletrobrás, CTB, Rede Ferroviária Federal, Embratel, Ferrovia Paulista, Cemig, Furnas, Telebrás (estatais) e Light (estrangeiras)
Comércio Varejista	-	8	-	2	Mesbla, Eletroradiobraz, Lojas Americanas, Arthur Sundgren, B.F. Utilidades Domésticas, Cia. Nacional de Tecidos (nacionais), Sears Roebuck e Hermes Macedo (estrangeiras)

NOTA: a - Estatais, b - Nacionais, c - Mistas, d - Estrangeiras.

Fonte dos dados originais: Quem é Quem na Economia Brasileira - agosto de 1973 - Visão - Extraído do Semanário OPINIÃO, nº 48, pag. 7



A revista Conjuntura Econômica, da Fundação Getúlio Vargas, relacionando as 500 maiores empresas do País existentes em 1972, indica, por setores, as seguintes:

Quadro nº 10  
PARTICIPAÇÃO DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS POR SETORES NA ECONOMIA BRASILEIRA

Setores	Empresas	Procedência
Minerais não metálicos	Cia. Vidraçaria S. Maria	N
	Cia. Cimento Portland Itaú	E
	S.A. Tubos Brasilit	E
Mecânica	General Motors Brasil S.A.	E
	Cobrasma S.A. Ind. Com.	E
	Krupp Metalúrgica S.A.	E
Material de transporte	Volkswagen Brasil S.A.	E
	Mercedes Benz Brasil S.A.	E
	Fábrica Nacional de Motores S.A.	N
	(Atualmente é estrangeira)	
Extrativa mineral	Cia. Vale do Rio Doce S.A.	N
	ICOMI Ind. Com. Minerais S.A.	E
	S.A. Indústrias Votorantim	N
Metalúrgica	USIMINAS Usina Sid. S.A.	N
	COSIPA Cia. Siderúrgica Paulista	N
	Cia. Siderúrgica Nacional	N
Material elétrico e comum	S.A. Philips do Brasil	E
	Ind. Villares S.A.	N
	Comercial Electric S.A.	E
Borracha	Pirelli S.A. Ind. Brasileira	E
	Cia. Goodyear Brasil Ind. Borracha	E
	Ind. Pneumáticos Firestone S.A.	E

Química	Petrobrás-Petróleo Brasileiro S.A.	N
	Rhodia Inds. Químicas Têxteis S.A.	E
	S.A. White Martins	E
Perfumaria, sabões	Inds. Gessy Lever S.A.	E
	Perfumarias Phebo S.A.	N
Celulose, papel, papelão	Cia. Zuzono Papel Celulose	N
	Inds. Klabin Paraná Celulose S.A.	N
	Champion Celulose S.A.	E
Prod. Farmacêuticos veterinários	Johnson & Johnson S.A. Ind. Com.	E
	Laboratórios Lepetti S.A.	E
	Hoescht Brasil Quim. Farm.	E
Prod. materiais plásticos	Vulcan Material Plástico S.A.	E
	Duratex S.A. Ind. Com.	E
	Cia. Hansen Industrial	E
Têxtil	Cia. Nacional Tecidos Nova América	N
	Fábrica Tecidos Tatuape	N
	Linhas Correntes S.A.	E
Produtos Alimentares	Nestlé S.A. Cia. Bras. Prod. Alimentícios	E
	S.A. Moinho Santista Ind. Gerais	N
	Cia. União Refinadores Açúcar Café	N
Fumo	Cia de Cigarros Souza Cruz	E
Bebidas	Cia. Cervejaria Brahma	N
	Cia. Antártica Paulista Ind. Bras.	N
	Ind. Pernambucana Beb. Antártica	N
Comércio Varejista	Esso Brasileira Petróleo S.A.	E
	Shell Brasil S.A. Petróleo	E
	Texaco Brasil S.A.	E



---

Comunicação, telefone	EMBRATEL, Empresa Bras. Tele	
	comunicações	N
	Cia. Telefônica Brasileira	E
	Cia. Telefônica M.Gerais	N

---

E= estrangeira, N= nacional

Fonte - Extraído de Freire, Jorge Peltier, op, cit.p.21

O predomínio das empresas multinacionais em setores chaves da economia brasileira é patente. O anexo nº 4 contém informações mais detalhadas a esse respeito.

Charles Livinson, no seu livro "Capital, Inflação e Empresas Multinacionais", editado pela Civilização Brasileira, relaciona 53 empresas multinacionais que atuam na Europa, das quais 39 operam também no Brasil. Veja-se o anexo nº 5.

Note-se que as listas de participação da empresa estrangeira na economia nacional exclui importantes ramos, como é o caso das atividades bancárias, por onde se dá a aliança do capital industrial com o financeiro. A relação do ramo bancário não tem sido apresentada pelas revistas especializadas, como é o caso de Conjuntura Econômica, porque os bancos negam-se a fornecê-la. Este fato prejudica bastante uma análise de participação estrangeira na economia do Brasil.

Outra imperfeição é que as listas não têm relacionado a composição do capital. Se este fato se desse, poder-se-ia ver, por exemplo, que a United States Steel Corporation participa

com 49% das ações da subsidiária da Cia. Vale do Rio Doce, criada para explorar as jazidas de ferro na Serra dos Carajás, no Amazonas. Por outro lado, embora trabalhoso, um estudo que mostrasse as aplicações das grandes empresas em atividades menores traria uma visão mais realística da penetração do capital estrangeiro no Brasil. É o caso, como se sabe, de empreendimentos japoneses, alemães, americanos, etc., numa infinidade de atividades de menor expressão, inclusive no Nordeste, aproveitando-se dos mecanismos postos em prática pela SUDENE.

Através do que foi dito até agora, constata-se que o capital estrangeiro vem dominando estrategicamente a economia nacional com acentuado ímpeto. O debate que inicialmente despertava uma polêmica na confrontação entre empresas nacionais e estrangeiras, deslocou-se para empresas estatais versus empresas estrangeiras, numa evidente demonstração de que a posição das primeiras está enfraquecendo. Argumenta-se muito, no presente, que as empresas estatais, continuamente em expansão, seriam as possíveis rivais do capital estrangeiro, contrabalançando o poder de domínio destes. Entretanto, os dados conhecidos não chegam a representar uma condição suficiente que comprove esse argumento. Muitas dúvidas surgem quando se analisam os setores mais importantes onde atuam as empresas estatais. Não se trata de desconhecer que as inversões estatais são elevadas na economia brasileira. A prar



dência indica, mesmo assim, que se procure analisar se essas inversões seriam concorrentes ou complementares ao capital estrangeiro. A resposta mostra que em algumas atividades o Estado têm concorrido com as empresas multinacionais. Como exemplificação, cita-se a distribuição de petróleo, onde a empresa estatal vem desempenhando agressivo papel. Mas o que dizer de inversões em infra-estrutura e em indústrias de base, das quais as conclusões que se pode tirar são as de que beneficiam as multinacionais? O Ministro Reis Velloso responde referindo-se aos investimentos estatais em indústrias de base como em siderurgias: "As razões são as mesmas que o levaram (o Estado) a cuidar da infra-estrutura econômica: investimentos brutais, em empreendimentos de grande porte, em setores de tecnologia refinada, com rentabilidade a mais longo prazo - conjunto de fatores que o setor privado, no presente estágio não poderia reunir" (46). Aludindo ao assunto, o jornal OPINIÃO comenta: "O que parece indicar que, no Brasil, o Estado assumiu a tarefa de ficar com aqueles setores que exigem investimentos enormes, que demoram anos e anos a serem recuperados (como energia elétrica, transportes, comunicações ou usinas siderúrgicas), deixando os investimentos mais rentáveis e dinâmicos nas mãos do capital privado - sobretudo estrangeiro. Além disso, é claro que os grandes e

---

(46) Extraído do semanário OPINIÃO, nº 12. pag. 7

pouco rentáveis investimentos que o Estado realiza, beneficiam também as enormes - mas lucrativas - indústrias estrangeiras, como por exemplo a indústria automobilística" (47) . O quadro abaixo sintetiza o exposto.

Quadro nº 11  
O CAPITAL ESTRANGEIRO NA INDÚSTRIA

Setor	Indústrias	Empresas internacionais		Empresas Nacionais		Empresas Estaduais	
		Nº de Emp	% participação no patrimônio	Nº de Emp	% participação no patrimônio	Nº de Emp	% participação no patrimônio
Bens de consumo n/durável	Têxtil e Vestuário, Prod. Farmacêuticos e de Têxtil. Prod. Alimentares Gráfico e Diversos	36	46%	122	52%	1	2%
Bens de consumo durável	Prod. elét. Veículos, Peças para automóveis	23	83%	17	17%	-	-
Bens de capital	Mecânica Equipamentos	10	56%	11	44%	-	-
Indús - trias de base	Mineração Siderurgia, Petróleo e derivados	10	15%	27	14%	5	71%
Bens interm <sup>di</sup> ários	Química, Metalurgia, Papel e celulose, Material de construção, Borracha, Plásticos, Madeira	37	43%	77	56%	1	1%
T o t a l		116	38%	254	36%	7	26%

FONTE: Fernando Fajnzylber "Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados - Análise da experiência brasileira" A lista reúne as 377 maiores empresas industriais, segundo o patrimônio líquido

(47) Extraído do semanário OPINIÃO, nº 12, pag. 7/8