

Multinacionais: prós e contras

João Paulo de Almeida Magalhães

As recentes decisões da Constituinte afetaram a posição das multinacionais do país tomando oportuno um exame do seu papel na fase atual do nosso desenvolvimento.

1 - Ponto inicial a ser estabelecido é o de que elas tiveram importante e positivo papel no modelo de substituição de importações que dominou o processo econômico nacional até 1961 e mantém sua importância até o presente. A indagação que ocorre é se poderão contribuir da mesma forma para novo modelo de desenvolvimento que se anuncia como de “integração competitiva no mercado internacional”.

A fim de responder à pergunta será necessário distinguir entre o que chamaremos de empresas multinacionais inter-competitivas e intra-competitivas. As do primeiro grupo são estruturalmente voltadas para exportações e operam usualmente na agricultura, mineração e em setores que utilizam recursos naturais como seus insumos básicos. Seus produtos (minérios, soja, trigo, celulose etc.) são padronizados internacionalmente e seu mercado mundial é unificado. Quando se instalam no Brasil é porque pretendem aproveitar os recursos naturais aqui existentes e que não se acham disponíveis em quantidades adequadas no país sede.

As multinacionais intra-competitivas operam com produtos manufaturados de alto refinamento e tecnologia em rápida evolução. Seus produtos se distinguem por marcas e modelos. Contrariamente da padronização procuram uma constante diversificação como forma de elevar sua competitividade. As multinacionais intra-competitivas se instalam no Brasil para atender ao mercado interno e porque o governo brasileiro, ou as condições econômicas, dificultam o fornecimento do produto diretamente pelas matrizes.

As multinacionais do primeiro grupo são chamadas inter-competitivas porque concorrem apenas com outras empresas. Não há, de fato, possibilidade de conflito entre matrizes e filiais dado que estas são criadas para gerar produtos que, à falta de recursos naturais adequados, não podem ser fornecidos pelas matrizes. Elas estão diante disso, perfeitamente capacitadas para se integrarem no modelo de “integração competitiva no mercado internacional”. Desse ponto de vista pode-se afirmar que o constituinte errou ao tolher sua ação no setor mineral.

As multinacionais intracompetitivas recebem esse nome porque existe um conflito potencial entre matrizes e filiais. Estas, por exemplo, são impedidas de concorrer nos mercados já ocupados pelas matrizes e os mercados novos são repartidos de acordo com os interesses da empresa mãe. Como consequência, essas multinacionais não têm condições de apoiar eficazmente um modelo de desenvolvimento baseado na “integração competitiva no mercado internacional”. Assim, nenhuma das montadoras de veículos existentes no Brasil seria capaz de desempenhar o papel da coreana Hiaundai que está invadindo o mercado automobilístico canadense e americano competindo ativamente com a Ford, General Motors, Volkswagen e Fiat. Não podem fazê-lo, seja porque não teriam, obviamente, autorização das matrizes, seja pelo fato de não disporem de marcas e tecnologias próprias.

Observação final nesse contexto é que, enquanto as multinacionais intercompetitivas se situam em mercados de crescimento lento para moderado, as intra-competitivas atuam em mercados como o automobilístico, eletro-eletrônico, de química fina, etc. que se colocam entre os mais dinâmicos do comércio mundial. A conclusão básica, portanto, é de que as multinacionais, no seu conjunto, deverão ter papel de menor relevo na fase do desenvolvimento brasileiro que agora se inaugura.

2 - Contra a análise acima, duas objeções costumam ser apresentadas. Segundo a primeira delas, o governo brasileiro poderia forçar as filiais brasileiras de multinacionais a entrarem em força no mercado externo. A verdade, porém, é que essas empresas poderiam resistir facilmente a tal pressão, congelando a capacidade de suas unidades no país, sonogando-lhes tecnologia e modelos atualizados etc. Mais importante porém é que, obrigadas a exportar, elas exportariam como quem paga impostos, isto é, o mínimo possível. Ora, o modelo de “integração competitiva” exige para seu sucesso exatamente o oposto, ou seja, uma ativa e agressiva política de conquista do mercado externo.

A segunda objeção é de que o desejo de maximizar lucros levaria as multinacionais a exportar com base nas filiais brasileiras, se os custos destas forem de fato mais baixos. Ou seja, estaríamos hoje diante de empresas transnacionais que investem; e operam onde a produtividade é maior. Haveria, assim, um aumento espontâneo das exportações das empresas estrangeiras, na medida em que a maturação do nosso processo industrial tornar o Brasil internacionalmente competitivo.

Também esse argumento não procede. Se ele fosse verdadeiro todos os ramos produtivos intensivos de capital já teriam se transferido dos países desenvolvidos para os menos desenvolvidos, onde se custos operacionais são significativamente mais baixos. O que se observa é exatamente o contrário. As empresas desse setor não só se mantêm e continuam a crescer na localização de origem, como procuram por todos os meios impedir importações oriundas

dos menos desenvolvidos, desencorajando, dessa forma, qualquer plano de transferência.

Quanto aos lucros, sabe-se hoje que sua maximização está longe de ser o único objetivo das empresas ou, até mesmo, em muitos casos, seu principal objetivo. A proliferação dos “*take-overs*” (tomada de controle da empresa por outro grupo econômico) nos países de capitalismo maduro nada mais é que um reflexo desse fato. Eles constituem o meio encontrado pelos acionistas (aliados a interesses econômicos externos) para se livrarem de administradores profissionais cujo comportamento em não é maximizador de lucros.

3 - Se as multinacionais são incapazes de comandar a nova estratégia de desenvolvimento escolhida pelo país, qual a solução? Muito simples: Criar nos setores de alta tecnologia e mercado internacional dinâmico (hoje quase totalmente controlados por capitais estrangeiros) empresas brasileiras de grande porte com marcas próprias e tecnologia competitiva. Na Coreia do Sul, que na primeira fase o seu desenvolvimento fechou seu mercado interno às filiais de multinacionais instaladas no país, esse tipo de empresa surgiu espontaneamente. Em nosso caso, será indispensável um apoio do governo que deverá fornecer a maior parte do capital e patrocinar a pesquisa tecnológica. O acionista particular, apesar de minoritário, teria o controle da empresa, e o governo, uma vez consolidado o empreendimento, venderia suas ações ao público ou ao grupo controlador

Sublinhe-se que esse não é um programa contra as multinacionais ou, mais especificamente, contra as multinacionais intra-competitivas. Estas continuariam a operar livremente no país deixando inclusive de ser pressionados a exportar. Poderão assim se concentrar no objetivo para que foram do criadas, que é o de atender ao mercado interno.

O programa não pode ainda ser considerado contra as multinacionais porque, segundo mostra a experiência e a literatura internacional, as empresas criadas dentro dele serão a semente de futuras multinacionais. Só que, nesse caso, brasileiras.

João Paulo de Almeida Magalhães é professor titular da UFRJ.