

Multinacionais: os fatos

Winston Fritsch & Gustavo H. B. Franco

Em artigo recente (JB 12/9/1988) o professor João Paulo de Almeida Magalhães levante uma série de polêmicas acerca do papel das multinacionais em um novo modelo de desenvolvimento do país que merecem ser discutidos. A nosso ver, as conclusões do artigo estão baseadas em premissas inteiramente equivocadas, já que o autor não leva em conta importantes modificações na dinâmica do processo de internacionalização da produção industrial ocorridas a partir dos anos 1970.

Muita coisa aconteceu desde então. Até meados dos anos 1960 era possível fazer dicotomias estritas sobre as propensões a exportar das filiais de multinacionais localizadas em diferentes países. No caso dos chamados "Tigres" asiáticos, a propensão a exportar das filiais que começaram a se instalar nos anos 1970 era bastante elevada (cerca de 80% das vendas, em média) e bem maior que a média relativamente elevada das empresas nacionais desses países. Trata-se de investimentos japoneses de caráter exportador (na verdade, uma estratégia deliberada de relocalizar as firmas exportadoras japonesas que vinham perdendo competitividade em função do extraordinário crescimento do salário real no Japão) e investimentos norte-americanos especialmente concentrados na área de eletrônica e localizados em zonas de livre comércio. Nos grandes países latino-americanos, por outro lado, as filiais de empresas industriais norte americanas e europeias, aqui instaladas como reflexo da política comercial protecionista adotada em resposta a problemas recorrentes de balanço de pagamentos, estavam quase inteiramente voltadas para o mercado interno até os anos 1960 e nesse aspecto não diferiam das firmas nacionais. Mas isso viria a se modificar de forma dramática durante os anos 1970 como consequência de processos em curso na economia mundial e de mudanças na política comercial brasileira.

A consolidação das grandes redes de filiais de multinacionais norte americanas e europeias deu origem a um forte movimento de racionalização espacial de atividades, do qual resultou, por um lado, a formação de indústrias "globais" – isto é, verticalmente integradas em escala internacional – e por outro, um extraordinário crescimento do comércio entre matrizes e filiais, ou entre filiais. Esse tipo de transação intrafirma se tomava quase dominante no comércio internacional em manufaturas: em fins dos anos 70 cerca

de metade do total das importações americanas envolvia firmas com ligação acionário entre si.

Esse processo de racionalização das atividades industriais dos grandes grupos multinacionais reforçou de modo importante as mudanças observadas ao longo dos anos 1970 e 80 na distribuição mundial do valor adicionado industrial. Essas mudanças resultam principalmente da reestruturação em escala mundial de indústrias "maduras", que se transferem para o Sul inclusive de modo a atender os mercados dos países centrais.

Em uma perspectiva dinâmica e de longo prazo, o potencial de exportação da parte de filiais localizadas na "periferia" semi-industrializada é imenso, pois as estruturas industriais em países como o Brasil, México, Coréia do Sul e Formosa, por exemplo, refletem e, ao mesmo tempo viabilizam a transferência em bases contínuas para o Sul de ramos industriais que vão "amadurecendo" no Norte. Os ramos de maior dinamismo tecnológico não se transferem imediatamente porque sendo ainda intensivos em pesquisa e desenvolvimento carecem da proximidade com os centros produtores de tecnologia, e não encontram vantagens, nesse momento, em se transferir para países cujo atrativo reside em disponibilidade de mão de obra barata ou outros fatores locais específicos.

Existe, portanto, um hiato tecnológico, mas que de modo algum implica em estagnação tecnológica para os "Tigres": os ramos tecnologicamente "menos densos", hoje, se transferindo para estes países já foram os setores "high tech" de alguns anos atrás. Os "tigres" não são líderes, mas desfrutam do melhor da tecnologia apenas com uns poucos anos de atraso e, em vários setores, o atraso diminui com o tempo.

Outro importante fator de mudança no quadro pré-existente foi a mudança nos estímulos dados às exportações de manufaturados pela política cambial e de comércio exterior do Brasil a partir dos anos 1960. Essas mudanças tiveram impacto significativo na reorientação comercial das empresas industriais e, dentre essas, as de capital estrangeiro tiveram desempenho extremamente favorável, talvez por possuírem recursos gerenciais que lhes permitem responder com maior rapidez e flexibilidade a mudanças nas oportunidades de negócios. A participação das filiais de multinacionais nas exportações brasileiras de manufaturados, por exemplo, é de 38%, o que é próximo da média mundial para países industrializados, e mais destacado em setores de maior sofisticação tecnológica. Para o México esta participação é da

ordem de 55% e para Cingapura é superior a 90%. Na verdade se observa de forma mais geral um aumento significativo nas exportações das filiais de multinacionais como proporção de suas vendas: a média mundial era da ordem de 18% em 1966, hoje beira os 40%. Para o Brasil essa propensão quintuplica de 1966 para 1987, quando se aproxima dos 30%, bem mais do que a média para empresas nacionais de iguais atributos. Isto se observa de forma ainda mais acentuada no México. Que esses aumentos se devam a processos de reestruturação industrial em escala global descritos acima, e nos quais as multinacionais jogam um papel fundamental, é inegável. Justamente por este motivo, os incentivos (nem sempre amigáveis) à exportação para as multinacionais têm sido tão bem sucedidos: a política industrial funciona muito bem quando rema a favor da maré e possivelmente apenas nessas circunstâncias. Esses são os fatos.

Em função deste panorama, aqui descrito de forma sumária, é possível qualificar várias afirmativas do professor Magalhães. Em primeiro lugar, a ideia de que um suposto conflito entre matrizes e filiais necessariamente se superpõe aos processos de racionalização de atividades e divisão de trabalho dentro dos grandes grupos multinacionais nos parece equivocada. Uma evidência disso são as vultosas exportações de automóveis para os EUA oriundas de filiais americanas, por exemplo, no Brasil e no México, que refletem um processo de especialização de redes filiais orientado pelas constelações locais de recursos e incentivos e de modo a tirar melhor proveito das oportunidades disponíveis. A ideia do professor de que a maximização de lucros e a busca da eficiência não seja objetivo importante no âmbito dos grandes conglomerados multinacionais é, no mínimo, curiosa.

Também nos parece equivocada a ideia de que as multinacionais terão papel menor no avanço do processo de industrialização brasileiro, tendo em vista o enorme peso do Brasil como potencial receptor de investimento direto estrangeiro, a importância das multinacionais no processo de reestruturação da indústria mundial, e sua importância no parque industrial nacional consolidada desde os anos 1960. Isto é particularmente implausível tendo em vista que os objetivos de longo prazo da política industrial e comercial brasileira parecem apontar na direção de uma crescente integração com a economia internacional.

O mais surpreendente no artigo é, no entanto, a forma superficial com que é apresentada a audaciosa proposta de transplantar o modelo dos “*chaebols*”, os grandes conglomerados coreanos, para o Brasil, que toma como premissa justamente o que

tem se revelado o mais difícil de se conseguir, isto é, a capacidade de gerar tecnologias competitivas no país.

Ora, o nó górdio da definição de uma nova política industrial no Brasil é precisamente como otimizar o processo de criação e transferência de tecnologia tendo em vista as limitações de recursos (humanos inclusive) e os sacrifícios que podem ser impostos à população. Não se trata da habilidade dos técnicos nacionais em (re)produzir determinada mercadoria tecnologicamente avançada, mas do preço a que isto pode ser feito. Não é um problema de engenharia, mas de economia.

Nesse sentido, existem escolhas a exercer no tocante a modelos de acesso à tecnologia, como por exemplo, entre as “joint-ventures” - em variantes do nosso velho conhecido modelo do tripé – ou, alternativamente, o modelo de reserva de mercado. Cada uma dessas estratégias tem os seus custos, que vão desde os danos ao orgulho nacional (por exemplo, o complexo de inferioridade por não deter a “liderança” tecnológica nos setores “de ponta”) até os polpudos subsídios dados pelo governo a setores “estratégicos”, passando pelos custos impostos aos consumidores pelo aprendizado, nem sempre aplicado, da indústria nacional. Em uma sociedade democrática, como a que se tenta construir no Brasil, devem-se explicitar os custos e os benefícios (e bem claramente os beneficiados) em cada um desses caminhos. Só assim as escolhas seriam legítimas. Surpreendentemente, o professor sequer menciona o já combalido bolso do contribuinte quando nos propõe usar o dinheiro público para subsidiar esses “*chaebols*” tupiniquins.