

Multinacionais, globalização e exportações

A empresa multinacional (EMN), além de principal ator, é também roteirista e produtor do processo de globalização. Para se conseguir um papel de destaque na economia mundial é preciso entender como funcionam essas entidades e como o Brasil pode tirar proveito da dinâmica de crescimento destas empresas.

No ano 2000, o investimento direto estrangeiro global atingiu US\$ 1,3 trilhões, dos quais US\$ 240 bilhões vieram para a América Latina e US\$ 33,5 bilhões para o Brasil, ou seja, 2,6% do total. O normal seria algo como 4%, o peso da economia brasileira na economia global.

O Centro de Empresas Transnacionais das Nações Unidas reporta para 1999 a existência de 60 mil EMNs no controle de 800 mil filiais mundo afora. Dentre estas, as 100 maiores, tiveram em 1999 um faturamento da ordem de US\$ 4,3 trilhões sendo que US\$ 2,1 trilhões no exterior. Essas 100 empresas empregavam um total de 13,3 milhões de pessoas, das quais aproximadamente 6 milhões fora de seu país de origem.

Note-se que ao final dos anos 1940 praticamente não existiam EMNs, e em 1993 cerca de 1/3 do comércio mundial tinha lugar entre empresas do mesmo grupo, e outro terço entre EMNs e empresas não relacionadas. Portanto, se em 1993 dois terços do comércio mundial era conduzidos por EMNs, é legítimo afirmar que uma porção dominante, senão a totalidade, do crescimento do comércio internacional na segunda metade do século XX foi gerado pelo advento das EMNs.

Note-se, ademais, que a natureza deste “novo” comércio estava e está ligada à racionalização internacional de atividades dentro das redes de EMNs. A linguagem mais utilizada para se descrever este fenômeno é “globalização”, mas mais correto seria usar, como é comum na academia, “produção internacional”, ou “produção internacionalizada”, algo que temos que entender melhor pois é não muito consistente com “substituir importações com vistas à auto-suficiência”, um velho hábito nosso que resiste ao desuso.

A “produção internacional” se dá quando as EMNs fazem uma transição de uma situação onde funcionam como uma espécie de federação de filiais independentes para uma outra onde a EMN assume uma identidade singular, essencialmente internacional, onde o todo é maior que a soma das partes. Trata-se aí de racionalização administrativa, financeira e tecnológica e não de se destruir ou enfraquecer os estados nacionais ou os vínculos de origem das matrizes, como sugerem algumas teorias

conspiratórias. O fato é que a produção industrial se torna essencialmente um fenômeno internacional, e que a forma cada vez mais dominante de comércio exterior é a do comércio “intra-firma”.

A expressão desses fenômenos no Brasil é muito claramente confirmada pelo Segundo Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil recentemente publicado. Das 11.404 empresas “estrangeiras” (com mais de 10% de participação estrangeira) que responderam o Censo, 9.712 são controladas por não residentes, ou seja, são verdadeiras EMNs.

Para o conjunto maior, de 11.404 empresas, as exportações “intra-firma” vão de US\$ 9,1 bilhões em 1995 para US\$ 21,0 bilhões em 2000. Como as exportações totais do Brasil cresceram US\$ 8,6 bilhões nesses anos, segue-se que o crescimento das exportações “intra-firma” das empresas estrangeiras, que foi de US\$ 11,9 bilhões, “explica” 138% do crescimento das exportações brasileiras de 1995 a 2000!

As exportações brasileiras vinham crescendo 5,4% anuais no período 1995-98 (em índices de quantidade), e daí até maio de 2002, período de vigência do regime de flutuação cambial, o crescimento médio anual foi pouco menor que 7%. Muita gente achava que a desvalorização cambial resolveria o problema, o que claramente não ocorreu. A aceleração da taxa de crescimento das exportações brasileiras passa por diversos temas que antigamente eram agrupados na rubrica “custo Brasil” e também por uma reflexão, que sequer teve início, sobre as EMNs em geral, e sobre as exportações “intra-firma” em particular.