

### III. AS CORPORAÇÕES TRANSNACIONAIS E A ECONOMIA MUNDIAL

A internacionalização da produção, que se superpõe à das trocas internacionais, faz com que os espaços econômicos nacionais não mais coincidam com os espaços geo-políticos e redefinem os antigos princípios da divisão internacional do trabalho. Esse deslocamento da produção é a expressão mais avançada de um movimento novo de integração em escala mundial que abrange não só os países desenvolvidos e em desenvolvimento do bloco capitalista como atinge também os países socialistas. A forma predominante que assume a internacionalização produtiva é a corporação transnacional. Esta unidade reproduz o próprio movimento da internacionalização do capitalismo oligopólico mas sem se confundir com o sistema. Neste sentido, é óbvio que uma CT visa a obter lucros e não a satisfazer os objetivos de desenvolvimento de países semi ou não industrializados. Estes cabem aos Estados-Nação, os grupos e classes que neles dominam os processos políticos e sociais e que realizam alianças com os interesses estrangeiros. Os objetivos transnacionais e os objetivos nacionais estão, assim, em permanente relação conflitiva e os esforços de um subordinar o outro nos vários ramos, setores e campos econômicos, caracterizam em larga medida o período dos anos 60 em diante no qual emergem novos elementos na economia mundial.

O movimento de internacionalização da produção estimula, de um lado, a tendência à constituição de um espaço mundial homogêneo, o que pressiona as economias nacionais a uma rígida organização da produção que passa a ser estabelecida à escala mundial. E, por outro lado, estimula a reprodução das disparidades, ou seja, dinamiza o velho princípio do desenvolvimento desigual e combinado notavelmente ao reter nas matrizes a produção dos conhecimentos técnicos e científicos que são a mola propulsora da produção contemporânea. Revela notar que a internacionalização da produção é o resultado do "esgotamento" dos modos de valorização nacional dos capitais trustificados e das políticas nacionais de defesa

dos mercados internos. As CTs, ao vencerem os protecionismos nacionais e instalarem-se nessas economias, integram ainda mais as políticas econômicas desses países às oscilações internacionais, gerando, em dado período, avanços nos processos locais de industrialização e, em outros, dados os laços mundiais estabelecidos e as alianças com grupos internos, retrocessos de monta em termos de fazer frente às situações de desemprego, de estagnação geral e de enfrentamento dos problemas relativos à pobreza.

As corporações transnacionais produzem e distribuem uma parte cada vez mais importante do volume total das mercadorias criadas no sistema capitalista mundial e geram a maior parte do fluxo internacional de capitais, que controlam por meio de um vasto aparelho financeiro internacional - o que provoca distúrbios nas políticas monetárias e financeiras no âmbito nacional até mesmo de países altamente desenvolvidos. Ora, isso significa que tais oligopólios internacionais constituem os principais agentes do processo de acumulação a nível mundial. A liberalização verificada no sistema mundial, notavelmente nos anos 70, deve-se em larga medida a esses atuais conspícuos protagonistas das forças de mercado. Os países que mais se desenvolveram foram aqueles que incorporaram em maior volume os investimentos estrangeiros; foram aqueles que puseram em prática as estratégias de promoção às exportações, em que se estimulou a atividade industrial com concessões de incentivos, liberalização nas medidas protecionistas, etc. Os anos 70 foram anos em que claramente avançou a tendência à privatização dos fluxos de capitais de empréstimo.

E não há dúvida de que para encorajar a eficiência produtiva e as inovações industriais, o estilo de concorrência levado a efeito pelo segmento transnacionalizado da economia mundial mostrou-se eficaz. Contudo, mostrou-se inteiramente ineficaz na maioria dos países semi e pouco desenvolvidos em atacar os problemas do emprego e da renda e da miséria que assolam esses países. Essas contradições recolocam o papel do Estado no desenvolvimento e na industrialização nacional e, por suposto, o dos grupos e

classes sociais no âmbito de cada país, e recoloca também a ques  
tão da precariedade do quadro institucional mundial.

### 1. As Órbitas Produtiva e Financeira e a Transnacionalização do Capital

A expressão mais avançada da empresa moderna - a forma trustifi-  
cada do capital - tem como área privilegiada, aĩ no em torno do fim do século, os Estados Unidos, já então o centro dominante do capitalismo moderno. Vale a pena reter alguns dos comentários feitos por Tavares na apresentação da obra de John Hobson (1983: X-XIX) sobre as características da grande empresa americana analisada por este autor pelo fato dele chamar a atenção à reunião dos interesses produtivos, comerciais e financeiros (creditícios e especulativos) e pelo fato da apresentadora chamar a atenção para a vocação internacionalista dessa unidade de capital. Há duas forças que operam para levar o capital a agrupar-se em massas crescentes. Uma é de natureza tecno-produtiva: provém da crescente divisão técnica do trabalho e da crescente eficácia na produção. Outra mais importante, são as economias no poder competitivo das grandes empresas: "a propaganda, a comercialização, o monopólio de patentes, o poder de monopsonio sobre os mercados locais de trabalho e de matérias-primas aparecem como outros tan  
tos instrumentos para aumentar as vantagens, as margens de lucro e a capacidade de expansão da grande empresa". Trata-se, assim, sobretudo, de administração e de mercado. No entanto, ainda que distintos a propriedade e a administração assim como empresas, negócios e mercado, o sistema capitalista coloca sobre controle de um único capital um número crescente de atividades. E, à medida que o crédito vai se tornando a força vital dos negócios modernos, a classe que controla o crédito vai se tornando cada vez mais poderosa, dominando funcionalmente a valorização do capital empresarial como um todo, na orientação e crescimento da grande indústria capitalista.

A grande empresa americana, sustenta Tavares, constrói seu poder monopolista sobre caráter intrinsecamente financeiro da associação capitalista que lhe deu origem. "É dessa dimensão, mais do que da base técnica, que se deriva a capacidade de crescimento e de gigantismo da organização capitalista trustificada. Conquista de novos mercados, controle monopolista de fontes de matérias-primas, valorização 'fictícia' do capital, tendência irrefreável à conglomeração, tudo isso está inscrito na matriz originária da grande corporação americana". Na verdade, qualquer tipo de capital trustificado, ao tempo em que amplia a produção em grande escala, amplia a concorrência e a interdependência dos mercados e conduz necessariamente a uma concentração do capital financeiro que não pode ser reinvestido dentro da própria indústria trustificada. Deve expandir-se para fora. Os novos lucros têm que ser transformados em capital financeiro geral e dirigidos para a formação e financiamento de outras grandes empresas. Esta forma de crescimento da grande indústria, a expansão contínua dos lucros excedentes, a obriga a buscar novos mercados externos, por maior que "seja a extensão do espaço nacional monopolizado e protegido pelo Estado Nacional, como era o caso dos Estados Unidos". O que por certo vale para explicar o comportamento da grande empresa britânica, francesa, alemã, japonesa, etc. O sistema financeiro "cumprе a dupla tarefa de unificar a estrutura global do capital e, ao mesmo tempo, de permitir sua diferenciação através da especialização e diferenciação das instituições financeiras" (Conceição e Belluzzo, 1981: 43). Neste sentido vale a pena insistir que, mais do que a base técnica, donde se deriva a capacidade de crescimento e de gigantismo da organização capitalista trustificada, a grande empresa norte-americana construiu seu poder monopolista sobre o caráter intrinsecamente financeiro.

A difusão do padrão industrial norte-americano no pós-guerra é de fato a realização da hegemonia do grande capital norte-americano, a vitória do seu sistema industrial-financeiro. Contudo, por volta de meados dos anos 60, "a implantação de filiais de bancos norte-americanos regenera o circuito completo do capital

financeiro, fora do controle das autoridades monetárias norte-americanas, cuja expansão ou contração passa a pressionar as autoridades locais" (Idem: 44). Esse ponto de inflexão na história nos parece crucial: de um período de conexões nacionais e internacionais entre as órbitas produtiva e financeira dos capitais, com base nacional e regulação institucional internacional, passa-se para o rompimento dessas conexões e para o estabelecimento de um mercado financeiro em escala mundial não regulado por órgãos públicos internacionais. Este mercado coincide com o caráter internacional da produção mas não tem com esse uma conexão direta de causalidade. Depois da ruptura do padrão dólar, "rapidamente substituído por uma cesta das principais moedas que se negociam em escala mundial, foi possível a formação de bancos verdadeiramente transnacionais, tanto no sentido de que escapam ao controle de qualquer autoridade monetária, como no sentido mais profundo de que seu poder de emissão se coloca acima do poder de emissão dos Estados nacionais" (Ibidem: 46). Como se chegou a esse processo novo na economia internacional?

Cabe lembrar que a internacionalização da produção, como aqui entendida, iniciou-se no período de "reconstrução européia", mais ou menos 1947 a 55: os investimentos privados de capitais norte-americanos já estavam presentes desde 46, contudo ganham em magnitude (de ca. de US\$ 700 milhões para ca. de US\$ 2 bilhões ao ano) a partir de 57. Estes capitais, junto com os de ajuda governamental, têm a finalidade precípua de financiar as importações européias dos Estados Unidos (bens e insumos). Ademais, as rendas dos investimentos americanos na Europa eram reinvestidas. O que vai possibilitar a criação de meios de pagamento e resultará na crise do dólar em 1958 (pletora de dólares face as disponibilidades em ouro, conhecido como o "dilema de Triffin"). (Niveau, 1969: 393 e seguintes). Constitui-se, assim, o mercado de eurodivisas, fenômeno distinto dos "offshore banking centers" e da expansão da rede bancária internacional.

"No que concerne à oferta de capitais, ela tem origem sobretudo

no mercado de eurodivisas, particularmente o de eurodólares. Deixando de lado os eurodólares originários dos desvios para o setor privado de uma parcela da ajuda econômica e militar americana, tudo indica que a massa das ofertas é constituída por divisas resultantes das exportações para os Estados Unidos. Pouco importa se são exportações de carne, petróleo, perfumes ou máquinas operatrizes; o fato é que os dólares aplicados por intermédio dos bancos - que, aliás, emprestam mais do que o total que recebem, visto que o jogo do multiplicador atua também a nível internacional - já foram usados para efetuar pagamentos de fluxos reais. Através do mercado de euromonedas, a moeda americana é reciclada, podendo servir, por exemplo, para a aquisição de empresas européias por sociedades americanas" (Michalet, 1984: 238). Assim, a conexão entre internacionalização produtiva e a financeira deita raízes nos anos 50, ampliando-se a partir de então.

As CTs não se alimentam apenas dos financiamentos do mercado de euromonedas, ainda que este seja sua principal fonte. Não se pode esquecer dos créditos efetuados pelas instituições financeiras internacionais (FMI, Banco Mundial, AID, SFI, etc.). Na verdade, as CTs ocupam uma posição de primeiro plano no que concerne à realização dos grandes programas financiados por essas instituições. Mas trata-se de uma via indireta e que passa através dos Estados beneficiários. A questão está em saber até onde vão as influências sobre a escolha final dos investimentos financiados por essas instituições (Michalet, 1984: 236).

A despeito dessas conexões entre uma esfera e outra, cabe reiterar que a esfera financeira não se confunde com a produtiva e possui uma estrutura e dinâmica próprias. A internacionalização bancária pode ser captada em três distintos níveis: (i) no espaço bancário multinacional - define-se como a existência de uma rede de estabelecimentos no estrangeiro e sua análise será semelhante à empresa multinacional; assim, pode-se definir um banco multinacional como um grande banco nacional que possui um controle sobre muitos estabelecimentos em diferentes países; os bancos se

refinanciam no mercado interbancário local e internacional e é por meio deste último que se contactam os espaços bancários multinacional e transnacional; (ii) no espaço bancário transnacional - espaço no qual se desenvolvem as operações financeiras que escapam a uma regulamentação nacional ou internacional; trata-se do conjunto de fluxos de capitais entre centros financeiros internacionais (filiais ou matrizes dos bancos), isto é, no mercado interbancário internacional, e que funciona em eurodivisas; o espaço multinacional interfere no transnacional na medida em que a participação no sistema bancário transnacional exige de maneira eventual, mas não obrigatória, uma correlação nas praças financeiras européias ou nos centros off-shore; (iii) no espaço intrabancário - é formado pelo conjunto de operações de pagamento e financiamento efetuados entre a matriz e as próprias unidades bancárias; essas operações realizam-se entre instituições localizadas em vários países; o espaço intrabancário, na medida em que combina o multinacional e o transnacional, converte-se na peça chave de todo o edifício financeiro atual, tanto no âmbito de um banco determinado, como no âmbito do sistema privado bancário global (Michalet, 1981: 31-34). Tem-se, assim, a circulação dos capitais em escala mundial integralmente controlada por um número reduzido de bancos que formam um oligopólio com a característica especial de que seus membros se encontram ante relações de competição-cooperação.

Desta feita, entrelaçam-se e correm paralelas forças produtivas e financeiras que operam em escala mundial. As CTs financeiras apoderam-se dos capitais disponíveis em escala mundial e criam ou expandem mecanismos e instituições próprios. As CTs industriais efetuam o deslocamento da produção a nível mundial, estendendo as relações salariais, generalizando certas formas de organização e de consumo ao mesmo tempo que as matrizes centralizam as atividades em pesquisa e desenvolvimento, o que lhes permite manter uma posição monopolista na repartição dos lucros.

O avanço indiscutível das CTs, financeiras e industriais, repre-

senta uma remodelação do velho caráter livre-cambista a despeito dos protecionismos, quando não, por causa deles. Livre-cambismo hoje denominado de neo-liberalismo, e de modo acertado, pois trata-se de um mundo organizado não mais a partir do comércio e de uma nação hegemônica, não mais a partir de moedas igualadas com referência a um padrão único e fundado na credibilidade de reservas físicas, mas, trata-se de um mundo que se organiza a partir da produção e das finanças transnacionalizadas, a partir de blocos econômicos e que tem no dólar o equivalente geral que permite a "consolidação do provisório", segundo a bela expressão de P. Singer.

O neo-liberalismo marca, há mais de uma década, sua presença na economia mundial, obrigando todas as nações aos mais enérgicos ajustes. Aos poucos que ingressaram nessa nova ordem econômica mundial restou, logo após a sincronização mundial da crise (1980-82) os frutos amargos das dívidas do provisório consolidado. Senão, vejamos.

Do ângulo dos fluxos líquidos financeiros com prazo superior a um ano, cabe notar o seguinte: (i) os empréstimos oficiais para os países em desenvolvimento, entre 1970-72 e 1979-81, reduziram-se de 43% para 36%, ao passo que os empréstimos privados (inv. direto, empréstimos bancários, créditos para exportação, etc.) cresceram de 57% para 64%; especificamente: os investimentos diretos caem de 18% para 13% enquanto que os empréstimos bancários e créditos para a exportação sobem de 21% para 36%; (ii) os pagamentos efetuados pelos países em desenvolvimento aos credores oficiais somaram US\$ 33 bilhões em 71 e US\$ 131 em 82; e aos credores privados: 57 bilhões em 71 e 495 bilhões em 82. No diminuto espaço de tempo de uma década, os haveres dos bancos transnacionais sobre um pequeno número de países em desenvolvimento tornaram-se superiores ao estoque de inversões diretas das CTs em todos os países em desenvolvimento (UNCTC, 1983: 24-27).

## 2. Estoques e Fluxos de Investimentos Diretos no Exterior

O número enquanto tal de CTs e de suas filiais nada diz sobre o sistema econômico mundial. No entanto, há certas informações que, exatamente por suas magnitudes, intrigam a qualquer observador e incitam-no a pensar na capacidade analítica dos esquemas disponíveis. Esse é o caso da evolução do número de filiais das CTs.

É claro que se pode duvidar do significado da importância quantitativa das CTs caso não se efetuar as conexões entre os elementos dos processos e buscarmos, assim, uma causalidade ou o impacto econômico e social.

O fato de que o fenômeno das CTs existe há mais tempo e que sua tendência atual é a de se desenvolver, não indica grande coisa em relação ao poder de negociação das CTs face aos consumidores, aos governos ou aos sindicatos nacionais (Franko, 1983: 52). Ademais, mesmo se aceitarmos que entre 1880 e 1920 assistimos o nascimento e o desenvolvimento do tipo de atividade que predomina na atualidade: "quer dizer, a criação de sucursais estrangeiras pelas empresas produtoras já existentes em seus países de origem" (Dunning, 1983), - mesmo assim, o fato do número de filiais passar de cerca de 1.500 antes da Segunda Guerra para 3.300 novas filiais nos 15 anos subsequentes ao conflito bélico, somando (admitimos) mais de 4.800, e que esse número salta para mais de 27 mil em 1971 e daí pula para cerca de 98 mil, parece que estamos frente a alguma coisa que sofreu a velha metamorfose da quantidade em qualidade. Certamente uma tal quantidade de filiais está relacionada a graus variáveis de expansão das atividades no estrangeiro como, por exemplo, ao número de filiais que cada matriz controla (em 1980, 382 grandes corporações industriais controlavam cerca de 25 mil filiais), no entanto esses mesmos graus indicam uma dependência crescente das matrizes das atividades no estrangeiro, atividades que envolvem ativos físicos e financeiros, vendas, tecnologia e gerenciamento, e que se diferenciam porque

Tabela 14 - Número de Filiais de CTs

MATRIZ	FILIAIS	CRIADAS ANTES DE 1914	CRIADAS ENTRE 1920 E 38	CRIADAS ENTRE 1946 E 61	EXISTENTES EM 1961	EXISTENTES EM 1971	EXISTENTES EM 1980
Estados Unidos		122	614	2.009	2.745	-	33.000
Inglaterra		60	217	684	961	-	24.000
Europa Oc. Continental		167	361	609	1.137	-	21.000
TOTAL		349	1.192	3.302	4.843	27.300	98.000

PONTES: Filiais criadas: Dunning, 1983, Tabelas 3, 4 e 5

Filiais existentes: em 1961, Dunning, J. (simples soma)

em 1971, Relatório da ONU, apud Michalet (1984: 35)

em 1980, UNCTC, 1983: 73: informações aproximadas.

foram incrementados e, portanto, pelo menos mudaram de forma. É essa mudança que cabe assinalar.

No que respeita ao estoque de investimento estrangeiro observa-se, à luz das informações constantes na Tabela 15, que a destinação do mesmo sofreu brusca mudança no pós-guerra: da direção países desenvolvidos para em/ou subdesenvolvidos à direção dos capitais intradesenvolvidos e destes para os outros países/regiões. Por outro lado, admitida a idéia de que nesse período a internacionalização da produção avançou extraordinariamente e mais, de que os fundos financeiros para tal não têm mais necessariamente recursos enviados pela matriz e tampouco recursos captados no país de origem, torna-se difícil afirmar que os países de origem dos investimentos sejam, nas proporções indicadas pela tabela realmente aqueles países mencionados; pode-se perfeitamente admitir que os mais de 7% dos investimentos oriundos da Suíça até 1978 dizem respeito a empresas norte-americanas ou canadenses ou inglesas; o mesmo vale para outros países. Esse deslocamento do capital face a sua origem territorial-política é uma das manifestações da internacionalização.

Atendo-nos à mudança da destinação das inversões diretas, poder-se-ia indagar: as teorias que buscam explicar o movimento de mercadorias e capitais entre o centro e as periferias elaboradas antes da Segunda Guerra Mundial dão conta da mudança de direção da alocação dos estoques de capitais estrangeiros? Certamente que não, como vimos no capítulo 1, item 2.

Vejamos algo em relação aos fluxos. O que se quer apontar consta já na Tabela 7 mas de uma maneira um tanto cinzenta. É o seguinte: a partir de 79 e 80 os Estados Unidos converteram-se nos principais receptores de investimentos diretos estrangeiros. Os fluxos de investimentos estrangeiros diretos oriundos das economias de mercado desenvolvidas passaram de 12 bilhões de dólares correntes em 1970 para 47 e 42 bilhões em 1979 e 1980, respectivamente. Os Estados Unidos respondiam por 63% do total em 1970,

Tabela 15: Estimativa do Total de Investimentos Estrangeiros Diretos por País (Região) da Origem e de Destino

INVESTIMENTO DIRETO (ESTOQUE)	1914	1938	1960	1971	1978
<b>A. Países de Origem</b>					
Estados Unidos	18,5%	27,7%	52,0%	51,7%	43,5%
Inglaterra	45,5	39,8	17,1	14,8	11,9
Alemanha	10,5	1,3	1,3	4,6	8,2
França	12,2	9,5	6,5	4,6	3,9
Itália	8,7	13,3	3,2	1,9	0,9
Países Baixos	-	-	7,9	2,5	6,1
Suíça	-	-	3,2	5,9	7,2
Japão	0,1	2,8	0,8	2,7	6,9
<b>TOTAL (US\$ Correntes)</b>	<b>14,3</b> milhões	<b>26,4</b> milhões	<b>63,1</b> bilhões	<b>160,3</b> bilhões	<b>386,2</b> bilhões
<b>B. Países/Regiões de Destino</b>					
<u>Desenvolvidos</u>	<u>37,2%</u>	<u>34,3%</u>	<u>67,1%</u>	<u>65,2%</u>	<u>69,6%</u>
Estados Unidos	10,3	7,4	13,9	8,4	11,7
Canadá	5,7	9,4	23,7	16,8	11,9
Europa Ocidental	7,8	7,4	22,9	28,5	37,7
Outros Países Europeus	9,9	1,6	-	-	-
Austrália e África do Sul	3,2	8,0	6,6	10,0	6,6
<u>Em e Subdesenvolvidos</u>	<u>62,8</u>	<u>65,7</u>	<u>32,3</u>	<u>30,9</u>	<u>27,8</u>
América Latina	32,7	30,8	15,6	17,8	14,5
África	6,4	7,4	5,5	5,3	5,1
Ásia	20,9	25,0	7,5	4,7	7,0
<b>TOTAL (US\$ Correntes)</b>	<b>19,3</b> milhões	<b>24,3</b> milhões	<b>54,3</b> bilhões	<b>166,3</b> bilhões	<b>361,0</b> bilhões

FONTE: Dunning, 1983, Tabelas 1 e 2

por 52% em 1979, quando, em 1960, respondiam por 72%. Já os investimentos estrangeiros diretos nos Estados Unidos, que representavam 15% em 1960, passaram para 20% em 1970 e 44% em 1979. "Durante longo tempo os Estados Unidos foram a principal fonte de investimento sendo hoje também o maior receptor desse fluxo. Esta mudança de papel dos Estados Unidos constitui o evento mais significativo no padrão de fluxos de investimento estrangeiro di reto" (UNCTC, 1983: 18). Pode-se inferir que: (i) os investimentos diretos estrangeiros participaram da expansão da economia no pós-guerra, participaram como produto da internacionalização herda do e como agente ativo na propagação da internacionalização; en tr ar am no desenvolvimento aqueles países onde penetrou e/ou se expandiu o capital forâneo - os NIC's, expressão maior dos "develo pings" são, de fato, um pequeno número de países, e por isso mesmo, expressam o poder de propagação do sistema mundial; (ii) com a crise, os investimentos buscaram as "zonas" de renovação científico-tecnológica, no caso Estados Unidos Ocidental (no Japão a penetração parece ser mais recente e adquire outras formas que não implicam em inversões fixas mas mais em acordos de trans fer ên ci as tecnológicas, etc.).

No que comporta a cobertura e a mensuração das atividades das CTs nunca é demais chamar a atenção para a precariedade dos dados e de sua pertinência em indicar o processo de internacionalização que aqui se quer apontar. Em virtude da variedade de meios a disposição das e criadas pelas CTs para expandir suas atividades, e em virtude das falhas estatísticas evidentes, as informações referentes aos investimentos estrangeiros diretos não reve lam a extensão da participação dessas empresas nos países recep tores em dado momento. Mais detalhadamente: o investimento dire to deveria incluir tanto as aplicações diretas de capital (sob a forma de capital acionário e de empréstimos) de uma para outra filial como os lucros reinvestidos, o que muitos países não fazem. Ademais, não se possui estatísticas relativas às novas for mas de participação ("non-equity forms of association").

Há autores (como Franko) que solicitam calma ao se examinar as estatísticas relativas aos investimentos diretos e a sua evolução no sentido de não superestimar seu impacto na atualidade. Não obstante, ainda que a relação entre investimentos diretos norte-americanos no estrangeiro e o PIB deste país foi, entre 1914 e 1968, praticamente o mesmo (ca. de 7,5%) e a taxa média de crescimento do número de filiais entre 1900/1919-1959/67 também praticamente a mesma (7,5% e 8,6%), ainda assim, tudo leva a crer que durante os anos 70 o crescimento da internacionalização da produção foi extraordinário e adquiriu um significado novo.

Levando-se em conta que os fluxos de investimento direto não constituem senão uma fração dos investimentos estrangeiros - estes, de fato, são financiados pelos reinvestimentos e pelos empréstimos tomados nos mercados locais e internacionais - pode-se dizer que o crescimento dos ativos é mais significativo do que o crescimento das CTs. Ademais, considerando-se as sete principais economias do OCDE vemos que a taxa de crescimento da formação bruta de capital fixo das CTs em seus respectivos países passou de 7% ao ano entre 1960-73 para 1,9% entre 1974-79. Tudo se passa como se as firmas dos países mais industrializados tivessem trocado o freio das taxas de crescimento das economias nacionais por um crescimento de suas atividades no estrangeiro. Em suma, a crise parece haver estimulado o processo de multinacionalização (Michalet, 1983: 68 e 69).

Se o atual processo de internacionalização da produção tem uma forma distinta das fases anteriores do pós-guerra, tudo leva a crer que nesse período ele apresenta dois momentos distintos: um, que vai do pós-guerra até mais ou menos por volta de 1973, primeiro choque do petróleo, e outro que se inicia a partir daí. E, poderíamos arriscar, um terceiro momento que está se constituindo agora, nos anos 83/84, com esboços visíveis no soerguimento das economias americana e dos países do Mercado Comum. Mas, detenhamo-nos por ora na fase da crise, 1974-82. A Tabela 8 indica uma elevação considerável da transnacionalização da produção

mundial, expressa principalmente pelas vendas e pelo emprego. Trata-se de dados referentes às 382 maiores corporações industriais que possuem cerca de 25 mil filiais. A coluna "valor médio" da tabela revela que essas corporações concentram-se em certos setores de tecnologia mais intensiva (eletrônica, transporte, maquinaria, petróleo) e que os valores médios realizados no estrangeiro são bem superiores àqueles dos países de origem.

Tabela 16 - Dados Agregados de Vendas, Ativos Líquidos (Net Assets), Lucros Líquidos e Emprego das Maiores Corporações Industriais

ITEM E ANO	TOTAL (1)	ESTRANGEIRO (2)	(2)/1	VALOR MÉDIO(*) (2)/1
Vendas (U\$M)				
1971	625.630	107.004	17	30
1976	1.431.470	345.589	24	35
1980	2.738.632	713.991	26	40
Ativos Líquidos (U\$M)				
1971	315.753	36.069	11	31
1976	537.759	63.865	12	29
1980	908.662	89.925	10	33
Lucros Líquidos (U\$M)				
1971	29.337	4.686	16	49
1976	58.161	9.935	17	43
1980	112.049	19.118	17	53
Emprego (Unidades)				
1971	19.627.756	2.922.898	15	39
1976	23.394.982	4.644.423	20	43
1980	25.496.908	5.777.074	23	46

FONTE: UNCTC, 1983: 48 e 366-371.

(\*) Valor Médio = valor total/nº de CTN; no caso dos empregados: nº de empregados/nº de CTN.

Vale a pena ponderar algumas das informações constantes na Tabela 16. As 382 corporações líderes, com mais de 25 mil filiais, venderam, em 1980, mais de 2,7 bilhões de dólares, o equivalente

a 28% do produto bruto de todos os países de economia de mercado; empregaram mais de 25 milhões de pessoas, isto é, cerca de 25% do total que trabalha na indústria nas economias desenvolvidas de mercado. O montante das vendas totais dessas corporações tem crescido de modo extraordinário através das filiais, o mesmo acontecendo com o crescimento do emprego a despeito de os ativos líquidos das filiais terem permanecido praticamente os mesmos. As vendas das filiais japonesas, por exemplo, representaram 22% em 1971 e 40% em 1980.

A essas mudanças nos estoques e nos fluxos dos investimentos estrangeiros diretos cabe acrescentar algumas indicações sobre as mudanças setoriais desses investimentos.

Os dados da Tabela 15 assinalam para um certo perfil setorial dos investimentos até a Segunda Guerra Mundial, o qual corresponde ao predomínio de um certo tipo de CT (ver adiante). Agricultura, minas e petróleo perfaziam mais de 2/3 das inversões diretas até antes do conflito. Ainda por volta dos anos 50 esses setores detinham mais de um terço do estoque dos investimentos diretos no estrangeiro. Mas, já por essa época, a indústria detinha quase metade dos mesmos, sendo que os restantes 20% distribuíam-se pelos setores de comércio, finanças e seguro. Por volta de 1978 as aplicações na agricultura e atividades extrativas é menor do que 20% e na indústria anda em torno de 40%. Isso indica que houve um extraordinário crescimento do setor de serviços, dentre os quais destacam-se os setores bancários e de seguros.

Cabe notar que essa redistribuição setorial dos estoques e fluxos, particularmente no que tange ao setor de serviços, reflete mudanças na estrutura das economias dos países em que isso ocorreu. Por certo que essas mudanças estão associadas às atividades das CTs. A expansão destas, notadamente no setor industrial, implicou na expansão diversificada dos serviços de suporte no estrangeiro sob a forma de finanças, seguros como também de marketing e de distribuição de seus bens e serviços.

As mudanças setoriais no estoque de investimento direto no estrangeiro nos países em desenvolvimento, entre 1960 e 80, são semelhantes às aquelas verificadas nos países desenvolvidos. Despontam os setores de química, "engineering" e agroindústrias (produtos alimentícios). Essas informações respaldam em larga medida que o processo de desenvolvimento é, de modo crescente, desenhado de acordo com a dinâmica do conjunto das CTs.

### 3. As Novas Formas de Participação das CTs e o Potencial Científico e Tecnológico Nacional

As operações estrangeiras das CTs podem ser representadas pela expansão horizontal e vertical de suas atividades. Não estamos pensando aqui nas antigas firmas exportadoras, tipo Liga Hanseática, Cia. de Navegação das Índias, etc., que pertencem ao capitalismo mercantil. Ainda que representem o primeiro passo na internacionalização comercial não fazem parte da lógica da internacionalização do processo produtivo (Michalet, 1984: 178). Aqui partimos dessa última. Neste sentido, integração horizontal quer dizer que as filiais tendem a ser uma réplica, no todo ou em parte, das atividades da matriz, produzindo os mesmos ou semelhantes produtos para seus respectivos mercados. Constitui-se, na verdade, numa alternativa às atividades exportadoras para aqueles mercados. Podem ser descritas como empresas multidomésticas: ainda que as filiais possuam elevado grau de independência, o planejamento, a produção e a tecnologia, a estandarização dos produtos e marcas, os planos financeiros, etc. são bastante centralizados. Bom exemplo é o setor de alimentos e bebidas (UNCTC, 1983: 49).

Convém talvez distinguí-las daquelas CTs "primárias". Estas situam-se no setor primário (minas, petróleo, trustes bananeiros, etc.) e constituem a primeira forma de internacionalização da produção: sua função é a de fornecer matérias-primas, energia e gêneros alimentícios às economias industriais. Elas se inserem na lógica das importações, tal como descrita por Ricardo e Marx.

Increvem-se, pois, no quadro tradicional da divisão internacional do trabalho. Certamente os dados sobre estoques de investimentos constantes na Tabela 15, item B, países em e subdesenvolvidos, dizem respeito a esse tipo de CT. As empresas multinationais pressupõem um deslocamento do processo de produção, assemelhado ao existente no país de origem das filiais, fenômeno que só vem a acontecer, em escala apreciável, nos anos 60.

Por outro lado, a integração vertical ocorre quando filiais estrangeiras suprem a matriz ou vendem seus produtos. Essa integração assemelha-se às atividades das CTs "primárias" acima descritas; no entanto, a internacionalização ocorre - impulsionada pelo caráter industrial - quando entre as filiais trocam-se insumos e produtos, sob a supervisão e participação da matriz. O que as caracteriza hoje é a fragmentação do mundo em mercados separados que exige operações que levem em conta uma perspectiva global. Neste sentido há uma globalização da produção de uma CT. O momento mais avançado desse processo reside na criação de redes verticais integradas de filiais. Passa-se, assim, da integração vertical característica do padrão industrial norte-americano do pós-guerra (matriz-filiais) para a criação de certo número de redes verticais integradas de filiais (filiais-filiais). A matriz regula a alocação de recursos ao nível mundial segundo as diversas vantagens nacionais em que operam as filiais. Exemplos: os setores da indústria automobilística, eletrônica, relógios, equipamentos elétricos pesados e equipamentos para a construção (UNCTC, 1983: 49 e 50).

Cabe notar que esta globalização da produção foi possível pelo desenvolvimento nos meios de transporte e de comunicações; foi encorajado pelo desenvolvimento tecnológico nos processos industriais que levaram a ganhos de escala. Assim, a transnacionalização da produção mobilizou enormes fundos para financiamento e induziu a modificações tecnológicas e à expansão da lógica industrial. Por certo que a expansão das CTs não radica exclusivamente em suas capacidades microeconômicas de cunho técnico (redu-

ção de custos, ganhos de escala, etc.) mas também em sua capacidade financeira (aquisição de empresas existentes no mercado fó-râneo, investimentos "previstos" ou seja investimentos que se adiantam à concorrência). O certo é que se no pós-guerra a capacidade financeira das CTs americanas constitui-se no fator de re-levo na internacionalização, hoje, na época da crise e nas tenta-tivas de sua superação (ao menos nos países mais desenvolvidos), a essa capacidade deve juntar-se a capacidade tecnológica, last but not least, a capacidade de tratar com o protecionismo dos Estados-Nação, a qual, aliás, é também uma das razões da transna-cionalização da produção.

Das formas, digamos assim, clássicas de participação do capital estrangeiro nos países receptores - investimento direto que im-plicava no controle da gestão da empresa e investimento em car-teira (portfolio), simples aplicação financeira - passa-se, de modo crescente, a novas formas de participação que geralmente não implicam em controle acionário nem necessariamente em aplicação financeira. A joint venture - hoje mais desenvolvida - está a meio caminho. Ela implica na participação paritária de duas ou mais partes na qual se mesclam os mais variados tipos de partici-pação (financeira, capital-mercadoria, cessão de tecnologia, ces-são de espaços econômicos). Contudo, há outros arranjos contra-tuais como o "licensing", "management contracts", "franchising", "turnkey operations", "international subcontracting", que são an-tes de tudo transações comerciais e não investimentos diretos, uma vez que não envolvem interesses de propriedade a longo pra-zo. Outra modalidade, só que há mais tempo em uso, é o comér-cio intra-firma.

A internacionalização da produção desempenha, assim, um papel fun-damental na estrutura do comércio mundial. O desenvolvimento das atividades das CTs transforma a natureza dos fluxos de mercadorias. Uma proporção crescente será composta por movimentos in-ternos às CTs, embora continuem formalmente a ser registrados co-mo fluxos internacionais, pelo simples motivo que atravessam as

fronteiras geográficas. Entre 1967 e 1971, a taxa de crescimento anual médio do investimento direto superou a das exportações em três países: EUA, Alemanha e Japão. Resultou daí um aumento da parcela do comércio interno às CTs no comércio global destes países. Conseqüentemente, o que se torna significativo é não tanto o fluxo internacional do comércio mas os intercâmbios que se formam no espaço das CTs, resultantes das exportações das matrizes para as filiais e das filiais para as matrizes, aos quais se devem adicionar as trocas recíprocas entre filiais da mesma empresa (Michalet, 1984: 41).

A participação do comércio exterior no total das exportações dos países sede das 329 maiores corporações industriais foi de 33% em 1977. Caso considerarmos os setores segundo a classificação tripartite de elevada, média e baixa intensidade de pesquisa, verifica-se que esse comércio prepondera naqueles setores industriais de elevada intensidade em pesquisa (equipamentos de escritório, incluindo computadores; petróleo, elétrico-eletrônico, química e farmacêutica) e naqueles de média intensidade de pesquisa (equipamentos industriais e agrícolas; veículos a motor e seus componentes), mas igualmente em alguns setores de baixa intensidade de pesquisa (bebidas, têxtil e couros) (UNCTC, 1983: 383).

As razões do surgimento dessas novas formas de associação ("non-equity forms of association") residem nas possibilidades abertas pelo desenvolvimento científico-tecnológico, que pode em parte prescindir do deslocamento físico das empresas e que avança de modo superconcentrado em dois ou três países do mundo; mas residem, também, de um modo geral e em termos muito simples, no entrelaço das forças das CTs (que visam ganhar/ampliar mercados, explorar vantagens específicas de certos países vis-à-vis outros, aproveitar os privilégios fiscais e creditícios, etc.) e dos Estados-Nação receptores (que visam regular a participação dos investimentos e a ação das CTs segundo certas diretrizes internas). Tudo leva a crer que no período pós-guerra há duas fa-

ses nesse entrechoque: uma, durante os anos 50 e 60, no qual há um confronto de forças e caracteriza-se pelas nacionalizações (minas, prospecção e refino de petróleo, etc.); outro, meados dos anos 70 em diante, no qual buscam-se novos ajustes entre os atores (contratos de longa duração, por exemplo, na exploração da bauxita, cobre, ferro, petróleo; novos regulamentos em relação às remessas de lucro, dividendos, etc.). Com o intuito de precaver-se dos riscos, CTs e governos tendem a montar complicados protocolos de dependência mútua que, de fato, têm levado a maioria dos países a uma maior dependência da economia internacionalizada.

Esses esquemas, por sua vez, acabam por situar-se num outro, mais amplo ainda, do qual são a um só tempo resultados e condições. Apenas para ilustrar basta dizer que os países em ou não desenvolvidos, cujas riquezas consistem na exploração agrícola, de minas ou de petróleo e cujos governos nacionalizaram filiais, foram obrigados a tomar empréstimos no mercado financeiro internacional. As pressões oriundas das dívidas crescentes, notadamente após 73, e a necessidade de elevarem suas exportações para obterem divisas, levaram esses governos a renegociarem com as CTs produtivas. Face a esses tipos de riscos as CTs passaram a pressionar os Estados a contratos de longa e média duração, à formação de joint-ventures e, mais recentemente, desenvolveram o que antes se denominou de as novas formas de associação.

Deve-se, por fim, chamar a atenção para o fato de que o processo de deslocamento da produção não pode ser dissociado da transferência de tecnologia, o que se dá, de modo predominante ainda que não exclusivo, através das CTs. Os conhecimentos científicos e tecnológicos, enquanto objeto de transação, embora atravessem as fronteiras nacionais, permanecem no espaço econômico interno da CT. Assim, a internacionalização da tecnologia obedece a um duplo movimento: (i) tendência à homogeneização do saber e das técnicas, independentemente do desenvolvimento desigual das economias e da reprodução desigual do acesso ao conhecimento; e

(ii) há várias formas de transferência de tecnologia que emergem como novas formas de participação das CTs nos países semi-industrializados. Desse modo, a comercialização de tecnologia constitui-se numa forma nova de comercializar e de acentuar a transnacionalização. As grandes empresas são o produto mais acabado do processo de internacionalização produtiva e financeira e, ao mesmo tempo, o agente mais ativo da transnacionalização atual - seja nos países em desenvolvimento, países não desenvolvidos, países industrializados, seja nos socialistas. A dispersão em escala mundial de parte do sistema produtivo corre junto com a centralização dos fundos financeiros para o desenvolvimento de novos processos, produtos e técnicas o que, se de um lado torna os países interdependentes, de outro, acentua as assimetrias. Nesse quadro, há que se incluir ainda o potencial científico e técnico no país, cuja mobilização não pode ser dissociada de uma política industrial.

Este potencial, de acordo com Michalet (1984: 220 ss) é formado por um estoque de ativos que reveste três formas principais: os centros de pesquisa, o pessoal de alta qualificação e as estruturas industriais. Esse estoque expressa a capacidade de se obter avanços tecnológicos, notadamente nos segmentos de ponta. O pôr-em-marcha essa capacidade é uma função de formulação e implementação de políticas industriais baseadas no aludido estoque e que articule os interesses entre o Estado e os grupos industriais. O grau de autonomia da nova interdependência é função, simultaneamente, dos recursos nacionais, da posição da economia nacional no sistema mundial e das relações com seus segmentos dentre os quais destaca-se o segmento transnacionalizado.

No caso específico do Brasil, o Estado defronta-se com uma economia altamente internacionalizada e, em parte, seu potencial científico e técnico o é. Senão, vejamos. A participação das CTs na indústria brasileira em 1977 era, para todos os setores, de 33% do capital fixo, 44% nas vendas e 38% no emprego. No setor de máquinas a participação alcançava 51% no capital fixo, 59% das

vendas e 54% do emprego; no setor de produtos elétricos a participação era de 86%, 79% e 83%, respectivamente. Ora, como a participação das CTs tende a aumentar sob a forma "non-equity" (arranjos contratuais) e sob a forma de comércio intra-firma, pode-se supor que é difícil a adoção de políticas de mobilização científico-técnica de cunho nacional totalmente autonomizante. Resta partir realisticamente da transnacionalização presente no parque industrial e da existência de um segmento transnacionalizado no sistema econômico mundial. Na verdade, as coisas são ainda mais complicadas. Mesmo partindo de uma posição realista, toda e qualquer tentativa de avançar na industrialização contemporânea - como aviação e eletrônica - supõe uma posição ideológico-política sustentada pelo Estado. Um exemplo. "O principal problema identificado neste estudo, para uma política de informática, é que novas empresas de países em desenvolvimento, e até mesmo de países desenvolvidos, não conseguem entrar ou se manter em seu próprio mercado sem que o governo adote medidas que limitem a dominação de grandes empresas multinacionais nestes mercados" (Bastos Tigre, 1984: 179). Por outro lado, mesmo uma participação nacional majoritária em subsidiárias de CTs não representa necessariamente um controle local sobre as políticas e operações da firma tampouco facilita a transferência de tecnologia. A formação de joint-ventures entre empresas nacionais e estrangeiras no setor de informática não foi encorajada nem pela Capre nem pela SEI no Brasil. As estratégias em relação à venda de tecnologia dependem do padrão de conduta da CT: uma CT segue a via de um estrito controle sobre as decisões das subsidiárias a esse respeito, já outras, mais descentralizadas, adotam um controle mais flexível. Com estas últimas certamente será mais fácil entabular negociações e obter a cedência de tecnologia.

Contudo, seja a propósito deste aspecto seja a propósito de outros (fabrico de equipamentos de processamento de dados, etc.) o governo precisa criar medidas que estimulem e favoreçam a utilização de tecnologia nacional. "Várias opções de política estão abertas ao governo, tais como a restrição do fluxo de tecnologia

estrangeira enquanto as empresas locais desenvolvem produtos alternativos, ou permitir apenas a compra de determinados módulos tecnológicos ou componentes-chaves, deixando o projeto do produto completo para ser feito no país" (Bastos Tigre, 181).

Deve-se ressaltar que a política industrial brasileira apresenta um caráter altamente específico e seletivo: reserva de mercado em segmentos de informática (mini, micro e médio computadores), política específica em segmentos do mercado de aeronáutica (aviões de porte reduzido com tecnologia italiana) e no mercado de armas - o que revela uma estratégia nacional de integração seletiva mais forte em alguns dos mais avançados ramos da indústria e comércio mundiais. Na verdade, a impressão que se tem é a de que no Brasil edificou-se um modelo de industrialização calcado na tríplice Aliança, que explora dinamicamente seu potencial assente em linhas de força transnacionalizante e estatizante sem, contudo, ter sido até agora capaz de encaminhar em alguma medida os problemas sociais e políticos crônicos.

Do ângulo dos países capitalistas semi e pouco desenvolvidos acontece o mesmo; agravado pela tendência a uma concentração desse estilo de desenvolvimento em alguns países apenas. Senão, vejamos. Do total das inversões diretas no setor industrial nos 16 países mais importantes do bloco capitalista não-desenvolvido, o Brasil, em 1980, havia abocanhado cerca de 46%, seguido pela Indonésia com 15%, México com cerca de 13%, Singapura com 6%, Índia com outro tanto, Coreia com 3%, etc.; a participação no produto industrial dos países semi e pouco desenvolvidos de apenas cinco países foi, nessa mesma data, de mais de 60% (Brasil com quase 19%, Coreia e Índia com 12%, México com quase 11% e Argentina com menos de 8%). Resultado, no caso do Brasil: a produção de bens de capital satisfaz atualmente mais de 80% da demanda local e o país tornou-se um importante exportador de manufaturados. Por outro lado, a participação das CTs nas exportações de produtos básicos alimentícios e matérias-primas agrícolas dos países pouco desenvolvidos oscila entre 70 e 90% - bens que predominam

no intercâmbio da esmagadora maioria dos países subdesenvolvidos.

Dessa feita, de um lado a internalização produtiva e financeira rompeu com o tipo de dependência de alguns países à século XIX, criando um outro tipo à desenvolvimento associado; de outro lado, a dependência antiga permite, via controle das exportações de bens não-manufaturados, e persiste para a esmagadora maioria dos países. Seja de um jeito seja de outro, as CTs são hoje as protagonistas principais da contemporaneidade desses países - para alguns, poucos novamente, esse papel chave é compartilhado com o Estado e alguns grupos oligopolistas locais que, aqui e acolá, intentam desenvolver o potencial científico e tecnológico nacional.