

O Papel das Multinacionais

João Paulo de Almeida Magalhães

Winston Fritsch e Gustavo Franco, em artigo no JB de 24/9/88, partem em defesa das multinacionais, atacando artigo meu sobre o assunto. Seus argumentos se baseiam em dois trabalhos recentes de autoria de ambos: *Investimento Direto Estrangeiro: tendências globais e perspectivas para o Brasil* e *Brazilian External Adjustment: the role of foreign direct investment*. Recapitulemos.

Sustentei que o modelo de substituição de importações esgotou suas potencialidades. Para continuar a crescer O Brasil deve se lançar em força nos mercados dinâmicos internacionais de manufaturas intensivas de capital e tecnologia. Até aí dois autores concordam comigo. A divergência surge quando sustento que nesse novo modelo as filiais das empresas multinacionais (EMN) instaladas no Brasil não podem desempenhar papel relevante porque, para isso, teriam de concorrer com suas matrizes. Aceito, todavia, que no caso de as EMNs se comportarem (conforme pensam alguns e os dois autores entre eles) como transnacionais, a objeção desapareceria. Isso porque os investimentos destas seriam feitos levando em conta estritamente a lucratividade e o Brasil teria, nesse caso, a mesma possibilidade de recebê-los que o país sede. Duvidei desse comportamento transnacional afirmando que a maximização dos lucros não era o único, nem muitas vezes o principal objetivo dessas empresas.

Os autores acharam "curiosa" tal afirmação e esse aspecto deve ser examinado preliminarmente por constituir ponto básico da minha análise. Limite-me a assinalar que em simpósio recente sobre o tema, realizado nos Estados Unidos, um dos participantes resumiu pesquisa feita em firmas japonesas segundo a qual o retorno sobre os investimentos se classifica apenas em terceiro lugar entre os múltiplos objetivos declarados (*American Economic Review* - maio de 1988, pág. 381). A par disso, a proliferação dos *take-overs* nos Estados Unidos constitui, segundo especialistas, a forma encontrada pelos acionistas para se livrarem de administradores não maximizadores do valor da empresa (Shleifer e Vishny, *Journal of Economic Perspectives*, inverno de 1988, pág. 381).

O importante, contudo, para nós, é o reflexo de comportamentos não maximizadores sobre a localização física das empresas. A extensa literatura sobre o desenvolvimento regional aceita hoje como um dado o que chama de "inércia industrial", ou seja, a tendência das empresas a permanecerem nas suas localizações iniciais apesar do desaparecimento dos atrativos que determinaram a escolha (*Hewings Regional Input Output Analysis*, Sage 1985, pág. 15). É claro que, se existem resistências ao deslocamento dentro de um país,

é fácil perceber os enormes obstáculos à mudança de empresas, com armas e bagagens, do Japão, da Europa e Estados Unidos para o Brasil, mudança essa freqüentemente exigida dentro de um comportamento estritamente transnacional.

Passando à minha tese básica acima, permito-me sublinhar que a considero essencialmente (na linguagem de Karl Popper) um paradigma analítico destinado a ser submetido a testes que o confirmarão ou refutarão. O procedimento a ser seguido consiste em tirar do paradigma certas afirmações básicas (*basic statements*) estatisticamente verificáveis. Acredito que as seguintes afirmações básicas são pertinentes no caso em espécie: (a) pelas suas características próprias as filiais das multinacionais são incapazes de aproveitar adequadamente as oportunidades de exportação; (b) essas filiais não competem nos mercados já atendidos por suas matrizes; (c) elas têm sua capacidade competitiva prejudicada por não terem marcas e tecnologias próprias.

Os testes estatísticos dessas ilações poderiam começar por um confronto entre o aumento das exportações das empresas nacionais, que se situam em mercados tradicionais de crescimento lento, com o das multinacionais que dominam os mercados dinâmicos. Se as exportações destas últimas crescerem mais rapidamente, seria necessário verificar se acompanham ou não o incremento dos mercados internacionais. Em caso de resposta positiva cumpriria indagar se não poderiam crescer ainda com maior velocidade. Nesse caso, o teste deveria ser feito através de confronto da experiência das filiais de nossas EMNs com a das empresas nacionais, dos mesmos setores, implantadas nos “tigres asiáticos”. A experiência destas também poderia ser utilizada para verificar a importância de marca e tecnologia próprias no incremento das exportações.

Fritsh e Franco, nos dois trabalhos citados, alinham abundantes informações no sentido de mostrar que as multinacionais estão se lançando num processo interno de divisão do trabalho no âmbito do qual transferem para suas filiais, situadas em outros países, grande número de tarefas que antes executavam diretamente. Isso nada tem obviamente a ver com testes rigorosos do tipo acima, capazes de demonstrar a falsidade do paradigma por mim proposto. Até aí tudo bem, porque não foram escritos com esse objetivo. O estranho é que meus críticos utilizassem, no artigo do JB, as informações estatísticas neles acumuladas como se fossem pertinentes para o debate.

Se tivéssemos mais espaço mostraríamos que, muito pelo contrário, as informações contidas nos dois trabalhos podem frequentemente ser utilizadas para corroborar minha posição. Mostram, por exemplo, que as filiais de multinacionais americanas exportam relativamente pouco para os Estados Unidos, que suas vendas em vez de ser para o mercado livre são sobretudo para suas matrizes, que suas exportações a partir da Coréia do Sul (país padrão de um modelo exportador) são menores que a partir do Brasil e assim por diante. Concentrarei, todavia, minha atenção na alegação dos autores de que a indústria automobilística brasileira exporta em grande escala. Esse ponto é

significativo, porque em tal setor se concentram as maiores exportações japonesas e da Coreia do Sul, o que o revela como de fundamental importância para qualquer modelo brasileiro de exportações dinâmicas.

A primeira observação a ser feita é de que se esse setor (como aliás todos os outros no Brasil de hoje) exporta muito porque a recessão reduziu a demanda interna. A segunda observação é de que suas elevadas exportações provam exatamente o oposto do que pretendem os autores. De fato, uma comissão do Banco Mundial (*Política Industrial e Exportação de Manufaturados do Brasil* - FGV, 1983) que estudou o setor automobilístico brasileiro, mostrou que o preço interno dos nossos automóveis é 23% inferior ao dos modelos estrangeiros correspondentes. No caso de ônibus e caminhões essa percentagem é de 46%. Tal conclusão é integralmente confirmada pelo fato de que, ao se fechar o mercado interno, como consequência da recessão, nossas montadoras não encontraram qualquer dificuldade em exportar. A pergunta que surge é portanto a seguinte: por que não estamos, como a Coreia do Sul (cuja indústria automobilística é menor e mais nova que a nossa) invadindo mercados como o canadense e americano, até o ponto de ameaçar seriamente os fornecedores tradicionais?

A inadequação das estatísticas citadas não é, contudo, o mais importante. O trabalho de Fritsh e Franco mostra (o que todo mundo já sabia mas que eles ilustram com abundância de dados) que as multinacionais vêm apresentando um comportamento de alto risco para os menos desenvolvidos. No desejo de preservar sua competitividade, transferem para estes as atividades intensivas de mão-de-obra. Ou seja, procuram nos jogar numa especialização em setores de baixo valor adicionado por trabalhador, que nos proporcionarão, a prazo médio, um reduzido produto por habitante e portanto, na melhor das hipóteses, um semidesenvolvimento. A conversa é, no fundo, aquela mesma através da qual, nos anos cinquenta, se tentava convencer-nos da vantagem da especialização agrícola.

Com respeito aos setores de alta tecnologia a posição dos autores varia entre o *wishfull thinking* e a ingenuidade. Vale a pena citar. “Os ramos de maior dinamismo tecnológico não se transferem imediatamente (para os subdesenvolvidos) porque sendo intensivos em pesquisa e desenvolvimento carecem de proximidade com os centros produtores de tecnologia e não encontram vantagens nesse momento em se transferir para países cujo atrativo reside na disponibilidade de mão-de-obra.” Será difícil explicar que a pesquisa poderia ficar lá e a produção aqui e que isso estaria perfeitamente dentro do programa de “verticalização” que os autores anunciam como a nova fase das multinacionais? Ou não dá para perceber que esse tipo de argumento serve para justificar a manutenção indefinida das atividades de alta tecnologia nos países sede das multinacionais, relegando-se os atuais subdesenvolvidos, em caráter permanente, aos ramos de baixo conteúdo tecnológico?

Se os autores desejassem dar uma contribuição séria para o debate deveriam ter demonstrado que, contrariamente às aparências, a aceitação da divisão interna de trabalho decidida pelas multinacionais, nos garantirá um acelerado e ilimitado aumento de exportações (tal como obtido por exemplo pelos “tigres asiáticos”), uma participação integral no processo tecnológico e suas vantagens e, sobretudo, a segurança de um pleno desenvolvimento em tempo útil. Na prática deveriam ter provado que essas companhias se comportam como verdadeiras transnacionais, em vez de se entusiasmarem, sem explicação ou análise mais profunda, pelo fato de que elas estão organizando uma divisão internacional do trabalho fora do modelo clássico dos custos comparativos.

Em suma, o artigo de Fritsch e Franco me deixa a impressão que os autores agem com base no seguinte moto: *Multinationals we love you*. Não digo que seja mau gosto o amor por essas senhoras. Eu mesmo assinalei, no artigo por eles criticados, que as multinacionais intercompetitivas têm importante papel a desempenhar no desenvolvimento do país (discordo, inclusive, das restrições colocadas sobre elas no setor de mineração) e mostrei que a estratégia por mim proposta levará à criação de multinacionais brasileiras. Resta saber se no caso de Fritsch e Franco não existe certo tipo de amor paixão capaz de impedir um debate isento do tema, o que seria lamentável dada sua vital importância para o desenvolvimento do país