

As empresas multinacionais transformam-se em um fenômeno econômico e político fundamental do nosso tempo apenas a partir dos anos 50. É claro que antes já havia empresas internacionais, a começar pelas companhias mercantis dos séculos XVII e XVIII. E no século XIX e primeira metade do século XX, com a industrialização dos países centrais, as empresas internacionais transformam-se em uma ponta de lança do imperialismo que transforma a Ásia e a África em colônias políticas e a América Latina em colônia econômica.

Essas empresas internacionais dedicavam-se ao comércio, à exploração de matérias-primas, minerais e à produção de algumas culturas tropicais, como a banana e a seringueira, destinadas sempre à exportação, nos quadros do modelo de subdesenvolvimento primário-exportador. Interessavam-se também pelos transportes ferroviários, pelos portos, pelos serviços públicos e pelas atividades bancárias, mas sempre com vistas ao comércio internacional. Havia algumas empresas industriais, mas que produziam produtos para exportação (carne enlatada, por exemplo) ou, então, limitavam-se a estabelecer oficinas de assistência técnica ou, no máximo, fábricas de montagem que facilitassem a exportação dos bens industriais pelas matrizes. A produção industrial propriamente dita estava reservada para a metrópole.

Toda a atenção estava voltada para o comércio internacional porque era através dele que as potências imperialistas extraíam o excedente dos países periféricos. No caso das colônias políticas da África e da Ásia, o processo de extração do excedente dos povos colonizados era simples. Dado o monopólio do comércio internacional detido pela metrópole, bastava estabelecer um preço para os produtos de exportação da colônia abaixo do valor e um preço para os produtos industriais da metrópole acima do valor-trabalho. Era uma forma de tributação disfarçada, via preços, que a metrópole impunha à colônia.

No caso das colônias econômicas da América Latina, o processo era mais complexo, embora, afinal, tivesse o mesmo resultado. Os países centrais vendiam caro para o Brasil e compravam barato as coisas daqui. Os ganhos de produtividade, segundo descobriu Raul Prebisch, eram mantidos nos países

centrais através da elevação dos lucros das empresas monopolistas e dos salários dos trabalhadores sindicalizados. Enquanto isso, nos países periféricos, os ganhos de produtividade transformavam-se em redução de preços das mercadorias exportadas e, em consequência, em transferência do excedente para os países centrais. Verificava-se, assim, um processo de troca desigual entre países, ou seja, de deterioração dos preços dos produtos exportados pelos países produtores de produtos primários em relação aos preços dos produtos industrializados dos países centrais.¹

Esse era o mecanismo do velho imperialismo, no comércio internacional, para extração do excedente. As empresas internacionais auxiliavam o processo, mas não tinham o papel central: este cabia ao comércio internacional, à divisão internacional do trabalho entre países industrializados e primário-exportadores. Os países que se recusavam a participar desse “livre comércio” eram obrigados a fazê-lo pela força das armas, como aconteceu com o Japão e a China, entre outros.

A partir dos anos 50, na América Latina de modo geral e no Brasil em especial, a situação muda totalmente. A crise do velho imperialismo, representada pela grande depressão dos anos 30 e pela Segunda Guerra Mundial, permitira ao Brasil iniciar sua industrialização. Para a nova potência mundial, que substituíra a Inglaterra no domínio econômico do sistema capitalista — os Estados Unidos —, era impossível pretender manter o Brasil um país agrícola, primário-exportador. Nossa vocação industrial tornara-se definitiva. Os países centrais, liderados pelos Estados Unidos, viriam eles próprios participar de nossa industrialização, ou perderiam o mercado brasileiro, pois acabaríamos nós mesmos realizando nossa industrialização, ainda que em ritmo mais lento.

O Brasil encontrava-se, no início dos anos 50, em uma situação muito propícia para a entrada do capital estrangeiro. A indústria leve de bens de consumo já fora instalada pelos empresários nacionais. Algumas indústrias de matérias-primas e bens de capital também já haviam sido iniciadas por empresas brasileiras. O Estado só produzia aço em Volta Redonda, além de soda cáustica (uma matéria-prima básica). Mas toda a indústria de bens de consumo duráveis, a começar pela indústria automobilística, além de muitas indústrias de matérias-primas (insumos) e de máquinas (bens de capital), estava ainda por ser implantada.

As grandes empresas industriais dos países centrais, recuperadas da Segunda Guerra Mundial, transformadas em gigantescos empreendimentos descentralizados dentro de seus próprios países, dotadas de administrações profissionais altamente competentes e beneficiadas pelo grande avanço dos

sistemas de comunicações e de transporte de pessoal (avião a jato), estavam prontas para se transformarem em empresas multinacionais industriais. Primeiro se instalam em outros países centrais, mas logo em seguida escolhem alguns países periféricos, entre os quais se destaca o Brasil, para realizarem seus investimentos internacionais.

O extraordinário avanço das empresas multinacionais em todo o mundo iria representar uma modificação estrutural na economia mundial. As empresas multinacionais são formas de organizar internacionalmente a produção e, assim, evitar os riscos e incertezas do comércio internacional.

Em suas relações com os países periféricos, as empresas multinacionais industriais (que são historicamente as empresas multinacionais propriamente ditas, em contraste com as velhas empresas internacionais do velho imperialismo e do modelo primário-exportador) estabelecem um novo tipo de imperialismo: um imperialismo industrializante, desenvolvimentista, mas condicionador de um novo estilo de acumulação de capital, concentrador de renda, excludente, que chamaremos de modelo de subdesenvolvimento industrializado. As empresas multinacionais são agora os novos agentes desse imperialismo contraditório, que transfere o excedente para o centro, via lucros abertos e disfarçados, mas também promove o desenvolvimento interno. Esse desenvolvimento, entretanto, tende a ser profundamente perverso, à medida que as multinacionais são um dos principais fatores condicionantes de um modelo de desenvolvimento que, procurando reproduzir na periferia os padrões de consumo do centro, acaba beneficiando muito poucos. Fernando Henrique Cardoso, a partir da análise desse novo imperialismo, estabeleceu as bases da chamada teoria da dependência.²

É tolice, entretanto, desenvolver uma atitude exclusivamente crítica em relação às empresas multinacionais. De um lado, porque elas se constituem hoje em uma parte integrante do capital nacional. É impossível colocar suas fábricas em navios e transportá-las de volta para seus países de origem. De outro — aquilo que um nacionalismo cego, que vê o inimigo nas multinacionais, não percebe realmente —, porque a exploração a que está submetida a grande maioria da população brasileira, os trabalhadores, não é fruto apenas das multinacionais, mas do caráter capitalista da sociedade brasileira. É a associação da burguesia com as multinacionais e com os tecnoburocratas privados e estatais a base da exploração intrínseca existente na economia brasileira. Não é este ou aquele burguês, nem é este ou aquele tecnoburocrata e, certamente, não é esta ou aquela multinacional a responsável pela exploração. Esta emerge da própria natureza do capitalismo monopolista tecnoburocrático dependente brasileiro que estamos tentando descrever.

¹ A teoria da troca desigual a partir da tendência à deterioração das relações de troca para os países produtores de bens primários foi proposta originalmente por Raul Prebisch (1949), e serviu de base para todo o pensamento latino-americano a favor do apoio do Estado à industrialização. Este texto foi originalmente escrito em espanhol, mas acabou sendo primeiro publicado em português, em *Revista Brasileira de Economia*, devido à intervenção pessoal de Celso Furtado.

² Cardoso e Faletto (1969). A mudança do comportamento das empresas multinacionais, que, a partir dos anos 50, passam a investir na indústria, em vez de se limitarem ao setor primário e aos serviços de utilidade pública, foi inicialmente assinalada por Hélio Jaguaribe (1958). Em um trabalho de 1963 sobre os empresários industriais, eu também assinalava esse fato novo para demonstrar que o pacto político unindo a burguesia industrial às esquerdas contra o imperialismo havia perdido sentido (Bresser Pereira, 1963). Este trabalho constituiu a base do Capítulo IV de *Desenvolvimento e crise no Brasil — 1930-1967* (Bresser Pereira, 1968). Foram, entretanto, Cardoso e Faletto que tiraram todas as conseqüências desse fato novo.