

ESTADO, NAÇÃO E TRANSNACIONALIZAÇÃO

LADISLAU DOWBOR*

Esta civilização não pertence apenas a uma, duas ou cinco nações. Pertence a todas as nações, à geração presente como às gerações futuras. (Olof Palme, 1985).

Cada um de nós sente o esmagamento do espaço nacional de decisão, sem falar do espaço local ou comunitário, em proveito de um espaço mais amplo que temos dificuldade em definir. A pergunta é simples: para onde está se deslocando o poder? Poder no sentido concreto, na sua dimensão de definição das condições de vida...

Marx traçou com clareza uma linha de análise do deslocamento do espaço econômico e, a partir daí, do espaço político. Esta pode ser exemplificada com o próprio caso alemão que Marx acompanhou de perto.

Nos meados do século XIX, a indústria alemã entrava rapidamente na era da grande indústria. Investimentos pesados levam a gastos fixos mais elevados, obrigando o produtor a elevar a sua escala de produção: uma grande máquina tem de ser amortecida em milhares de unidades de produto, sob pena de não se recuperar o investimento. Um maior número de unidades exige um mercado mais amplo. Assim, o próprio capitalismo gera uma dinâmica de expansão do espaço econômico.

No início da segunda metade do século XIX, a produção industrial alemã já não comporta a existência dos principados, que atomizavam o espaço econômico e político. Nasce a união aduaneira, o Zollverein, que permite a circulação dos bens. Com a base econômica da unidade assegurada, Bismarck empurra a Alemanha para a unificação política, através da guerra com a França em 1870. Frente ao inimigo estrangeiro, o patriotismo age como cimento político do que já fora conseguido no plano econômico. Já não se voltaria aos principados.

* Professor do Departamento de Economia da PUC-SP.

Quanto tempo poderá resistir o espaço político nacional frente a uma economia que se internacionaliza? Em outros termos, vistas daqui a 30 anos, as hoje nações representarão mais do que fenômenos folclóricos como a Baviera?

Para sentirmos a fragilidade da “nação”, é útil lembrarmos alguns dados. Em meados de 1982, sobre um total de 160 nações filiadas às Nações Unidas, há 70 com menos de 5 milhões de habitantes, e 34 com menos de um milhão. Em outros termos, 45% das nações do mundo constituem universos de população inferior a um terço da grande São Paulo, ou à metade da cidade do Rio de Janeiro.

Outro enfoque é o da produção. As 18 grandes empresas transnacionais alemãs têm no conjunto um volume de vendas equivalente ao PNB do Brasil, a “oitava potência mundial”. A produção média de cada uma das 200 maiores empresas privadas ocidentais é da ordem de 15 bilhões de dólares por ano. Há hoje mais de 100 países que não alcançam este valor de produção.

Não se trata, evidentemente, de reduzir a nação aos fatores de população ou de produto. Mas é simplesmente ingênuo esquecer a relação entre peso econômico e força política. Sobretudo quando as empresas transnacionais constituem uma extensão econômica da força política de países bem identificados, e quando as dimensões do mercado constituem um elemento significativo da forma e do ritmo de penetração do capital transnacional.

Vemos sem dúvida o Estado subdesenvolvido se reforçar. Mas Octávio Ianni situou bem o problema: “O paradoxo está em que o fortalecimento do Estado, enquanto instituição econômica — além de social, política e cultural — desenvolve a subordinação do sub-sistema nacional às forças predominantes na economia internacional. Aos poucos, ou de modo mais rápido, conforme o jogo das forças sociais em presença na conjuntura nacional e internacional, a engenhosa máquina do Estado, com o seu vasto contingente de funcionários e técnicos civis e militares, divorcia-se das tendências predominantes na sociedade civil.”*

Em outros termos, a estruturação das forças internacionais dissolve gradualmente a nação, no que ela representa de soberania frente ao exterior. Mas simultaneamente reforça o Estado, que lhe é necessário para subordinar as forças produtivas locais ao processo de acumulação mundial. Assim, não está ameaçado um Gabão ou outro país na sua sobrevivência enquanto conjunto de aparências externas de soberania: estas são necessárias para dar justificativas à existência do Estado, que se mantém cada vez mais forte, com ajuda dos próprios países dominantes, e assegura a exploração ordeira dos recursos do

* IANNI, Octávio. A crise do Estado-Nação. *Revista Novos Rumos*, p. 43, jan/mar. 1986.

país pelas empresas transnacionais. Como não estão ameaçadas as camadas de funcionários públicos e as “classes políticas” que exercem o governo.

Mas a nação como expressão de soberania frente ao exterior e como identidade cultural é absorvida, inclusive tanto mais facilmente quanto a atomização dos países subdesenvolvidos os torna mais dependentes, e suas economias mais internacionalizadas.

A Dinâmica Recente da Concentração Econômica

Um estudo recente publicado no *Monde Diplomatique* permite situar bem a amplitude do processo de concentração do poder econômico a que assistimos:

Vendas das 200 maiores empresas privadas – 1984

País	Número de empresas	% de empresas	Vendas (Bilhões de dólares)	% de vendas
Estados Unidos	103	51,5	1.549,9	90,5
Japão	37	18,5	667,5	
Rep. Federal Alemã	18	9	190	
Reino Unido	11	5,5	150,1	
Holanda / Reino Unido	2	1	105,1	
Canadá	7	3,5	59,7	2
Israel	4	2	45,1	1,5
República da Coreia	5	2,5	44	1,5
África do Sul	3	1,5	31,3	1,1
Holanda	2	1	22,8	0,8
Itália	2	1	20,6	0,7
Suíça	2	1	20,6	0,7
Suécia	1	0,5	10,5	0,4
França	1	0,5	10,4	0,3
Bélgica	1	0,5	8,7	0,3
Brasil	1	0,5	6,4	0,2
TOTAL:	200	100,0	2.964,2	100,0

Fonte: Dados de Forbes e Fortune, in Frédéric F. Clairmonte e John Cavanagh, “Le Club des deux cents ou les vertus de la concentration”, *Le Monde Diplomatique*, Décembre 1985, p. 22.

Comentam os autores que em 1960 o produto destas 200 maiores empresas do mundo ocidental representava 17% do PIB mundial (sem os países socialistas). Em 1984, o PIB dos países capitalistas foi de 11.500 bilhões de dólares, enquanto o total das vendas destas 200 empresas era de praticamente 3 000 bilhões de dólares, ou seja de 26% do PIB mundial.

“Um processo frenético de fusões ganhou os Estados Unidos, a Inglaterra e a Alemanha, desde que a desregulamentação passou a ser encorajada pelos dirigentes destes países. Nos Estados Unidos onde a tradição anti-truste é a mais forte, a divisão antitruste do departamento da justiça e a comissão federal do comércio foram reduzidas à impotência. O valor das fusões das empresas passou de 12 bilhões de dólares em 1975 para 83 bilhões em 1981 e para 122 bilhões em 1984. Durante os cinco primeiros meses de 1985, produziam-se diariamente onze fusões, e desde então o movimento não se reduziu”. *

Não há dúvida que este problema das concentrações já foi profundamente estudado, e não constitui nada de novo. Mas constitui algo de novo um aceleramento em que vemos 200 empresas, controlarem 26% da produção do mundo capitalista, um mundo de 3 bilhões de habitantes e de cerca de 145 países...

Estes 26% constituem uma avaliação quantitativa do fenômeno. Na realidade, estas grandes empresas controlam os setores de ponta em termos tecnológicos, ou estratégicos em termos de domínio de grandes áreas econômicas. A IBM controla a renovação tecnológica na área da computação, um grupo de montadoras controla o produto final na automobilística, um grupo de transformadoras controla a área chave da elaboração intermediária da soja e assim por diante.

Quando este controle no “gargalo” da cadeia técnica de um produto é assegurado, que importa que pequenas montadoras de diversos países produzam micro-computadores, que empresas de diversas nações produzam localmente as autopeças ou que os plantadores de soja ou os utilizadores de rações sejam empresas independentes?

Além do peso desta fantástica concentração de poder, e da formação de um “núcleo” mundial de empresas dominantes, constatamos que afinal estas empresas pertencem a um número muito reduzido de nações: 103 são norte-americanas, assegurando 52,6% da produção mundial destas empresas; 37 são japonesas, com 22,7%; incluindo-se a Alemanha Federal vemos que três países asseguram 82% das vendas destas empresas; com as empresas inglesas

* CLAIRMONTE, F. e F. CAVANACH J. — Le Club des deux cents ou les vertus de la concentration, *Le Monde Diplomatique*, Décembre 1985, p. 22.

(e incluindo a Shell e a Unilever Anglo-Holandesas) chegamos a 90,5% das vendas. Em outros termos o peso essencial do gigantismo tecnológico, econômico e financeiro que transforma o ordenamento do espaço mundial pertence a quatro países dominantes do bloco.

Concentração e transnacionalização

A concentração econômica leva à internacionalização do capital produtivo, e são em geral os mesmos grandes grupos que resultam da concentração econômica nos países desenvolvidos que geram o processo de multiplicação das empresas transnacionais, através do investimento direto.

Investimento direto dos principais países desenvolvidos no exterior (Em milhões de dólares)

	1970	1975	1980
EUA	7.589	14.242	18.612
Reino Unido	1.310	2.599	6.107
R. F. Alemã	873	2.015	4.529
França	373	1.578	3.023
Canadá	300	896	2.995
Holanda	519	1.648	2.689
Japão	355	1.760	2.395
TOTAL:	11.319	24.738	40.350

Fonte: Las empresas transnacionales en el Desarrollo Mundial – Naciones Unidas, Centro sobre Empresas Transnacionales – Tercer Estudio, Nueva York, 1983, anexo estatístico p. 341.

Vemos assim que os investimentos transnacionais estão longe de estar em crise. A “cross-penetration” que mencionava Stephen Hymer está, pelo contrário, em plena expansão, e em uma década o volume de investimentos diretos no exterior passou de 11 para 40 bilhões de dólares por ano.

*Investimento direto dos principais países desenvolvidos
em países sub-desenvolvidos
(Em milhões de dólares)*

	1970	1975	1980	1981
EUA	1.888	7.241	3.367	6.475
Japão	261	223	906	2.426
R. F. Alemã	317	816	1.579	1.352
Reino Unido	341	796	1.231	1.216
França	235	274	899	1.137
Canadá	64	300	400	700
Holanda	183	228	135	354
Suiça	55	208	353	340
TOTAL:	3.344	10.086	8.870	14.000

Fonte: Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial – Tercer Estudio, Naciones Unidas – Centro sobre Empresas Transnacionales, Nueva York 1983, anexo estatístico p. 354.

O grosso dos investimentos das transnacionais ainda se destina, sem dúvida, a outros países desenvolvidos. Mas os países subdesenvolvidos ocupam um espaço significativo, com cerca de 14 bilhões de dólares de investimento direto em 1981, procedente de um grupo muito limitado de países.

O Peso Político da Transnacionalização

Os países receptores destes investimentos tendem a ser os países subdesenvolvidos médios ou grandes, com forte tendência para a especialização regional, associando-se implantação econômica com controle político.

O Centro para Empresas Transnacionais das Nações Unidas reuniu dados sobre cerca de 104.000 filiais de empresas transnacionais, 27.500 das quais em países subdesenvolvidos. “A característica mais importante que cabe destacar, comentam os autores do estudo, é a forte concentração dos investimentos das empresas em um grupo relativamente reduzido de países em desenvolvimento de renda média, que contam com mercados nacionais relativamente importantes ou que desenvolveram uma forte base industrial orientada para a exportação, ou que possuem ambas as características.”*

* Las Empresas transnacionales en el Desarrollo Mundial – Centro sobre Empresas Transnacionales – Naciones Unidas – Tercer Estudio, Nueva York, 1983.

Temos assim uma especialização regional relativamente marcada, com áreas de dominação tradicionais, e uma busca de concentração das iniciativas nos países “de peso” da região, deixando os países pequenos que vimos mais acima entrarem num tipo de “efeito de órbita” em torno dos países que se tornam bases significativas das empresas transnacionais.

Esta tendência torna-se particularmente clara ao analisarmos a origem das filiais de empresas transnacionais nos diferentes países subdesenvolvidos. Os quadros que seguem são montados a partir do anexo estatístico do estudo das Nações Unidas mencionado.

Filiais de empresas transnacionais norte-americanas em porcentagem do número total de filiais de empresas transnacionais do país – 1980

País	Porcentagem do total de filiais
Haiti	89,5
Nicarágua	81,5
México	79,7
Honduras	78,6
Guatemala	78,2
Costa Rica	77,5
República Dominicana	75,2
Venezuela	74,0
Colômbia	73,0
Equador	72,2
Bolívia	68,6
Israel	67,5
Salvador	66,3
Perú	65,3
Panamá	63,8
Filipinas	62,2
Uruguay	55,5
Jamaica	51,4
Chile	51,2
Argentina	51,2
Koweit	50,0
Libéria	49,0
Brasil	47,8

Fonte: Las Empresas Transnacionales... Naciones Unidas, op. cit. Anexo Estadístico pp. 391 e seg.

Constatamos o peso esmagador da presença Norte-Americana na América Central: no Haiti, 89,5 das filiais de empresas transnacionais são dos Estados

Unidos, 81,5% na Nicarágua, 79,7% no México, 78,6% em Honduras... Tornam-se mais claras as razões da importância dada às “ameaças” nacionalistas em países tão pequenos, como se entende melhor a luta americana pelos seus interesses na Nicaraguá. É igualmente significativo que a presença nos outros continentes se dá de forma pesada quando há vínculos políticos: é o caso das Filipinas (62,2%), de Israel (67,5%) ou da Libéria (49%).

O Japão ocupa posições dominantes na República da Coreia em 49,1% das filiais de empresas transnacionais, na Indonésia, com 20,9%, na Tailândia, com 22,4%, com presença significativa fora da Ásia apenas no Brasil, com 8,4% do número total de filiais.

Na África, aparece claramente a vinculação dominante, e o seu peso esmagador:

Temos assim o grupo “francês”: *

Argélia	52,5% das ETN são francesas
Benin	60,7%
Congo	42,8%
Gabão	58,6%
Costa de M.	62,8%
Madagascar	67,3%
Marrocos	58,2%
Senegal	67,9%
Togo	50,0%
Camerun	65,0%
Burkina Fasso	60,0%

O grupo “inglês”: *

Angola	46,6% das ETN são britânicas
Botswana	76,9%
Ghana	53,2%
Kenya	75,6%
Malawi	78,0%
Mauricio	68,7%

* Fonte: Las Empresas Transnacionales... Naciones Unidas, op. cit., Anexo estatístico pp. 393 e 394.

Moçambique	56,7%
Nigéria	53,6%
Sierra Leone	60,0%
Swazilandia	87,0%
Uganda	71,0%
Tanzania	73,6%
Zambia	73,0%
Zimbabwe	86,8%

Constatamos a que ponto a presença das empresas, teóricamente ditada por regras de mercado, coincide com as esferas anteriores de presença colonial.

Peso político e lucros

Essa presença esmagadora de um interlocutor leva naturalmente a uma posição de força, em que a imagem de empresas que “competem lealmente” no mercado constitui no mínimo uma simplificação. O relatório das Nações Unidas insiste na “associação estreita entre as estruturas industriais oligopolísticas altamente concentradas e a presença de empresas transnacionais na indústria manufatureira dos países em desenvolvimento.”*

No caso de filiais de ETN instaladas nos próprios países desenvolvidos, o mercado joga indiscutivelmente um papel significativo. Mas no caso dos países subdesenvolvidos, o pequeno número de empresas levam-nas a se organizarem mais facilmente entre si, enquanto a concorrência com as empresas nacionais é substituída pela simples dominação.

O peso político destas ETN leva assim a taxas de lucro bem diferentes nos países desenvolvidos e nos países subdesenvolvidos: nestes últimos, os salários são baixos, enquanto a estrutura monopolística permite manter os preços altos.

* Ibid., p. 162.

Taxas de lucro comparadas das ETN Norte-Americanas – 1974-1981

	Países desenvolvidos	Países subdesenvolvidos	Total
1974	13,4%	53,6%	23,0%
1975	10,9%	29,1%	14,2%
1976	12,0%	25,5%	14,6%
1977	11,4%	24,9%	14,0%
1978	14,0%	23,9%	15,8%
1979	19,2%	32,0%	21,9%
1980	16,5%	24,3%	18,4%
1981	11,5%	22,5%	14,4%

Fonte: Las Empresas Transnacionales... Naciones Unidas, op. cit., Anexo Estadístico, p. 348.

Assim, as filiais de empresas transnacionais Norte-Americanas conseguem uma taxa de lucro média de 13,6% nos países desenvolvidos, mas de 29,5% nos países subdesenvolvidos. Nos países pobres, as multinacionais recuperam a totalidade dos seus investimentos em pouco mais de três anos.

As empresas transnacionais não estão em crise. As filiais de empresas norte-americanas de petróleo tiveram lucros de 288,5% em 1975, e de 144,9% em 1979, anos de “choques de petróleo”.

Um efeito muito simples desta taxa de lucro, é a capacidade das empresas transnacionais financiarem uma expansão extremamente rápida das suas atividades, reforçando a pirâmide mundial de controle econômico por parte dos quatro países significativos, e particularmente dos Estados Unidos.

A Hierarquia do Poder Econômico

Já vimos que é na realidade um pequeno núcleo de países desenvolvidos que sustenta o sistema de filiais de empresas transnacionais. A existência destas empresas em países subdesenvolvidos levou a um exercício estatístico profundamente mistificador: o da quantificação do peso relativo, em volume de vendas, das empresas estatais, privadas nacionais e transnacionais. A quantificação pode induzir em erro na medida em que o peso de cada grupo de empresas decorre mais da sua posição no processo produtivo do que propriamente do volume de atividades.

A indústria automobilística é quase totalmente controlada no Brasil por um grupo de empresas transnacionais. Mas estas empresas não têm nenhum problema em deixar um amplo setor de fornecedores, produtores de autopeças, concessionários, etc., ser ocupado por produtores nacionais, já que estes

deverão necessariamente se comportar segundo especificações técnicas e comerciais da empresa que controla o produto final, a montadora de automóveis. Assim, basta controlar o topo da pirâmide de atividades econômicas para controlar o conjunto.*

No caso brasileiro, as ETN controlam uma parcela relativamente pequena da produção, menos de 1/3 das receitas das 500 maiores empresas:

Participação nas vendas das 500 maiores empresas do país – 1984

Empresas estrangeiras	27,2%
Empresas nacionais privadas	39,9%
Empresas nacionais	32,9%

Fonte: Exame – Melhores e Maiores – Setembro, 1985, p.126.

Entretanto, esta participação lhes assegura uma presença dominante numa série de setores chave:

Participação das empresas estrangeiras na receita das 20 maiores por setor – 1984

Setor	porcentagem das receitas
Automobilístico	90,4%
Farmacêutico	86,0%
Plástico e Borracha	72,6%
Higiene e Limpeza	69,0%
Informática	67,9%
Bebidas e Fumo	67,1%
Autopeças	57,5%
Distribuição de petróleo	56,8%
Eleto Eletrônica	56,7%
Máquina e Equipamentos	53,8%

Fonte: Exame - Melhores e Maiores – Setembro, 1985, p.125.

* Nas receitas das 20 maiores empresas por setor, 90,4% da produção de automóveis pertencem a empresas transnacionais; nas autopeças já temos 42,5% de empresas nacionais, e na distribuição de veículos 100% de empresas nacionais. A produção siderúrgica – parte da matéria-prima – é de empresas estatais numa proporção de 66,1%. As expressões “tríplice aliança” e “tripé econômico”, devem ser portanto entendidas como sistema vertical de complementariedade, e não como sistema horizontal de “aliança” entre iguais ou de setores que “competem” no mesmo nível. – Dados de Exame, Setembro 1985.

A participação é muito reduzida, em contrapartida, em área como móveis, tecelagem, confecção, calçados, etc. Ou seja, apesar da Triplíce Aliança do Peter Evans constituir excelente aporte para a análise da problemática, o conceito de "tripé", que traz a imagem de uma economia apoiada em três setores equilibrados não reflete a realidade.

A estruturação interna em torno das transnacionais é conhecida: estas ocupam área de ponta, as nacionais privadas ocupam setores tradicionais sem renda tecnológica significativa, ou se enquadram como sub-produtores na órbita das transnacionais, enquanto o setor Estatal produz economias externas para o setor privado ao arcar com os grandes investimentos pouco rentáveis.*

Na realidade, tanto o setor nacional privado como o setor estatal constituem um mercado de tecnologia muito significativo para as empresas transnacionais. A capacidade de penetração e controle por parte das ETN no próprio setor estatal fica bem evidenciada neste quadro de participação na Petroquisa, grupo que pertence à Petrobrás: vemos por exemplo que a Cia. Brasileira de Estireno é controlada pelo grupo Monsanto dos Estados Unidos (47,96%) e pelo grupo Chemische Werke, da Alemanha Federal (29%) ficando a própria petroquisa como sócio minoritário.

Em outras empresas da petroquisa as ETN têm as vezes participação reduzida em termos de ações. Na realidade, não é muito significativo ter 51% de ações para se controlar uma empresa. A empresa transnacional, que controla os processos tecnológicos, e em boa parte o acesso ao sistema bancário internacional, pode perfeitamente ter peso decisivo ainda que tenha uma participação muito minoritária.

Vemos, no quadro, que das 38 empresas do grupo de 1982, quase todas tinham forte participação de empresas transnacionais.**

No caso brasileiro, esta penetração de estruturas das empresas transnacionais se dá com clara e forte dominação de empresas norteamericanas. A massa de investimentos diretos sendo mais elevada que em outros países, é natural que esta concentração não atinja os índices neo-coloniais que atinge por exemplo na América Central. Entretanto são muito elevados:

* Ou ainda ao subsidiar o setor privado nacional e transnacional. Por exemplo, em setembro de 1985 o produtor de álcool recebia, por litro, 2.029 cruzeiros. Este álcool era entregue às empresas químicas a preços que variavam entre 730 e 1240 cruzeiros por litro. – Conselho Estadual de Energia – fevereiro 1986, p. 41.

** Atlas Financeiro do Brasil, Rio de Janeiro, p. 633.

*Origem das filiais de empresas transnacionais instaladas no Brasil,
segundo o país investidor – 1980*

País	porcentagem de filiais
Estados Unidos	47,8%
R. F. Alemã	11,9%
Reino Unido	9,4%
Japão	8,4%
França	4,9%
Canadá	3,0%
Suécia	2,8%
Holanda	2,5%
Suiça	2,4%
Itália	2,4%

Fonte: Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial – Naciones Unidas – Nueva York 1983, Anexo estadístico, p. 391.

As filiais de empresas norte-americanas representam quase a metade do total, assegurando um imenso poder de pressão sobre a economia e sobre o país. Mas notamos igualmente que se somarmos a participação dos quatro principais responsáveis pela transnacionalização, Estados Unidos, Alemanha Federal, Japão e Reino Unido, chegamos a mais de três quartos das filiais. Incluindo-se a França teremos 82,4 por cento do total.

Esta evolução está evidentemente muito longe de uma simples “internacionalização” da economia, que estaria ficando mais “aberta”. Trata-se mais bem de um reforço de controle político e econômico do grupo mais forte dos países dominantes.

Este controle é reforçado pela atividade das transnacionais da área financeira:

*Parte dos benefícios realizados no exterior pelos grandes bancos
norte-americanos – 1970 a 1975*

Banco	Parte dos benefícios			taxa de crescimento dos lucros no ext. 1970 a 1975
	1970	1975	1976	
Citicorp	40%	70%	72%	33,2%
Bankamerica Corp.	15%	41%	40%	37,7%
J.P. Morgan & Co.	25%	60%	53%	35,2%
Manufactures Honover	13%	49%	56%	42,7%
Continental Illinois Corp.	0,2%	13%	23%	64,0%
Chase Manhattan Corp.	22%	56%	78%	26,9%
First Chicago Corp.	2%	34%	17%	97,0%
Chemical N.Y Corp.	10%	45%	44%	42,0%
Security Pacific	0,4%	13%	7%	112,0%
Wells Fargo and Co.	9%	14%	12%	21,5%
Bankers Trust N.Y. Corp.	14%	62%	64%	38,4%
First Nat. Boston Corp.	8%	16%	65%	15,6%
Charter N.Y. Corp.	12%	59%	58%	48,4%

Fonte: Nations Unies – Les Sociétés Transnacionales dans le Développement Mondial, New York, 1978, p. 243. Os dados para 1970 dos Bankamerica e Bankers Trust são estimativos; o crescimento da Continental foi calculado para quatro anos.

Constatamos que o Chase Manhattan (Lar Brasileiro no Brasil) realizou 78% do seus lucros totais, em 1976, fora dos Estados Unidos, com uma taxa anual de aumentos dos lucros no exterior de 26,9%.

Se acrescentarmos a estes dados o grande controle exercido pelas empresas transnacionais sobre as infraestruturas materiais do comércio internacional – transportes, comunicação, seguro, estocagem, informação, financiamento – chegamos a esta constatação de Barnet e Muller: “A empresa global está transformando a economia política mundial através do controle crescente sobre três recursos fundamentais da vida econômica: a tecnologia da produção, o capital financeiro e a comercialização.” *

* Richard J. Barnet & Ronald Muller – Poder Global: a força incontrolável das multinacionais – Record, Rio e São Paulo, s.d., tradução de Global Reach, 1974, p. 26.

Um Exemplo de Articulação: A Modernização da Agricultura

Em trabalho recente, Ronaldo Aguiar examina a articulação de interesses do “tripé” no processo de modernização da agricultura. Os “pacotes” tecnológicos das Empresas transnacionais (defensivos, adubos, máquinas etc.) exigem a sua adaptação às condições climáticas e de solo: O Estado é solicitado, e cria a EMBRAPA para realizar a pesquisa necessária. Esta pesquisa se transforma por sua vez em linhas comerciais de produtos das empresas transnacionais (estas controlam, por exemplo, 84% da produção de tratores), e o Estado colabora, junto com os bancos privados, através da abertura de linhas de crédito que permitem a aquisição destes produtos.

“Como processo, a modernização traduz a inserção da agricultura na economia mundial constituída... O Estado põe-se, de fato, na origem do impulso da modernização, através do seguinte tripé: sistema nacional de pesquisa agropecuária, sistema brasileiro de assistência técnica e extensão rural, e sistema nacional rural. Esses três instrumentos orbitam em torno do pacote tecnológico. O primeiro é o responsável pela sua geração. O segundo, pela sua difusão junto aos produtores. O terceiro, pelo seu financiamento (aquisição de máquinas, de fertilizantes, de defensivos, de sementes etc.). O “pacote tecnológico” portanto, constitui o vetor do processo de modernização. Há, por certo, uma ampla e importante consonância entre esses três sistemas. A necessidade de solicitação de créditos subsidiados obriga os produtores a atenderem a certas exigências burocráticas, entre as quais inclui-se a elaboração de um projeto técnico-financeiro. Esse projeto é, em geral, elaborado pela assistência técnica, que se encarrega também da administração e acompanhamento da sua execução. Através desse projeto, os produtores comprometem-se a utilizar um pacote tecnológico, seguindo todas as suas prescrições. Tal procedimento facilita a aceitação do projeto e, em consequência, a liberação dos recursos pelo estabelecimento bancário onde o crédito é solicitado. As normas e os critérios para aprovação do financiamento são definidos pelo sistema nacional de crédito rural.” *

Assim os diversos componentes da modernização — pesquisa, crédito, assistência técnica — articulam-se em torno do perfil pré-determinado de produção de insumos das empresas transnacionais:

“A modernização da agricultura brasileira não poder ser dissociada do processo de internacionalização da economia. Nesse sentido, pode-se mesmo argumentar que a intervenção estatal constitui a ponte através da qual flui a integração da agricultura com as indústrias fornecedoras de equipamentos e

* Ronaldo Conde Aguiar — Abrindo o Pacote Tecnológico — Estado e Pesquisa agropecuária no Brasil — POLIS/CNPq, São Paulo 1986 — p. 116 e seg.

insumos, de um lado, e com as indústrias processadoras de produtos agrícolas de outro.”*

O resultado final é um tipo particular de modernização que leva a um perfil correspondente de produção: o crédito é atribuído a uma minoria de empresas rurais – 3% do número total de produtores rurais brasileiros absorvem aproximadamente 45% dos recursos totais, – e beneficia alguns produtos, particularmente soja, cana, café, algodão e trigo que absorvem 60% do total do crédito.

O círculo se fecha, já que o produto deste tipo de modernização servirá, via exportação agrícola, para obter as divisas necessárias à exportação de lucros das empresas transnacionais.

Temos assim, nesse processo de acumulação em escala mundial, para voltar ao excelente conceito de Samir Amin, – uma dinâmica conduzida pelas economias dominantes, tendo como eixo preferencial de internacionalização a empresa transnacional, e utilizando-se do Estado como instrumento de submissão dos interesses nacionais – no sentido de interesses da população trabalhadora – aos interesses das economias dominantes.

Transnacionais: Empresas ou Sistema?

As filiais das empresas transnacionais tendem a apresentar-se como simples empresas, agindo de forma autônoma na busca de lucro. A que ponto agem como empresas, ou como sistema? Michalet estudou a questão em livro clássico, e afirma que se trata de um sistema: “A Multinacionalização se acompanha de uma estrutura integrada das esferas da produção e da circulação sobre uma base mundial. Deste modo, a empresa multinacional forma o esboço de uma transnacionalização das economias, expressão da tendência cada vez mais acentuada da generalização do modo de produção capitalista como determinante exclusivo do sistema econômico mundial. A conservação de um controle privado sobre as unidades de produção descentralizadas exige que se ponham em prática estruturas organizacionais planejadas e hierarquizadas. Com isso, a extensão das empresas multinacionais se acompanha de uma estrutura integrada das esferas da circulação e da produção. Ela substitui progressivamente o mercado mundial, ponto sobre o qual S. Hymer insistiu várias vezes. Transgride com frequência cada vez maior os espaços econômicos e políticos dos Estados-nações. Acentua a interdependência das economias desigualmente desenvolvidas, substituindo a divisão internacional do tra-

* Ibid., p. 116.

balho tradicional (produtos primários, produtos manufaturados), por uma nova especialização que corresponde à execução de um processo de industrialização da periferia baseado na segmentação e parcelamento da produção internacional...

Desta maneira, elas (ETN) contribuem para a formação de um conjunto homogêneo que reflete em última análise a emergência do sistema econômico mundial.”*

Antes de tudo, a instalação da filial da empresa transnacional em país subdesenvolvido implica na constituição de um cordão umbilical de transferência de tecnologia para atualizar a unidade produtiva: “Tipicamente, estas filiais não empreendem nenhuma atividade de pesquisa e desenvolvimento substancial nos países em desenvolvimento. Os vínculos estabelecidos por uma filial com o sistema científico e tecnológico local, tais como centros de pesquisa e desenvolvimento e firmas de consultores de engenharia, são limitados à execução de tarefas secundárias que não põem em perigo o controle da filial sobre o processo modular ou sobre a tecnologia do produto. O funcionamento do sistema de propriedade industrial constitui uma proteção complementar.”**

Um estudo da ONUDI que citamos em outro trabalho nosso (Ciência e tecnologia: a hegemonia sofisticada – Guia do Terceiro Mundo 1984-1985, Rio de Janeiro; Editora Terceiro Mundo, 1984, p. 642 e seg.) conclui que “as empresas transnacionais têm sido responsáveis por 80 a 90% da transferência de tecnologia para os países em desenvolvimento”***

A tecnologia constitui assim um fator de verticalização do conjunto de sistema e de reprodução da dependência. O raciocínio aplica-se igualmente a empresas que, sem ser filiais, dependem simplesmente de contratos de transferência de tecnologia, seja sob forma de licença ou de assistência técnica:

“Em algumas indústrias, especialmente no setor de bens de consumo, um convênio de concessão de licenças típico pode conter disposições contratuais que estabelecem e perpetuam a dependência do concessionário, relativamente ao cedente em matéria de marcas de fábricas, componentes e outros insumos, acesso a mercados estrangeiros, melhorias técnicas e outros aspectos tecnológicos. Os termos do contrato de concessão de licença podem limitar as possibili-

* MICHALET, C. A. – O capitalismo mundial – Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1984, p. 128 e seg.

** Las Empresas Transnacionales em el Desarrollo Mundial – Tercer estudio – Centro sobre Empresas Transnacionales – Nueva York 1983, p.194.

*** ONUDI – Technological Self-Reliance of the Developing Countries: Towards Operational Strategies, ONU, Viena 1981.

lidades do concessionário se transformar em competidor independente de importância do cedente, e criam assim uma fonte “fechada” de “atividades comerciais suplementares” para o cedente sob forma de venda de componentes e de tecnologia adicional.”* O relatório da ONU considera que estes ganhos por *royalties* e licenças, independentes dos ganhos por investimento direto, passaram de 610 milhões de dólares em 1970 para 2,620 milhões de 1980, remuneração que tem crescido numa média de 15,6% ao ano.

A solidez do tecido econômico mundial constituído pelas transnacionais é reforçada pelas transações econômicas entre filiais e matriz, o chamado comércio intrasocial.

Em 1977, os Estados Unidos tiveram importações totais de 157 bilhões de dólares, e exportações de 121 bilhões de dólares, num valor global de intercâmbio de 278 bilhões. Deste montante, o valor das importações entre matriz e filial norte-americanas foi de 32,6% bilhões, e as exportações (da matriz nos EUA para as filiais do grupo) foram de 32,4 bilhões, totalizando 65 bilhões, ou seja, praticamente um quarto do comércio externo norte-americano. Se incluirmos as transações intrasociais de grupos estrangeiros instalados nos Estados Unidos, o comércio intrasocial representa 37,7% do comércio externo. A UNCTAD estima que aproximadamente 30% de todo o comércio mundial pode ser classificado como comércio entre partes vinculadas. No caso brasileiro, informa o estudo, “as transações intrasociais representaram em 1972, 50% das importações e 73% das exportações das filiais dos Estados Unidos.”**

Assim, entre o boia fria que não come porque a prioridade foi dada à agricultura de exportação ou do álcool, e que não tem terra porque esta deve servir à monocultura extensiva de exportação; o usineiro que produz álcool para assegurar a sobrevivência da indústria automobilística; o Estado que utiliza os nossos recursos para subvencionar o proálcool; os milhares de pequenos produtores nacionais de autopeças, estofamentos etc; as próprias montadoras estrangeiras instaladas no país; e finalmente as matrizes nos Estados Unidos ou na Alemanha Federal, forma-se um processo contínuo, que consiste na adaptação das economias dependentes às necessidades da acumulação mundial do capital.

* Centro sobre Empresas Transnacionales – Las Empresas Transnacionales em el Desarrollo Mundial – Tercer Estudio – Nueva York 1983, p.196.

** Idem, pp. 186 e 456.

A Formação do Espaço Mundial do Capitalismo

O que resta então do tripé? Resta sem dúvida a constatação importante de Peter Evans de que não há contradições significativas entre as empresas transnacionais, as burguesias ditas nacionais e o Estado dos países subdesenvolvidos: todos trabalham com harmonia pela mesma causa, solidamente integrados no mesmo processo. Mas do fato dos “aliados” puxarem o carro para o mesmo lado não se pode concluir que são iguais: quem define para onde o carro vai é, sem sombra de dúvida, a economia dominante a nível mundial e a empresa transnacional a nível do país subdesenvolvido. A classe dirigente subdesenvolvida busca sem dúvida maximizar os seus interesses dentro do sistema, e neste sentido não é nenhuma “marionete” — mas as regras do jogo do próprio sistema são definidas de fora.

O peso das transnacionais altera igualmente a visão que temos dos mecanismos de regulação da economia: o papel do mercado, como mecanismo regulador principal, é seriamente afetado, pelo fato que grande parte do comércio internacional se dá dentro de grupos, com preços administrativos, enquanto a concentração econômica reforça os aspectos monopolísticos.

Isto significa que, no que Rabah Benakouche chamou de “regulação global da economia”, assumem papel organizador diretor as empresas transnacionais e o Estado dependente.

O Estado reforça-se naturalmente, na mesma medida em que o processo de acumulação de mais de cem países subdesenvolvidos deve ser adequado a um modelo que deixa de atender às necessidades da ampla maioria das suas populações. Cabe lembrar que o sistema capitalista atual, com 3 bilhões de habitantes, conseguiu a façanha de reduzir a uma miséria profunda, cerca de 2 bilhões de pessoas, dois terços da sua população.

Por outro lado, o que significa Estado-nação quando o Estado se reforça e a nação se dilui num processo de mundialização do espaço capitalista mundial? À transnacionalização econômica que analisamos brevemente acima, devemos acrescentar a transnacionalização da informação — quatro empresas, a UPI, AP, Reuter e AFP controlam a quase totalidade da nossa informação jornalística internacional; a transnacionalização militar, com dependência tecnológica crescente, e uma subordinação às fontes de sua renovação; a transnacionalização cultural, com modelos de consumo que se uniformizam com rapidez a nível mundial; a transnacionalização política, com dominância crescente das opções de alinhamento internacional sobre as opções políticas internas; a transnacionalização de valores, com a gigantesca função atual da publicidade direta e do filme publicitário propagandístico afetando a formação da concepção do mundo de maneira uniforme na África, Ásia ou América Latina.

O espaço capitalista mundial tem um traço essencial: deixa de responder às necessidades dos dois terços da população do sistema capitalista, e da grande maioria das populações do Terceiro Mundo.

Destanne de Bernis insiste neste ponto: os países receptores têm pela frente uma escolha política fundamental, “facilitar a adaptação das estruturas produtivas nacionais ao movimento geral do capital e acelerar assim o processo de transnacionalização, ou pelo contrário compensar pelo reforço da coerência da economia nacional o preço que foi pago com a integração transnacional já operada. Inútil sublinhar a que ponto cada uma destas políticas se apoia sobre forças sociais diferentes.” *

Dois implicações políticas parecem-nos claras. Primeiro, os que vêm com simpatia uma internacionalização econômica que levaria a uma “nação mundial” devem levar em conta que esta internacionalização se realiza na verdade através do domínio de quatro ou cinco países sobre o conjunto do mundo capitalista, e necessita um reforço do controle do Estado sobre o indivíduo. Nunca surgiram tanto micro-Estados como nesta fase da economia transnacionalizada, nunca as minorias privilegiadas dos países subdesenvolvidos tiveram tanto apoio externo e tal o controle das populações.

Segundo, abre-se um espaço nacional de resistência à adaptação do país subdesenvolvido às necessidades das empresas transnacionais. De Bernis aponta para esta contradição interessante em que as classes dirigentes capitalistas sempre utilizaram o discurso nacionalista para desviar os trabalhadores dos seus interesses de classe, e que hoje se vêm presas numa contradição entre o espaço do Estado que lhes é necessário como agente de manutenção da “ordem social”, e o espaço nacional que os prejudica na medida em que necessitam de um espaço econômico mundial.

Resulta um Estado repressivo e transnacionalizado. Comenta De Bernis: “Com a perda por parte do capitalismo da sua aparência nacional, os trabalhadores encontram-se liberados da dificuldade que encontravam, de conciliar a luta contra o capitalismo e o elevado nível da sua consciência nacional. Hoje, podem sem dificuldade viver plenamente a sua solidariedade internacional que se exprime nitidamente contra o capitalismo”... “A exigência de uma política de independência, longe de conter o mínimo elemento de nacionalismo, coincide com a vontade de se derrubar o sistema capitalista”. **

* G. Destanne de Bernis – Relations Economiques Internationales, Paris, Dalloz 1977, p. 972.

** Ibid., p. 977 e 978.

Por trás deste raciocínio está uma constatação simples: afinal, a nação é dos trabalhadores que a construíram, e não tem sentido orientar a organização do seu espaço econômico em função de interesses dos países dominantes a nível mundial.

O papel do Estado, a concepção da nação estão sendo profundamente transformados pelo processo de transnacionalização. Uma redefinição progressiva dos conceitos torna-se indispensável.