

## CAPÍTULO XXVIII

### Uma Nova Ordem Internacional

As empresas multinacionais representam um processo de reorganização da economia mundial não-comunista, sob a égide dos Estados Unidos.<sup>124</sup> Através das mesmas, o capital tem oportunidade de passar por uma nova onda de concentração, através da incorporação das elites capitalistas e tecnoburocráticas dos países periféricos; o desenvolvimento tecnológico nos países centrais pode ser acelerado graças, inclusive, à possibilidade de transferir para os países periféricos equipamentos tecnologicamente obsoletos.<sup>125</sup> O fato de este processo ter-se realizado sob a hegemonia dos Estados Unidos não significa, porém, que esse país detenha o controle da ação das multinacionais. Conforme observa Celso Furtado (1974, p. 33), “as grandes empresas operam internacionalmente através de centros de decisão que escapam em grande medida ao controle dos governos nacionais dos respectivos países”. A mesma idéia é expressa sob um outro ângulo por Stephen Hymer (1972, p. 113), quando declara que “para a empresa multinacional as fronteiras nacionais estão traçadas com tinta invisível”.

<sup>124</sup> Celso Furtado, em seu último trabalho sobre o *capitalismo pós-nacional*, vê quatro planos de condensação do poder que definem a nova estrutura da economia capitalista mundial: (1) a superestrutura política central, pouco institucionalizada, sob tutela norte-americana; (2) os próprios Estados cênicos; (3) os Estados periféricos onde se observa a “emergência generalizada do poder tecnoburocrático e o declínio das burguesias tradicionais dependentes”; (4) “as grandes empresas de ação internacional que são o principal instrumento de acumulação, de inovação técnica e de integração do sistema” (1975, pp. 21-22).

<sup>125</sup> Esta análise é realizada por Ruy Mauro Marini (1969, pp. 15 e 16).

Esta nova ordem da economia não se limita, porém, a uma nova onda de concentração de capital e a um novo estímulo ao desenvolvimento tecnológico nos países centrais. As empresas multinacionais difundem o capital entre os países ao mesmo tempo que concentram o capital sob seu controle ao crescerem a uma taxa mais elevada do que a economia mundial; transferem a tecnologia, mas mantêm firmemente o controle da mesma nas matrizes; descentralizam o sistema organizacional para melhor controlar as filiais; descentralizam a produção em nível internacional para poder melhor controlar os mercados dos países não-comunistas e assim evitar as incertezas do comércio mundial.

Em outras palavras, o objetivo é sempre um nível mais elevado de planejamento e controle. Não foi por acaso que usamos as palavras “controle” e “controlar” quatro vezes no último parágrafo. O “planejamento, a organização e o controle” não são apenas lugares-comuns da teoria administrativa codificada inicialmente por Henry Fayol. São os instrumentos básicos através dos quais os tecnoburocratas exercem o seu poder sobre as organizações. As empresas multinacionais, embora ainda possam ser consideradas basicamente capitalistas, estão profundamente infiltradas pelas relações de produção e pela ideologia tecnoburocrática. São a manifestação mais clara de uma formação social ainda predominantemente capitalista, mas já profundamente marcada por traços tecnoburocráticos.

Oswaldo Sunkel sugere que as empresas multinacionais, que ele chama de “CONTRAS” (conglomerados transnacionais), estão estabelecendo uma nova ordem internacional muito semelhante ao sistema mercantilista. Em última análise, porém, seu conceito de neomercantilismo acaba ficando muito próximo ao de capitalismo tecnoburocrático que estamos utilizando neste trabalho. Afirma ele: “... a análise prévia nos leva à seguinte conclusão: o sistema capitalista mundial se encontra em um processo de reorganização que o converterá em um novo sistema industrial internacional cujas principais instituições são os CONTRAS, apoiados cada vez mais pelos governos dos países desenvolvidos; esta é uma nova estrutura de dominação que conta com um grande número de características do sistema mercantilista. Este novo sistema tende a concentrar a planificação e a utilização dos recursos humanos, naturais e de capital, assim como o desenvolvimento da ciência e da tecnologia, no ‘cérebro’ do novo sistema industrial: os tecnocratas dos CONTRAS, das organizações internacionais e dos governos dos países desenvolvidos” (1971, b, pp. 622 e 623). O sistema capitalista, portanto, passa por profundas transformações, e a nova estrutura de dominação que se vai fir-

mando tem como novas figuras estratégicas — a dividir o poder com a classe capitalista e a servi-la ao mesmo tempo que servem a si mesmos — os tecnoburocratas localizados nas empresas multinacionais e nos governos dos países desenvolvidos.

Esta característica das empresas multinacionais de tenderem a escapar ao controle dos Estados nacionais, inclusive dos Estados Unidos, onde a matriz da maioria delas está situada,<sup>126</sup> é essencial para a sua compreensão. O conceito que estamos adotando neste trabalho de empresa multinacional é histórico ao invés de formal. Não definimos empresa multinacional como aquela que controla ativos em mais de uma nação<sup>127</sup> ou que possui um número mínimo de subsidiárias no exterior, ou cujas vendas ou ativos no exterior correspondem a uma porcentagem mínima. A empresa multinacional que, na perspectiva que estamos adotando, sucede a empresa internacional do século passado e da primeira metade deste século, é a grande empresa oligopolística que se expande em escala mundial através da criação de unidades produtivas em um grande número de países, ao mesmo tempo em que seus laços com o país de origem vão diminuindo. A atividade destas empresas é principalmente produtiva, embora também possam ser de serviços, como os bancos, ou extrativas. A decisão de investir no exterior, todavia, não deriva da necessidade de obter matérias-primas ou alimentos no exterior, obrigando as empresas internacionais a instalar-se nesses países, seja diretamente para extrair as matérias-primas, seja indiretamente, através da criação de ferrovias, portos, bancos, casas importadoras e exportadoras, que facilitem esse comércio. Agora as empresas multinacionais diversificam geograficamente sua atividade, em âmbito internacional, para maximizar sua taxa de expansão e sua taxa de lucro global. Instalam suas fábricas ou escritórios de serviços onde o mercado seja mais favorável ou onde a mão-de-obra seja mais barata ou onde seja mais fácil obter pessoal técnico e administrativo, ou onde as matérias-primas sejam disponíveis, ou onde as facilidades de financiamento sejam mais favoráveis, e transferem seus lucros através de diversos sistemas para onde os impostos sejam menores. A grande maioria de seus acionistas ainda é resistente em determinado país. Mas estes acionistas se satisfazem com uma taxa de dividendos relativamente baixa em comparação com a taxa de lucros elevadas que as

<sup>126</sup> Oito das dez maiores empresas multinacionais têm sede nos Estados Unidos. Consideradas todas, este país conta com um terço do total de subsidiárias no exterior (ONU, 1973, p. 5).

<sup>127</sup> Esta é a definição adotada pela ONU (1973, p. 3).

multinacionais geralmente obtêm. Desta forma, as elites tecnoburocráticas ficam com ampla faixa de manobra para manipular os recursos das empresas em função de seus objetivos de expansão e aumento da produtividade global do sistema.

As empresas multinacionais buscam um planejamento e controle global de suas atividades em dimensão mundial. Nestes termos, as fronteiras nacionais têm para elas cada vez menos importância. O Estado nacional norte-americano ou o Estado nacional francês, por exemplo, ainda têm interesses comuns diretos com as multinacionais sediadas nos seus respectivos países. Mas os interesses e objetivos já não são mais idênticos e tendem a distanciar-se. Quando as empresas internacionais investiam na periferia simplesmente para obter matérias-primas, as vantagens para o balanço de pagamentos do país central era evidente. Quando, porém, as empresas manufatureiras começam a instalar-se no exterior para obter mão-de-obra mais barata ou para preservar o mercado, as vantagens para o balanço de pagamentos podem inverter-se. Não é por outra razão que os sindicatos e o parlamento norte-americano têm procurado limitar esses investimentos no exterior.

Este caráter transnacional das empresas multinacionais tem servido como arma ideológica de seus dirigentes para justificar sua presença nos países fora de sua sede. Se os interesses das multinacionais estivessem cada vez menos ligados aos interesses da nação-sede não haveria por que temê-los. Argumentos nacionalistas, especialmente nos países periféricos, não teriam sentido contra elas.

Este tipo de argumentação é obviamente inconsistente. Existe uma tendência à transnacionalidade dessas empresas, mas este fenômeno está longe de haver-se completado. Os interesses das multinacionais estão ainda muito mais ligados ao conjunto dos países centrais do que ao dos periféricos. Um *slogan* que as empresas multinacionais norte-americanas utilizam para justificar internamente os investimentos no exterior é assim expresso: "Investimento no exterior é investimento nos Estados Unidos." Este *slogan* traduz bem a contradição em que vivem as multinacionais. Defendem uma ideologia multinacional, sob muitos aspectos efetivamente transcendem as fronteiras dos Estados nacionais, mas continuam presas por interesses de toda sorte a seus países de origem.

Por outro lado, o efeito negativo mais grave da ação das multinacionais nos países subdesenvolvidos está no fato de elas condicionarem ou conduzirem ao subdesenvolvimento industrializado, através da aliança das elites tecnoburocráticas e capitalistas nelas existentes com a classe capitalista e a camada tecnoburocrática governamental dos países periféricos.

Finalmente, é preciso observar que para os governos dos Estados nacionais, que têm a responsabilidade pelo desenvolvimento de seus países, as empresas multinacionais podem representar um sério risco.

Em relação a este último ponto, entretanto, é preciso fazer uma ressalva importante. Se as empresas multinacionais cresceram de maneira espantosa neste último quarto de século, o mesmo aconteceu com os Estados nacionais, inclusive nos países subdesenvolvidos. Nestes termos, é apressado concluir que as empresas multinacionais tendem cada vez mais a dominar os países periféricos. É muito difícil comparar o poder dos Estados nacionais e das empresas multinacionais. São poderes de natureza muito diversa. Tanto os Estados nacionais quanto as empresas multinacionais são dotados de estruturas tecnoburocráticas cada vez mais sólidas, e possuem ambos poder econômico considerável. Mas param aí as similaridades comparáveis. O poder das multinacionais é eminentemente econômico e tecnológico. Seu grande trunfo é o controle da tecnologia moderna. O poder dos Estados nacionais, além de econômico, é político e militar. Ambos os poderes vêm crescendo e não há nenhuma razão para supor que o poder das multinacionais tenda a superar o dos Estados nacionais. Como o inverso também não é provável. Há que temer, sim, a aliança das elites nesses dois sistemas, no contexto de uma nova ordem internacional capitalista, já profundamente infiltrada por características do planejamento e do poder tecnoburocrático.<sup>128</sup>

## O Velho Imperialismo

O advento das empresas multinacionais no após-guerra, orientando seus investimentos de maneira crescente para o setor manufatureiro,<sup>129</sup>

<sup>128</sup> Luciano Martins atribui às empresas multinacionais também um “poder político”. Este poder político, entretanto, é indireto, na medida em que se define a partir da capacidade das multinacionais de “afetar simultaneamente diferentes economias nacionais” (1975, p. 44). O poder político, propriamente dito, de intervir diretamente na direção dos países subdesenvolvidos ainda existe mas, de acordo com a perspectiva que estamos adotando nesta análise, tende a diminuir de importância à medida que os padrões de interferência do velho imperialismo vão sendo substituídos pelos do novo imperialismo, bem mais sofisticados. Por outro lado, Luciano Martins observa, com muita propriedade, que a ação das empresas multinacionais é “politicamente irresponsável”, na medida em que “o comitê diretor que toma tais decisões só responde perante a própria empresa” (1975, p. 45).

<sup>129</sup> Entre 1957 e 1971, enquanto o investimento industrial doméstico norte-americano cresceu de 90%, os investimentos diretos das grandes empresas industriais no exterior cresceram acima de 500% (Fonte: *Survey of Current Business*, setembro de 1970, outubro de 1970, março de 1971, junho de 1971 e setembro de 1971, citado por Steve Babson, 1973, p. 34).

cria um novo tipo de imperialismo e estabelece as bases de uma nova ordem econômica internacional. A tentativa de continuar a analisar as empresas multinacionais segundo os critérios do velho imperialismo, baseado no comércio internacional e na limitação dos países periféricos ao modelo primário-exportador, ainda tem seus defensores, mas faz cada vez menos sentido. A tese central que defendem é a de que as empresas não contribuem em nada para o “desenvolvimento” dos países periféricos. Na verdade, elas constituiriam a última roupagem através da qual o capitalismo internacional subjuga e explora os países subdesenvolvidos.

Antes de mais nada recusam-se a empregar o termo multinacional ou, então, usam-no entre aspas. Com isto querem negar a existência de “verdadeiras” empresas multinacionais, definidas inicialmente como empresas que tivessem não só a produção mas também o controle espalhado entre vários Estados nacionais. De fato, a expressão multinacional foi usada inicialmente como uma arma ideológica das grandes empresas oligopolísticas internacionais, as quais, uma vez criado o termo, rapidamente passaram a utilizá-lo para autodenominar-se.<sup>130</sup> De acordo com o pressuposto de que a ideologia dos grupos dominantes tende a prevalecer, foi provavelmente esse um dos fatores que levaram a palavra multinacional a ganhar rapidamente curso corrente. Entretanto, havia uma outra razão para isto. O termo expressa com clareza uma nova realidade. Por isso vem sendo adotado de forma crescente por economistas e cientistas políticos radicais. Nesta concepção, que estamos utilizando neste trabalho, a empresa multinacional é simplesmente a grande empresa oligopolística internacional que descentralizou sua produção industrial em âmbito mundial. Empresa multinacional não significa controle multinacional, mas operação multinacional e a tentativa de criação de uma nova solidariedade internacional entre capitalistas e tecnoburocratas do mundo ocidental.

A insistência em manter os antigos parâmetros do imperialismo via comércio internacional leva a uma série de confusões que se tornam difíceis de deslindar. O debate freqüentemente se trava entre os defensores do capital estrangeiro e os seus opositores, cada qual alinhando seus argumentos de forma algo mecânica. Para os primeiros, a contribuição das empresas multinacionais para o desenvolvimento dos países periféricos é essencial, na medida em que elas trazem consigo (a) capital, permitindo

<sup>130</sup> A expressão “empresa multinacional” parece ter sido inicialmente usada por firme defensor das grandes empresas internacionais, David E. Lilienthal, em uma conferência pronunciada em abril de 1960 no Carnegie Institute of Technology (Baran e Sweezy, 1968, p. 193).

um aumento da acumulação de capital, (b) tecnologia industrial, que permita o aumento direto da produtividade, e (c) tecnologia administrativa e mercadológica, que possibilite o aumento geral da eficiência organizacional das empresas e sua adequada colocação no mercado, “orientada para o atendimento das necessidades do consumidor”.

Embora os argumentos relativos à transferência de tecnologia sejam freqüentemente lembrados, o principal deles continua a ser o do aumento líquido na acumulação de capital que as empresas multinacionais proporcionariam. Haveria um “hiato de recursos” no balanço de pagamentos entre as necessidades de divisas para pagamento de importações e serviços e a produção de divisas originadas das exportações. Este hiato de recursos corresponderia à poupança externa transferida para o país, e pode ser coberto por financiamentos ou por investimentos diretos. As multinacionais, ao realizarem investimentos diretos, seriam assim responsáveis pela transferência de poupança externa para o país e ao mesmo tempo estariam resolvendo o problema de curto prazo do equilíbrio do balanço de pagamentos do país recipiente, à medida que evitariam que este tivesse que recorrer a financiamentos externos adicionais que aumentariam seu endividamento externo. O raciocínio é de curto prazo. Não importa que a longo prazo as remessas de lucros tendam a superar amplamente as entradas de capital. Enquanto esta relação é positiva a situação é considerada altamente favorável, e mesmo quando este balanço se torna negativo, isto diz respeito aos velhos investimentos. Os novos investimentos continuam a representar transferência de poupança externa, continuam a contribuir a curto prazo para o balanço de pagamentos do país recipiente, e os responsáveis por sua entrada continuam a declará-los bem-vindos.<sup>131</sup>

Os opositores das empresas multinacionais, por sua vez, examinando-as a partir da análise do “velho imperialismo” típico do modelo primário-exportador, começam por negar a sua contribuição para o aumento da poupança. O “capital se faz em casa,”<sup>132</sup> afirmam. As empresas

<sup>131</sup> O presidente do Banco Central do Brasil, Paulo H. Pereira Lira, por exemplo, ainda que reconheça a tendência de as remessas de lucros superarem as entradas, verifica que isto não vem ocorrendo no Brasil, e afirma: “Em nosso caso, a atitude positiva quanto à entrada de capital estrangeiro resulta de uma decisão política maior, na estratégia de desenvolvimento econômico e social – a de buscar o uso de poupanças externas para acelerar o ritmo de desenvolvimento do País, além do que seria viável na hipótese de se contar apenas com poupança gerada internamente” (1975, pp. 2-3).

<sup>132</sup> Esta expressão foi utilizada por Alexandre Barbosa Lima Sobrinho em seu notável ensaio sobre o Japão (1973), a partir de uma frase cunhada por Ragnar Nurkse.

multinacionais não só não contribuem para o aumento da poupança mas acabam por reduzi-la. As remessas de lucros tendem a ser consideravelmente maiores do que as entradas de novos capitais de risco nos países subdesenvolvidos. Os números a respeito são muito claros<sup>133</sup> mas surge sempre o argumento contrário de que, se não fossem os investimentos iniciais, não haveria as remessas de lucros. Os opositores, porém, insistem. Os países subdesenvolvidos estariam submetidos a uma permanente sangria de seu excedente econômico. Às remessas de lucros abertas devem ser somadas as remessas disfarçadas, através de subfaturamento nas exportações ou superfaturamento nas importações.<sup>134</sup> Além disso, argumentam, o investimento das empresas multinacionais é em grande parte fictício. Realizam uma pequena aplicação de recursos próprios e financiam a maior parte do investimento com recursos levantados no próprio país subdesenvolvido.<sup>135</sup>

Contradizendo os argumentos favoráveis às empresas multinacionais de que estas criariam empregos e forneceriam recursos aos governos nacionais através do recolhimento de impostos, afirmam seus opositores que os investimentos são altamente capital-intensivos, que só obtêm emprego uma minoria privilegiada de operários especializados e tecnoburocratas. Apoiados na experiência dos investimentos na indústria extrativa ou nas *plantations*, típicos do modelo primário-exportador e do velho imperialismo via comércio internacional, afirmam que as empresas multinacionais constituem-se em enclaves sem efeitos multiplicadores para frente ou para trás, dentro das economias periféricas. Os reduzidos im-

<sup>133</sup> Os investimentos diretos norte-americanos no exterior, entre 1960 e 1969, foram de 25.773 milhões de dólares contra uma entrada de rendas sobre inversões diretas de 38.106 milhões de dólares. Este saldo de 12.333 milhões de dólares deveu-se inteiramente aos países subdesenvolvidos, que contribuíram com 16.874 milhões de dólares, ficando os demais países desenvolvidos superavitários em relação aos Estados Unidos em 4.541 milhões de dólares (Alma Chapoy, 1972, p. 64, com base na *Survey of Current Business*). Por outro lado, entre 1965 e 1970, o investimento direto das empresas multinacionais em 43 países subdesenvolvidos correspondeu apenas a 30% das remessas de lucros (ONU, 1973, p. 61). Para uma análise dos investimentos estrangeiros ver Fernando Gasparian (1973) e Miguel S. Wionczek (1971).

<sup>134</sup> Para uma análise da rentabilidade efetiva das empresas multinacionais na América Latina, e particularmente na Colômbia, ver Daniel Chudnovsky (1974).

<sup>135</sup> Em 1968, por exemplo, do total de 959 milhões de dólares utilizados no financiamento das empresas industriais norte-americanas na América Latina, apenas 12,5% se originaram dos Estados Unidos (D. Belli, *Survey of Current Business*, novembro de 1970, pp. 14-20, citado por Constantine Vaitsos, 1974).

postos que pagam, já que conseguiriam evadir boa parte deles, seriam destinados a governantes oligárquicos, que se apropriam dos mesmos e os utilizam na importação de bens de consumo dos países industrializados.

As críticas generalizadas ao papel das empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos, porém, vão mais além. Estas críticas confundem-se com a análise do velho imperialismo. Antes de passarmos a examinar as empresas multinacionais à luz do novo imperialismo e do correspondente modelo de subdesenvolvimento industrializado vejamos uma listagem bastante representativa das mesmas que Alma Chapoy (1972, pp. 74 a 80) nos apresenta. Como é fácil perceber, a análise acaba constituindo-se em uma série de verdades e de meias-verdades. Segundo a autora, a presença de subsidiárias das empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos representa para eles um pesado ônus. Elas esgotam os recursos naturais do país; promovem a fuga de cérebros; sonégam grande parte dos impostos que deveriam pagar; criam poucos empregos; não permitem ao pessoal local acesso aos altos postos da hierarquia empresarial; dão prioridade às matrizes quando se trata de exportar; absorvem ou eliminam as pequenas e médias empresas nacionais; impedem a difusão da tecnologia de que são senhoras; interferem na situação cambial dos países, através de remessas de lucros ou de paralizações súbitas de novos investimentos; criam obstáculos à planificação econômica nacional; mantêm os centros de decisão localizados no exterior; dificultam a formação de um mercado nacional de capitais na medida em que se recusam a colocar suas ações nas bolsas de valores locais; intervêm ativamente na política interna dos países hóspedes.

O esquema básico para a análise do imperialismo é ainda o proposto por Hobson e Lenin, sem modificações essenciais. Pode-se falar em “novo” imperialismo,<sup>136</sup> imperialismo “moderno”, “neo”-imperialismo, mas em qualquer hipótese o imperialismo é ainda e sempre a etapa mais avançada e final do capitalismo. As grandes empresas capitalistas acumulam um excesso de capital que precisam extravasar para os países subdesenvolvidos. Este extravasamento, traduzido na formação das empresas

<sup>136</sup> Harry Magdoff (1975), um representante típico desta visão, denomina de “novo” imperialismo aquele surgido no fim do século XIX (p. 14). E não vê modificações substanciais no imperialismo a partir dessa época. O máximo que Magdoff admite é que “a internacionalização do capital entre as empresas gigantes é hoje muito mais elevada do que era há cinqüenta anos, quando Lenin escreveu seu trabalho sobre o imperialismo” (p. 72). Já existem, entretanto, analistas marxistas mais atualizados, que reconhecem corretamente o fato historicamente novo representado pelo advento das multinacionais, entre os quais um bom exemplo é Theotonio dos Santos em seu trabalho “Une Analyse Marxiste des Sociétés Multinationales (1974).

multinacionais, visa a novos lucros e a maior acumulação de capital para as economias centrais. O papel fundamental das empresas multinacionais seria o de transferir para a metrópole todo ou grande parte do excedente econômico produzido pelos trabalhadores dos países subdesenvolvidos.

### O Novo Imperialismo<sup>137</sup>

Na verdade, a crescente participação dos investimentos industriais no exterior por parte das grandes empresas manufatureiras norte-americanas, e depois européias, a partir dos anos cinquenta, modifica substancialmente este quadro. O velho imperialismo era antiindustrializante e tendia a manter os países periféricos voltados para a produção agrícola e extrativa de exportação; o novo imperialismo é industrializante e “desenvolvimentista”, ainda que vá condicionar certo tipo de desenvolvimento que beneficia a poucos. O velho imperialismo implicava em uma aliança entre o capitalismo metropolitano e pequenas oligarquias agrário-comerciais nos países subdesenvolvidos; o novo imperialismo exige uma aliança mais ampla do capitalismo tecnoburocrático central com a classe capitalista e os tecnoburocratas de classe média, tanto do setor público quanto do privado dos países subdesenvolvidos. O velho imperialismo não contribuía significativamente para o crescimento do mercado interno dos países periféricos, enquanto que no novo imperialismo esta é uma preocupação fundamental — as empresas multinacionais montadas para substituir importações necessitam do mercado local para continuar a expandir-se. Este mercado, porém, será caracterizado principalmente pelos bens de luxo produzidos pelas empresas multinacionais — e, portanto, será ainda e sempre limitado a uma minoria nos países subdesenvolvidos.

No velho imperialismo as empresas, principalmente extrativas, se constituíam em enclaves, com poucos efeitos multiplicadores tanto para trás quanto para a frente; já o novo imperialismo, baseado em empresas manufatureiras, implica na formação de um sistema industrial relativamente integrado. Os governos que recebiam impostos das empresas internacionais no velho imperialismo eram “tradicionais” e representavam exclusivamente os interesses das elites oligárquicas locais, enquanto que os novos governos são cada vez mais modernos e tecnoburocratizantes, representando os interesses da classe capitalista e dos tecnoburocratas

<sup>137</sup> Ver a respeito a análise crítica inovadora de Fernando Henrique Cardoso (1970, 1972 e 1974). A distinção que estamos fazendo aqui entre o velho e o novo imperialismo foi por ele inicialmente desenvolvida e constitui a substância de sua “teoria da dependência”.

locais. Os Estados nacionais, no velho imperialismo, ou estavam subjogados politicamente de forma explícita, como era o caso da maioria dos países asiáticos e africanos, ou eram fracos e desaparelhados, como acontecia na América Latina; no novo imperialismo os Estados nacionais tendem a ser muito mais fortes, tecnicamente melhor aparelhados, com uma capacidade de intervenção na economia local muito maior.

O velho imperialismo estava baseado na apropriação do excedente econômico efetivo e potencial dos países subdesenvolvidos através do comércio internacional, ou seja, da relação entre os preços dos produtos comercializados. Conforme Prebisch demonstrou de forma pioneira ainda no fim dos anos quarenta,<sup>138</sup> a estratégia consistia em aproveitar a mão-de-obra barata e os recursos naturais abundantes dos países subdesenvolvidos para produzir, a baixos preços, produtos demandados nas metrópoles. Os ganhos de produtividade eram pequenos e quando eventualmente ocorriam eram transferidos para a metrópole através da manutenção dos salários ao nível de subsistência e de baixas cíclicas dos preços. Enquanto isso os aumentos de produtividade que ocorriam nos países centrais transformavam-se em maiores lucros para as empresas oligopolísticas e em maiores salários para os trabalhadores sindicalizados. Os obstáculos à livre circulação internacional de mão-de-obra ajudavam a manter esta situação.

Já no novo imperialismo uma parte substancial do excedente econômico produzido no país já semi-industrializado pelas multinacionais nele permanece através do pagamento de ordenados à classe média, impostos ao governo e compras de serviços e bens intermediários aos capitalistas locais. O comércio internacional já não é a forma ideal de apropriar-se do excedente dos países subdesenvolvidos, na medida em que os Estados nacionais desses países vão-se tornando cada vez mais capazes de organizar-se com outros produtores e de defender os preços de seus produtos.<sup>139</sup> Evidentemente os países centrais continuam a manipular os preços dos produtos primários, mas a sua liberdade de ação tem sido

<sup>138</sup> Prebisch apresentou sua análise no *Estudio Económico para América Latina – 1949*, da CEPAL, obra não assinada, e em seu trabalho *O Desenvolvimento Económico da América Latina e seus Principais Problemas* (1949). Esta tese vem agora sendo apresentada de forma mais generalizada sob a denominação de “a troca desigual”. Ver, a respeito, Emmanuel (1969).

<sup>139</sup> A OPEP, Organização dos Países Exportadores de Petróleo, pode ser considerada um exemplo limite do que estamos afirmando. Mas antes disto já havia, por exemplo, a Organização Mundial do Café, na qual, embora também participem os países consumidores, constituiu-se em um mecanismo efetivo de estabilização dos preços do café.

consideravelmente diminuída nos últimos anos. A troca desigual continua a existir. O último movimento das empresas multinacionais fabricando produtos mão-de-obra intensivos nos países subdesenvolvidos para aproveitar mão-de-obra barata existente nesses países é uma demonstração disto. Mas, ao contrário do que acontecia no velho imperialismo, estas multinacionais manufatureiras que se orientam para a exportação são levadas a empregar, além da tecnoburocracia local, um número considerável de trabalhadores, dado o caráter trabalho-intensivo da tecnologia utilizada. É óbvio que nesse caso os próprios salários poderão tender a aumentar, ou pelo menos, e nos termos do nosso modelo, haverá um aumento quantitativo da classe média tecnoburocrática.

A apropriação do excedente pelas multinacionais, portanto, é parcial e realiza-se menos via comércio internacional e mais via obtenção direta de lucros. Os lucros tendem a ser elevados, dado o caráter oligopolístico das empresas,<sup>140</sup> dada a vantagem monopolística que detêm devido ao controle de uma tecnologia industrial sofisticada, dada a capacidade administrativa e organizacional<sup>141</sup> de seus dirigentes. Se somarmos a isto os lucros encobertos através das mais variadas formas, chegaremos a um volume de lucros altamente compensador para as empresas multinacionais. Em qualquer hipótese, porém, o excedente produzido por seus trabalhadores não ficará apenas em mãos dos capitalistas e tecnoburocratas estrangeiros que as empresas multinacionais representam, mas também nas mãos dos capitalistas e tecnoburocratas nacionais.

Em suma, a crítica ao novo imperialismo só poderá ser realizada se abandonarmos os parâmetros que orientaram a análise do imperialismo via comércio internacional.<sup>142</sup> Ainda que possamos admitir traços de<sup>140</sup> Segundo levantamento realizado por Eduardo Matarazzo Suplicy para o *Quem é Quem na Economia Brasileira* (1975, p. 23), a rentabilidade média sobre o patrimônio líquido das 100 maiores empresas no Brasil, entre 1968 e 1974, foi de 15,83% para as empresas estrangeiras contra 12,52% para as nacionais e 8,96% para as estatais. Em 1973 e 1974 a rentabilidade declarada dessas empresas multinacionais atingiu respectivamente 20,1% e 20,4%. Doellinger e Cavalcanti obtiveram resultados um pouco inferiores, utilizando uma outra amostra, mas observaram ser possível admitir “que os rendimentos reais das empresas multinacionais no Brasil aparecem subavaliados, tanto nos seu balanços contábeis quanto nos registros de remessas de lucros” (1975, pp. 85-88).

<sup>141</sup> Na expressão “capacidade administrativa e organizacional” estão incluídas a administração mercadológica (*marketing*), a administração financeira e a administração da produção.

<sup>142</sup> Além dos trabalhos fundamentais de Fernando Henrique Cardoso sobre o conceito do novo imperialismo, já citados, ver os critérios críticos apresentados por Aníbal Pinto e Jan Křákal (1972).

continuidade entre um e outro sistema, as diferenças são suficientemente amplas para justificar a distinção radical que estamos realizando. A natureza do imperialismo muda de forma substancial a partir, aproximadamente, dos anos cinquenta deste século. E não é apenas por motivos didáticos que estamos insistindo nesta mudança, mas porque, de outro modo, não teremos instrumentos para examinar o significado das empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos.