

Resenha bibliográfica I

Dependent development: the alliance of multinational, state, and local capital in Brazil

Evans, Peter. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press, 1979. 364 pp.

WERNER BAER *

A evolução institucional ocorrida nos grandes países do Terceiro Mundo, que tiveram um intenso processo de industrialização, produziu sistemas sócio-econômicos que não podem ser totalmente compreendidos através dos modelos tradicionais. O estudo pioneiro levado a efeito por Peter Evans a respeito do crescimento da participação de firmas nacionais, multinacionais e estatais na indústria brasileira, assim como sua interação, ajudam a esclarecer o processo de alocação de recursos no Brasil. O referido estudo serve também de exemplo de como se pode construir indutivamente esquemas analíticos visando a aumentar nosso conhecimento a respeito das sociedades em desenvolvimento. A análise de Evans pretende "... encarar as estratégias das corporações como se fossem determinadas por considerações 'extramercado'. As decisões dependem de quem as toma. Elas são tomadas no contexto de indústrias que são complexas estruturas de firmas e não apenas simples grupos de compradores e vendedores" (p. 5).

* Da Universidade de Illinois.

Como pano de fundo para seu estudo, Evans apresenta uma das análises mais lúcidas da teoria de dependência, escolhendo o conceito do “desenvolvimento dependente” como arcabouço para seu estudo. Esse tipo de desenvolvimento “... é um exemplo especial de dependência, caracterizado pela associação ou aliança do capital internacional com o local. O Estado também participa dessa aliança como sócio ativo, sendo que a tríplice aliança resultante é fator fundamental para o surgimento do desenvolvimento dependente” (p. 32).

Evans descreve a evolução histórica dos investimentos estrangeiros no Brasil à medida que eles passam do setor de infra-estrutura e do capital financeiro para os investimentos diretos na indústria. Em seguida, investiga o desenvolvimento do capital industrial nacional, ao qual atribui um papel pioneiro nos primeiros períodos de industrialização. As firmas estrangeiras apareceram bem mais tarde e vieram com o intuito de criar novas indústrias, encampar e/ou tomar o lugar das já existentes.

Após um cuidadoso exame das características estruturais das indústrias que continuavam dominadas pelo capital nacional e daquelas controladas por firmas estrangeiras, Evans apresenta dois estudos de caso de mudança de propriedade. O primeiro é o da indústria farmacêutica, que de início era controlada pelas firmas nacionais, as quais sofreram gradualmente um profundo processo de desnacionalização, de tal forma que por volta de 1974 sua participação no mercado se achava reduzida a apenas 13%. Evans é de opinião que uma das principais causas do declínio das firmas nacionais se encontra nos novos produtos originários de pesquisa e desenvolvimento (P & D), os quais foram se tornando gradativamente a mais importante fonte de lucros. Verificou também que as primeiras firmas brasileiras a serem absorvidas foram exatamente aquelas com maior capacidade de inovação científica, já que as que restaram eram relativamente pequenas e apresentavam vantagens comparativas na sua organização comercial.

O segundo estudo de caso diz respeito ao setor têxtil. As multinacionais surgiram principalmente após a II Guerra Mundial e, ao invés de procederem a uma incorporação gradual das firmas nacionais, invadiram o mercado através de associações de risco (*joint-*

ventures). Comparando os dois casos, chega à conclusão de que no primeiro "... a vantagem comercial das nacionais dava a impressão de ter sido aniquilada pela tecnologia das multinacionais, ao passo que nos têxteis a tecnologia já se apresenta menos importante num cômputo geral..." (p. 136). Além do mais, se "... a tecnologia fica incorporada aos produtos, como por exemplo os farmacêuticos, a manutenção do controle exclusivo sobre ela é essencial para a apropriação dos retornos... Se... a tecnologia é mais um processo... incorporado a novos bens de capital, os fabricantes de equipamentos ficam ansiosos para vendê-la para o maior número de firmas possível..." (p. 137).

Posteriormente, o estudo penetra nos diferentes tipos de relacionamento que os grandes grupos nacionais estabeleceram com as multinacionais. Existem aqueles (Villares, Votorantim) que minimizaram bastante esses laços; outros (Matarazzo, Klabin) procuraram comprometer-se de forma moderada; e houve aqueles (Gastão Vidigal, Antunes, Monteiro Aranha) que adotaram uma estratégia "... através da qual o capital nacional... [tornou-se] parte incorporada da estrutura do capital internacional" (pp. 152-153). O primeiro tipo "... conseguiu conjugar forças em setores que são tradicionalmente dominados pelo capital nacional, como os têxteis e o cimento, e competir diretamente com as multinacionais no que diz respeito ao aço e ao alumínio" (p. 154). A Matarazzo e a Klabin mantiveram suas organizações centrais independentes à medida que colaboravam com as multinacionais no sistema de associações de risco (*joint-ventures*), com o intuito de poderem participar dos setores de alta tecnologia recém-criados. Finalmente, os grupos situados na terceira categoria fizeram alianças com as multinacionais em todos os empreendimentos importantes levados a efeito por estas. Evans é de opinião que mesmo nestes últimos casos, embora os capitalistas locais necessitem das multinacionais como um grupo, estas também dependem deles, pois seriam muito mais fracas sem essas alianças. Isto porque o capital nacional dispõe de certos fatores que as multinacionais não possuem, como, por exemplo, as organizações nacionais de comercialização, ligações com as instituições financeiras oficiais, contatos políticos, etc. Evans acha que "... de indústria para indústria e dentro de cada uma delas a força do

capital local é inversamente proporcional à importância da escala de produção e tecnologia...” (p. 159).

O trabalho apresenta um capítulo bastante interessante no que diz respeito à atitude de vários tipos de firmas com relação à pesquisa e desenvolvimento (P & D). Evans descobriu que as firmas estrangeiras preferem desenvolver suas tecnologias e produtos na sua matriz, ao passo que muitas das firmas nacionais se mostram bastante ativas em pesquisa e desenvolvimento (P & D). A relutância das multinacionais num país como o Brasil é compreensível tendo em vista que “... uma operação de pesquisa num país subdesenvolvido a 7.000 milhas de distância constitui-se obviamente num verdadeiro anátema para todos aqueles que não querem correr riscos” (p. 183).

Há alguns achados bastante interessantes sobre a luta empreendida pelas multinacionais para manter o mais estreito controle sobre suas subsidiárias e associadas. Quanto mais esse controle seja maximizado, mais as perspectivas “globais” prevalecerão sobre as nacionalistas. A partir de suas entrevistas, Evans chega à conclusão de que, mesmo que as subsidiárias sejam cada vez mais dirigidas por brasileiros, estes terminarão por sentir “... que seus futuros não estarão necessariamente ligados à evolução da economia brasileira, mas ao desenvolvimento ‘global’ de suas companhias” (p. 198).

No caso de associações de risco (*joint-ventures*), o controle dividido será repellido pelas multinacionais caso os lucros dependerem de forma substancial de novos conhecimentos produzidos centralmente. Da mesma forma, quando a comercialização de um novo produto “... depender basicamente de propaganda, existe pouca possibilidade de que o controle venha a ser dividido. Dessa forma, as multinacionais, com grandes gastos promocionais, dificilmente tomarão parte de associações de risco” (p. 201). Quando, no entanto, a firma local mantém o controle da matéria-prima, as multinacionais a consideram um parceiro interessante. Da mesma forma, as desvantagens políticas encontradas pelas multinacionais eram também consideradas fortes razões para a aceitação do esquema de controle dividido. De acordo com Evans, “... as melhores cartas de que dispunham as firmas locais eram as de cunho político, ao passo que as das multinacionais tinham conotação tecnológica. A

fim de conservar o controle dos negócios, as multinacionais deviam possuir uma gama de conhecimentos que pudessem ser aplicados na periferia e que esta não se pudesse encontrar disponível no mercado. É exatamente por esta razão que as multinacionais têm particular interesse em evitar a dispersão do resultado das operações em pesquisa e desenvolvimento (P & D)” (p. 203).

A parte final do livro apresenta uma descrição geral do “tripé” (isto é, a influência relativa das empresas nacionais, estatais e multinacionais), seguida de uma análise de casos em que houve tentativas deliberadas de promover projetos com a participação de firmas oriundas de todos os três setores, especialmente no que diz respeito aos complexos petroquímicos. Evans mostra como estes só teriam possibilidade de serem bem sucedidos através de uma colaboração tripartite, cada setor colaborando com um ingrediente: tecnologia, força política e mercado. É interessante notar como os elementos locais do “tripé”, apesar de apresentarem pequena participação de capital e tecnologia, no final dispunham de uma participação nos lucros proporcionalmente muito maior, porque “... o poder de barganha da burguesia local se mostra muito mais forte do que se poderia supor, baseando-se na análise econômica tradicional. A combinação de capacidade de integração, articulação e autenticidade política permitiu que pelo menos alguns representantes da burguesia local fossem bem mais além do que o esperado” (p. 240).

Os estudos de caso dos projetos do tipo “tripé” conduzem Evans a algumas hipóteses que seriam sem dúvida úteis para estudos futuros não só no Brasil como em qualquer outro país. Por exemplo:

“... O tripé se torna bem sucedido quando lança mão de sofisticadas e agressivas firmas nacionais, retira-as do âmbito de suas competidoras de propriedade nacional e faz com que elas mantenham colaboração mais estreita com as multinacionais” (p. 244).

“... O tripé não gerou a integração a partir da competição atomizada, mas institucionalizou a cooperação que já caracterizava a indústria petroquímica” (p. 245).

“... Assim como fez com a interdependência estrutural que já existia na indústria, o tripé também reforçou a coesão ideológica da burguesia estatal e dos empresários multinacionais...” (p. 246).

É impossível transmitir numa simples resenha toda a extensão deste trabalho de Evans. Seu estudo é rico de novas idéias no que tange ao processo de desenvolvimento e apresenta-se muito bem fundamentado em evidência empírica. Espera-se, portanto, que seu livro venha a ter bastante aceitação, uma vez que tem tudo para tornar mais amplo o horizonte de economistas e de outros cientistas sociais preocupados com o desenvolvimento da periferia.