

Multinacionais brasileiras

A gênese da empresa multinacional (EMN) no pós-guerra tem sido objeto de muitos estudos. Os padrões nacionais são variados, mas a experiência parece demonstrar que tudo começa com a exportação.

Pertence a um estudante do MIT, de persuasão marxista o pioneirismo em identificar as motivações do que tem sido chamado de a “primeira onda” de multinacionalização de empresas, notadamente americanas, mas também europeias, nos anos 1950 e 1960. Este estudante chamava-se Stephen Hymer e sua tese de doutorado sobre o assunto, de 1960, que permaneceu muitos anos sem publicação, acabou popularizada pelo trabalho de seu orientador, Charles Kindleberger, graças ao qual Hymer teve seu trabalho publicado 16 anos depois, e com isso, o devido crédito pela sua descoberta.

O “modelo” Hymer-Kindleberger era muito simples: a EMN era, na origem, uma empresa multi-planta, ou seja, já treinada em coordenar diferentes unidades em diferentes lugares dentro de seu país, e exportadora. Em razão das dificuldades em abastecer seus mercados no exterior a partir de produção em seu país de origem, a empresa decide “pular” as barreiras tarifárias e produzir “de dentro” do mercado consumidor.

O exemplo mais evidente era o da espantosa penetração das EMNs americanas na Europa, o que deu origem a um “best seller” que despertou paixões - “O Desafio Americano” - escrito por Jean Jacques Servan Schreiber, que assustou nacionalistas no mundo inteiro com algumas profecias sobre as consequências da desnacionalização da indústria francesa.

O Brasil também aparecia como exemplo deste investimento direto “atraído” por barreiras protecionistas. Ficou famoso, por aqui, um estudo de 1962 do professor Lincoln Gordon, então um professor da Harvard Business School, depois embaixador dos EUA no Brasil, onde descrevia-se um feliz casamento entre a lógica Hymer-Kindleberger a governar as decisões do lado das EMNs e a lógica da política industrial de países como o Brasil, a saber, a da substituição de importações. Como resultado deste casamento de conveniência, naqueles anos, o Brasil foi invadido por EMNs nos anos 1950 e 1960 de maneiras muito mais profundas do que vemos hoje.

Nossa industrialização por substituição de importações foi, portanto, uma espécie de troca entre importação por investimento direto, disto resultando a predominância estrangeira nos ramos mais dinâmicos da indústria nacional, isto tendo lugar em um período de enorme fervor nacionalista.

É interessante também mencionar a experiência japonesa, na qual a multinacionalização ocorreu mormente nas indústrias intensivas no fator trabalho que perderam competitividade em razão do aumento do salário real e da apreciação da moeda no Japão. Nesse caso, toda a “cadeia produtiva” migrava, por exemplo, para a Coreia, Malásia, e posteriormente para a China, que ofereciam plataformas de exportação de baixíssimo custo.

Nos anos que se seguiram outras “ondas” de multinacionalização tiveram lugar em função de outros mecanismos, mas em todos esses modelos tomava-se como um dado que já existiam redes de EMNs e que novos investimentos se davam pela competição entre EMNs, ou em decorrência da racionalização das atividades dentro das EMNs.

O que os modelos Hymar-Kindleberger e japonês ensinam é que, na origem, a EMN é uma grande empresa exportadora que, por algum motivo, se torna uma EMN a fim de preservar a capacidade de abastecer mercados que já conquistou, inclusive o doméstico.

Quando se pergunta por que não existem mais EMNs brasileiras, deve-se perguntar primeiro por que não temos um número maior de grandes empresas exportadoras. No número mais recente do World Investment Report – relatório anual do Centro de Estudos de Empresas Transnacionais das Nações Unidas – há um “ranking” das 25 maiores EMNs de países emergentes. Apenas duas empresas brasileiras são citadas: Petrobrás e Gerdau. Seguramente existem outras, e no ramo das exportações de serviços de engenharia assistimos o surgimento de diversas empresas com amplas atividades no exterior como a Odebrecht e a Andrade Gutierrez, entre muitas outras.

Muitos dos grandes exportadores brasileiros vêm levantando o assunto de apoio do governo, e mais especificamente do BNDES, para o desenvolvimento de atividades no exterior, a fim de que se criem multinacionais brasileiras. Começa a ficar evidente que este é um caminho estratégico correto para muitas das grandes empresas brasileiras se expandirem além de suas fronteiras num mundo onde, fora do comércio intrafirma, há barreiras protecionistas por toda parte.

Há poucos anos atrás, todavia, a atitude de alguns segmentos do empresariado brasileiro diante do assunto era extremamente negativa.

Lembro-me de certa ocasião, em fins de 1994, quando era Ministro da Fazenda o hoje candidato a presidente Ciro Gomes, houve uma reunião entre a chamada “equipe econômica” e representantes do IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial), todos grandes empresários, a maior parte exportadores. Houve queixas com relação ao câmbio, mas também muitas com relação ao que depois ficou conhecido pela designação “custo Brasil” e também contra o protecionismo nos países ricos.

Em certa altura da conversa comentei sobre a experiência de multinacionalização americana e japonesa, e que o estabelecimento de plantas no exterior, ou de alianças com empresas estrangeiras, eram formas de se ganhar acesso a mercados, reduzir o custo do capital e ampliar mercados. Ninguém disse nada. Mas alguns dias depois a Folha de São Paulo trazia um artigo do ex-ministro Delfim Netto desancando a “equipe econômica”, e este que vos fala em particular, por que sugeriu aos “vexados industriais” que “exportassem suas indústrias”. É o pensamento maligno a serviço do atraso, ou mais precisamente, da perda de tempo em matéria de ideias econômicas. Felizmente outros líderes empresariais passaram a pensar diferentemente destes.