

Resenha bibliográfica 1

The multinational corporation: a radical approach

Hymer, Stephen Herbert. *The Multinational Corporation: A Radical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979. 323 pp.

MARIO FERREIRA PRESSER *

Stephen Hymer, economista canadense radicado nos Estados Unidos, morreu em 1974 aos 40 anos incompletos. Considerado em vida o mais original e provocativo dos críticos das empresas multinacionais, havia deixado uma coletânea de ensaios dispersa em numerosas publicações, algumas de difícil acesso mesmo a estudiosos do tema. Um grupo de colegas e amigos resolveu oportunamente editá-la neste recém-lançado volume publicado pela Cambridge University Press, contendo 11 ensaios divididos em três partes:

- a) natureza e contradições das empresas multinacionais;
- b) acumulação, comércio e exploração; e
- c) o futuro da economia mundial.

Essa divisão reflete tanto as áreas de estudo quanto a progressão e radicalização da análise do autor. Kari Levitt, James O'Connor e Bob Rowthorn escreveram, respectivamente, breves introduções para os ensaios reunidos nas diferentes partes. Os três comentadores compartilharam com Hymer experiências pessoais e profissionais, o que torna suas introduções particularmente relevantes. Os editores escreveram uma introdução geral, onde situam o trabalho de Hymer na imensa produção já acumulada sobre as multinacionais. Além disso, forneceram uma breve biografia do autor, relacionando a sua

* DEPE/UNICAMP.

progressão intelectual em direção a uma crítica radical ao grande capital internacional com eventos tanto pessoais quanto ocasionados pela grande efervescência política nos Estados Unidos ao final dos anos 60.

Dada a importância da produção intelectual de Hymer para a compreensão dos problemas e alternativas gerados pela crescente internacionalização das economias do Terceiro Mundo, que contrasta com o relativo desconhecimento do autor no Brasil, cremos ser adequada uma exposição sumária do desenvolvimento de suas idéias.

O interesse de Hymer pelas multinacionais começou durante seu doutorado no MIT, sob a direção do Prof. Charles Kindleberger. Em 1960, Hymer defendeu sua tese, que se constituiu em autêntico marco no estudo do investimento direto das empresas americanas no exterior.¹ Até então, as explicações dos motivos das operações internacionais das empresas americanas, baseadas na teoria da firma e na teoria do comércio internacional tradicionais, não bastavam para explicar certas características do investimento direto, particularmente o aspecto do controle acionário e gerencial da filial. Hymer argumentou que justamente o *controle* das operações é crucial como determinante do investimento direto das grandes empresas americanas no exterior. O investimento direto seria um produto de mercados imperfeitos na economia internacional, tanto de bens quanto de fatores. O controle das operações no exterior seria necessário para a empresa apropriar-se integralmente dos lucros oligopolistas provenientes de certas *vantagens especiais* que possuiria frente aos produtores locais. Essas vantagens poderiam ser tecnológicas, gerenciais ou ligadas à estrutura oligopolista do mercado em que a empresa atua nos Estados Unidos. Embora grande parte da pesquisa acadêmica sobre os motivos do investimento direto no exterior derive de sua tese, o MIT não apreciou o uso pouco convencional dado por Hymer à teoria neoclássica: Kindleberger só conseguiu que lhe publicassem a tese postumamente, em 1976.

As idéias iniciais de Hymer estão presentes, nesta coletânea, no ensaio "Direct Foreign Investment and the National Economic

¹ Stephen Herbert Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1976).

Interest', publicado originariamente em 1966. Nesse ensaio, o método de análise de Hymer era o de um economista ligado à escola antitruste, tentando responder à questão de como os problemas criados pelas multinacionais no Canadá poderiam ser resolvidos a partir de um ponto de vista nacionalista, mas dentro do quadro institucional vigente.

A experiência americana foi tomada como ponto de partida na discussão de uma política para o investimento direto. A literatura antitruste havia estudado os problemas originados pelo grande tamanho e poder de mercado de certas empresas americanas situadas em estruturas de mercado oligopolistas. Hymer argumentou, como em sua tese, que grande parte do investimento direto resulta de uma expansão *horizontal* (no sentido de que os bens produzidos no exterior são os mesmos para o mercado interno) das empresas americanas pelo exterior, visando a apropriar-se de lucros oligopolistas. A diferença é que, no caso do Canadá, esses lucros são apropriados por estrangeiros, e o efeito distributivo afeta a *renda nacional* do país. Por outro lado, como importante fonte de matérias-primas, o Canadá tinha boa parte do investimento direto aplicado em atividades que correspondiam a uma expansão *vertical* (em direção aos estágios primários da produção) das empresas americanas. Hymer ressaltou que só uma solução política, arbitrada pelo Estado, poderia distribuir os ganhos resultantes da maior eficiência atingida pela integração vertical de uma empresa estrangeira.

Nesse ensaio, Hymer verificava que o investimento direto tem uma natureza dual: de um lado, é um instrumento que permite às empresas transferir capital, tecnologia e capacidade empresarial de um país para outro; de outro, como a literatura antitruste já destacara no caso da indústria americana, as barreiras à entrada seriam reforçadas no longo prazo nos ramos industriais dominados pelas multinacionais no Canadá. O controle efetivo desses mercados estaria, então, concentrado em mãos de umas poucas multinacionais e o grau de desnacionalização da economia canadense seria aumentado significativamente. A experiência americana além do mais mostrara que determinada estrutura de concentração industrial, uma vez estabelecida, tende a manter-se inalterada por um período prolongado. Assim, o autor salientava que a hipótese geral dos economistas

defensores do livre comércio e do livre movimento de capitais, baseada na eficiência alocativa, não se aplicava ao investimento direto por causa de seu efeito inibidor sobre a concorrência capitalista.

As conclusões do ensaio foram no sentido de se limitar e regular o investimento direto no Canadá para aumentar a concorrência industrial, bem como proteger e incentivar o empresário nacional. O Estado devia usar a política fiscal para maximizar o quinhão canadense nos impostos pagos pelas multinacionais. Tais sugestões não foram aplicadas pelo Governo canadense, pois, embora reformistas, implicavam uma grande ampliação do arbítrio estatal sobre a atividade privada, além de um confronto direto com o Governo americano.

Ao final dos anos 60, Hymer encontrava-se em Yale e continuava a pesquisar as atividades das multinacionais e assuntos correlatos. Em 1968, viajou para a Inglaterra, onde entrou em contato com Bob Rowthorn e outros jovens marxistas ingleses. Em 1969, o autor visitou as Índias Ocidentais e, em seguida, o Chile, onde manteve contato com a escola cepalina. A partir desses contatos, suas impressões sobre o desenvolvimento do capitalismo e seus efeitos nos países subdesenvolvidos mudaram definitivamente: a análise torna-se radical. Na volta aos Estados Unidos, anunciou publicamente sua conversão ao marxismo. Logo a seguir, teve negada promoção e estabilidade em Yale. Desgostoso, afastou-se e aceitou convite para assumir o cargo de professor titular na New School of Social Research, de Nova York.

Desse período agitado, três ensaios foram reunidos nessa coletânea: "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", "International Trade and Uneven Development" (com Stephen Resnick) e "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge" (com Bob Rowthorn), todos publicados ao longo de 1970.

Nos dois primeiros, algumas idéias que seriam exploradas mais a fundo em ensaios subseqüentes surgiram nos escritos de Hymer:

— está emergindo uma nova estrutura industrial a nível internacional e, conseqüentemente, uma nova divisão internacional do trabalho, dominada por 300 a 500 grandes empresas, as multina-

cionais, que distribuem suas atividades industriais por vários países e distinguem-se pelo horizonte global de sua estratégia de crescimento;

– a tendência dos capitalistas locais, nos países subdesenvolvidos, para formarem aliança com o capital internacional, tornando-se parceiros menores dessa nova ordem;

– o efeito-demonstração, a nível internacional, dos padrões de consumo dos países avançados, introduzidos nos países subdesenvolvidos pelas multinacionais, bem como as conseqüências desse efeito no estilo de industrialização adotado pelos últimos;

– a importância da mudança qualitativa das estruturas gerenciais na evolução da grande empresa e as implicações dessa mudança na hierarquia e controle da divisão de trabalho dentro da empresa multinacional; e

– a erosão do poder dos Estados-Nações de controlar suas economias devido à flexibilidade demonstrada pelas multinacionais frente a regulamentações e políticas fiscais ou monetárias adversas.

Julgamos que o terceiro ensaio dessa fase, escrito em colaboração com Bob Rowthorn, foi a segunda contribuição significativa de Hymer ao estudo das multinacionais. O artigo foi escrito como resposta ao *best-seller O Desafio Americano*, de J. J. Servan-Schreiber. Este livro, analisando a penetração das grandes empresas americanas na Europa, argumentava em favor de medidas positivas para criar empresas européias similares, defendendo o ponto de vista de que a melhor resposta ao “desafio americano” seria copiar-lhe o modelo de organização industrial. Hymer e Rowthorn, utilizando dados da revista *Fortune* para as maiores empresas americanas e não-americanas, chegaram a conclusões diversas das de Servan-Schreiber. Em primeiro lugar, nos 10 anos que se seguiram à criação do Mercado Comum Europeu (1957/67), as empresas americanas não cresceram mais do que suas rivais européias e japonesas. Pelo contrário, entre 1957/62 cresceram *menos* e apenas mantiveram taxa *similar* de crescimento entre 1962/67. Nesse sentido, as empresas americanas foram mais desafiadas do que desafiantes. A invasão do mercado europeu foi um movimento defensivo que deve ser entendido à luz da teoria do oligopólio, estendida agora à escala internacional: grandes firmas concorrem com outras grandes no mercado

internacional e escolhem seu padrão de crescimento de acordo com as necessidades ofensivas ou defensivas do momento. Estão interessadas em assegurar suas participações em mercados de rápido crescimento tanto quanto em aproveitar eventuais vantagens oferecidas por uma tecnologia superior ou economias de escala. As grandes empresas americanas, com seu horizonte global de operações, viram ameaçadas suas posições relativas na economia internacional pelo maior crescimento relativo das economias européia e japonesa frente à americana, o que propiciava um conseqüente maior crescimento potencial às empresas européias e japonesas relativamente às americanas. Estas reagiram ao desafio através de uma agressiva estratégia de investimentos diretos no Mercado Comum Europeu, enquanto que pressionavam o Japão para abrir as portas ao capital estrangeiro.

Quanto às medidas "positivas" advogadas por Servan-Schreiber para aumentar o poderio do capital europeu, Hymer e Rowthorn concordaram que a variável tamanho coincidia, em geral, com o poderio financeiro da empresa. Porém, surpreendentemente, as empresas gigantes em sua amostra cresciam, em geral, menos do que as médias. Verificaram, também, que as fusões recém-ocorridas de empresas no Mercado Comum Europeu resultariam numa mudança dos horizontes gerenciais das firmas européias, que passariam, com o seu vasto poderio financeiro, a estabelecer filiais no exterior, com o objetivo de aumentar suas participações relativas no mercado internacional, inicialmente nos países europeus vizinhos, depois nos países subdesenvolvidos e, finalmente, no próprio mercado americano.

Baseados nessa análise, Hymer e Rowthorn previram para os anos 70 um período de intensa internacionalização da produção, com empresas americanas e não-americanas em aberta rivalidade por participações crescentes no mercado mundial. Porém, no longo prazo, a rivalidade conduziria a arranjos semelhantes aos prevalentes em mercados oligopolizados em escala nacional: a interdependência seria reconhecida e o conluio, aberto ou tácito, prevaleceria para atingir metas globais comuns. Concluíram que as medidas advogadas por Servan-Schreiber, se tomadas, só mudariam qualitativamente as empresas européias, para a categoria de multinacionais, sem lhes

assegurar maior crescimento relativo. A crescente internacionalização da produção enfraqueceria a ligação até então existente entre o desempenho das economias nacionais e o das respectivas grandes empresas. O conflito Estado-Nação *versus* multinacionais seria agravado mesmo para as economias centrais, mas, no futuro previsível, nenhum prevaleceria sobre o outro. A nível político, a criação de um amplo proletariado a nível mundial, ocasionada pela internacionalização da produção industrial, colocaria a perspectiva do socialismo internacional novamente na ordem do dia.

Dos outros sete ensaios dessa coletânea, que representam a elaboração amadurecida da problemática esboçada nos artigos já revistos, pelo menos três merecem destaque especial.

Em "The United States Multinational Corporations and the Japanese Competition in the Pacific", publicado em 1972, Hymer previu que o Japão, em face da crescente pressão americana e europeia, seria obrigado a reformular sua política de conquista de mercados externos via exportações, integrando-se na nova ordem internacional. O autor destacava que o Japão, no início dos anos 70, já havia estabelecido uma extensa rede de exploração e produção de matérias-primas, tão vitais à sua economia, na região do Pacífico. Muitas dessas associações não tomavam a forma de subsidiárias completamente controladas pelo capital japonês. Os capitalistas japoneses efetuavam *joint ventures*, subcontratação, assistência técnica, contratos de compra, etc., com os capitalistas locais ou mesmo com o Estado.

O próprio sucesso da estratégia japonesa de conquista de mercados externos via exportações passaria a gerar pressões para o estabelecimento de quotas "voluntárias" para os exportadores, altas tarifas para produtos japoneses, etc., nos principais mercados. Assim, devido às pressões externas e ameaças de retaliações, o Japão já havia adotado uma política mais liberal frente ao investimento direto estrangeiro em 1968. Além disso, a rápida acumulação de capital estava por fim elevando os salários japoneses e, com isso, eliminando as vantagens de custo em muitas de suas indústrias.

A partir dessas tendências, Hymer previu que as empresas japonesas reformulariam sua estrutura gerencial original, haveria racionalização e concentração da estrutura industrial e o investimento direto

passaria a ser considerado como a forma mais apropriada de fazer frente à rivalidade oligopolista. Quando Michael Yoshino publicou seu livro sobre as multinacionais japonesas, no contexto do Harvard Multinational Enterprises Project, o acerto das previsões de Hymer foi confirmado.²

Quais seriam as conseqüências para os países subdesenvolvidos da integração japonesa na nova ordem? As multinacionais japonesas aceitavam novas formas de associação que aumentariam, pelo menos no médio prazo, o poder de barganha desses países com as demais multinacionais. Porém, cada movimento para concorrer no mercado internacional agravaria a interdependência da economia japonesa com o sistema internacional. A tendência a longo prazo seria que a concorrência entre capitalistas de diferentes países tornar-se-ia cada vez menos motivo de conflito entre os Estados-Nações desenvolvidos. Os interesses do Japão se tornariam mais e mais os de um credor maduro do que os de um jovem desafiante. Isto traria importantes implicações para o poder de barganha dos países subdesenvolvidos. Citando Hymer textualmente (p. 247): "Just as these countries find that the major creditor countries compete vigorously in offering suppliers credit but form a united front when collecting the debt, they may also discover that the business competition to establish branch plants, joint ventures, technical assistance agreements, purchasing contracts, etc., though improving their bargaining position in the short run, draws them into a system of continued dependency as the big countries collude more and more."

Em "The Multinational Corporation and the International Division of Labor", outro brilhante ensaio, publicado pela primeira vez nessa coletânea, Hymer retomou e desenvolveu de forma mais completa os temas esboçados no final dos anos 60, retratando a empresa multinacional como o principal agente da acumulação de capital em escala mundial e perguntando sobre as tendências que surgiriam dessa atuação. A análise parte da observação de que a internacionalização da produção, somada à internacionalização paralela do capital financeiro, originava uma classe de *capitalistas*

² Ver Michael Y. Yoshino, *Japan's Multinational Enterprises* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976).

internacionais com crescentes interesses globais: as multinacionais vêem a economia mundial como seu mercado e planejam suas estratégias de produção e *marketing* nessa escala. Assim, excetuados os investimentos na exploração e processamento de matérias-primas, essas empresas desenvolvem uma estratégia global de investimentos destinados a aumentar suas participações relativas no mercado mundial. Como primeira importante tendência da concorrência para chegar à escala internacional, Hymer apontava a crescente interdependência e conluio das multinacionais, que trariam como resultado um equilíbrio oligopolista entre empresas americanas e não-americanas. A segunda importante tendência seria o movimento em direção ao Terceiro Mundo, realizado pelas multinacionais. Identificar as conseqüências de ambas as tendências foi a questão que o autor tentou responder nesse ensaio.

A internacionalização do capital apresenta uma primeira dimensão, que Hymer denominou de *horizontal*. Tem havido, desde os primórdios do capitalismo, um constante aumento do tamanho da unidade produtiva. Essa expansão tem-se feito acompanhar por importantes mudanças na estrutura da empresa, envolvendo tanto a subdivisão como a diferenciação de tarefas e a criação de novos órgãos de controle. O desenvolvimento da empresa capitalista pode ser visto como um processo de centralização do capital, acompanhado por um processo de aperfeiçoamento no planejamento da sua acumulação. A multinacional, com seu grande tamanho e horizonte gerencial global, é o exemplar mais evoluído desse processo. Hymer denominou de *vertical* a segunda dimensão da internacionalização do capital, baseando-se para isso na forma hierárquica pela qual o controle sobre o processo de trabalho é exercido dentro da empresa. Como Alfred Chandler e Fritz Redlich, o autor distingue três níveis administrativos dentro da empresa: o Nível III – inferior –, que seria responsável pelas operações produtivas; o Nível II – intermediário –, que seria encarregado de zelar para que o Nível III cumprisse os objetivos; e o Nível I – superior –, que estabeleceria esses objetivos. Em resumo, operações, coordenação e estratégia, respectivamente, representariam os três níveis de atividades gerenciais. Hymer sobrepôs uma dimensão *espacial* à divisão hierárquica do trabalho dentro da empresa multinacional:

o Nível III (operações) estaria disperso em todos os países nos quais essas empresas mantivessem atividades produtivas; o Nível II (coordenação) estaria concentrado em poucos países-chave em cada região, especificamente nas cidades mais importantes desses países, como São Paulo, por exemplo, na América Latina; e o Nível I (estratégia) estaria presente apenas nos grandes centros de negócios internacionais, como Nova York, Londres, Tóquio, etc. Isto resultaria na tendência a uma divisão do trabalho tão desigual quanto a anterior entre as regiões geográficas, embora agora num diferente estágio de desenvolvimento. Como a estrutura de consumo e rendas tende a refletir a estrutura de *status* e autoridade dentro da empresa, os países subdesenvolvidos não deveriam esperar *igualdade* da nova divisão internacional do trabalho, controlada pelas multinacionais. Como nos níveis gerenciais mais elevados as comunicações laterais e os contatos pessoais são da maior importância, a necessidade de educação e ideologia comuns entre os altos executivos é reforçada, fazendo com que a divisão dos níveis gerenciais seja feita por nacionalidades. Os europeus, americanos e japoneses teriam o monopólio das funções estratégicas, cabendo aos demais as funções restantes segundo o desenvolvimento relativo de suas economias nacionais. Assim, boa parte da elite dos países subdesenvolvidos tenderia a adquirir uma visão estreita do mundo, apropriada à gerência e coordenação de unidades industriais, mas pouco adequada para formular uma estratégia que equacione os complexos problemas que assolam seus países. É verdade que países de industrialização mais avançada, como o Brasil, conseguiram formar uma bem treinada tecnocracia ligada ao setor público, mas creio que a ilação continua válida para a grande maioria dos países do Terceiro Mundo.

A última dimensão da internacionalização do capital explorada nesse ensaio foi a que Hymer denominou de *temporal*. A empresa multinacional não é apenas uma estrutura, mas também um *processo*: ela planeja suas atividades ao longo do que é conhecido na literatura econômica como ciclo do produto, o qual pode ser subdividido nas fases de ciência, invenção, inovação, produção, *marketing*, distribuição e consumo. As multinacionais restringem suas operações internacionais a poucos gêneros industriais, cujos produtos são baseados em contínua diferenciação, o que implica a

introdução constante de novos produtos antes de que os velhos estejam completamente difundidos, gerando o processo que Schumpeter denominou de "destruição criadora". Como a demanda desses produtos cresce rapidamente quando de sua introdução e desacelera quando atingida determinada saturação do mercado, o *desenvolvimento e marketing de novos produtos* tornam-se as atividades principais dessas empresas, que tentam controlar e planejar as diversas fases do ciclo do produto, principalmente a partir da inovação. As grandes empresas internacionais possuem produtos nas diferentes fases do ciclo, mas os levados aos países subdesenvolvidos são, em regra geral, aqueles que já atingiram a maturidade nos países desenvolvidos. Daí resulta que o estado da tecnologia nos primeiros estaria continuamente atrasado em relação aos últimos e, mais ainda, os avanços tecnológicos dar-se-iam fora de suas fronteiras e controle. A dependência tecnológica seria assim continuamente renovada.

Poucos meses antes de sua prematura morte, Hymer prestou depoimento perante a Comissão instalada pelas Nações Unidas para avaliar o impacto das empresas multinacionais na economia mundial.³ Em seu depoimento, avançou outro passo na crítica à internacionalização das economias subdesenvolvidas: as multinacionais seriam de pouca valia na solução do problema básico do subdesenvolvimento, qual seja, a eliminação da pobreza absoluta da grande maioria. Para isso, seria necessária a produção maciça de alimentos, vestuários e outros bens básicos, além de programas de habitação popular, saneamento, saúde, etc., produtos e serviços para os quais essas empresas não têm nem experiência de produção, nem tecnologia apropriada. A perpetuação de uma estrutura industrial que atende apenas ao padrão de consumo internacionalizado de uma pequena minoria, estimulado pelas técnicas de *marketing* e controle da *media* desenvolvidas pelas multinacionais, seria o resultado mais provável da internacionalização da produção nos países subdesenvolvidos. Pode-se aprofundar a crítica de Hymer acrescentando que, além das multinacionais, também o grande capital local beneficia-se desse padrão perverso de desenvolvimento, criando a necessária

³ Ver United Nations, *Summary of the Hearings before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations* (Nova York, 1974).

solidariedade entre os interesses do grande capital, local e internacional. Esse pacto de dominação polariza sobremaneira as diferenças já existentes no âmago das sociedades do Terceiro Mundo e exclui a maioria da população dos frutos do desenvolvimento.

Em resumo, a crítica de Hymer à dependência econômica na nova ordem internacional era de que especializam os países subdesenvolvidos nas últimas fases do ciclo do produto, retirando-lhes a capacidade de planejar seu futuro. Mais ainda, o padrão de crescimento industrial, reproduzindo bens de consumo duráveis para a minoria, requer nesses países uma perversa distribuição da renda, oferecendo à maioria apenas a pobreza absoluta. Cremos que os fatos não refutam essa visão pessimista.

A visão de Hymer de um mundo dominado pelas multinacionais tem sido freqüentemente atacada como sendo surrealista. De fato, ao exagerar o poderio da empresa multinacional frente a outras instituições, como o Estado-Nação, Hymer passou a descrever um estágio do desenvolvimento capitalista que ainda engatinha seus primeiros passos e que tem sua evolução ameaçada por numerosos conflitos. Mas cremos que daí vem também a força da sua conclusão: de uma economia mundial dominada pelos agentes mais eficientes gerados pelo sistema capitalista, os países subdesenvolvidos não devem esperar *nem a igualdade, nem a independência, nem a integração econômica e social da maioria*. Além disso, no tocante aos conflitos, Hymer sempre apontou os numerosos atritos entre a nova ordem internacional e as instituições e classes que dela não se beneficiariam, destacando, em artigos anteriores, os conflitos suscitados numa economia internacional já dominada pelas empresas multinacionais, mas ainda não controlada por elas. Os conflitos sempre surgem em torno das questões de *quem* decide o *quê* e *onde* as decisões são tomadas. Assim, o estudo das multinacionais pode também ser considerado um estudo da hierarquia internacional do processo de tomada de decisões. Conflitos surgem entre as próprias multinacionais, na sua rivalidade oligopolista; nos países desenvolvidos, entre o *big business*, que favorece o livre fluxo de mercadorias e capitais, e os demais capitalistas, que não auferem vantagens dessa perspectiva; entre as classes médias dos diferentes países por

posições na hierarquia gerencial e científica. Porém, dois tipos de conflito mereceram destaque especial no trabalho de Hymer: Estado-Nação *versus* multinacionais e capital *versus* trabalho.

Tanto os países subdesenvolvidos quanto os próprios desenvolvidos têm seu poder normativo reduzido pela flexibilidade demonstrada pelas multinacionais para evitar os efeitos de regulamentações e políticas econômicas adversas. No caso dos primeiros, os conflitos sobre o montante de impostos e demais condições de operação requerem um complexo processo de barganha não só com as próprias multinacionais, mas também com os governos dos países de origem e com as instituições internacionais que as apóiam ativamente. Já vimos que Hymer havia previsto que esse processo de barganha se tornaria no médio prazo mais favorável a alguns Estados-Nações por causa do aguçamento da rivalidade oligopolista. Assim, condições mais favoráveis poderiam ser obtidas, em numerosos aspectos das atividades das multinacionais, pelos países que se dispusessem a negociar. Um exame sumário do último relatório das Nações Unidas sobre a atuação das multinacionais mostraria que essas empresas responderam de forma flexível às novas demandas dos Estados-Nações.⁴ Hymer alertou, porém, que nos países subdesenvolvidos não se deve esperar demais da elite dirigente, que, em última instância, é ou está se tornando associada aos interesses mais gerais dessa nova ordem internacional. Os capitalistas nacionais desses países não poderiam enfrentar o capital internacional, do qual são parceiros ou supridores e distribuidores, direta ou indiretamente. Fica desde logo introduzido um problema fiscal crônico nesses países, que se relaciona aos gastos em infra-estrutura necessários, primeiro, para atrair e, depois, desenvolver uma estrutura industrial internacionalizada: como a tributação sobre o capital e as classes médias é, em regra, pouco regressiva, esses Estados-Nações não poderiam atender às demandas de maiores gastos sociais com a população. Assim, sistemas democráticos tornam-se inviáveis como regra geral e sistemas políticos autoritários passam a garantir a “paz social”. Nos países do Terceiro Mundo, o conflito fundamental passa a ser

⁴ Ver United Nations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination* (Nova York, 1978).

entre as elites, associadas ao capital internacional em seus interesses mais gerais, e as grandes massas populacionais, alijadas de qualquer participação significativa nos frutos do crescimento econômico.

A internacionalização do capital traz também novas dimensões ao secular conflito capital-trabalho. Hymer tratou especificamente deste tópico no último ensaio, publicado postumamente em 1975, "International Politics and International Economics: A Radical Approach", em que efetuou, pela primeira vez, uma análise da nova ordem internacional centrada na luta de classes: por um lado, assumiriam proeminência nos países desenvolvidos os interesses da classe de capitalistas internacionais; por outro, a classe operária desses mesmos países veria suas estratégias e organizações tradicionais atropeladas nas mudanças impostas pela internacionalização do capital. Um período de sérios conflitos entre capital e trabalho estar-se-ia iniciando.

Hymer destacava que o período de bonança para o capitalismo central, de aproximadamente 25 anos no pós-guerra, finalizou com crescente indisciplina e radicalismo da classe operária, que, em vários níveis, sentiu frustradas suas aspirações. As crescentes demandas salariais e de condições justas de trabalho, associadas a uma crise de produtividade, geraram em vários países centrais uma renitente espiral salários-preços que inviabilizou o sistema de contrato coletivo e trouxe à tona a política de rendas, com o controle simultâneo dos preços e salários. Os sindicatos viram-se obrigados a uma crescente politização para defender a participação dos salários na renda nacional. Alguns sindicalistas dedicaram-se à internacionalização das organizações trabalhistas para fazer frente ao desafio lançado pelo capital. Porém, historicamente, a maior parte das conquistas trabalhistas realizou-se dentro das fronteiras nacionais de cada país, através da luta por direitos civis e por leis que protegessem os assalariados de algumas de suas vicissitudes sob o controle do capital. Mais ainda, os trabalhadores dos países desenvolvidos consideram seus empregos e suas conquistas ameaçadas pela importação de produtos manufaturados nos países subdesenvolvidos, o que desde logo introduz um elemento de divisão na classe operária a nível internacional, dificultando a criação de um bloco único que se oponha à concomitante formação de uma classe de capitalistas com inte-

resses internacionais. Por outro lado, a própria penetração do capital internacional nos países subdesenvolvidos levaria, no longo prazo, à emergência de um movimento sindical organizado nesses países. No médio prazo, os resultados do conflito dependeriam em cada país da força relativa dos trabalhadores frente aos capitalistas. No longo prazo, o otimismo levou-o a acreditar no socialismo instaurado a nível internacional.

Na apreciação geral dos ensaios de Hymer, devemos ter presente que o autor deu maior ênfase às características sistêmicas da ordem econômica internacional, ou seja, às tendências de uma nova divisão internacional do trabalho altamente centralizada nas multinacionais. Assim, Hymer negligenciou relativamente os limites e contradições dessa mesma nova divisão internacional do trabalho, bem como viu-se obrigado a ignorar o contexto histórico específico em que cada sociedade subdesenvolvida é afetada pelo desenvolvimento capitalista global. Porém, para aqueles interessados em apreender as manifestações locais, internas a cada um dos países subdesenvolvidos, da evolução do sistema capitalista internacional, a análise de Hymer introduziu, a nosso juízo de maneira insuperada até agora, os principais temas ainda hoje em debate: as conseqüências da mudança de hegemonia no capitalismo central, a crescente interdependência entre os capitais de diferentes origens, tanto a nível internacional quanto para cada país em particular, os conflitos entre a nova ordem e os Estados-Nações e as novas dimensões do conflito capital-trabalho. Infelizmente, sua morte prematura privou-nos de maior desenvolvimento de suas idéias. Mesmo assim, qualquer análise que se pretenda crítica do processo de internacionalização do capital terá, necessariamente, que partir dos temas desenvolvidos por Hymer, o que torna este livro leitura obrigatória para os interessados.

