

Abertura e estruturas de poder

Economia - Brasil

GILBERTO DUPAS*

É preciso encarar de frente as grandes transformações pelas quais passou a estrutura produtiva brasileira, após a radical abertura iniciada em 1990, e suas consequências nas estruturas de poder. Três processos fundamentais serviram de caminho para a intensa internacionalização da economia do país: a privatização das empresas públicas que operavam na infra-estrutura e na fabricação de matérias-primas; a compra de grandes e médias empresas nacionais por grupos estrangeiros interessados no mercado brasileiro; e, finalmente, a expansão do investimento das empresas globais que já tinham produção local.

Embora a percepção dessas mudanças pareça óbvia, vamos examinar melhor alguns números, utilizando o desempenho das empresas que operam no Brasil nos últimos seis anos (1992-1998). Nesse brevíssimo período – que se iniciou quando a abertura de fato começou a provocar seus efeitos – a receita operacional líquida real dos 20 maiores grupos estrangeiros aqui estabelecidos cresceu 180%, contra apenas 30% para os 20 maiores grupos nacionais. Se nos mantivermos apenas entre os 10 maiores, os estrangeiros cresceram 245% e os nacionais 37%. Esses números evidenciam, além da progressiva concentração industrial comum à globalização, um claro avanço da internacionalização das empresas líderes.

Olhando com atenção as mudanças de posição ocorridas entre empresas internacionais e nacionais, assiste-se a um verdadeiro terremoto. Das 10 maiores empresas nacionais por tamanho do patrimônio líquido, ao final de 1992, seis delas não estavam mais nessa posição em dezembro de 1998. Das que as substi-

tuíram, cinco vieram de processos de privatização (Tele Norte Leste, Tele Centro Sul, Vale do Rio Doce, CSN e Usiminas). Se ficarmos apenas nos cinco maiores grupos nacionais, três saíram dessa lista e cederam lugar a empresas locais que compraram empresas estatais. Examinando as empresas internacionais, as modificações são ainda mais impressionantes. Entre as 10 maiores de 1992, nove não ocupavam mais essa condição em 1998. Foram substituídas por três novos grupos que vieram para as privatizações (Telefónica, Portugal Telecom e MCI), dois grupos que compraram empresas nacionais (ABN Amro e Brasmotor) e quatro outros que aqui já estavam e expandiram intensamente seus negócios locais (Fiat, Belgo-Mineira, Volkswagen e White Martins). Ao mirarmos agora apenas os cinco maiores grupos estrangeiros, todos os que estavam nessa condição em 1992 (Shell, Autolatina, Souza Cruz, Bung & Born e Alcoa) foram substituídos por outros. Dois deles vieram para privatizações de telecomunicações (Telefónica e MCI), outros dois cresceram em seus negócios locais (Fiat e Belgo-Mineira) e um conglomerado financeiro internacional adquiriu banco local (ABN Amro). Para completar esse vendaval, e ficando agora nos 20 maiores grupos estrangeiros operando no Brasil, 75% deles foram substituídos nessa posição nos últimos seis anos.

Embora essas alterações sejam próprias do atual modelo global e tragam benefícios para a economia local, há vários riscos para os quais devemos atentar. Uma transformação dessa profundidade no quadro das principais empresas de um país causa, inevitavelmente, um impacto relevante em toda a estrutura de poder nacional. No caso da predominância

das empresas globais, o ilustre filósofo alemão Jünger Halbermas fala no perigo de desaparecimento da integridade nacional da economia local, especialmente “pela ausência da confiável presença de fatores como capital e organização locais, de que depende a oferta de trabalho originária da própria sociedade”.

As mudanças mais nítidas dos atores centrais da economia brasileira são a queda do papel do Estado e da burguesia nacional – bem como uma intensa seleção natural dentro do quadro de seus sobreviventes – e o advento de um novo personagem principal, a grande empresa transnacional. Vários objetivos dessas corporações mundiais podem eventualmente coincidir com os do país. É o caso dos interesses gerais por crescimento econômico e estabilidade monetária, que permitam remunerar com o menor risco possível as grandes massas de capital por elas aqui investidos. Mas nem sempre essa coincidência ocorrerá. É razoável esperar-se conflitos futuros quanto a regras de regulação das privatizações, política tarifária, disputas por patentes, aspectos ambientais e várias questões que possam envolver conceitos de soberania nacional. A sociedade brasileira precisa refletir sobre esses temas e preparar suas instituições para a nova realidade de poder. Não se trata de afirmar que a lógica dos líderes das cadeias globais seja mais perversa do que aquela que vigia enquanto predominava o capital local. Mas, sem dúvida, o seu compromisso teórico com as “questões nacionais” é muito mais tênu e não isento de conflitos.

*Coordenador da Área de Assuntos Internacionais do Instituto de Estudos Avançados da USP, professor da FDC no Insead (França) e autor, entre outros livros, de *Economia Global e Exclusão Social*