

A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL ESTADUNIDENSE NO PÓS-GUERRA: DETERMINANTES, CARACTERÍSTICAS E CONSEQUÊNCIAS

THE INTERNATIONALIZATION OF U.S. CAPITAL IN THE POST-WAR PERIOD: DETERMINANTS, CHARACTERISTICS, AND CONSEQUENCES

Leandro Ramos Pereira^a

^aDoutor em Ciências Econômicas pela UNICAMP, professor adjunto em dedicação exclusiva do magistério superior
Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ)
Contato principal: leandro.pereira@ie.ufrj.br

Resumo

O objetivo deste trabalho foi analisar os determinantes, as características e as consequências da internacionalização do capital estadunidense entre 1945 e 1971, período compreendido entre a ascensão e crise da Era Dourada do Capitalismo. Apontamos a problemática da internacionalização de suas corporações no imediato pós-guerra e os mecanismos de superação ao longo dos dez anos seguintes à Segunda Guerra. Discorremos sobre a relação entre o investimento direto externo (IDE) e a política externa adotada, assim como o perfil de IDE realizado – incluindo a localização geográfica, o volume e as características setoriais. Avaliamos, por fim, o impacto da internacionalização do capital sobre as relações intercapitalistas e interestatais, as contas externas dos Estados Unidos (EUA) e a formação do capital multinacional. A pesquisa apresenta as seguintes conclusões: i) as inseguranças econômicas e geopolíticas do imediato pós-guerra foram responsáveis pela relutância do capital estadunidense em se internacionalizar – superadas pela retomada do crescimento mundial e pela concretização da política externa e de segurança nacional dos Estados Unidos; ii) os investimentos externos se concentraram nos países economicamente avançados e em setores ligados à indústria de transformação e de petróleo; iii) o IDE realizado no período consolidou o poder do capital americano no âmbito da concorrência oligopolista, amenizou os problemas de balança de pagamentos e universalizou o padrão de consumo e tecnológico irradiado a partir dos Estados Unidos e de suas multinacionais.

Palavras-chave: Internacionalização do capital; Investimento Direto Externo; Estados Unidos.

Códigos JEL: F21; F23; F50.

Abstract

The objective of this study is to analyze the causes, characteristics, and consequences of the internationalization of U.S. capital between 1945 and 1971, a period spanning the rise and crisis of the Golden Age of Capitalism. We address the challenges faced by U.S. corporations in the immediate post-war period regarding their internationalization and the mechanisms through which these challenges were overcome during the decade following World War II. The study examines the relationship between foreign direct investment (FDI) and U.S. foreign policy, as well as the profile of FDI undertaken—considering geographic location, volume, and sectors. Finally, we assess the impact of capital internationalization on

inter-capitalist and inter-state relations, on the external accounts of the United States, and on the formation of multinational capital. The research leads to the following conclusions: i) the economic and geopolitical uncertainties of the immediate post-war period were responsible for U.S. capital's initial reluctance to internationalize—a reluctance later overcome by the resumption of global growth and the consolidation of U.S. foreign and national security policy; ii) external investments were concentrated in economically advanced countries and in sectors related to manufacturing and the oil industry; iii) the FDI undertaken during this period consolidated the power of American capital within the framework of oligopolistic competition, mitigated balance of payments problems, and universalized the consumption and technological patterns radiating from the United States and its multinational corporations.

Keywords: Internationalization of capital; Foreign Direct Investment (FDI); United States.

JEL Codes: F21; F23; F50.

INTRODUÇÃO

A história do capitalismo pode ser considerada, no âmbito da Economia Política Internacional, a história da Pax Britânica no século XIX e do Poder Americano no século XX. Em comum, ambas as potências articularam a ordem geopolítica e econômica internacional no entorno dos parâmetros definidores do poder estrutural: moeda/finanças, armas/guerra, produção/consumo, tecnologia (Strange, 1987). Não obstante, a assim chamada hegemonia norte-americana, construída e consolidada ao longo do século passado, teve características distintas da britânica.

Segundo Arrighi (1996), enquanto a integração britânica se apoiou na participação equilibrada e intensa tanto do comércio quanto do investimento direto externo, no caso estadunidense, a participação do comércio internacional no produto doméstico foi menos relevante. O papel do capital internacional e de suas corporações foi imprescindível para a formação do poder global estadunidense, tanto no que se refere à construção de uma rede de pagamentos internacionais no entorno do dólar, quanto da universalização do seu modo de vida e padrão de consumo (Panitch & Gindin, 2012).

A centralidade das exportações de capitais e da internacionalização dos conglomerados multinacionais esteve no bojo de diversas perspectivas teóricas que enfatizaram os elementos particulares das relações econômicas e interestatais no século XX. Autores clássicos como Hilferding (1985), Hymer (1972a; 1972b), Barrat-Brawn (1974) e Michallet (1983) reconheceram o processo de expansão extraterritorial do capital monopolista como marco determinante do capitalismo do século XX – uma necessidade própria deste modo de produção. Ela simbolizava, não apenas a internacionalização de fluxos materiais e financeiros, mas também de relações sociais de produção especificamente capitalistas.

Cabe mencionar, entretanto, que a forma de internacionalização do capital não foi permanente ao longo do período. Se, no final do século XIX e início do século XX, as exportações de capitais se destinavam a setores ligados à produção de matérias-primas e construção de infraestrutura urbana e de transportes, a partir da segunda metade deste século, como veremos, a internacionalização, sob a liderança estadunidense, concentrou-se, principalmente, na indústria de transformação. Ademais, o tipo de organização, o padrão tecnológico e as estratégias financeiras e comerciais foram distintos. Também houve um vínculo mais estreito entre o IDE estadunidense e sua política externa de defesa e segurança nacional. O momento-chave deste processo ocorreu durante a Era Dourada do Capitalismo, período de universalização do estilo de vida estadunidense (Furtado, 1987).

Este estudo visa expor as particularidades da internacionalização dos conglomerados americanos no período pós-guerra, de 1945 a 1971. Abordaremos a questão da expansão de seu capital no período imediatamente após a guerra, os fatores específicos que influenciam sua internacionalização, suas particularidades e os efeitos na economia dos Estados Unidos. Na seção inicial deste estudo, expomos os desafios iniciais enfrentados na internacionalização do capital americano. A seguir, examinaremos como a política externa influencia a expansão de seu IDE. Na terceira seção, descreveremos o padrão

de investimento direto externo (IDE) realizado durante o período. Posteriormente, indicaremos os efeitos da internacionalização no contexto da competição entre capitais e Estados Nacionais. Na quinta seção, estabeleceremos a conexão entre o IDE dos Estados Unidos e suas contas externas, além de realçar o movimento de concentração e centralização derivado da formação do capital transnacional. Por fim, faremos algumas considerações finais.

1. A RELUTÂNCIA DA INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL ESTADUNIDENSE NO IMEDIATO PÓS-GUERRA

A internacionalização do capital estadunidense não é uma exclusividade do período de Bretton Woods. A intensificação de seus investimentos externos foi sustentada pelo potencial de crescimento de sua política externa. Antes da Segunda Guerra, o capital americano expandiu-se para além de suas fronteiras em pelo menos duas ocasiões: a primeira no final do século XIX e a segunda na década de 1920. No entanto, foi apenas no final da Segunda Guerra Mundial que a internacionalização do capital se tornou um ponto estratégico fundamental na criação da nova ordem internacional baseada no poder dos Estados Unidos.

Em 1850, metade das 50 grandes corporações estadunidenses – tais como a Standard Oil, G.E., National Cash Register e American Bell – apresentaram expressivas operações extraterritoriais. Em 1914, o IDE estadunidense alcançou a cifra de US\$2,65 bilhões – representando 7% do PNB estadunidense. Após a Primeira Guerra Mundial, os investimentos diretos voltaram a se expandir, muito em função do aumento das barreiras comerciais, alcançando uma cifra de US\$7,2 bilhões em 1929. Neste mesmo ano, os Estados Unidos contabilizaram 1.057 empresas manufatureiras subsidiárias produzindo internacionalmente. No entanto, após a crise de 1929, o acirramento das rivalidades interestatais e as restrições políticas ao IDE restringiram o movimento de expansão internacional. Há, portanto, uma tendência à internacionalização das corporações estadunidenses desde o final do século XIX (Hymer, 1972a, p. 55; Fatemi & Williams, 1975, p. 19-21).

A maior parte do investimento direto externo estadunidense foi destinada, entretanto, ao continente americano – América Latina e Canadá. Tais investimentos eram inferiores aos acumulados pelos britânicos desde o século XIX.

Tabela 1 - Investimento Direto Externo dos Principais Países Exportadores de Capital (%)

Países	1914	1930	1960
Grã-Bretanha	50,3	43,8	24,5
França	22,2	8,4	4,7
Alemanha	17,3	2,6	1,1
Holanda	3,1	5,5	4,2
Suécia	0,3	1,3	0,9
EUA	6,3	35,3	59,1
Canadá	0,5	3,1	5,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Magdoff, 1969, p. 56.

A tabela apresentada indica uma trajetória de crescimento contínuo na participação dos Investimentos Diretos Externos (IDEs) provenientes dos Estados Unidos em relação ao volume total de investimentos, no período compreendido entre 1914 e 1960. No entanto, a internacionalização do capital norte-americano assumiu uma nova dimensão no contexto do pós-Segunda Guerra Mundial. Esperava-se que a expansão dos investimentos estrangeiros desempenhasse um papel central na dinamização das relações comerciais e financeiras no âmbito do sistema de pagamentos estabelecido por Bretton Woods (Hudson, 2003, p. 152). Do ponto de vista ideológico, os pronunciamentos do então Secretário de Estado Cordell Hull, em 1942, aliados às diretrizes estratégicas contidas no documento confidencial NSC-68, tornaram evidente a articulação entre os conceitos de “mundo livre” e “livre iniciativa”, como parte da construção de uma nova ordem econômica internacional. No célebre Relatório Gordon Gray, elaborado em 1950, em um contexto caracterizado pela escassez de dólares

e pelas dificuldades enfrentadas na retomada do comércio internacional, reafirmou-se a relevância da ampliação do investimento externo privado como instrumento para a revitalização da economia mundial e para o apoio aos países estrangeiros. Nesse documento, destacava-se a necessidade de implementar políticas de segurança e de proteção às empresas internacionais, de modo a criar um ambiente favorável à expansão do capital privado estadunidense no exterior (Gray, 1950; Ribas, 2001, p. 46; US National Security Council, 1950).

Mas, diferentemente do que esperavam os estrategistas políticos, o investimento externo estadunidense demorou a decolar. O período que vai do final dos anos 40 até a primeira metade dos anos 50 foi caracterizado por diversas tentativas fracassadas de estimular a internacionalização de suas corporações.

O argumento inicial do setor empresarial – segundo a *National Association of Manufacturing* – para a timidez dos investimentos diretos externos no final dos anos 40 e início dos anos 50 foi de que não existiam garantias básicas das nações receptoras de capitais – desde direitos de transferências dos rendimentos em dólar até impostos para tributos discriminatórios –, imprescindíveis à sua intensificação. A partir desta constatação, Nelson Rockefeller apresentou, a pedido da administração Truman, um importante relatório para o *International Development Advisory Board* sobre o investimento privado externo, estabelecendo um conjunto de recomendações para estimulá-lo, tais como a centralização das agências internacionais relacionadas aos negócios estadunidenses no exterior, o desenvolvimento de mecanismos de financiamento de importação de tecnologia estadunidense – US\$ 500 bilhões via Eximbank –, o aumento de incentivos fiscais e tratados bilaterais que garantissem proteção ao capital privado e conversão de seus lucros, isenções tributárias específicas, tratados comerciais específicos com países receptores de capitais estadunidenses, seguros contra expropriações e financiamentos específicos a empresas que buscassem a expansão externa (US International Development Advisory Board, 1951).

Os programas iniciais de estímulo à expansão internacional do capital da administração Truman foram limitados. Por estarem num estágio inicial, eles foram modestos em seu escopo, subscrivendo um número reduzido de contratos de conversibilidade e limitadas garantias contra expropriações. Por estes motivos, as grandes corporações não quiseram assumir o risco da internacionalização. Durante a administração Eisenhower, todos os programas de investimentos externos foram transferidos para o *Foreign Operation Administration*, centralizando suas decisões. Com o intuito de ampliar os investimentos diretos externos, a Comissão de Política Externa apresentou, em agosto de 1953, novas recomendações ao staff governamental, tais como: a continuidade dos tratados bilaterais, diplomacias de convencimento frente aos países estrangeiros, políticas de confiança ao investidor privado, reduções tributárias ao IDE, extensões de garantias contra expropriações e conversibilidade, o aumento do papel do Eximbank no Japão e Europa Ocidental, e subsídios aos investimentos externos em matérias-primas e infraestrutura (Fatemi & William, 1975, p. 28-30).

Novamente, o investimento privado externo relutou em se expandir. A visão das 178 maiores corporações estadunidenses – que representava 90% do total do IDE –, apresentada no relatório *American Investment Abroad* de 1953, era a de que existia um conjunto adicional de entraves que impedia sua expansão externa, tais como cotas de exportações, limites das remessas de lucros e conversibilidade, controle de capitais, falta de legislação específica, falta de capacitação técnica e educacional, falta de infraestrutura, existência de câmbios múltiplos, restrições de importações, tratamento desigual a leis de propriedade e requerimentos de participação nos investimentos. É importante ressaltar que, além destas questões, na primeira década após a guerra, os capitais estadunidenses estavam nacionalmente engajados nos programas de reconversão da produção militar em investimentos civis. Por estes motivos, em março de 1954 e junho de 1955, Eisenhower solicitou ao Congresso autorizações adicionais para encorajar os fluxos de investimentos diretos externos. Mas, apesar das recomendações e esforços governamentais, os investimentos diretos externos entre 1950-55 foram apenas 10% superiores ao realizado entre 1924-29, sendo que a maioria foi destinada a setores como petróleo, bauxita, madeira e outros recursos minerais (United States Bureau of Foreign and Domestic Commerce, 1953; Panitch & Gindin, 2012, p. 90).

Foi somente após a segunda metade dos anos 50 que os investimentos externos estadunidenses começaram a decolar. Como é possível observar na tabela abaixo, de um patamar de US\$11,8 bilhões em 1950, o fluxo de investimento direto externo estadunidense alcançou em 1970 o valor de US\$78,1 bilhões.

Tabela 2 - Investimento Direto Externo e Ativos Externos Privados Estadunidenses (bilhões de dólares)

Investimento Direto Externo		Ativos Externos	
1950	11,8	1950	19,0
1957	25,5	1955	29,1
1960	31,9	1960	49,2
1966	61,8	1965	81,4
1970	78,1	1970	118,8
1977	147,2	1974	201,5

Fonte: *US Tariff Commission*, 1973, p. 97; Lipsey, E. R., 1993, p. 147-8; *US Bureau of Census*, 1982, p. 823.

A posse de ativos externos também teve um significativo aumento a partir da segunda metade dos anos 50, saindo de US\$29,1 bilhões em 1955 para US\$201,5 bilhões em 1970. A seguir, analisaremos os motivos para a sua aceleração.

2. INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL E A CENTRALIDADE DA POLÍTICA EXTERNA ESTADUNIDENSE

A aceleração do investimento externo estadunidense na segunda metade dos anos 50 e o aumento do seu papel nas relações econômicas internacionais suscitaram um conjunto variado de interpretações teóricas e empíricas dentro do staff intelectual acadêmico quanto aos motivos da internacionalização do capital em geral, e da expansão do capital estadunidense em particular.

A tendência à expansão externa correspondente ao poder das corporações estadunidenses foi levantada por autores como Stephen Hymer (1972a) e Charles Kindleberger (1969). Sua expansão esteve ligada ao tamanho da corporação, seu horizonte geográfico, sua perspectiva global, sua superioridade tecnológica, administrativa e financeira e às transformações nos setores de transportes e comunicações em escala mundial (Hymer, 1972a, p. 56-7; Kindleberger, 1969, p. 09).

O imperativo da concorrência oligopolista foi apresentado por Judd Polk (1966) e Raymond Vernon (1971). Para o primeiro autor, a competição oligopolista impôs a necessidade de crescimento corporativo continuado para além dos limites geográficos nacionais, como condição para a manutenção de sua participação nos mercados em expansão e garantia de rentabilidade imprescindível a novas rodadas de inversões (Polk, 1966, p. 13.). Para o último, a internacionalização seria consequência do estágio de padronização do ciclo do produto, caracterizado pela difusão tecnológica, organizacional e administrativa. Este processo reduzia as vantagens ligadas às exportações e aumentava os benefícios da internacionalização da produção em direção aos países importadores, novos polos de incorporação tecnológica (Vernon, 1971, p. 213-7).

Os motivos relacionados aos custos e ganhos de capital foram ressaltados por Peggy Musgrave (1969) e Robert Aliber (1970). A primeira levantou as nuances das políticas tributárias – provisões diferenciais e impostos creditícios – sobre a rentabilidade das corporações, e seus impactos sobre os investimentos externos (Musgrave, 1969, p. 109). Já o último ressaltou a importância dos mercados de capitais, os diferentes riscos cambiais e a preferência por ativos em moeda forte como elemento determinante do investimento direto externo (Aliber, 1970, p. 20).

Robert Gilpin (1975) destacou a dinâmica econômica dos países concorrentes como elemento dinamizador do investimento direto externo. Se num primeiro momento a internacionalização era resultado da hegemonia do país exportador de capital, num segundo momento ela seria resposta ao seu declínio e à expansão econômica-industrial dos países concorrentes, centralizadores de novas vantagens econômicas e tecnológicas (p. 50-60). No plano oposto, Michalet (1983) argumentou que a internacionalização do capital representava a própria extensão geográfica – política e econômica – do Estado de origem. Ela reforçava a difusão do modo de produção capitalista mediante o deslocamento da produção de mais-valia – e do ciclo do capital –, aprofundando as relações de dominação e dependência intrínseca à fase imperialista do capitalismo (p. 20, 99-100).

Em que pese alguns deslizes e exageros, vemos como relativamente válidas e não necessariamente

excludentes a maioria das interpretações levantadas acima¹. De fato, o tamanho e o poder das corporações estadunidenses estiveram por trás do seu potencial expansivo, na busca por elevados lucros, por maior participação nos mercados externos, por vantagens nos canais de exportações através do IDE e por antecipações em campos tecnológicos desenvolvidos externamente (Magdoff, 1969, p. 199).

A retomada do crescimento mundial, o excesso de capacidade e a desaceleração econômica dos Estados Unidos na segunda metade dos anos 50, o crescimento industrial dos países economicamente avançados, a adoção de medidas protecionistas, os incentivos dos países receptores de capitais e o desenvolvimento do Mercado Comum Europeu foram elementos estimulantes para o crescimento dos investimentos diretos externos no período. No mesmo sentido, a retomada da conversibilidade em 1958 foi um marco significativo para a retomada das relações monetárias e financeiras internacionais, garantindo a possibilidade de conversão dos lucros e dividendos dos capitais em moeda forte, intensificando as relações entre os mercados de capitais dos países economicamente avançados (Michalet, 1983, p. 154-62; Block, 1980, p. 222; Panitch & Gindin, 2012, p. 113; Gilpin, 1975, p. 124-6).

As políticas fiscais foram importantes estímulos para esta internacionalização, uma vez que possibilitaram a expansão das margens de lucro das corporações que operavam internacionalmente. No *Revenue Act* de 1962, os Estados Unidos eliminaram a dupla taxação dos lucros e dividendos das corporações internacionais e seus ganhos passaram a ser tributados apenas quando retornavam ao país. Adicionalmente, o governo concedeu subsídios tributários aos lucros e dividendos externos repatriados. Ele também possibilitou descontos tributários contra as perdas das subsidiárias quando estas eram liquidadas. Como resultado, a alíquota de tributação doméstica foi, em média, 40% maior que a alíquota sobre os rendimentos das corporações internacionais após a aplicação do crédito tributário no período (Fatemi & Williams, 1975, p. 140-8; Campagna, 1987, p. 290-8).

Mas é preciso ressaltar que as transformações na economia mundial e a internacionalização do capital estadunidense não ocorreram no vácuo geopolítico e econômico internacional. Elas foram resultado da política externa estadunidense, iniciada no imediato pós-guerra e rearticulada entre o início da Doutrina Truman e a Guerra da Coreia – mais precisamente a partir da estratégia de contenção revelada no documento NSC-68. Neste, fica clara a necessidade de os EUA conterem a expansão soviética mediante expressivos investimentos militares e bélicos, a integração e fortalecimento dos países capitalistas avançados e ajudas externas e acordos militares com os países periféricos (US National Security Council, 1950).

Os investimentos externos se inseriram nas estratégias de internacionalização da influência geopolítica estadunidense e de construção de uma ordem internacional multilateral e seletivamente liberal, vinculada aos parâmetros de poder estrutural estadunidense: moeda/finanças, produção/tecnologia, defesa/força militar, cultura/padrão de consumo. O desenvolvimento da política de contenção que criou, paulatinamente, as condições e o ambiente geopolítico e econômico internacional seguro para a aceleração dos investimentos no plano internacional. Justifica-se, a partir deste contexto, a relutância dos capitais estadunidenses em expandir suas operações internacionais entre o fim da Segunda Guerra Mundial e a segunda metade dos anos 50 (Pereira, 2018, p. 167-175)².

A realização dos primeiros resultados da política externa estadunidense foi deixando seus capitais mais seguros para desenvolver suas operações internacionalmente. Como sublinhado acima, a reabilitação e fortalecimento dos centros tradicionais de poder capitalista e sua integração numa aliança militar dominada pelos EUA, a formação de uma rede de pactos e bases militares em torno do perímetro da totalidade do bloco soviético, a constituição de uma estrutura militar suficientemente forte para travar e vencer uma guerra contra a URSS e as ofensivas contra os movimentos revolucionários

1 Não validamos, por exemplo, a hipótese de Robert Gilpin, que enuncia a tendência ao enfraquecimento do Estado de origem por conta da internacionalização de seu capital. Demonstraremos, ao longo da exposição, que este movimento fortaleceu os laços de dominação e interdependência interestatal, mediante a construção e consolidação de laços tecnológicos, culturais, produtivos, monetários e financeiros ao redor do “sistema americano”.

2 A redução das determinações do movimento de internacionalização do capital a aspectos microeconômicos das corporações oligopolistas é um dos objetos de crítica de autores como Michalet (1983). De forma precisa, o autor sublinhou os erros em equiparar a economia mundial à empresa multinacional, perdendo de vista, assim, as relações hierárquicas da ordem internacional – que comandam o próprio processo de internacionalização. Em suas palavras, a “hierarquia organizacional das empresas multinacionais reproduz, de fato, a hierarquia preexistente das economias.” A repartição internacional das atividades não é, portanto, o resultado das empresas. O inverso é que é verdadeiro” (Michalet, 1983, p. 116).

e de libertação nacional na periferia miravam, dentre outras metas, a construção e manutenção de espaços “livres”, seguros e lucrativos para os investimentos externos e para o acesso a recursos naturais estratégicos (Baran & Sweezy, 1974, p. 191-2; Michalet, 1983, p. 116-7).

Foi a política de rearmamento massivo estadunidense que gerou, através do déficit externo, a demanda efetiva global necessária para o acúmulo de reservas nos países economicamente avançados, alargando as margens de reprodução ampliada do capital mediante a assimilação de padrões técnicos e de consumo dos Estados Unidos. O Estado norte-americano foi um dos principais incentivadores do Mercado Comum Europeu por acreditar que a integração regional aceleraria o multilateralismo. Exigia-se, em contrapartida, a não discriminação de seus investimentos e a conversibilidade monetária. A transferência tecnológica, administrativa e organizacional se inseriu, por conseguinte, no bojo das estratégias econômicas e geopolíticas mais gerais (Pereira, 2018, p. 167-175).

Quanto à periferia, a luta contrarrevolucionária e antinacionalista se associou à diplomacia do dólar, à busca por mercados abertos aos investimentos externos e à plena disponibilidade internacional de recursos naturais e matérias-primas. As principais características do padrão diplomático e de intervenção estabelecidas pelos Estados Unidos na periferia foram: i) a aproximação diplomática como resposta à desintegração do quadro império-colonial; ii) os programas multilaterais e bilaterais de ajuda financeira e militar; iii) os créditos para a importação de máquinas e equipamentos; iv) os acordos visando a conversibilidade monetária e a liberdade para a remessa de lucros e repatriação de capitais; v) a não discriminação do capital internacional em troca de alguma medida protecionista; vi) os estímulos à aprovação de leis relacionadas a direitos de propriedade e de infraestrutura fiscal adequadas aos investimentos diretos externos; vii) o apoio às ditaduras na América Latina e Ásia; viii) os pactos militares; ix) o apoio a exércitos títeres e o treinamento de oficiais militares; x) e o suporte da CIA à revoltas contrarrevolucionárias (Lens, 2006, p.539; Panitch & Gindin, 2012, p. 07 e 133; Moffit, 1985, p. 96; Hudson, 2003, p. 199, 217-222).

Por conseguinte, houve uma relação estreita entre a política externa estadunidense destinada a manter o mundo “livre” e aberto e as estratégias expansionistas de seus capitais (Magdoff, 1969, p. 14). A relação simbiótica e mutualística entre o Estado norte-americano e suas corporações se apoiava nas retóricas de segurança e interesse nacional. Tal interesse se manifestou mediante a adoção de políticas que visavam a ampliação da participação dos Estados Unidos nos mercados mundiais, assegurar posições de destaque de suas corporações nas economias estrangeiras, difundir valores políticos e econômicos liberais e acessar recursos naturais e matérias-primas. A internacionalização do capital estadunidense correspondeu, portanto, à própria internacionalização da infraestrutura institucional de seu Estado, consolidando sua influência política e ideológica em escala global (Gilpin, 1975, p. 147; Panitch & Gindin, 2012, p. 116).

Em 1961, as ideias de Cordell Hull sobre os direitos de propriedade – desenvolvidas em 1938 – foram adotadas pela OCDE, através do *Code of Liberalization of Capital Movement*. Em 1962, os Estados Unidos aprovaram a Emenda Hickenlooper e outras emendas que negavam ajuda financeira a países que confiscavam suas propriedades sem a “justa compensação”. Quanto à aplicação do *Revenue Act*, os Estados Unidos estabeleceram 23 tratados tributários com várias nações, destinados a coordenar os mecanismos fiscais entre os países selecionados. Em 1965, sob pressão da Suprema Corte estadunidense, o Banco Mundial criou o *International Center of Settlement of Investment Disputes*, dedicado à conciliação de disputas entre países e investidores e à criação de tratados, cláusulas modelos e leis destinadas a estimular a internacionalização do capital privado (Panitch & Gindin, 2012, p. 116-7; Gilpin, 1975, p. 143; Fatemi & Williams, 1975, p. 144).

A internacionalização das corporações estadunidenses representou a constituição de uma poderosa força social, onde a experiência econômica, as normas sociais e os hábitos culturais amarraram as economias dos países receptores dentro de uma realidade social mais ampla, tendo sua economia e seu modo de vida como epicentro. Os investimentos externos e as práticas destas corporações foram ideologicamente associados à constituição de um mundo livre, ao desenvolvimento econômico, à democracia plural e ao compromisso com a paz via cooperação (Panitch & Gindin, 2012, p. 111; Gilpin, 1975, p. 148, Black, 1962, p. 20-59).

3. O PADRÃO DE IDE NO PÓS-GUERRA

A forma de investimento direto externo realizada pelos Estados Unidos, por meio de suas corporações, diz muito sobre o padrão de integração adotado entre as economias capitalistas no pós-guerra. As tabelas abaixo ratificaram dois modelos bem estabelecidos de integração econômica – um relacionado aos países periféricos e outro relacionado aos países economicamente avançados.

Tabela 3 - Valor do IDE dos EUA por Setores e pelo Valor Contábil
(em bilhões de dólares e percentualmente)

Indústria (US\$ bilhões)	192 9	195 0	196 0	197 0	Indústria (%)	1929	1950	1960	1970
Indústria de Transformação	1,8	3,8	11,1	32,2	Indústria de Transformação	24,0	32,2	34,8	41,2
Petróleo	1,1	3,4	10,8	21,8	Petróleo	14,7	28,8	33,9	27,9
Mineração e correlatos	1,2	1,1	3,0	6,1	Mineração e correlatos	16,0	9,3	9,4	7,8
Outros	3,4	3,5	7,0	17,9	Outros	45,3	29,7	21,9	22,9
Total	7,5	11,8	31,9	78,1	Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: *US Tariff Commission*, 1973, p. 105.

Tabela 4 - Valor do IDE dos EUA por Área Geográfica
(em bilhões de dólares e percentualmente)

Area	Valor contábil no final do ano				Area	Percentual			
	1929	1950	1960	1970		1929	1950	1960	1970
Canadá	2,0	3,6	11,2	22,8	Canadá	26,7	30,5	35,0	29,2
Europa Ocidental	1,4	1,7	6,7	24,5	Europa Ocidental	18,7	14,4	20,9	31,4
Japão	0,3	-	0,4	1,5	Japão	4,0	-	1,3	1,9
Outras Áreas Desenvolvidas	-	0,4	1,3	4,4	Outras Áreas Desenvolvidas	-	3,4	4,1	5,6
América Latina	3,5	4,4	8,4	14,7	América Latina	46,7	37,3	26,3	18,8
Oriente Médio	-	-	1,1	2,0	Oriente Médio	-	-	3,4	2,6
Outras Áreas Não Desenvolvidas	-	-	1,4	4,6	Outras Áreas Não Desenvolvidas	-	-	4,4	5,9
Não Relacionadas	0,3	1,7	1,5	3,6	Não Relacionadas	4,0	14,4	4,7	4,6
Total	7,5	11,8	32,0	78,1	Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: *US Tariff Commission*, 1973, p. 97.

O fluxo de Investimento Direto Externo (IDE) proveniente dos Estados Unidos se concentrou, majoritariamente, na Europa Ocidental. Entre 1950 e 1970, observou-se uma elevação expressiva desses investimentos, que passaram de US\$1,7 bilhão – correspondentes a 14,4% do total – para US\$24,5 bilhões – equivalentes a 31,4% do montante global. Em 1970, os países desenvolvidos passaram a absorver 68,1% dos IDEs estadunidenses, em comparação com 48,3% em 1950. Embora o volume absoluto de investimentos destinados à periferia tenha apresentado crescimento – de US\$6,1 bilhões para US\$24,9 bilhões ao longo do período analisado –, verificou-se uma expressiva redução relativa na participação desses países no total dos IDEs norte-americanos. A parcela destinada à periferia, que representava 51,7% em 1950, declinou para 31,9% em 1970. Destaca-se, ainda, a significativa redução relativa dos fluxos de investimento direcionados à América Latina no período em questão, a despeito da manutenção de um estoque de capital relativamente elevado na região.

A maior parte do investimento direto externo para os países periféricos esteve associada à indústria extrativa – petróleo e mineração –, comércio e serviços de utilidade pública. Em 1964, os investimentos nestes setores representaram 75,7% dos investimentos totais na América Latina, 86,2% na África e 81,5% na Ásia.

Tabela 5 - Distribuição Percentual do IDE dos EUA por Área e Setor em 1964 (%)

Tipo Indústria	Todas as Áreas	Canadá	Europa Ocidental	América Latina	África	Ásia	Oceania
Mineração	8,0	12,1	0,4	12,6	21,9	1,1	6,3
Petróleo	32,4	23,4	25,6	35,9	51,0	65,8	28,1
Indústria de Transformação	38,0	44,8	54,3	24,3	13,8	17,5	54,1
Utilidades Públicas	4,6	3,3	0,4	5,8	0,1	1,8	0,1
Comércio	8,4	5,8	12,2	10,7	5,7	7,8	5,5
Outros	8,6	10,6	7,1	10,7	7,5	6,0	5,9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Magdoff, H., 1969, p. 194.

A principal característica dos investimentos diretos externos no pós-guerra foi o aumento expressivo da participação da indústria de transformação. Elas saíram de um patamar de US\$1,8 bilhão em 1929 em direção a um valor de US\$32,2 bilhões em 1970, representando uma mudança de 24,0% para 41,2% do valor total dos fluxos de investimentos nos períodos. E o principal destino das corporações relacionadas à indústria de transformação foram os países economicamente avançados, principalmente o Canadá e a Europa Ocidental. Em 1964, o fluxo desses investimentos diretos externos representou, respectivamente, 44,8% e 54,3% dos valores totais destinados a cada região.

Os Estados Unidos foram, de longe, o principal investidor dos Anos Dourados, alcançando um patamar superior a 50% de todo o estoque de investimento direto externo até 1971.

Tabela 6 - Estoque de Investimento Direto Externo entre 1967 e 1971 (em milhões de dólares e percentualmente)

Países	1967		1971	
	US\$ (milhões)	(%)	US\$ (milhões)	(%)
EUA	59.486,0	55,0	86.001,0	52,1
Grã-Bretanha	17.521,0	16,2	24.019,0	14,6
França	6.000,0	5,5	9.540,0	5,8
Alemanha Ocidental	3.015,0	2,8	7.276,0	4,4
Suíça	4.250,0	3,9	6.760,0	4,1
Canadá	3.728,0	3,4	5.930,0	3,6
Japão	1.458,0	1,3	4.480,0	2,7
Holanda	2.250,0	2,1	3.580,0	2,2
Suécia	1.514,0	1,4	3.450,0	2,1
Itália	2.110,0	2,0	3.350,0	2,0
Bélgica	2.040,0	1,9	3.250,0	2,0
Austrália	380,0	0,4	610,0	0,4
Portugal	200,0	0,2	320,0	0,2
Dinamarca	190,0	0,2	310,0	0,2
Noruega	60,0	0,1	90,0	0,1
Áustria	30,0	0,0	40,0	0,0
Outros	4.000,0	3,7	6.000,0	3,6
Total	108.200,0	100,0	165.000,0	100,0

Fonte: Fatemi & Williams, 1975, p. 275.

É possível fazer algumas observações a partir das características dos investimentos diretos externos apresentados acima. A primeira é que este padrão acentuou, com exceção de poucos países que avançaram no processo de industrialização via substituição de importações, a antiga divisão internacional do trabalho – apoiada tanto na produção de bens finais industrializados pelos países economicamente avançados, quanto na produção de matérias-primas e alimentos pelos países periféricos (Fatemi & Williams, 1975, p. 52; Magdoff, 1969, p. 116).

Por múltiplas razões, esse padrão de Investimento Direto Externo (IDE) não resultou em um aumento da autonomia dos países periféricos em relação às economias centrais. Em primeiro lugar, tal dinâmica aprofundou a dependência da periferia em relação aos bens industrializados produzidos nos países desenvolvidos. Em segundo lugar, o fluxo de IDEs não foi capaz de mitigar a tendência histórica à deterioração dos termos de troca, a qual, associada às elevadas margens de lucro obtidas pelas corporações transnacionais atuantes na periferia, consolidou um padrão de trocas desiguais, ampliando as restrições externas ao desenvolvimento. Ademais, as políticas de “portas abertas” e a diplomacia do dólar implementadas nas regiões periféricas limitaram a adoção de controles cambiais, de políticas de regulação de rendas e de mecanismos de controle sobre os investimentos estrangeiros, suprimindo, assim, quaisquer possibilidades concretas de construção de estratégias autônomas de desenvolvimento nacional (Mandel, 1982, p. 246; Block, 1980, p. 231).

A segunda observação repousa sobre a constatação de que este padrão de investimento direto externo acentuou a integração econômica entre os países economicamente avançados, principalmente entre os Estados Unidos, Canadá e Europa Ocidental. A ampliação destes fluxos não apenas acelerou o crescimento econômico destes países, como aprofundou o multilateralismo e a interdependência produtiva mediante a criação de fluxos comerciais e financeiros entre matrizes e filiais, levando à expansão das importações e exportações de bens intermediários e finais (Furtado, 1987, p. 103). Tal processo se desenrolou em meio à intensificação da concorrência entre corporações dos países capitalistas avançados.

4. INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL E A CONCORRÊNCIA INTERCAPITALISTA

O modelo de integração da economia mundial liderado pelo capital estadunidense aprofundou a concorrência entre corporações de diferentes nacionalidades, principalmente entre as dos Estados Unidos e da Europa Ocidental. A resposta das corporações da Europa Ocidental frente à ampliação dos investimentos diretos externos estadunidenses foi a aceleração da concentração e centralização de seus capitais e a retomada dos IDEs ao redor do mundo. A acirrada concorrência, entretanto, não foi suficiente para suplantar a liderança dos capitais estadunidenses no período (Block, 1980, p. 240; Hymer, 1972a, p. 02; Michalet, 1983, p. 154, 168, 175).

Estimulado por diversos governos da Europa Ocidental, o processo de concentração e centralização de seus capitais se manifestou sob três formas: i) aprofundamento da racionalização produtiva e transformações técnicas e administrativas em direção ao padrão estadunidense; ii) intensificação da conglomeração mediante fusões e aquisições, base para o fortalecimento do poder financeiro; iii) expansão externa das corporações subsidiárias europeias. As corporações dos Estados Unidos também responderam a este desafio mediante amplas fusões e aquisições e diversificação de seu investimento direto externo – visando à manutenção de seu tamanho e de sua posição relativa nos mercados externos. O resultado foi a mundialização da concorrência entre as corporações multinacionais (Hymer & Rowthorn, 1973, p. 60-78; Barnet & Muller, 1974, p. 40; Furtado, 1987, p. 104).

O crescimento acelerado dos mercados capitalistas dos países derrotados pela guerra e o fortalecimento de suas corporações não reduziram, entretanto, nem o peso e nem a importância das corporações estadunidenses em escala global, muito menos o poder de seu país ao redor do mundo. Pelo contrário, a expansão internacional não apenas fortaleceu o capital monopolista estadunidense, como criou um elo sólido entre a economia estadunidense e as economias capitalistas ao redor do mundo (Panitch & Gindin, 2012; p. 116).

Tabela 7 - Ranking das Quinze Maiores Corporações Multinacionais em 1971

Corporação	Vendas totais (US\$ bilhões)	Vendas externas como percentagem do total	Números de países com subsidiárias
General Motors	28,3	19	21
Exxon	18,7	50	25
Ford	16,4	26	30
Royal Dutch/Shell*	12,7	79	43
General Electric	9,4	16	32
IBM	8,3	39	80
Mobil Oil	8,2	45	62
Chrysler	8,0	24	26
Texaco	7,5	40	30
Unilever*	7,5	80	31
ITT	7,3	42	40
Gulf Oil	5,9	45	61
British Petroleum*	5,2	88	52
Philips Gloelampenfabrieken*	5,2	-	29
Standard Oil of California	5,1	45	26

*Corporações não estadunidense

Fonte: UN, *Department of Economic and Social Affairs*, 1973, p. 130.

Em termos de tamanho, notamos que, em 1971, das 15 maiores corporações mundiais, apenas quatro não tinham origem nos Estados Unidos. O volume de venda das quatro corporações não estadunidenses não representou nem 20% do total. As corporações estadunidenses também estiveram à frente de seus concorrentes em termos de produção, inovação tecnológica, formação de quadros profissionais, estrutura financeira, volume de negócios, margens de lucro e capacidade de autofinanciamento. Até o início dos anos 70, a venda das 10 maiores corporações estadunidenses era 2,5 vezes maior que a venda das 10 maiores corporações não estadunidenses (Gilpin, 1975, p. 15; Servan-Schreiber, 1967, p. 49-66; Hymer & Rowthorn, 1972, p. 51).

Enquanto as corporações estadunidenses intensificaram seus investimentos diretos externos nos países economicamente avançados, os investimentos diretos destes países foram modestos nos Estados Unidos. Eles alcançaram um patamar mínimo de apenas US\$14,1 bilhões em 1972. Uma vez que os fluxos de investimentos externos diretos estadunidenses para estes países foram de aproximadamente US\$75,2 bilhões, o crescimento da participação das corporações estrangeiras nos Estados Unidos foi apenas 18,75% do crescimento da participação das corporações estadunidenses nos países economicamente avançados. Enquanto estes penetravam nos mercados externos via exportação de mercadorias, os Estados Unidos penetravam, mediante suas corporações, via exportação de capital, acessando canais internos de comercialização e vendas dos poderosos concorrentes. Por conseguinte, a taxa de crescimento das subsidiárias estadunidenses foi bem maior que a taxa de crescimento das subsidiárias não estadunidenses (Magdoff, 1969, p. 58; Hymer & Rowthorn, 1972, p. 52-3).

Tabela 8 - Produção e Exportação Internacional dos Principais Países em 1971 (US\$ milhões)

Países	IDE	Produção Internacional Estimada	Exportações	Produção Internacional/ Exportações
Estados Unidos	86.000	172.000	43.492	4,0
Grã-Bretanha	24.020	48.000	22.368	2,1
França	9.540	19.100	20.420	0,9
Alemanha Ocidental	7.270	14.600	39.040	0,4
Suíça	6.760	13.500	5.728	2,4
Canadá	5.930	11.900	17.582	0,7
Japão	4.480	9.000	24.019	0,4
Holanda	3.580	7.200	13.927	0,5
Suécia	3.450	6.900	7.469	0,9

Itália	3.350	6.700	15.111	0,4
Bélgica	3.250	6.500	12.392	0,5
Austrália	610	1.200	5.070	0,2
Portugal	320	600	1.052	0,6
Dinamarca	310	600	3.685	0,2
Noruega	90	200	2.563	0,1
Áustria	40	100	3.169	0,0
Subtotal	159.000	318.100	237.087	1,3
Outras economias	6.000	12.000	74.818	0,2
Total	165.000	330.100	311.905	1,1

Fonte: Gilpin, 1975, p. 15.

A produção global das empresas americanas foi quase quatro vezes maior do que as exportações de seu próprio país. Exceto Grã-Bretanha e Suíça – com razões de aproximadamente 2,15 e 2,36, respectivamente –, a produção externa das empresas dos demais países não ultrapassou suas exportações. Portanto, a internacionalização dessas empresas foi significativamente menor em comparação com a internacionalização das empresas americanas.

Se o fortalecimento das corporações dos países economicamente avançados teve impacto negativo sobre as contas externas estadunidenses, é preciso ter em conta que os investimentos externos em regiões como a Europa Ocidental representaram um desafio particular aos seus capitais e sistemas econômicos. Observamos que o investimento direto externo foi acompanhado pelo aumento significativo da participação do capital estadunidense na propriedade e na produção interna de diversas áreas e setores econômicos. Além da disputa de mercado, os capitais estadunidenses alcançaram a liderança e um expressivo *market share* na produção de diversos bens.

Tabela 9 - Estimativa de Participação Estadunidense nas Indústrias da França, Alemanha e Grã-Bretanha

França em 1963		Grã-Bretanha 1964	
Refinaria de Petróleo	20%	Refinaria de Petróleo	acima de 40%
Barbeador e Lâminas de barbear	87%	Computadores	acima de 40%
Carros	13%	Carros	acima de 50%
Pneus	acima de 30%	Grafite	acima de 75%
Grafite	95%	Refrigeradores	33,3 a 50%
Refrigeradores	25%	Farmacêutico	acima de 20%
Ferramentas de Máquinas	20%	Tratores e maquinaria agrícola	acima de 40%
Semicondutores	25%	Instrumentos	acima de 15%
Máquinas de Lavar	27%	Barbeador e Lâminas de Barbear	aprox. 55%
Elevadores	30%		
Tratores e maquinaria agrícola	35%	Alemanha Ocidental 1964	
Telégrafos e equipamentos de telefone	42%	Petróleo	38%
Maquinaria eletrônica e estatística	43%	Maquinaria, Veículos e produtos de metal	15%
Máquina de costura	70%	Alimentos industrializados	7%
Gilete eletrônica	60%	Química, borracha etc.	3%
Máquina contábil	75%	Instrumentos elétricos, óticos, musicais e brinquedos	10%

Fonte: Magdoff, 1969, p. 61.

As corporações estadunidenses controlavam, em 1963, 43% do mercado de maquinaria eletrônica e estatística, 42% de gilete eletrônica, 95% de grafite e 75% de máquina contábil na França. Em 1964, eles detinham mais de 40% do mercado de refinaria de petróleo, da produção de computadores e de carros na Grã-Bretanha. Neste mesmo ano, eles controlaram 15% do mercado de maquinaria, veículos e produtos de metal, 23% da indústria eletrônica, 40% da indústria de bebidas, tabaco e alimentos, e 38% da produção de petróleo na Alemanha Ocidental. Em toda a Europa Ocidental, os Estados Unidos possuíam 15% da produção de bens de consumo – receptores de rádio e televisão, aparelhos de registro etc. –, 50% de semicondutores, 80% da produção de computadores ordenados e 95% do novo mercado de circuitos integrados (Kolko, 1972; p. 136; Servan-Schreiber, 1967, p. 13-14).

As informações apresentadas acima desqualificam as teses que buscam associar o crescimento

dos países economicamente avançados e de suas corporações à redução do poder das corporações estadunidenses. Pelo contrário, na pulsão de controlar os mercados mundiais, elas ampliaram seus horizontes de crescimento, expandiram seus horizontes de negócios e ameaçaram seus concorrentes dentro de seus próprios mercados. Portanto, o crescimento acelerado do investimento direto externo no pós-guerra transformou o desafio europeu em desafio americano (Servan-Schreiber, 1967).

5. INTERNACIONALIZAÇÃO, CONTAS EXTERNAS E O CAPITAL MULTINACIONAL

A internacionalização do capital estadunidense no pós-guerra contribuiu tanto para a redução dos desequilíbrios das contas externas estadunidenses quanto para a formação de uma nova ordem econômica internacional apoiada, não apenas no poder do seu Estado, mas na dinâmica e capilaridade econômica e sociocultural e suas corporações, agora multinacionais.

Tabela 10 - Fluxos Líquidos da Conta Capital e de Serviços Associados aos Investimentos Diretos Externos das Corporações Estadunidenses (US\$ bilhões)

Ano	1961	1966	1967	1968	1969	1970	Acum. 1961-70
Investimento Direto Externo	1,6	-3,7	-3,1	-3,2	-3,3	-4,4	-28,8
Empréstimos privados externos	-	0,7	0,5	3,4	2,4	3,9	11,2
Pagamento de juros por tomadores estrangeiros	-	-	-0,1	-0,2	-0,4	-0,6	-1,3
Renda proveniente do Investimento Direto Externo	2,8	4,0	4,5	5,0	5,7	6,0	41,8
Receita de royalties e honorários	0,7	1,3	1,4	1,5	1,7	1,9	12,4
Saldo dos Fluxos Financeiros Líquidos	1,9	2,3	3,2	6,5	6,1	6,8	35,3

Fonte: Foster, 1972, p. 172.

Embora os investimentos diretos estrangeiros tenham causado, inicialmente, efeitos negativos sobre a balança de pagamentos, os lucros, dividendos, royalties e honorários gerados contribuíram para aliviar, posteriormente, as contas externas. A tabela acima mostra que os fluxos financeiros líquidos ligados aos investimentos diretos externos das empresas americanas acumularam um superávit de US\$ 35,3 bilhões no período de 1961 a 1970.

No plano macroeconômico global, as corporações estadunidenses ajudaram a financiar o militarismo e outros aspectos da política externa de seu país, mediante o retorno de rendimentos auferidos por suas filiais e subsidiárias no exterior. Quando os EUA começaram a implantar controles de capitais, suas corporações já estavam bem alocadas em mercados como os da Europa Ocidental, América Latina e Canadá. Mediante reinvestimentos e financiamento no Euromercado, as corporações multinacionais tornaram-se menos dependentes e reduziram pressões adicionais sobre as contas externas estadunidenses (Gilpin, 1975, p. 150-7).

Mesmo considerando a redução do superávit comercial dos Estados Unidos no pós-guerra – haja vista a expansão das importações e gastos governamentais –, observou-se a importância das corporações estadunidenses para os superávits comerciais privados, indicando que, apesar dos elevados custos salariais, do câmbio valorizado e do aumento da competição internacional, elas se mantiveram competitivas nos mercados domésticos e internacionais. O ônus correspondente à formação de uma ordem internacional integrada no entorno do poder estrutural estadunidense recaiu substancialmente sobre o pequeno e médio capital – não sobre o grande.

Tabela 11 - Balanço de Pagamentos Estadunidense Privado em 1966 e 1970: Agregado e das Corporações Multinacionais (milhões de dólares)

	Agregado			Corporações Multinacionais		
	Crédito	Débito	Balanço	Crédito	Débito	Balanço
1966						
Comercial	29.387	-25.563	3.824	7.826	-5.803	2.023

Serviços	11.705	-7.689	4.016	6.424	-1.951	4.473
Transferências	-	-613	-613	-	-	-
Conta Corrente	40.992	-33.765	7.227	14.250	-7.754	6.496
1970						
Comercial	41.963	-39.799	2.164	12.988	-10.940	2.048
Serviços	17.351	-12.898	4.453	9.600	-3.200	6.400
Transferências	-	-1.012	-1.012	-	-	-
Conta Corrente	59.314	-53.709	5.605	22.588	-14.140	8.448

Fonte: Fatemi & Williams, 1975, p. 200.

A intensificação do investimento direto externo estadunidense no pós-guerra transformou, por fim, suas corporações nacionais em conglomerados multinacionais. A internacionalização expandiu os limites organizacionais, administrativos e produtivos da grande empresa, ampliando suas capacidades técnicas e financeiras, levando à maximização das economias de escala e à intensificação da conglomeração. Ela fincou os pilares de uma economia mundial integrada e impôs um padrão de acumulação transnacional assentado na universalização das relações de produção capitalista e na intensificação do comércio intrafirma. O desenvolvimento de economias supranacionais de escala, o aprofundamento da pilhagem dos recursos naturais e a aceleração permanente do progresso técnico foram algumas das consequências da integração global do espaço econômico das multinacionais (Hymer, 1972b, p. 07-13; Furtado, 1987, p. 68; Fernandes, p. 20; Michalet, 1983, p. 176, 233).

As corporações estadunidenses foram as principais responsáveis pela concentração econômica e formação da economia mundial³. No início dos anos 60, aproximadamente 57% de todo o investimento direto externo foi realizado por apenas 45 corporações – e 80% por 163 corporações. Em 1970, aproximadamente um terço da produção de manufaturas dentro dos Estados Unidos foi realizado pelas 187 maiores corporações multinacionais. As 264 corporações multinacionais eram responsáveis por aproximadamente metade das exportações de manufaturas estadunidenses. As exportações entre matrizes e filiais representaram 31% do total das exportações estadunidenses neste ano. Por sua vez, em 1968, 7,9% do total das vendas mundiais das corporações multinacionais subsidiárias foi destinado aos Estados Unidos via exportações em outros países (Pereira, 2018, p. 167-175; Fatemi & Williams, 1975, p. 170, 218).

Os resultados destas transformações foram a centralização e o fortalecimento global das corporações multinacionais, além do progressivo desmantelamento dos sistemas econômicos nacionais. O processo de concentração dos negócios estadunidenses nos países estrangeiros por um reduzido grupo de empresários e administradores criou a tendência à monopolização da economia mundial, à centralização supranacional das decisões relacionadas à mobilização e alocação de recursos produtivos e financeiros e à adaptação das estruturas e instituições econômicas, políticas e socioculturais dos países receptores às exigências e dimensões destas corporações. Seja pela integração comercial e cambial multilateral, seja pelas decisões de acumulação multinacional, os Estados Nacionais foram reduzindo o controle e a capacidade decisória sobre os recursos materiais necessários às suas estratégias de desenvolvimento (Fernandes, 1973, p. 23; Magdoff, 1969, p. 191-3).

A emergência do capital multinacional sob a tutela do projeto de poder global estadunidense criou as bases prévias da formação do espaço econômico global. Estado e capital norte-americano apresentaram interesse mútuo e relação interdependente. A política de defesa e segurança externa criaram as condições para a internacionalização do seu capital. A expansão de suas corporações, por sua vez, reforçava a força de sua moeda, do seu sistema financeiro, de sua tecnologia e do seu padrão de consumo.

3 A exportação de capitais, em detrimento da exportação de mercadorias, é o eixo de diferenciação, segundo Michalet (1983), de uma economia mundial ante uma economia internacional. No último caso, a ordem econômica internacional apoia-se, primordialmente, na circulação do valor-trabalho entre formações sociais heterogêneas. No segundo caso, ela se assenta no deslocamento e na produção mundial do valor-trabalho. Por conseguinte, ela representa a própria universalização do modo de produção capitalista e do ciclo de reprodução do capital (p. 172-77).

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O período historicamente referido como a "Era Dourada do Capitalismo" constituiu-se também como uma etapa decisiva na consolidação do poder estrutural dos Estados Unidos, conduzindo o país à projeção de um poder de alcance global. Os Investimentos Diretos Externos (IDEs) desempenharam um papel estratégico nesse processo. No presente trabalho, buscou-se analisar as determinações subjacentes a esses fluxos de investimento, destacando-se o papel desempenhado pela política de defesa e segurança nacional, o perfil setorial e geográfico dos IDEs, a dinâmica da concorrência intercapitalista entre corporações de distintas nacionalidades, os impactos sobre as contas externas norte-americanas e a ascensão do capital multinacional, que, de forma gradual, direcionou-se para um processo de transnacionalização e de gestão unificada dos recursos produtivos em escala mundial.

A internacionalização do capital estadunidense no período pós-guerra atendeu, para além das necessidades intrínsecas de expansão e totalização do capital, aos imperativos estratégicos definidos pelo Estado norte-americano. Tal processo contribuiu de maneira positiva para o equilíbrio das contas externas dos Estados Unidos, promoveu a internacionalização das estruturas do sistema econômico norte-americano, aprofundou a divisão internacional do trabalho de forma favorável às economias avançadas, impôs significativos desafios aos concorrentes internacionais, expandiu sua presença nos mercados internos de diversos países mediante a difusão de sua ideologia, de seus padrões tecnológicos e de consumo, além de ter desempenhado um papel fundamental na consolidação de uma integração econômica multilateral, seletiva e progressivamente liberal, articulada em torno do dólar e da economia estadunidense.

O capital multinacional estadunidense foi um dos pilares do seu poder estrutural. Sua supremacia na década de 1970 e as consequências de sua internacionalização contribuíram para a consolidação do seu poder global nas décadas seguintes. As condições para a ordem neoliberal e transnacional encontravam-se, por conseguinte, maduras na década de 1970.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALIBER, R. Z. *A Theory of Foreign Direct Investment*. In Charles P. Kindleberger, ed.: *The International Corporation* - MIT Press, Cambridge, MA, 1970.

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora UNESP, 1996. 393 p.

BARAN, P. e SWEEZY, P. *Capitalismo Monopolista*. Rio de Janeiro: Zahar, 3ª ed, 1974.

BARNET, R. & MULLER, R. *Global Reach: The Power of the Multinational Corporation*. Simon and Schuster, New York, 1974.

BARRATT-BROWN, M. *The Economics of Imperialism*. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1974.

BLOCK, F. *Los Orígenes del Desorden Económico Internacional: La Política Monetaria de los Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial hasta Nuestros Días*. Fondo de Cultura Económica; Mexico, 1980.

CAMPAGNA, A. S. *US National Economic Policy (1917-1985)*. New York: Westport, Connecticut and London: Praeger Publishers, 1987.

FATEMI, N. S. & WILLIAMS, G. W. *Multinational Corporation: The Problems and Prospects*; South Brunswick: A. S. Barnes, 1975.

FERNANDES, F. *Capitalismo Dependente e Classes Sociais na América Latina*. Biblioteca de Ciências Sociais. Ed. Zahar. São Paulo – SP, 1973.

- FOSTER, S. *Impact of Direct Investment Abroad by United States Multinational Companies on the Balance of Payments*. Federal Reserve Bank of New York, Monthly Review. Jul 1972.
- FURTADO, C. *Transformação e Crise na Economia Mundial*. Editora Paz e Terra S/A, Rio de Janeiro-RJ, 1987.
- GILPIN, R. *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*. Basic Books, 1975.
- GRAY, G. *Report to the President on Foreign Economic Policies, US*. Government Printing Office, Washington, DC., November 1950.
- HILFERDING, H. *O Capital Financeiro*. Introdução de Tom Bottmore; tradução de Reinaldo Mestrinel; tradução de introdução de Wanda Nogueira Caldeira Brant. – São Paulo: Nova Cultura, 1985.
- HUDSON, M. *Super-Imperialism: The Origin and Fundamentals of U.S. Worl Dominance*. Pluto Press. London-Sterling-Virginia, 2003.
- HYMER, S. & ROWTHORN, R. *Corporaciones Multinacionales y Oligopolio Internacional: El Desafío Norteamericano*. In: Testa, V. (org) “Empresas Multinacionales e Imperialismo”. Siglo XXI, Argentina; Editores S. A., Buenos Aires, 1972.
- HYMER, S. (1972a) *La Corporación Multinacional y La Ley del Desarrollo Desigual*. In: Hymer, S. “Empresas Multinacionales: La Internacionalización del Capital”. Ediciones Periferia, S. R. L.; Chile y Buenos Aires, 1972a.
- _____. *El Impacto de Las Empresas Internacionales*. In: Hymer, S. “Empresas Multinacionales: La Internacionalización del Capital”. Ediciones Periferia, S. R. L.; Chile y Buenos Aires, 1972b.
- KINDLEBERGER, C. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. Yale University Press. New Haven, 1969.
- KOLKO, G. *Raíces de la Política Exterior Norteamericana*. Ed. La Oveja Negra, Colombia, 1972.
- LENS, S. *A Fabricação do Império Americano. Da Revolução ao Vietnã: Uma História do Imperialismo dos Estados Unidos*. Civilização Brasileira; Rio de Janeiro, 2006.
- LIPSEY, E. R. *Foreign Direct Investment in the United States: Changes Over Three Decades*. National Bureau of Economic Research; University of Chicago Press – US, 1993.
- MAGDOFF, H. *The Age of Imperialism: The Economics of U.S. Foreign Policy*. Modern Reader Paperbacks. New York and London, 1969.
- MANDEL, E. *O Capitalismo Tardio*. Abril Cultural; São Paulo, 1982.
- MICH ALET, C. A. *O capitalismo mundial*. Tradução de Salvador Machado Cordaro. São Paulo: Paz e Terra, 1983.
- MOFFITT, M. *O Dinheiro no Mundo – De Bretton Woods à Beira da Insolvência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- MUSGRAVE, P. *United States Taxation of Foreign Investment Income*. Cambridge: The Law School of Harvard University, 1969.

- PANITCH, L. & GINDIN, S. *The Making of Global Capitalism*. Verso, London and New York, 2012.
- PEREIRA, L.R. *Supremacia Norte-Americana e a Gênese da Ordem Global: o Mito dos Anos Dourados à Luz dos Imperativos Imperialistas Estadunidenses*. Instituto de Economia/UNICAMP. Tese de Doutorado, 2018.
- POLK, J. *Production abroad and Balance of Payment*. Industrial Conference Bard. New York- NY, 1966.
- RIBAS, V. T. *Hegemonia e Império: Trajetória dos Estados Unidos na Segunda Metade do Século XX*. Tese de Doutorado. Instituto de Economia da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (IE/UFRJ), 2001.
- SERVAN- SCHREIBER, J.J. *O Desafio Americano*. Ed. Expressão e Cultura; 6ª Edição, Rio de Janeiro – RJ, 1968.
- STRANGE, S. *The persistent myth of lost hegemony*. International Organization, vol. 41, no 4, 1987.
- U.N. DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. *Multinational Corporation in World Development*. New York, 1973.
- U.S. BUREAU OF CENSUS. *Statistical Abstract of the United States: 1982-1983*. 103b Edition. Washington, DC, 1982.
- U.S. BUREAU OF FOREIGN AND DOMESTIC COMMERCE. *Foreign Investments of the United States e Factors Limiting U.S. Investment Abroad*. Washington, D.C.: U.S. Bureau of Foreign and Domestic Commerce, 1953. Série C, relatório nº 54-21, 1953.
- U.S. INTERNATIONAL DEVELOPMENT ADVISORY BOARD. *Partners in progress: A report to the President*. Washington, DC: Government Printing Office, 1951.
- U.S. NATIONAL SECURITY COUNCIL. NSC 68: *United States Objectives and Programs for National Security*. Washington, D.C.: National Security Council, 1950.
- U.S. TARIFF COMISSION. *Implication of Multinational Firm for World Trade and Labor*. Committee on Finance of The United States Senate and its Subcommittee on International trade on investigation, nº 332-69, 1973.
- VERNON, R. *Sovereignty at bay: the multinational spread of U.S. enterprise*. Basic Books. Harvard Multinational Enterprise Project. New York – NY, 1971.