

dos automóveis; 96% das películas fotográficas; 95% dos motores de popa; 94% dos produtos de cobre; 93% das lâmpadas elétricas; 83% do sal; 82% dos cigarros; 81% das latas de conserva; 80% das toalhas e panos de prato.²²⁹ Em 1970, as subsidiárias das corporações norte-americanas aumentaram suas despesas com fábricas e equipamentos no exterior em mais de 13 bilhões de dólares — 22% mais do que em 1969 — esperando, segundo estimativas oficiais, aumento da ordem de 16% e indo além dos 16 bilhões, em 1971. Desde o final da Segunda Guerra Mundial, aquelas corporações criaram mais de 800 subsidiárias de sua propriedade direta, no exterior.

As vendas totais das subsidiárias das citadas corporações instaladas no estrangeiro, oriundas de 180 bilhões de dólares de ativos contábeis, foram superiores em 100 bilhões de dólares ao volume total das exportações mundiais; as vendas das corporações norte-americanas situadas no estrangeiro, em 1970, importaram em cinco vezes o valor das exportações dos Estados Unidos, o que, em suma, significa que a economia daquele país, a persistir tal rumo, acabará por ser mais importante fora do que no interior.²³⁰ Pelo menos se espera que, por volta de 1975, quase um quarto do PNB norte-americano será produzido por firmas européias e japonesas.²³¹ Claro está que o Brasil começa a aparecer como área de crescente interesse para as aplicações das empresas multinacionais, particularmente por força do regime político a que está submetido.

O modelo estabeleceu como princípio, realmente, o que vem sendo conhecido como “economia de escala”, isto é, uma economia oligopolista, em que número reduzido de empresas responde pela produção e pela comercialização, em cada setor, e que, conseqüentemente, a concentração prossiga sua marcha. Como explicou, recentemente, o Ministro da Fazenda: “Esta perspectiva histórica nos parece fundamental, no momento em que o Governo do Presidente Médici definiu as condições para a construção, no Brasil, de um sistema econômico suficientemente forte e

²²⁹ Charles Levinson: *Capital, Inflação e Empresas Multinacionais*, Rio, 1972, p. 24.

²³⁰ Charles Levinson: *op. cit.*, p. 67.

²³¹ Charles Levinson: *op. cit.*, p. 72. Levinson, a certa altura de seu estudo, informa o seguinte: “Muito embora a política brasileira seja mais flexível do que a de outros países sul-americanos, algumas firmas norte-americanas preferirão uma posição minoritária nos novos empreendimentos. Por exemplo, a Du Pont, que normalmente prefere ficar afastada de empreendimentos conjuntos, aceitou um interesse de 45% na Salgema Indústrias Químicas, um complexo projetado de cloro-álcali de 64 milhões de dólares em Maceió, no Nordeste brasileiro. A fábrica espera produzir cerca de 220.000 t.m./a. de cloro, e 250.000 t.m./a. de soda cáustica por volta de 1973. Os prováveis sócios da Du Pont são o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (45%) e Euvaldo Freire de Carvalho (10%)”. (Charles Levinson: *op. cit.*, p. 114/115).