

Introdução do editor

JAPY MONTENEGRO MAGALHÃES JR. *

Nos últimos 25 anos que se seguem ao término da II Guerra Mundial, o sistema capitalista foi marcado por uma surpreendente transformação da corporação multinacional com um fenômeno de primeira grandeza nas relações econômicas internacionais. O que caracteriza necessariamente esta corporação multinacional é sua dimensão e difusão geográfica, e multiplicidade de suas atividades, sua possibilidade de levar recursos a todo mundo e a utilização destes recursos para atingir seus objetivos. Evidentemente, o crescimento vertiginoso da corporação multinacional neste quarto de século não poderia deixar de ocasionar uma nova concepção de sua presença no intercâmbio econômico, político e social entre as nações.

A expansão sem precedentes da corporação multinacional vem despertando um pronunciado interesse por este fenômeno entre os estudiosos, os meios de comunicação e o público em geral. Se em alguns lugares, as corporações multinacionais são consideradas instrumentos-chave para maximizar o bem-estar da humanidade, em outros, são vistas como perigosos agentes do "imperialismo" econômico. Neste contexto internacional ganha sentido o estudo do comportamento político e do papel econômico da corporação multinacional.

É lógico que diante de um assunto de tal magnitude tenham sido emitidos conceitos e definições na mesma proporção em que surgem autores e pensamentos que se detêm no exame desta matéria.

* Professor da Escola Brasileira de Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas.

Richard D. Robinson¹ distingue quatro espécies de sociedades compreendidas na corporação multinacional: as internacionais, as transnacionais, as supranacionais e as multinacionais. Já o Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas² considera empresas multinacionais as que controlam ativos — fábricas, usinas, estabelecimentos de vendas etc. — em dois ou mais países. Charles P. Kindleberger³ as divide em três categorias: as empresas com operações no estrangeiro, as empresas multinacionais e as internacionais.

Osny Duarte Pereira⁴ assinala que o qualificativo de multinacionais não quer absolutamente significar que elas representam interesses de várias nações, mas, simplesmente, que atuam em mais de uma circunscrição geográfica.

Entendemos, nos aproximando da definição do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais da ONU,⁵ que o termo “multinacional” indica que as atividades dessa corporação atingem mais de uma nação, mas por outro lado entendemos também que a nacionalidade essencial daquelas empresas está colocada em choque com a nação de onde realmente elas têm origem, isto porque a diversidade das áreas econômicas sobre as quais elas se estendem, a variedade geográfica e a flexibilidade de seus campos de produção e comercialização, a autonomia das decisões, que estes fatores lhes atribuem, conferem a tais empresas uma posição, um alcance além das fronteiras das nações de onde emergiram. Daí, ao ficarmos com o termo “corporação multinacional” chegaremos ao ponto de partida de um estudo que se faz necessário naquilo que nos parece primordial, ou seja, o relacionamento entre a corporação multinacional e o estado-nação, até onde seus interesses se interligam ou quando os mesmos se conflitam. Neste caso, que mecanismo de defesa caberá a esta nação que se julga prejudicada ou até mesmo atingida em sua soberania nacional? Ou, que mecanismos de controle seriam suficientes para prevenção e extinção dos males provenientes deste relacionamento, concedendo às nações os benefícios da prevenção contra este novo ator político internacional?⁶

¹ Robinson, Richard D. *Beyond the multinational corporation*. Monografia inédita, citada em *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. Nações Unidas, 1973. Anexo 2.

² Ver a este respeito *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. Departamento de Assuntos Econômicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas, 1973. Ed. Civilização Brasileira, Rio, 1974.

³ Kindleberger, Charles P. *The international corporation*. Cambridge, 1970.

⁴ Pereira, Osny Duarte, *Multinacionais no Brasil*. Civilização Brasileira, 1974. p. 15.

⁵ ONU. op. cit.

⁶ Martins, Luciano. *Nação e corporação multinacional*. Editora Paz e Terra, p. 26.

Há outro aspecto que também deve ser considerado. Se aceitarmos a tese de que tais empresas multinacionais, pela sua importância no contexto internacional, se desprendem aos poucos de sua base nacional, sua expansão no exterior não se chocaria com a estrutura do poder nacional dos países onde estas empresas têm sede histórica?

Sobre este aspecto vamos deter nossa atenção. As operações globais das corporações multinacionais, quando atingem o território do estado-nação, com frequência dão lugar a conflitos. Se bem que tanto as empresas nacionais como as multinacionais possam provocar conflitos por causa das divergências entre os seus objetivos e os do bem-estar social que almeja o Governo. Há uma diferença importante quanto à capacidade dos governos para solucionar estes conflitos. Os de caráter meramente interno podem ser solucionados com o poder superior do governo mediante a aplicação de seus mecanismos reguladores. Dada a natureza da empresa multinacional, sem embargo, os conflitos entre os governos e estas empresas assumem proporções maiores e mais complexas. Com frequência os governos sentem que lhes falta poder para negociar efetivamente com empresas multinacionais poderosas. Na verdade, nenhuma jurisdição nacional pode por si fazer frente adequadamente à estrutura global da empresa multinacional, nem tem uma autoridade governamental o mecanismo internacional que conte com medidas adequadas para atenuar as tensões que surgem das relações entre as empresas multinacionais e o estado-nação.

A possibilidade de conflito é maior nos países de maior dependência econômica. A diferença de objetivos vai sendo exacerbada pelas decisões que a empresa multinacional toma nos países em que investe ou ingressa. Em particular, em muitos países economicamente dependentes, os chamados países periféricos, surge com frequência a suspeita de que a empresa multinacional serve de agente estrangeiro para estender a dominação "imperialista" e perpetuar a dependência político-econômica. Nestes países há o pensamento de que o controle de setores importantes pelas empresas multinacionais estrangeiras constitui um atentado contra a independência política e inclusive contra a própria soberania nacional.

Na realidade, em que pese a tão fortes reservas, a maioria dos governos dos países periféricos tem estimulado, de um modo geral, a inversão estrangeira direta. Isto porque, oferecendo incentivos generosos (fiscais, cambiais etc.), os governos parecem às vezes competir com os outros em seus esforços para atrair as empresas multinacionais.

Ao estimular o ingresso das empresas multinacionais, estes governos parecem considerar que sua contribuição é positiva, pois tentam obter uma compensação aceitável dos custos e benefícios

políticos, econômicos e socioculturais que estas empresas possam oferecer. Neste ponto, ambos atingem seus objetivos. Se, por um lado, o país periférico deseja atrair as empresas multinacionais, estas só se sentirão atraídas se ele oferecer, de imediato, situação politicamente estável, mão-de-obra de baixo custo (com o devido controle dos sindicatos de classe pelo governo) o que fará, em contrapartida, que estas empresas multinacionais procurem solidificar a situação encontrada. Passando por um estudo sobre a atuação das empresas multinacionais no Brasil, nosso objetivo será o de fazer algumas observações sobre o papel do investimento estrangeiro no Brasil, examinando a situação brasileira para a atuação das empresas multinacionais.

Nos quadros que apresentamos a seguir verificaremos as posições da indústria extrativa mineral, de transformação, construção civil, serviços de utilidade pública, agricultura, serviços e outros, e, também, a posição dos investimentos segundo os países de origem; a posição dos Estados Unidos como investidor na América Latina e no Brasil; e, finalmente, a participação das subsidiárias das empresas americanas e européias no Brasil.

Quadro 1

Posição de investimentos diretos e reinvestimentos estrangeiros no Brasil em 31.12.72, segundo os ramos de atividade (valor em milhares de dólares e porcentagens de participação no total)

	Valor	%
Total geral	S 3 404 103	100,0
Indústria extrativa mineral	48 175	1,4
Indústria de transformação	2 802 221	82,3
Indústria de construção civil	*	—
Serviços de utilidade pública	154 383	4,5
Agricultura	24 394	0,7
Demais serviços	319 493	9,4
Outros	55 437	1,7

* Não foi fornecido para 31.12.72. Em 30 de junho do mesmo ano, alcançava apenas US\$ 2,187,000,00.

Fonte: *Boletim do Banco Central*, p. 10-4, maio, 1973.

Quadro 2

Posição de investimentos diretos e reinvestimentos estrangeiros registrados no Brasil em 31.12.72, segundo os países de origem (valor em milhares de dólares e porcentagem de participação no total)

		Valor	%
Total geral	S	3 404 103	100,0
Estados Unidos da América		1 272 295	37,4
Alemanha Ocidental		372 370	10,9
Canadá		305 348	9,0
Grã-Bretanha		280 782	8,2
Suíça		252 810	7,4
Japão		192 712	5,7
França		165 111	4,8
Panamá		98 313	2,9
Índias Holand. Ocid.		77 128	2,3
Holanda		70 320	2,1
Outros		316 914	9,3

Fonte: *Boletim do Banco Central*, p. 15-6, maio, 1973.

Quadro 3

Posição do investimento direto dos Estados Unidos na América Latina e no Brasil, 1929-1972 (valor no final do ano, em milhões de dólares)

Ano	América Latina	Brasil	Brasil Amér. Lat.
1929	S 3 461,9	193,6	5,6 %
1936	2 803,0	194,3	6,9
1943	2 721,2	232,7	8,6
1950	4 735,2	644,2	13,6
1952	5 758,0	1 013,0	17,6
1953	6 001,0	1 003,0	16,7
1955	6 608,0	1 115,0	16,9
1957	7 434,0	835,0	11,2
1959	8 120,0	828,0	10,2
1960	8 387,0	953,0	11,4
1962	8 424,0	1 084,0	12,9
1964	8 894,0	997,0	11,2
1966	9 826,0	1 247,0	12,7
1968	11 033,0	1 484,0	13,5
1970	12 252,0	1 847,0	15,1
1971	12 978,0	2 045,0	15,8
1972	13 528,0	2 490,0	18,4

Fonte: *Survey of Current Business*, diversos números.

Quadro 4

Forma de organização das subsidiárias de empresas americanas e européias no Brasil, 1972

	Cias. Ltda.	Soc. Anônimas	Total	Matrizes
Empresas americanas	122	176	298	177
incluídas no projeto de Harvard	86	119	205	115
Outras, incluídas na lista de <i>Fortune</i> *	36	57	93	62
Empresas européias	38	113	151	94
Total	182	465	747	448

* A lista das 500 maiores empresas industriais americanas, publicadas anualmente, pela revista *Fortune*.

Fonte: Empresas americanas: Standard and Poor's Corporation Records, 1973. Empresas européias: Gray, L.F. e Love, J. (coordenadores), *Jane's Major Companies of Europe*. Londres, Sampson Low, Marston and Co. Ltda., 1973.

Subsidiárias no Brasil: *Quem é Quem na Economia Brasileira*, 1972; *Visão*, São Paulo, 14 28, ago., 1972.

Anexo

As 10 maiores corporações em 1974

1. Indústria automobilística

	vendas (bilhão de dólares)	Número de países em que opera
General Motors (EUA)	31,6	21
Ford Motors (EUA)	23,8	30
Chrysler (EUA)	11,0	49
Volkswagen (RFA)	6,0	31
Toyota (Japão)	5,8	26
Daimier-Benz (RFA)	5,6	25
Renault (França)	5,6	23
Nissan (Japão)	4,9	22
Fiat (Itália)	4,2	19
British Layland (GB) 1972	3,2	33

2. Indústria petrolífera

Exxon (EUA)	42,4	25
Royal Dutch Shell (GB)	32,1	43
Texaco (EUA)	23,3	30
Mobil Oil (EUA)	19,1	62
British Petroleum (GB)	18,2	52
Standard Oil da Califórnia (EUA)	17,3	26
Gulf Oil (EUA)	16,6	61
Standard Oil Ind. (EUA)	8,9	24
Continental Oil (EUA)	6,9	27
Shell Oil Houston (EUA) 1972	4,1	—

3. Indústria elétrica e eletrônica

	vendas (bilhão de dólares)	Número de países em que opera
General Electric (EUA)	13,4	32
IBM (EUA)	12,8	80
ITT (EUA)	11,2	40
Phillips (Holanda)	9,8	29
Western Electric (EUA)	6,9	—
Siemens (RFA)	6,9	52
Westinghouse Electric (EUA)	6,5	—
Hitachi (Japão)	6,0	—
RCA (EUA)	4,4	18
Matsushita (Japão)	3,4	27

4. Indústria alimentar e de estimulantes

Unilever (GB)	13,7	31
Nestlé (Suíça)	4,9	15
Kraftco (EUA)	4,4	16
Procter & Gamble (EUA) 1972	3,5	24
Greyhound (EUA)	3,3	—
Beatrico Foods (EUA)	3,3	13
W.R. Grace (EUA)	3,3	18
Swift (EUA)	3,2	24
Bat (GB) 1972	2,6	—
General Foods (EUA) 1972	2,4	15

5. Indústria química e farmacêutica

	vendas (bilhão de dólares)	Número de países em que opera
Farbwerke Hoschet (RFA)	8,3	43
BASF (RFA)	8,0	14
Bayer (RFA)	7,6	—
Du Pont (EUA)	6,9	20
ICI (GB)	6,7	46
Montedison (Itália)	6,0	14
Union Carbide (EUA)	5,1	34
Dow Chemical (EUA)	4,9	24
Rhône-Poulenc (França)	4,4	27
Akzo (Holanda)	4,2	19

Subcomitê do Senado norte-americano sobre Corporações Multina-
cionais no Brasil e no México: Origens estruturais do poder econô-
mico e não-econômico. Publicado no *Jornal do Brasil*, 30 nov. 1975,
p. 63.

Estes dados, obtidos de fontes idôneas, nos permitem avaliar até
onde as empresas multinacionais já atingiram seu campo de pe-
netração em território nacional.

Precisamos verificar, à luz destes dados, se existem tais meca-
nismos legais para o controle das empresas multinacionais. Para
tanto, observaríamos que para reafirmar esta forma de concilia-
ção deveriam ser observados os seguintes requisitos essenciais:⁷

1. garantia do controle de setores estratégicos por capitais na-
cionais;
2. coibição de abusos em remessas de lucros;
3. coibição de manobras de distribuição disfarçada de lucros para
o exterior, sob as mais diversas formas, tais como o subfaturamento
de exportação, o superfaturamento de importação, o pagamento de
juros além das taxas de mercado;
4. controle do acesso das empresas multinacionais às fontes de
poupança interna;

⁷ Ver a este respeito depoimento do Ministro Mário Henrique Simonsen na
CPI das multinacionais, Brasília, set. 1975. Publicado no jornal *Estado de
São Paulo*, 9 de set. 1975 e reproduzido nesta revista na seção de Do-
cumentos.

5. ajustamento das empresas estrangeiras aos objetivos nacionais de substituição de importações e de incremento de exportações.

A *Revista de Administração Pública* pretende, com este número especial, examinar em termos elevados — tônica desta publicação — o desempenho das multinacionais, notadamente no território nacional.

A intenção é a de ensejar um debate aberto sobre este assunto, debate este iniciado pelo Presidente Geisel, em setembro de 1973, quando ainda candidato pela Arena para ocupar a Presidência da República, quando afirmou que "ainda não nos é dado avaliar o potencial, para o bem, ou talvez para o mal, das empresas multinacionais, novos protagonistas singulares no cenário dantes restrito aos Estados — Nações". Sem dúvida alguma esta frase permitiu um exame mais apurado do assunto, surgindo, com isso, uma Comissão Parlamentar de Inquérito com a finalidade de investigar o comportamento e as influências das empresas multinacionais e do capital estrangeiro no Brasil. Aquela advertência presidencial ou o que nela implícito se encontrasse em termos de indagação já justificaria a instauração de uma CPI que pudesse examinar, indagar e estudar os mecanismos de que dispunha o País no sentido de informar e transmitir ao Governo o que caberia para uma tomada de posição definitiva sobre o problema.

Não podemos afirmar que a CPI atingiu aquilo que se propôs realizar. Um assunto de tal natureza não se esgotaria em tão pouco tempo (cerca de seis meses) apesar do apego profissional de seus participantes. Mas, não há dúvida que a CPI conseguiu atrair um interesse bem acima da expectativa, não só dos órgãos oficiais, como também dos empresariais (e por que não dizer das próprias corporações multinacionais).

Os depoimentos dos Ministros de Estado da área econômica do Governo, de diversas autoridades do segundo, terceiro e quarto escalões governamentais, empresários, profissionais liberais, estudiosos e pesquisadores, depoimentos estes aliados a denúncias formuladas naquele órgão vieram consubstanciar aquilo a que se propunha o Presidente Geisel, em seu discurso, quando questionava a validade das empresas multinacionais como um bem ou um mal aos nossos interesses.

O relatório apresentado pelo Deputado Herbert Levy e divulgado no dia 29 de outubro apontou falhas no controle das multinacionais, salientando, no entanto, que o arcabouço de leis, regulamentos e órgãos que disciplinam a ação dessas empresas é satisfatório.

As conclusões da CPI podem ter frustrado quem esperava recomendações mais drásticas para o controle das multinacionais. Mas nem por isso significam uma trégua nos efeitos das declarações que o Presidente Geisel fez sobre a atuação dessas empresas

(declaração já citada). Constatada a existência das “defesas eficazes” é provável que sua aplicação se dê agora de modo mais efetivo, principalmente depois da localização de falhas e da sugestão de medidas. Herbert Levy destacou, por exemplo, que a própria criação da CPI estimulou uma ação positiva nesse sentido por parte dos órgãos do Governo ligados ao setor, como o Banco Central, a Carteira de Comércio Exterior (Cacex), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) e outros. Exceção marcante, segundo Herbert Levy, foi o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) incumbido dos casos de abuso de poder econômico, que se evidenciou inoperante e carente de recursos.⁸

As recomendações de reestruturação do CADE — o que a legislação atribui à repressão aos abusos de poder econômico, sem discriminar entre empresas multinacionais ou nacionais — ocupam apenas um dos 12 itens em que foram divididas as conclusões da CPI. Entre as falhas e sugestões, o relatório de Levy aponta em primeiro lugar que a matéria-prima farmacêutica, os componentes de fertilizantes e produtos químicos importados em geral, não são devidamente analisados quando entram no país. A Cacex e a Alfândega não possuem laboratório de análise, deixando a incumbência para o Serviço Nacional de Medicina e Farmácia. Este, contudo, limita-se a verificar se os produtos atendem às exigências legais de proteção à saúde pública.

É abordada também a necessidade de maior entrosamento entre os diversos órgãos públicos que tratam dos investimentos estrangeiros para tornar sua atuação mais eficaz, ante a eficiência e a mobilidade das empresas a serem controladas. Esses órgãos ressentem-se ainda da falta de pessoal técnico. Sobre as normas baixadas pelo INPI para a aprovação de transferência de tecnologia, o relatório aponta suas vantagens, mas alerta para alguns itens que merecem reexame, por se configurarem ilegais. No tocante ao pagamento de assistência técnica, a CPI chama a atenção de que ele, sob a atual legislação, serve de artifício para elevar o teto legal para remessas ao exterior até a 27% sobre o capital registrado em um ano, embora o máximo permitido seja de 12%. Isto foi verificado na indústria farmacêutica, de transporte e mecânica e significa que, através de pagamento de assistência técnica, uma filial poderá remeter para a sua matriz, em apenas quatro anos, o suficiente para amortizar todo o investimento feito no Brasil. O relatório sugere a inclusão, na lei de remessa de lucros, de um parâmetro relativo ao capital investido pela empresa multinacional, que poderá ser fixado, por exemplo, em 10%.

⁸ Relatório citado na *Visão*, 10 nov. 1975 sob o título “Multinacionais — As amenas conclusões da CPI”.

Finalmente, com base em sugestões no plano internacional, recomenda a elaboração de um Código de Ética entre as empresas multinacionais e os governos dos países hospedeiros. Herbert Levy lembra que até mesmo dirigentes de empresas multinacionais têm apontado a conveniência desse código.⁹

A bancada do MDB, na Comissão Parlamentar de Inquérito que investiga a atuação das companhias multinacionais no Brasil, apresentou um relatório paralelo ao de Herbert Levy, na conclusão dos trabalhos de Comissão, dia 30.10.75. Eis alguns trechos do documento que o MDB conseguiu anexar ao chamado "relatório Levy":¹⁰

a dúvida exposta pelo Presidente Geisel sobre se essas corporações vêm para o bem ou para o mal continua de pé;

o nosso despreparo para fazer frente ao desafio global do desenvolvimento e a crença cega de que por si mesmas as multinacionais garantem maior racionalidade ao crescimento levaram a uma política excessivamente liberal;

ocorre uma maior participação das multinacionais justamente nos setores produtivos que apresentaram as maiores taxas de crescimento;

parcela representativa da economia brasileira é controlada pelas empresas multinacionais;

há um processo de rápida desnacionalização da economia brasileira;

parte do lucro real obtido pela empresa multinacional pode ser remetido para o exterior sob o título de assistência técnica, *royalties* etc.;

ainda no tocante aos lucros, constatou-se que parte deles é remetida ao exterior sob a forma de juros;

as empresas multinacionais possuem uma grande tendência para se endividar, tendo grande parcela de responsabilidade pela dívida externa brasileira.

Outro documento que deve ser mencionado é o relatório elaborado para o subcomitê do Senado norte-americano que encerrou uma investigação, sob a presidência do Senador Frank Church, sobre corporações multinacionais no Brasil e no México.¹¹

O relatório comenta que a desnacionalização na indústria brasileira, tanto em ritmo como em grau já atingidos, é muito elevada

⁹ Este relatório foi divulgado, em linhas gerais, no *Estado de São Paulo*, 30 out. 1975, na seção de Economia.

¹⁰ Publicado em *Veja*, 12 nov. 1975, fl. 124.

¹¹ Origens estruturais do poder econômico e não-econômico, sob a presidência do Senador Frank Church. De autoria do Prof. Richard S. Newfarmer e Williard F. Muelles, da Universidade de Wisconsin, publicado no *Jornal do Brasil*, 30 nov. 1975, p. 63.

e notadamente superior à desnacionalização verificada no México. A penetração de multinacionais com sede na Europa Ocidental e no Japão tem-se processado com maior rapidez que as norte-americanas, desde a década de 50. No entanto, os investimentos das multinacionais norte-americanas na indústria brasileira cresceram em 66% no período compreendido entre os anos de 1967 a 1972. Nesse período, os investimentos norte-americanos na indústria de transformação dobraram. Em 1972, as empresas multinacionais foram responsáveis por cerca de 50% das vendas realizadas pela indústria de transformação brasileira. As sediadas nos Estados Unidos participaram com 20% do total em 1972, enquanto que três anos antes, em 1969, essa participação era de apenas 13%. As empresas privadas nacionais registraram perda em participação entre as 500 maiores firmas brasileiras, nem tanto devido à atuação de empresas estatais, mas sim pelas incursões de competidores estrangeiros ou por aquisições das multinacionais, ressalta o subcomitê.

Outros trechos do relatório do subcomitê do Senado norte-americano ressaltam que:

as multinacionais em geral atuam em setores com estrutura oligopolística, o que facilita a imposição de preços supercompetitivos e a realização de lucros além do normal;

as decisões empresariais em várias das indústrias-chave, que foram dominadas pelo capital estrangeiro, parece que foram transferidas para o exterior;

as multinacionais sediadas nos Estados Unidos estão em posição de exercer considerável poder econômico e não-econômico sobre a *performance* da economia brasileira.

Em anexo, apresentamos as 10 maiores corporações em 1974, segundo ainda o subcomitê do Senado norte-americano, nas seguintes áreas: automobilística, petrolífera, elétrica e eletrônica, alimentos e de estimulantes e química e farmacêutica.

Os articulistas examinam as multinacionais sob os mais diversos ângulos.

José da Costa Cavalcanti, na qualidade de diretor-geral de Itaipu Binacional, situa as binacionais nos termos em que são configuradas e caracterizadas, examinando sociedades internacionais, nas quais um "duplo ou múltiplo estatuto jurídico é incidente, com a aplicação simultânea de duas ou mais leis nacionais a uma mesma sociedade". É neste quadro que a Itaipu binacional se apresenta como um exemplo de cooperação internacional, em plena fase de concretização.

César Prieto procura circunscrever o quadro onde as multinacionais atuam no que denomina "Radiografia das multinacionais", que se atingidas suas finalidades "restaurariam a normalidade social, sem traumas nem inquietações, por via da razão cristã, e não por força ou prepotência transitória e condenável".

Fábio Fonseca e Silva em seu "Fármacos e indústria farmacêutica no Brasil" examina a "ação predatória das multinacionais no campo de insumos, farmácias ou medicamentos e especialidades farmacêuticas", com sua autoridade de presidente da Comissão de Saúde da Câmara dos Deputados.

Afonso de Albuquerque Lima antecipa em seu "Contrato de risco" o que foi anunciado pelo Presidente Geisel em discurso de 9 de outubro de 1975, quando, entre outras medidas tomadas no sentido econômico, anunciou a adoção dos "contratos de serviço com cláusula de risco". Segundo Albuquerque Lima, esta medida se fazia necessária, desde que a situação do investimento estrangeiro (no caso a firma contratante) não conflite com os objetivos nacionais, de desenvolvimento adequado à nossa realidade.

Theóphilo de Azeredo Santos em seu "Empresas internacionais e multinacionais" examina as preocupações que trabalhadores, empresários e governos dos países hóspedes passaram a ter com as empresas multinacionais de alguns anos para cá, aumentadas com a atuação cada vez maior que os órgãos internacionais dispensam a eles.

Plínio Cantanhede em seu "As empresas multinacionais e a siderurgia" demonstra que o setor siderúrgico ainda não foi alcançado pelas corporações multinacionais, mas tal poderá ocorrer ainda que em termos limitados desde que o Brasil com firmeza, decisão e coragem encontre nas empresas multinacionais do campo siderúrgico a solução conveniente para conseguir a importação do capital de risco, dos financiamentos necessários e das melhores e mais sofisticadas tecnologias e assim atingir sua meta de se transformar num grande centro siderúrgico.

Eurico Amado em seu "A crise da indústria têxtil" traça um quadro histórico dos problemas por que vai passando a indústria têxtil no país e o que contribui para sua desnacionalização e a conseqüente interferência das multinacionais neste campo.

Alfredo Américo da Silva em seu "Aço e multinacionais" examina a convergência de interesses entre a siderurgia brasileira e as multinacionais, entendendo que estas não procuraram se impor como instrumento do colonialismo econômico, porque se assim o fizessem, seriam prontamente repelidas.