

Capital estrangeiro e mídias regionais no contexto da globalização financeira

Danilo Rothberg*

Resumo

Uma nova legislação em vigor em 2003 gera conseqüências de especial importância para a afirmação da autonomia das empresas de comunicação de alcance regional. Trata-se da lei federal 10.610, sancionada em 20 de dezembro de 2002, que permite a participação em até 30% de capital estrangeiro em jornais, revistas e emissoras de rádio e TV. Os pequenos e médios empreendimentos de mídia regional situados no interior dos Estados brasileiros estão, a exemplo das empresas de capital aberto atuantes no cenário da globalização financeira, empenhados em perseguir sua sobrevivência e a expansão no mercado.

Palavras-chave: mídia, regionalização, globalização

Resumen

Una nueva legislación en vigencia el período de 2003 genera consecuencia de especial importancia para la afirmación de la autonomía empresarial de comunicación y alcance regional. La ley federal 10.610, confirmada en 20 de diciembre de 2002, permite la participación hasta 30% del capital extranjero en diarios, magazines y emisoras de radio y televisión. Los pequeños y medios emprendimientos de mídia regionale localizados en el interior del Estados brasileños están, a ejemplo de las empresas de capital abierto en funcionamiento el escenario de la globalización financiera, empeñados en perseguir su supervivencia y la expansión en el mercado.

Palabras-clave: mídia, regionalización, globalización

* Jornalista, doutor em sociologia pela Universidade Estadual Paulista e professor da Universidade do Sagrado Coração (Bauru, SP)

Abstract

A new legislation valid in 2003 generates consequences of special importance to the affirmation of the autonomy of the communication companies of regional range. That is the federal law 10.610, sanctioned in 2002 December 20th, that permits the participation up to 30% of foreign capital in newspapers, magazines, TV and radio stations. The small and medium enterprises of regional media located in the interior of the Brazilian states are, like the open corporations which work in the globalization scenery, engaged in pursuing their survival and expansion in the market.

Keywords: media, regionalization, globalization

Introdução

Uma nova legislação em vigor em 2003 gera conseqüências de especial importância para a afirmação da autonomia das empresas de comunicação de alcance regional. Trata-se da lei federal 10.610, sancionada em 20 de dezembro de 2002, que permite a participação em até 30% de capital estrangeiro em jornais, revistas e emissoras de rádio e TV.

O texto regulamenta a emenda constitucional aprovada em maio de 2002 pelo Congresso Nacional, que abriu o capital estrangeiro das empresas de mídia para sócios estrangeiros e brasileiros naturalizados há menos de dez anos, desde que estabelecidos por intermédio de pessoas jurídicas constituídas sob leis brasileiras e com sede no país.

Embora o governo tivesse previsto que a regulamentação da emenda constitucional ocorreria por projeto de lei, a possibilidade de um Congresso indócil à medida, principalmente sob um novo Executivo, levou o então presidente Fernando Henrique Cardoso a enviar à Câmara a medida provisória embrionária da 10.610 cinco dias antes das eleições presidenciais, realizadas em 6 de outubro.

A lei permite que as empresas de comunicação captem recursos no mercado financeiro, tornando-se ativos disponíveis para a composição de carteiras de ações de investidores com sede ou domicílio no Brasil ou no exterior. Além disso, segundo seu artigo 7º, os administradores ou gerentes que detenham poder de gestão e de representação civil e judicial devem ser brasileiros natos ou naturalizados há mais de dez anos, e não poderão exercer função de diretor ou gerente de emissora de rádio e TV pessoas no gozo de imunidade parlamentar ou de foro especial.

Neste contexto, cabe identificar as possíveis conseqüências para o desenvolvimento das empresas de mídia de capital fechado que, a despeito da nova circunstância legal, atualmente prosperam no interior de todos os Estados brasileiros, em especial em São Paulo.

Isso porque os padrões de apuração jornalística, conceituação e apresentação da notícia são dados por diversos aspectos, bastante distintos entre si, mas todos dependentes de um mesmo fator: o volume de investimentos realizados pela empresa de mídia em recursos humanos e tecnológicos. E, na medida em que o capital estrangeiro passar a influenciar as decisões estratégicas das grandes corporações de mídia brasileiras, é provável que, no longo prazo, as práticas editoriais transformem-se com o objetivo de maximizar o lucro de seus acionistas.

É possível questionar se há diferenças entre pequenas empresas de capital fechado e grandes companhias abertas em relação à busca do máximo retorno comercial. Em tese, pode-se supor que ambas têm metas de rentabilidade semelhantes.

No entanto, há distinções marcantes. Embora igualmente empenhados, como as empresas constituídas como sociedades anônimas, em perseguir sua sobrevivência e a expansão no mercado, os pequenos empreendimentos de mídia regional no interior têm a autonomia suficiente para buscar também objetivos distintos. Ou seja, entre suas prioridades, é plausível introduzir a defesa de bandeiras de todos os tipos que, mesmo sem apresentar um apelo comercial evidente, são levantadas em nome de interesses regionais.

Naturalmente, isso ocorre para o bem e para o mal. Interesses regionais podem desencadear toda sorte de condutas editoriais: desde as mais saudáveis, como a insistente vigilância sobre o uso do dinheiro público nas prefeituras e câmaras municipais, até as mais prejudiciais ao leitor, como os “jabaculês” e as omissões.

Mas, quando a maximização do lucro torna-se o imperativo absoluto de uma companhia de mídia, mesmo o jornalismo investigativo praticado em defesa das instituições democráticas pode sucumbir caso não seja, em dado momento e em certos arranjos de poder político, compatível com esse objetivo. Isso quer dizer que, quando a rentabilidade de cada componente do produto jornalístico é o único aspecto levado em conta pela gestão da empresa de comunicação, a consequência pode ser o esvaziamento da função cidadã do jornalismo, que se torna um repositório das mesmas fórmulas já testadas e tidas como meros instrumentos de atração de público e, portanto, de multiplicação de capital.

Também é lógico questionar se esse é um processo inevitável. Mas argumenta-se aqui que a administração empresarial sob o signo da globalização financeira impinge determinadas amarras das quais é muito difícil escapar atualmente. Ou seja, é possível, de fato, apontar certas características desse contexto econômico mundial extremamente nocivas à ordem democrática.

A seguir, avança-se com o objetivo de delinear tais aspectos.

Conceituação da globalização financeira

Chesnais (1996) distingue três características essenciais da mundialização do capital. Embora o autor também utilize, de forma indistinta, a expressão globalização financeira, diz preferir mundialização

porque este termo dá um “contexto mais rigoroso” a “uma nova configuração do capitalismo mundial e nos mecanismos que comandam seu desempenho e sua regulação”.

O primeiro aspecto é a desregulamentação ou liberalização monetária e financeira, que tem como consequência a perda de controle do nível das taxas de juros pelos bancos centrais. Embora Chesnais reconheça que a definição das taxas diárias continue a ser um atributo das autoridades monetárias, as taxas a médio e longo prazo são estipuladas segundo tendências dos mercados financeiros, argumenta. Outra decorrência é o lançamento de múltiplos produtos financeiros, que permitem administrar a instabilidade de um mercado desregulamentado pela atrelagem a distintas variáveis de rendimento. Desta forma, a atividade econômica de um país fica submetida aos humores do mercado, como se aponta com frequência no Brasil, nação impossibilitada de manter níveis de juros compatíveis com o crescimento.

Já a desintermediação, segundo aspecto enumerado por Chesnais, permite aos operadores de serviços financeiros buscar seus objetivos à margem das redes tradicionais criadas pelos bancos. O principal elemento desencadeador desta situação é, segundo este autor, a expansão das técnicas de financiamento mediante a emissão de títulos, acompanhada pelo surgimento de fundos de investimento particulares, que atraíram somas antes depositadas em contas bancárias de poupança. O resultado disto é o fortalecimento de grupos investidores, que atuam no mercado em defesa de interesses frequentemente opostos aos de uma nação emergente como o Brasil.

O terceiro aspecto é a abertura dos mercados financeiros, que consiste na eliminação de barreiras entre especializações financeiras ou bancárias dentro de um mercado nacional, e entre mercados nacionais e externos. Em um mercado nacional, a abertura significa a abolição das diferenças no tratamento de créditos e empréstimos de longo e curto prazo. Distinções entre bancos comerciais e de investimento também são eliminadas, além de diferenças entre os privilégios usufruídos pela capital nacional ou estrangeiro. Já a abertura em relação ao exterior é caracterizada pela liberalização dos fluxos de câmbio, e pela abertura do mercado de créditos aos operadores estrangeiros e da Bolsa às empresas estrangeiras. A liberalização é progressiva: setores estratégicos podem ser poupados ou ter sua desregulamentação adiada. A abertura do setor de mídia é uma operação

delicada, por trazer conseqüências para a qualidade da democracia de um país, como discute-se adiante. E no Brasil, de fato, as decorrências podem ser devastadoras, considerando-se inclusive as características de suas empresas de comunicação regionais.

Já segundo Harvey (1993), a globalização financeira significa uma "completa reorganização dos sistema financeiro global e a emergência de poderes imensamente ampliados de coordenação financeira", tendência caracterizada por um movimento dual:

"(...) de um lado, para a formação de conglomerados e corretores financeiros de extraordinário poder global; e, de outro, uma rápida proliferação e descentralização de atividades e fluxos financeiros por meio da criação de instrumentos e mercados financeiros totalmente inéditos." (p. 152)

A desregulamentação e a inovação financeira tornaram-se não só marcas da configuração então emergente, mas principalmente exigências da sobrevivência do mercado financeiro. Harvey salienta o ineditismo deste contexto, pelo menos em seu alcance e grau de complexidade, propiciados pelo avanço da informática e da telemática:

"A formação de um mercado de ações global, de mercados futuros de mercadorias (e até de dívidas) globais, de acordos de compensação recíproca de taxas de juros e moedas, ao lado da acelerada mobilidade geográfica de fundos, significou, pela primeira vez, a criação de um único mercado mundial de dinheiro e de crédito." (p. 154)

O autor assinala, então, como se disseminou rapidamente a possibilidade por ele denominada de "empreendedorismo com papéis". Ou seja, meios de obter lucros sem a produção de bens e serviços, aproveitando as variações relativas dos valores das moedas e das taxas de juros, "chegando até à vigilância corporativa direta, seguida da apropriação dos ativos de corporações rivais ou mesmo sem nenhuma relação". O objetivo era simples: "obter lucros estritamente financeiros sem dar importância à produção real".

Harvey sublinha que o novo arranjo dos mercados financeiros de fato atendia com mais eficiência os requisitos do regime de acumulação flexível, com suas rápidas mudanças de processos e bases industriais e a conseqüente

necessidade de expansão e financiamento. O equilíbrio de forças no capitalismo global foi alterado, e os sistemas financeiros ganharam muito mais autonomia. Inclusive em relação às políticas fiscais e monetárias nacionais.

As companhias multinacionais assumem um papel específico nesse processo. Como são exatamente elas que estão interessadas em adquirir significativas fatias das companhias de mídia brasileiras, cabe analisar de perto as razões de seu crescimento e as características de sua atuação.

Um estudo do Banco Mundial (Shatz e Venables, 2000, p. 2) relata que, na metade da década de 1990, cerca de 66% do total das exportações norte-americanas ocorreu dentro de empresas multinacionais. A produção das filiais norte-americanas era três vezes maior do que as exportações dos EUA.

A companhia multinacional é consequência de um processo longo e complexo de concentração de capital. Ela responde às exigências apresentadas por um mercado em que os custos de transação precisam ser reduzidos a fim de ganhar escala e competitividade. Por custos de transação, entendem-se diversos obstáculos, conforme Chesnais:

“(...) a falta de contato entre o comprador e o vendedor, a ignorância de seus desejos recíprocos, a falta de acordo quanto aos preços, a falta de confiança na adequação das mercadorias às especificidades inicialmente estabelecidas, a necessidade de deslocar as mercadorias, a existência de tarifas aduaneiras, de taxaço criados pela transação, de controle de preços, de cotas, a falta de confiança na devolução em caso de não-pagamento.” (p. 62)

O autor aponta que, com frequência, as hoje multinacionais diversificaram-se antes de chegar à expansão internacional. Elas, principalmente, têm uma origem nacional, “de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e ajuda que tiver recebido de seu Estado serão componentes de sua estratégia e competitividade”.

De fato, os Estados Unidos prepararam o terreno para a expansão de suas multinacionais. No entanto, mais tarde, o fortalecimento do poder dessas empresas superou a capacidade de os EUA ou qualquer outro Estado controlá-las, o que caracteriza a hegemonia norte-americana consolidada após a Segunda Guerra Mundial.

No arranjo econômico criado pelas companhias multinacionais, o papel das matrizes é preponderante, devido ao caráter rentista dessas

corporações – “o papel essencial da matriz é a permanente arbitragem das participações financeiras que detém, em função das rentabilidade dos capitais envolvidos”. Chesnais (p. 76) destaca a importância das multinacionais na expansão financeira, já que elas atuam não só nos setores produtivos da economia, mas também nos mercados de capitais: “É a função de arbitragem da matriz que confere caráter financeiro ao grupo”. Isto é, nesta perspectiva as filiais são empresas que exploram alguma etapa do processo produtivo, coordenado pela matriz sob o imperativo de posicionar o grupo como ativo rentável no mercado financeiro.

Argumenta o autor que uma multinacional precisa ser rentável o suficiente para constituir ativo atraente no mercado financeiro, diante da concorrência de ativos puros, desligados dos custos de transação que se impõem sobre os setores produtivos da economia. O grupo multinacional, diz, “precisa ser eminentemente rentável, mas atualmente essa rentabilidade não pode ser mais baseada unicamente na produção e comercialização próprias do grupo e de suas filiais”.

A rentabilidade passa, então, a basear-se também na apropriação de receitas geradas pela atividade de outros negócios, através da “multiplicação das participações minoritárias de companhias ‘coligadas’” e, principalmente, de “numerosos acordos de terceirização e cooperação inter-empresas”, salienta Chesnais.

Vale destacar, aqui, que a abertura de 30% das empresas de mídia brasileiras ao capital estrangeiro dá margem justamente a esse tipo de apropriação de receitas baseadas em participações minoritárias, tornando-as companhias nacionais vulneráveis às decisões das matrizes investidoras.

Basta uma empresa abrir seu capital aos mercados financeiros para sua estratégia de rentabilidade ser afetada pela necessidade de buscar lucro além da esfera produtiva. Soros (1998) também discute a questão. Ele diz que a administração de uma companhia aberta deve estar tão atenta ao mercado de ações da empresa quanto ao mercado de produtos, de maneira que o desempenho acionário pode, de fato, eventualmente tornar-se mais importante:

“Se for o caso de uma escolha, os sinais dos mercados financeiros assumem precedência em relação aos do mercado de produtos: os gerentes estão prontos para fechar divisões ou vender toda a empresa, se a medida aumentar o valor para os acionistas; eles maximizam o lucro em vez da participação no mercado.” (p. 181)

E, quando a administração empresarial tende a privilegiar uma gestão focada na rentabilidade das ações em detrimento ao valor gerado pela produção, duas conseqüências naturais são o crescimento do número de acionistas e o aumento da “importância relativa da propriedade de ações na riqueza domiciliar”, ao passo que o “crescimento da atividade econômica tem sido mais modesto”. Isto é, o resultado é a preponderância dos mercados financeiros sobre a esfera produtiva na definição das prioridades do investimento.

O foco na rentabilidade financeira, sustenta Soros, têm levado à redução do número de empregados, enquanto a globalização e a conseqüente exploração de fontes de mão-de-obra mais barata mantiveram baixo o custo da produção.

O capital estrangeiro cruza o globo na forma de IED (investimento externo direto), considerado pelas empresas de todo o planeta, inclusive as companhias de mídia brasileiras, como meio de sanar dificuldades e proporcionar a conquista de mercados. Em tese, considera-se como investimento direto aquele realizado por um investidor que detém pelo menos 10% das ações que dão direito de voto numa empresa. Ou seja, esta forma de aplicação permite, ao investidor, exercer influência sobre as decisões de gestão da empresa, e provém de aportes líquidos de capital, na forma de “compras de ações ou quotas, aumento de capital ou criação de empresas”. Também os empréstimos líquidos feitos pela matriz à sua filial e os lucros reinvestidos compõem o IED.

Mas o investimento direto proveniente do setor financeiro imprime uma das características mais marcantes da mundialização do capital. A esfera financeira é o espaço “onde é mais gritante a defasagem entre as prioridades dos operadores e as necessidades mundiais”, aponta Chesnais. Nesta perspectiva, a autonomia do capital adquirida em decorrência da financeirização da economia confronta as exigências da produção de bens e serviços, subordinando a esfera produtiva aos imperativos da busca de lucros desligada das necessidades da vida material.

O autor sublinha que, apesar de os capitais que se valorizam na esfera financeira continuarem a nascer no setor produtivo, “onde são criados o valor e os rendimentos fundamentais (salários e lucros)”, a independência que eles adquirem os transforma em massas em busca de rentabilidade máxima. É isso que os leva a colocar exigências radicais às multinacionais que deles necessitam. A este imperativo de lucratividade, Chesnais atribui a escolha dos

métodos pelos quais o próprio setor produtivo é forçado a enxugar custos a fim de aumentar sua competitividade: terceirização, deslocalização para áreas do globo que oferecem vantagens comparativas como baixos salários, leis trabalhistas mais frouxas, matérias-primas mais baratas e acessíveis etc.

Finalmente, Chesnais assinala uma conseqüência especialmente negativa da globalização financeira: a precarização do trabalho, fator que indicaria uma crise do sistema capitalista, com demissões em massa, perdas salariais e flexibilização das leis trabalhistas. A razão, conforme o autor, é clara, e se deve à mera exigência de o capital aplicado na produção ser remunerado com a mesma rentabilidade da qual gozam os capitais desligados da atividade produtiva:

“O objetivo dos fundos é valorizar seus ativos industriais, pelos mesmos critérios que os seus ativos financeiros como um todo. Os gestores dos fundos buscam a maior rentabilidade, mas também o máximo de mobilidade e flexibilidade, e não reconhecem nenhuma obrigação além dessa de fazer render os seus fundos; as conseqüências de suas operações sobre a acumulação e o nível de emprego “não são problema deles”.” (p. 241)

Desta forma, as decisões de investimento seguem razões diversas, distintas daquelas de ordem econômica associadas ao modelo fordista de regulação, no qual o poder corporativo precisava preservar a vitalidade dos mercados consumidores. A desregulamentação dos mecanismos associados à regulação fordista, salienta Chesnais, resulta na equiparação das exigências de lucro entre o capital produtivo e o capital rentista. As conseqüências para o nível social dos trabalhadores são graves, especialmente para aqueles dos países emergentes. Conforme o autor, o endividamento crescente destas nações “agravou a incapacidade desses países de se contraporem aos fatores que, de resto, iam no sentido de sua ‘desconexão’ do sistema internacional de intercâmbio comercial”.

O autor é cético sobre as possibilidades de reversão do quadro atual. É verdade, diz, que a limitação dos fluxos de capital, o maior envolvimento das companhias com seus países de origem e o controle dos Estados nacionais seriam capazes de reverter o quadro de fragilização do emprego. No entanto, argumenta, essas possibilidades foram barradas pelo conjunto de mecanismos que tornaram realidade a globalização financeira.

Chesnais diz que a melhoria da produtividade deveria resultar em crescimento econômico, mas não é isso o que se vê. Ao invés, se constatou, na conjuntura mundial da década de 90, um quadro de “depressão econômica longa”, marcado por conflitos comerciais crescentes, resultado das mudanças nas relações entre capital e trabalho e entre capital produtivo e capital financeiro, causadas dentro do contexto da globalização.

As conseqüências, para o autor, são a crescente separação entre incluídos e excluídos do sistema capitalista, e a constituição de um apartheid global.

Como se sabe, a globalização financeira como processo que revela-se contra a sociedade, isto é, contrário ao atendimento de necessidades sociais é uma das noções mais difundidas da atualidade. Até mesmo Soros compartilha dela. O autor, que ataca os defensores do *laissez faire* qualificando-os como fundamentalistas de mercado, aponta a necessidade de regulamentar os fluxos de capitais pelos Estados nacionais, a fim de se resguardarem condições sócio-econômicas mínimas. Para o financista, se o mercado permanecer com o poder de que dispõe atualmente, o risco é a desintegração do capitalismo. A situação é “frágil e insustentável”, segundo ele. “Os mercados financeiros são intrinsecamente instáveis e há necessidades sociais que não são atendidas pela completa liberalização das forças do mercado”, sublinha.

Assim, quando uma empresa passa a ser governada por decisões ligadas à meta de expansão dos capitais financeiros que a alimentam, a busca pela maximização do lucro resulta em demissões, fragilização do emprego e piora das condições sociais. E, para as empresas de comunicação, as conseqüências vão além.

Conclusões

Ora, se a redução de custos torna-se uma meta absoluta para a empresa dependente de capital estrangeiro, torna-se lógico supor que, nesse contexto, uma companhia de mídia precisará eliminar qualquer fonte de despesas que não esteja estritamente associada a práticas editoriais de sucesso garantido. Não haverá espaço para experimentalismos ou para a defesa de bandeiras que, mesmo necessárias à vitalidade democrática de um país ou região, se mostrem desprovidas de apelo comercial.

Pode-se objetar que esta afirmação é pessimista em excesso, já que o jornalismo investigativo sério e responsável sempre terá lugar cativo entre as preferências do público. No entanto, uma rápida passada pelo conteúdo atualmente oferecido pelas grandes empresas de mídia brasileiras,

principalmente na televisão, setor que será especialmente favorecido com a entrada do capital estrangeiro, indica o óbvio — cresce cada vez mais o entretenimento evasivo e de mau gosto, a banalização da política e a omissão de temas imprescindíveis à manutenção do vigor de uma democracia.

Com perturbadora frequência, a política é simplesmente excluída do *Jornal Nacional*, da *Rede Globo*; a inserção de “notícias” em programas dominicais de auditório já se tornou expediente normal, embora a espetacularização ali promovida ofereça apenas uma carga singular de meros preconceitos e desinformação; a mistura entre ficção e realidade cometida quando personagens de novela comentam as notícias do dia já é aceita como recurso de estilo; e assim por diante. Não há razões para supor que esse quadro mudará com o fortalecimento das empresas que receberem a injeção de capital estrangeiro. Pelo contrário: a tendência é uma redução ainda maior da qualidade da informação e do jornalismo.

E de que forma, por sua vez, esse cenário tenderá a influenciar as mídias regionais? Naturalmente, elas não estarão a salvo. Enquanto empresas de capital fechado, elas poderão, de fato, resguardar-se da influência direta do capital estrangeiro. Mas o mercado é feito de padrões, que vão impondo-se aos poucos, principalmente entre o gosto do público. Não é por acaso que muitos jornais do interior têm cada vez menos páginas sobre política e cada vez mais espaço para assuntos como esporte, (in) cultura televisiva, horóscopo e banalidades do meio social. Seria essa conduta editorial justamente um reflexo da tendência atualmente em curso de desvalorização do político e valorização do entretenimento evasivo? Ainda é cedo para dizer, mas provavelmente sim.

E, à medida que esse padrão popularizar-se ainda mais com a influência do capital estrangeiro sobre as grandes corporações de mídia, é provável que mesmo as pequenas empresas de capital fechado que conformam as mídias regionais sejam forçadas a curvar-se ao reflexo da globalização financeira que lhes cabe.

Além disso, talvez os pequenos fiquem mais vulneráveis, já que uma companhia de mídia de grande abrangência e público tende a absorver mais verbas de publicidade, em detrimento das opções regionais. Como consequência, crescerão os jabaculês como fontes de sobrevivência e aumentarão as omissões diante de um cenário difícil, no qual os veículos regionais estarão sempre pisando em ovos, com receio de provocar políticos ligados a grupos econômicos anunciantes.

Este quadro pessimista pode, sim, materializar-se, mas é apenas uma das possibilidades. Empresários e jornalistas das mídias regionais preocupados com a qualidade de seus microsistemas democráticos devem estar em alerta para combatê-lo.

Referências bibliográficas

- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.
- SHATZ, H. J., VENABLES, A. J. *The Geography of International Investment*. World Bank, 2000 (working paper). Disponível em: <<http://www.imf.org>>. Acesso em: 7 agosto 2001.
- SOROS, G. *A crise do capitalismo. As ameaças aos valores democráticos. As soluções para o capitalismo global*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.