

**ISAURA FLORISA GOTTSCHALL DE ALMEIDA**

**O PAPEL DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL DURANTE A  
DÉCADA DE 90: ANÁLISE DOS IMPACTOS NO PADRÃO DE COMÉRCIO  
EXTERIOR E NA GERAÇÃO DE IMPASSES AO DESENVOLVIMENTO**

**SALVADOR**

**2005**

**ISAURA FLORISA GOTTSCHALL DE ALMEIDA**

**O PAPEL DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL DURANTE A DÉCADA DE 90: ANÁLISE DOS IMPACTOS NO PADRÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR E NA GERAÇÃO DE IMPASSES AO DESENVOLVIMENTO**

Monografia apresentada no curso de graduação de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas

**Orientador: Prof. Antônio Plínio Pires de Moura**

**SALVADOR  
2005**

Isaura Florisa Gottschall de Almeida

O papel das empresas transnacionais no Brasil durante a década de 90:  
análise dos impactos no padrão de comércio exterior e na geração de  
impasses ao desenvolvimento

Aprovada em janeiro de 2005.

Orientador: \_\_\_\_\_

Prof. Me. Antônio Plínio Pires de Moura  
Faculdade de Economia da UFBA

\_\_\_\_\_  
Prof<sup>ª</sup>. Me. Celeste Maria Pedreira Philigret Baptista  
Faculdade de Economia da UFBA

\_\_\_\_\_  
Prof<sup>ª</sup>. Me. Erika Santos de Aragão  
Faculdade de Economia da UFBA

## RESUMO

Durante a década de 90 o Brasil experimentou fortes influxos de investimento estrangeiro direto. O presente trabalho analisa o aumento desses investimentos e, conseqüentemente, da participação das Empresas Transnacionais na economia brasileira no período, de modo a compreender a medida e o sentido da especialização comercial brasileira por elas orientada. Mediante levantamentos dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos, balanços comerciais, remessas de rendas ao exterior, e estoque de dívida externa, tendo como base os Censos de Capitais Estrangeiros de 1995 e 2000 realizados pelo Banco Central, desvela tendências e fragilidades localizadas no balanço de pagamentos decorrentes da atuação dessas empresas na época. A partir dos resultados encontrados, pondera impactos relacionados ao aumento da dependência e da vulnerabilidade externa, e ao estrangimento da atividade econômica, no contexto do Brasil enquanto país em desenvolvimento.

**Palavras-chave:** investimento estrangeiro direto; empresas transnacionais; vulnerabilidade externa; desenvolvimento.

## Lista de Gráficos

Gráfico 1 – IED e Transações Correntes, Brasil, 1947-2003 (US\$ milhões).	26
Gráfico 2 – Balança Comercial, Exportações e Importações, Brasil, 1990-2000 (US\$milhões).	33
Gráfico 3 – Rendas e Serviços, Brasil, 1990-2000 (US\$ milhões).	33
Gráfico 4 – Dívida Externa Líquida, Brasil, 1987-2003 (US\$ milhões).	34
Gráfico 5 – Coeficientes Anuais de Participação dos Insumos Importados, Setores selecionados, Brasil, 1990-2000, em %.	35
Gráfico 6 – Distribuição setorial dos estoques de IED (1995 e 2000) em %.	37
Gráfico 7 – Distribuição do Total das Privatizações segundo Origem do Capital (1991-2002).	38
Gráfico 8 – Estoque de IED (%), Setores Selecionados, 1995 e 2000.	40
Gráfico 9 – Remessas de Renda de IED e componentes ao Exterior, Brasil, 1990-2003, em US\$ milhões.	41
Gráfico 10 – Déficit em Transações Correntes, Valores e Participação, Brasil e Empresas Estrangeiras, 1995 e 2000.	42
Gráfico 11 – Composição dos IEDs, Brasil, 1990-2000, em US\$ milhões.	46
Gráfico 12 – Participação das Privatizações e Conversões nos IEDs, Brasil, 1990-2000, em %.	47

## Lista de Tabelas

Tabela 1 – Fluxos de IED na Economia Brasileira, 1990-2001, em US\$ milhões e %.	28
Tabela 2 – Empresas com Participação Estrangeira - Número de declarações recebidas.	29
Tabela 3 – Relações de Comércio Exterior e Propensões a Exportar e Importar, em - %.	38
Tabela 4 – Dados do Comércio Exterior, em US\$ milhões.	39
Tabela 5 – Indicadores de Comércio Exterior - Grupos Seleccionados, 2000, em US\$ mil e %.	40
Tabela 6 – Exportações por Intensidade Tecnológica e Origem do Capital – Empresas seleccionadas (2000-2003) - em participações relativas %.	41
Tabela 7 – Dívida Externa, Brasil e Empresas com Participação Estrangeira, US\$ bilhões e %.	43
Tabela 8 – Relações Contábeis e Financeiras, Empresas Estrangeiras, 1995 e 2000, em %.	43
Tabela 9 – Relação Fusões e Aquisições / IED, 1990-2001, em %.	46
Tabela 10 – Composição do IED, Brasil, 1990-2000, em US\$ milhões e %.	47
Tabela 11 – Quantidade de Empregados por Setor, Empresas com Participação Estrangeira.	48

## SUMÁRIO

1	<b>INTRODUÇÃO</b>	7
2	<b>A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA: COMÉRCIO INTERNACIONAL E PRODUÇÃO TRANSNACIONAL</b>	9
2.1	A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL	11
2.2	EMPRESAS TRANSNACIONAIS, ESPECIALIZAÇÃO E INSERÇÃO COMERCIAL	15
3	<b>IEDs E EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL: BREVE HISTÓRICO</b>	21
4	<b>OS IEDs E A INSERÇÃO INTERNACIONAL BRASILEIRA NOS ANOS 90 DO SÉCULO XX</b>	28
4.1	ASPECTOS METODOLÓGICOS	30
4.2	TENDÊNCIAS E FRAGILIDADES DO SETOR EXTERNO RELACIONADAS À ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS	31
4.2.1	Alguns indicadores do setor externo brasileiro nos anos 1990	32
4.2.2	Impactos na Balança Comercial	34
4.2.3	Impactos nas Rendas, Transações Correntes e no Endividamento Externo	41
5	<b>VULNERABILIDADE EXTERNA E SUBDESENVOLVIMENTO</b>	45
6	<b>CONCLUSÃO</b>	54
	<b>REFERÊNCIAS</b>	56
	<b>ANEXOS</b>	60

Ficha catalográfica elaborada por Joana Barbosa Guedes CRB 5-707

Almeida, Isaura Florisa Gottschall de  
A 447 O papel das empresas transnacionais no Brasil durante a década de 90: análise dos impactos no padrão de comércio exterior e na geração de impasses ao desenvolvimento / Isaura Florisa Gottschall de Almeida. \_\_ Salvador, 2005.  
59 p. il.  
Monografia (Graduação em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, 2005.  
Orientador: Prof. Antônio Plínio Pires de Moura

1. Empresas Transnacionais. 2. Investimento Estrangeiro.  
3. Comércio Exterior – Desenvolvimento. CDD 338.88



## 1 INTRODUÇÃO

Diante das modificações estruturais ocorridas na economia mundial na década de 1970, e na brasileira, mais especificamente em fins da década de 1980 e na seguinte, as relações internacionais se intensificaram bastante. Em nível mundial, a “onda liberal” e a desregulamentação de forma geral levaram à abertura dos mercados nacionais. No caso brasileiro, observou-se reestruturação produtiva, provocada pela abertura econômica, simultaneamente à desregulamentação financeira que gerou maior mobilidade e ampliou os fluxos de capitais para o país, elevando o grau de internacionalização de sua estrutura produtiva.

Uma importante modalidade desses fluxos têm sido os Investimentos Estrangeiros Diretos (IEDs), os quais, por definição, aumentam o número e a participação de empresas estrangeiras na atividade econômica nacional. Essa internacionalização do investimento está estreitamente ligada à liberalização e ao aumento do comércio exterior, na medida em que afeta substancialmente as relações comerciais e os volumes transacionados internacionalmente.

Este trabalho analisa o aumento da participação das Empresas Transnacionais (ETs) na economia brasileira durante os anos 90 no contexto da inserção internacional brasileira, considerando os volumes exportados e importados, bem como propensões reveladas de crescimento dessas categorias. Da mesma forma, são observadas também as remessas de rendas e a ampliação da dívida externa do país, a fim avaliar os impactos da atuação dessas empresas nas necessidades de financiamento externo, bem como desvelar tendências e fragilidades localizadas na conta corrente do balanço de pagamentos brasileiro que causem constrangimento à atividade econômica.

A partir desta análise, podem ser inferidos impactos negativos no âmbito das contas externas – oriundos da estratégia e conduta das empresas transnacionais no período analisado –, os quais estariam se refletindo em maior desequilíbrio externo e dificuldades para o desenvolvimento do país, mantendo as desigualdades entre nações desenvolvidas e subdesenvolvidas.

Na medida em que a maior fragilização das contas externas se reflete em entraves ao desenvolvimento do país, tenta-se contribuir para uma melhor percepção do papel das Empresas Transnacionais nesse contexto. Para tanto, o presente trabalho compõe-se desta introdução e demais capítulos, organizados como se segue.

No capítulo 2, se discorre, em grandes linhas, como o avanço do capitalismo engendrou a acumulação cada vez maior de capital e fez surgir as grandes empresas transnacionais, sua lógica no que concerne à divisão do trabalho e localização das plantas, e influências na inserção externa do país. Na seção seguinte, é apresentado um breve histórico das empresas transnacionais no Brasil, abrangendo explicações acerca de quando e por que vieram para o país, bem como a forma pela qual participaram das contas externas brasileiras.

Os resultados em termos quantitativos a respeito da orientação da especialização comercial brasileira na década de 90 (bem como a problemática metodológica utilizada), englobando tendências e fragilidades localizadas no setor externo, relacionadas à atuação das empresas transnacionais encontram-se expostos no capítulo 4. Em seguida, no capítulo 5, tenta-se um amadurecimento das questões com discussão mais qualitativa quanto à participação/contribuição das empresas transnacionais na vulnerabilidade externa brasileira, esboçando implicações relacionadas ao subdesenvolvimento econômico interno. Finalmente, o sexto capítulo conclui o trabalho, sendo composto pelos principais resultados, acompanhados de considerações finais e levantamento de novas pistas acerca da temática desenvolvida.

## **2 A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA: COMÉRCIO INTERNACIONAL E PRODUÇÃO TRANSNACIONAL**

No período que se inicia a partir dos anos 1960, observa-se tanto a emergência da atividade multinacional, quanto o crescimento do comércio internacional, fenômeno ao qual atualmente se convencionou chamar de globalização. Mas, na maioria das vezes, o termo é compreendido erroneamente, tanto em seu aspecto conceitual quanto em relação ao seu “marco temporal”.

Os liberais argumentam que “os avanços tecnológicos e organizacionais, depois da difusão da microinformática na década de 1980, levaram à erosão dos obstáculos geográficos, ideológicos e políticos às transações internacionais e à ação das firmas transnacionais” (PRADO, 2001, p. 21). Conforme Prado, tal argumento, reforçado por uma suposição de que a globalização – restritamente concebida como “liberalização e desregulamentação dos mercados” – levaria à “convergência dos níveis de renda e dos padrões de consumo em todo o mundo”, passa uma idéia errônea e altamente ideológica de “inevitabilidade” e “desejabilidade” da globalização.

Essa concepção está bem expressa e refutada na afirmação de Jayme (2004, p.4):

Uma síntese da teoria do comércio internacional tradicional está na tese de que o comércio internacional, excluindo-se o caso de distorções e falhas de mercado, conduz a uma situação de maior bem estar, comparativamente a uma situação de autarquia. Por isso, prescrições de política sugerem que a abertura é sempre a melhor alternativa. (...) É necessário enfatizar que uma abordagem mais detalhada da relação entre comércio e crescimento tem que considerar aspectos institucionais e os efeitos potenciais de fatores que estimulam a demanda, assim como os constrangimentos de balanço de pagamento potencialmente associados a processos de abertura econômica.

Na contramão dos liberais, Coutinho (1997, p.106) alerta que “(...) a globalização não é um fenômeno espontaneamente benigno para os países em desenvolvimento da periferia. Ela certamente cria possibilidades, mas apenas para as sociedades que têm coesão, estratégia e Estado eficiente para delas tirar proveito”. O processo de liberalização, desregulamentação e abertura, portanto, deve ser lento e gradual, feito mediante estratégias de desenvolvimento. O novo modelo latino-americano, conforme afirmam Arbix e Laplane (2002), foi pensado inversamente.

Segundo Chesnais (1996), ao termo “globalização” falta uma nitidez conceitual, a qual seria suprida pela substituição por um outro termo, o de “mundialização”. Esta diz respeito tanto às atividades dos grupos empresariais expressas pela exportação de capital e aos fluxos comerciais que provocam, como também a dita globalização financeira. O autor defende que “a mundialização deve ser pensada como fase específica do processo de internacionalização do capital e de sua valorização, à escala do conjunto das regiões do mundo onde há recursos ou mercados, e só a elas” (*Ibid.*, p. 32).

Sob ponto de vista semelhante, Prado (2001, p. 14) entende globalização como fenômeno socioeconômico, de integração de mercados domésticos, “resultado de transformações históricas e mercadológicas, no contexto das relações econômicas e políticas do mundo contemporâneo”. Esses autores concordam que a globalização se manifesta em três dimensões: o intercâmbio comercial, o investimento produtivo no exterior e os fluxos de capital monetário ou financeiro. Ou, mais comumente chamadas de globalização comercial, produtiva e financeira, respectivamente.

Essas dimensões da internacionalização estão inseridas no contexto das relações de interdependência entre diferentes nações em todo o mundo. A presente análise enfatiza, entretanto, a questão da internacionalização da produção e, subsidiariamente, a dimensão comercial, na medida em que são reciprocamente determinadas, ora com relações de alternância, ora de complementaridade.

A globalização produtiva, como integração de estruturas produtivas domésticas, vincula-se ao investimento direto internacional, à difusão de tecnologias e a modelos de organização industrial, sendo um processo mais recente que a globalização comercial. Talvez por conta disso, na ortodoxia econômica, os vínculos de interdependência entre os países são expressos, sobretudo, pelo comércio, tendo o IED e as empresas transnacionais<sup>1</sup> desempenhado papel secundário no campo teórico.

---

<sup>1</sup> Empresa transnacional, multinacional e estrangeira são expressões aqui utilizadas alternativamente para designar a “empresa de grande porte que possui e controla ativos produtivos em pelo menos dois países” (GONÇALVES *et al*, 1998, p.135).

Mas não é exatamente isso que se observa no atual contexto econômico internacional, no qual a ET, em função de seu controle sobre ativos como capital, tecnologia e capacidades gerencial, organizacional e mercadológica, é um dos principais *locus* de acumulação e de poder econômico (GONÇALVES, 2002). Mais que isso, a ET responde por quase todo o fluxo de IED e, portanto, é ao mesmo tempo, sujeito e objeto do processo de internacionalização produtiva. Pode-se observar, inclusive, que o comércio internacional é uma necessidade de realização decorrente do IED, sendo a recente liberalização dos mercados nacionais imposta pelo maior fluxo internacional de capitais produtivos. Chesnais (1996) destaca que, no processo de mundialização/globalização, o IED superou o comércio exterior como seu principal vetor.

Gonçalves *et al* (1998, p.133), por seu turno, identifica o comércio exterior e o IED como formas ora alternativas ora complementares de internacionalizar a produção: “exportação e investimento externo direto são formas alternativas, que envolvem tanto relações de substituição quanto de complementaridade”. Assim, na medida em que uma empresa estrangeira se instala em outro país, este pode reduzir suas importações do produto em questão ou, diversamente, a filial pode ampliar o comércio intra-industrial a partir da importação de insumos.

Fato é que, com a crescente participação de empresas de capital estrangeiro, muitos aspectos resultantes têm sido postos em debate. Dentre eles, está a questão de estas empresas realizarem uma “nova divisão internacional do trabalho”. O desenvolvimento da indústria na Europa (século XVIII) “provocou não só uma ruptura na economia mundial como determinou e condicionou o desenvolvimento econômico subsequente de quase todas as regiões do mundo” (MOURA, 2001, p.82). A divisão internacional do trabalho resulta, neste primeiro momento, da consolidação do imperialismo.

Como será visto, a internacionalização produtiva se desenvolveu de forma cíclica e desigual e uma resultante foi colocar em jogo a mudança no grau de autonomia das economias nacionais na condução da atividade econômica.

## 2.1 A INTERNACIONALIZAÇÃO DO CAPITAL

Na realidade, a internacionalização das empresas, seja no âmbito comercial, seja no produtivo, não é tão recente quanto usualmente suposta. Somente a título de ilustração, as atividades comerciais são realizadas desde as primeiras civilizações, tomando maior impulso no final da Idade Média, na Europa. Seja por meio de mercadores aventureiros, casas bancárias (italianas), ou através de ligas de comércio, o século XIV já experimentava operações mais sistemáticas para além das fronteiras nacionais. Operações essas empreendidas por instituições de natureza privada ou com apoio e proteção do Estado. Nos séculos XVII e XVIII, as companhias de comércio se estabeleciam e entre elas destacaram-se as Companhias das Índias (HIRST; THOMPSON, 1998).

Mas é a partir do desenvolvimento e da dinâmica do sistema capitalista, com a formação do capital financeiro (fusão dos capitais industrial e bancário), dada a concentração da produção e do capital tão elevada a ponto de criar os monopólios, que o capitalismo transforma-se em imperialismo (desde fins do século XIX até início do século XX) e os cartéis passam a ser uma das bases da vida econômica (CATANI, 1984).

O “velho” capitalismo caracterizado essencialmente pela exportação de mercadorias foi enfraquecido pelas ações defensivas de alguns países capitalistas independentes, através de direitos alfandegários protecionistas. Desde então, passaram a haver uniões monopolistas de capitalistas em todos os poucos países desenvolvidos, acarretando acumulação de capital em grandes proporções, de modo a gerar um excedente de capital nos países avançados. Este excedente, por sua vez, enseja a exportação de capital para os países mais atrasados, onde o lucro é consideravelmente mais elevado, seja por conta da escassez de capital, seja pelas matérias-primas, terras e mão-de-obra baratas. Assim, Catani (*Ibid.*) afirma que esse “novo” capitalismo que se forma desde então tem como característica principal o império do monopólio e a exportação de capital, assinalando uma fase particular do capitalismo, o imperialismo.

Conforme descrito por Lênin (1916 *apud* CHESNAIS, 1996), o imperialismo se caracteriza por: processo de acumulação que inclui movimentos de concentração (reprodução em escala ampliada) e centralização (mudança na distribuição do capital já existente) do capital, inclusive em escala mundial, originando o capital financeiro e formando os grandes grupos (monopólios); necessidade de ampliação dos mercados internos e externos, bem como superação do comércio exterior pela exportação de capitais. Essas características denunciam o

caráter desigual de desenvolvimento resultante da expansão internacional do capitalismo e as interdependências, de natureza coercitiva, criadas pelos IEDs e as transnacionais. A ET é, portanto, parte de um processo histórico e tem suas raízes na chamada expansão imperialista, quando foram criadas as condições necessárias para a grande empresa emergir e se internacionalizar.

Mais precisamente, com o desenvolvimento da manufatura, após a Revolução Industrial, cuja proeminência pertence às empresas britânicas, tem-se um precursor mais próximo da empresa multinacional. Hirst e Thompson (1998) trazem à discussão a questão de os investimentos coloniais deverem ou não ser considerados precursores do investimento externo direto, visto que a produção para o mercado nacional começou dessa maneira. Chesnais (1996), por sua vez, afirma que a posição de muitos países em desenvolvimento no comércio mundial não resulta de dotação fatorial natural, mas sim de antigos investimentos diretos, principalmente a partir de 1870/80, por empresas estrangeiras em geral do país colonizador.

De fato, empresas britânicas, desde o final do século XIX, tinham um grau de internacionalização quase igual ao dos anos 1960-70. Portanto, antes da Primeira Guerra Mundial, o desenvolvimento da produção internacional aconteceu devido ao pioneirismo da Inglaterra. Os primeiros IEDs do século XIX foram empregados na área de infra-estrutura e transporte, embora a grande maioria dos capitais internacionais afluísse sob a forma de empréstimos ou títulos de dívida. Ainda assim, no século XIX, as estruturas produtivas eram essencialmente nacionais e a competição internacional dava-se fundamentalmente pelo comércio.

No que concerne a esses investimentos estrangeiros, de períodos mais remotos, há que se considerar a falta de consistência das classificações quanto ao que seja investimento direto e o que se entenda por investimento de portfólio, já que tal categorização inexistia à época. Apesar disso, há certo consenso de que

as multinacionais industriais surgiram na economia mundial, após meados do século XIX, e que foram bem estabelecidas pela Primeira Guerra Mundial. A atividade de negócios internacionais cresceu vigorosamente na década de 20, quando a corporação multinacional verdadeiramente diversificada e integrada amadureceu, mas diminuiu durante a depressão dos anos 30 e os transtornos da guerra na década de 40, reiniciando uma expansão flutuante, após 1950 (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 41-42).

Sendo o controle empresarial característica marcante do investimento direto, este teve importante impulso com as inovações e o conseqüente desenvolvimento dos meios de comunicação, ainda em fins do século XIX (PRADO, 2001). Uma eficiência ainda maior foi possível mais tarde, no pós-guerra, com o substancial avanço nas tecnologias de transporte, comunicações e informação, permitindo maior integração do espaço econômico no âmbito mundial, assim como um aumento do peso do conhecimento científico e tecnológico como vantagem competitiva, e reduzindo os custos de transação.

Conjugada a esse avanço, a perda de dinamismo dos Estados Unidos e de países europeus leva as principais nações desenvolvidas do mundo a buscarem maior desregulamentação do investimento internacional e redução do grau de intervencionismo nos mercados, na década de 60 do século XX. Na década seguinte, esse processo é amadurecido, caracterizando-se pelo aumento dos fluxos de bens e serviços e do investimento internacional em níveis sensivelmente superiores àqueles de crescimento da produção, ampliando tanto a propensão a exportar quanto a importar (LAGES, 1998).

Na maioria dos casos, as ETs buscavam essencialmente o controle de recursos dos quais não dispunham internamente. As indústrias se internacionalizavam principalmente para fortalecer sua posição competitiva e, na procura de mercados, os países em desenvolvimento com mercados internos mais representativos foram fortes atrativos para as ETs.

O pioneirismo das empresas norte-americanas na expansão para o exterior teve destaque nos anos 1950. A partir da década seguinte, as concorrentes européias também se expandem consideravelmente e, nos anos 70, é a vez das empresas japonesas competirem mais globalmente. Com os japoneses, perdeu-se a identificação do produto pelo país onde é fabricado (produção final), passando a ser a empresa que o fabrica – ilustrada pela marca – a maior referência ao produto, a qual o identifica e atesta sua qualidade (PRADO, 2001).

Se a afirmação acima é plausível, também não se pode desconsiderar que é necessário desmontar um mito relativo às transnacionais, refutado pelo ceticismo de Hirst e Thompson (1998, p. 15):

A maior parte das empresas tem uma forte base nacional e comercializa multinacionalmente fundada em uma maior localização nacional da produção e das



vendas, e não parece haver uma maior tendência de crescimento de empresas realmente internacionais.

Portanto, sem perder sua base nacional, como é explorado mais adiante, as ETs intensificaram a integração e a divisão do trabalho em sua estrutura produtiva. Neste sentido, aparece a terceirização como complemento e/ou alternativa ao investimento estrangeiro direto. O investimento internacional, assim, toma caráter mais estratégico, buscando vantagens locais de produção e distribuição de seus produtos e acaba por influenciar o padrão de especialização produtiva do país.

## 2.2 EMPRESAS TRANSNACIONAIS, ESPECIALIZAÇÃO E INSERÇÃO COMERCIAL

De acordo com a teoria de comércio internacional, os países se especializam e comercializam por dois grandes motivos: são diferentes em recursos naturais e tecnologia; podem obter economias de escala e assim produzir com maior eficiência. A interação desses motivos se reflete nos padrões de comércio internacional (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001).

Ora, a adoção da teoria neoclássica de vantagens comparativas, representada pelo tradicional modelo de Heckscher-Ohlin<sup>2</sup> – baseado no diferencial de dotação de fatores/recursos produtivos –, “tendia a manter entre os países latino-americanos um modelo de especialização comercial cujos termos de troca ficavam recorrentemente vulneráveis à deterioração” (NASSIF, 2000, p.8). Esse estar de coisas reservaria a tais países o posto de exportadores de produtos primários no contexto mundial. Sobre isso, Porter (1993) afirma que indústrias cuja importância está nos recursos naturais e no custo do trabalho têm estruturas que só garantem baixos rendimentos sobre o investimento e sua vantagem competitiva é vulnerável a custos de fatores menores noutros países ou a subsídios governamentais no segmento. São vantagens de “ordem inferior” e, freqüentemente, passageiras. Acrescenta, ainda que

as nações em desenvolvimento ficam, com freqüência, presas a essas indústrias. Quase todas as exportações dos países menos desenvolvidos tendem a estar ligadas a custos de fatores e a competir no preço (...) sua capacidade de obter lucros, menos modestos, fica à mercê de flutuações econômicas (*Ibid.*, p. 16).

---

<sup>2</sup> Para explicação abrangente deste modelo e das teorias de comércio internacional, ver KRUGMAN e OBSTFELD (2001).

Mas a imobilidade dos recursos naturais e os custos de transporte só foram significativamente determinantes dos investimentos no passado, antes de um maior desenvolvimento da ciência de modo geral, e a idéia da vantagem comparativa baseada na dotação de fatores foi persuasiva apenas nos séculos XVIII e XIX, quando as indústrias eram fragmentadas, usavam mais mão-de-obra e menos especialização. Mais recentemente, a vantagem comparativa dos fatores tem sido uma explicação no mínimo incompleta para o comércio. Muitos segmentos industriais envolvem alta tecnologia e especialização, sendo, inclusive, os segmentos mais importantes para a produtividade do país. Além disso, a própria globalização das indústrias elimina o problema da restrição dos recursos numa única nação, pois “as empresas competem com estratégias realmente globais, envolvendo vendas mundiais, buscando componentes e materiais por todo o mundo e localizando suas atividades em muitas nações, para aproveitar fatores de baixo custo” (*Ibid.*, p. 15).

Assim, a viabilidade dessa teoria em justificar os padrões de comércio tornou-se restrita a situações mais específicas e, portanto, insuficiente para explicar todas as nuances do comércio internacional. Ao desprezar, dentre outros determinantes, o papel das exportações de capital, ou seja, do IED, na determinação das especializações nacionais, a teoria dominante (de origem neoclássica) demonstra suas limitações (CHESNAIS, 1996). Neste sentido, outras contribuições são dignas de apreciação.

Ganham crescente importância as vantagens comparativas construídas através de processos de aprendizado, de acumulação de capacidades, principalmente as de cunho tecnológico. De acordo com os neo-schumpeterianos, as vantagens podem ser criadas ou modificadas por meio de mudanças na tecnologia. Há que se concluir, então, que a depender do seu nível tecnológico, o país se especializará nesta ou naquela produção. Este fundamento consubstanciou a teoria cepalina para a industrialização dos países latino-americanos, os quais contaram com importante participação do capital estrangeiro neste processo.

Por caracterizar-se como investimento produtivo, sob a forma de compras de ações ou cotas, aumento de capital, ou criação de empresas, em especial nesta última modalidade, o IED tem capacidade de orientar a produção e, em certo grau, o próprio padrão de especialização produtiva, interferindo no desempenho comercial externo de uma nação. Sob este aspecto, o forte condicionante estratégico da implantação de filiais internacionais, sua distribuição espacial, é importante determinante.

Existem muitas teorias que tentam explicar por que as empresas investem no exterior. Conforme a concepção de Edith Penrose (1956 *apud* GONÇALVES, 2002), o IED seria uma resultante do processo de crescimento da empresa, visto que este se dá pela tendência de expansão, o que implica diversificação da produção e/ou penetração em novos mercados, sejam internos ou externos ao país. Adicionalmente ao impulso considerado por Penrose, a posse de vantagens específicas (tecnológicas, por exemplo) não possuídas pelo país receptor do investimento também é forte estímulo às inversões diretas no exterior.

A estratégia empresarial de atendimento do mercado internacional (exportação ou produção local) depende da natureza e das características dos produtos, dos mercados e insumos básicos (relação entre preço do produto e custo de transporte, por exemplo). Além disso, “conforme os produtos amadurecem e a tecnologia se difunde, produtos de alta tecnologia se convertem em produtos tradicionais, ficando mais dependentes do custo da mão-de-obra e com menor capacidade de influenciar os preços de mercado” (PRADO, 2001, p. 11).

Essa afirmativa condiz com a teorização de Vernon sobre ciclo de produtos industrializados, sintetizada por Williamson (1989 *apud* LAGES, 1998, p. 14):

os produtos novos são desenvolvidos e produzidos primeiro nas economias avançadas, principalmente por duas ordens de fatores que se reforçam mutuamente: a demanda aparece primeiro onde as rendas são altas e os gostos sofisticados, e onde o alto nível de qualificação técnica da mão-de-obra dá uma vantagem comparativa no desenvolvimento e na produção inicial, antes de ela ser reduzida a uma rotina. Posteriormente, a demanda difunde-se e é satisfeita inicialmente por exportações (...). Todavia a demanda externa cresce e o processo de produção se torna cada vez mais padronizado, ficando cada vez mais vantajoso iniciar a produção no exterior. Nesse ponto, o importante já não é mais mão-de-obra qualificada e o trabalho de P&D.

Assim, a teoria de Vernon (1966 *apud* PRADO, 2001; PORTER, 1993) expressa que, durante as fases iniciais do desenvolvimento do produto, as empresas exportam; em seguida, à medida que um produto se difunde tecnologicamente e é “padronizado” (com produção realizada em larga escala), sua produção é estabelecida no exterior, pois o fator que passa a determinar seu custo é essencialmente o preço da mão-de-obra, podendo então ser mais competitivo se fabricado na “periferia recém-industrializada”, onde esse custo é significativamente mais baixo.

Então, levando-se em conta que as transnacionais possuem estratégias globais bem elaboradas, envolvendo combinações integradas de comércio e investimento direto estrangeiro, ao se direcionarem a determinado país, o fazem por vários motivos. Estes podem estar relacionados à redução de riscos via diversificação de mercados, à necessidade de controlar sistemas de distribuição em dado território, e até à política comercial protecionista (como a de substituição de importações), que tende a mudar a forma da internacionalização do comércio para o IED. Outros condicionantes são as mudanças na tecnologia, necessidades do comprador, políticas governamentais atrativas, infra-estrutura do país, ou no intuito de usufruir as vantagens de que dispõe para determinada produção (PORTER, 1993). Podem ser vantagens relacionadas à abundância de um fator no qual a indústria seja intensiva, ligadas à possibilidade de obtenção de economias de escala (ambas resultando em redução de custos), ou até, usando a terminologia de Chesnais (1996), de “sugar tecnologias locais”. Fato é que

a forma como as empresas transnacionais organizam e determinam a escala de suas operações internacionais exerce forte influência tanto na direção e volume dos fluxos de comércio, como na especialização comercial, competitividade e nas balanças de comércio exterior dos países (HIRATUKA, 1999, p.1072).

Sendo assim, a presença de empresas transnacionais não implica necessariamente uma melhoria no volume e no padrão de comércio dos países receptores, além de agudizar problemas relacionados ao balanço de pagamentos, típicos de países em desenvolvimento como o Brasil. Isto porque, a decisão de implantação de uma empresa estrangeira origina fluxos que vão além do comércio, tais como a repatriação de lucros e outros tipos de remessas de rendas.

A fim de articular sua estratégia locacional, a empresa pode escolher, e escolhe, qualquer país – o mais vantajoso possível – para montar produtos, fabricar componentes ou realizar pesquisas. Apesar de a razão clássica para localizar atividades em determinado país ser o custo de fatores, recentemente as empresas têm se orientado também pelo objetivo de realizar pesquisa e desenvolvimento, ter acesso a conhecimentos especializados, ou desenvolver relações com clientes importantes (PORTER, 1993). Nestes casos, considera-se, claro o direcionamento a países avançados, que dispõem de tais recursos. A existência de barreiras de comércio significativas e/ou de incentivos governamentais, por sua vez, influenciam a localização e ajudam a explicá-la em países menos desenvolvidos.

A coordenação de atividades dispersas resulta em economia de escala e a transferência de subtarefas entre as diferentes localizações permite a especialização. Em sua característica dispersão de atividades pelo mundo, a firma transnacional realiza um modelo de integração vertical muitas vezes completo. A divisão internacional dos estágios produtivos marca uma divisão internacional do trabalho no interior da firma multinacional. Disto decorre uma forma de desigualdade entre nações assim dispostas: no centro, atividades estratégicas (pesquisa e inovação tecnológica, ordenação), mão-de-obra qualificada, equipamentos essenciais e complexos; ao passo que, na chamada periferia, intensiva em recursos naturais, encontra-se a mão-de-obra banal (pouco qualificada) com amplo emprego de equipamentos importados<sup>3</sup>. Tal disposição reforça a concentração do poder decisório e das inovações, configurando “mercados nacionais estanques, caracterizados por fortes desigualdades de remuneração. Ela aprofunda a troca desigual, interiorizando-a à firma.” (AMIN, 1976, p.179).

Tornou-se lugar comum a referência às multinacionais como “companhias sem país”, já que elas operam em qualquer lugar que lhes seja conveniente. Mas há muitos indícios de que a base no país-sede é mantida. É relevante destacar, por exemplo, dados acerca de patentes de grandes empresas transnacionais que atuaram nos Estados Unidos entre 1985-90: 98,9 % das patentes de empresas japonesas originaram-se do Japão, 84,7 % das patentes de empresas alemãs tinham origem na Alemanha e 92,2% das patentes de empresas norte-americanas eram oriundas dos Estados Unidos. Isto implica dizer que, no que concerne à geração de tecnologias, as grandes transnacionais permanecem com estratégias marcadamente nacionais (LAGES, 1998).

Porter (1993, p. 756) concorda com essa afirmação ao considerar que, embora em alguns casos os investimentos sejam ampliados, “raramente é do interesse de uma multinacional fazer de um país em desenvolvimento um centro importante para a produção de componentes sofisticados ou para a realização de P&D essencial. Essas atividades são, principalmente, para a base nacional da multinacional”.

No sentido de reforçar ainda mais esse caráter concentrador das multinacionais, Hirst e Thompson (1998, cap IV) trazem o que chamam de ‘boa prova’ para sustentar que a mobilidade do capital e o livre comércio não estariam criando empresas inteiramente livres e que nenhuma das maiores empresas mundiais, em 1993, poderia ser realmente denominada

---

<sup>3</sup> Amin (1976) faz uma analogia entre a relação centro-periferia e os conceitos de *software* e *hardware*.

‘global’. Cerca de dois terços de seus ativos e suas vendas são efetivados em localidade nacional, suas diretorias administrativas de alto escalão estão na matriz e, inclusive, muitas delas recebem ou já receberam alguma assistência governamental em seu país de origem. Portanto, essas empresas não são capitais sem raízes e operam com fortes bases nacionais.

Por conta da especialização desigual, das estratégias de produção e comércio que, como serão abordados mais adiante, induzem a uma forte propensão a importar e à conseqüente fragilização do balanço de pagamentos, torna-se primordial inferir o papel das empresas transnacionais na manutenção ou modificação (neste caso, observar o sentido) da inserção internacional brasileira.

### **3 IEDs E EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL: BREVE HISTÓRICO**

A situação de dependência da economia brasileira, em relação ao conjunto internacional do qual faz parte, está intimamente ligada às raízes da formação econômica do país, uma economia de exportação formada e desenvolvida em função do comércio ultramarino (PRADO JR, 1976). O advento e o desenvolvimento da indústria no Brasil somente ocorreu em fins do século XIX e primeiras décadas do século XX. Antes disso, como é sabido, o centro dinâmico foi o setor exportador, valendo-se do excedente da economia cafeeira.

A partir do processo de urbanização e monetização da economia, foi sendo criado o mercado interno, dando ensejo à, ainda que retardatária, industrialização do país. Esse fato é explicado por Moura (2001, p.83) quando afirma que

desse modo se constituiu um tardio setor interno industrial de baixa qualidade e produtividade, voltado à satisfação da parte não-sofisticada das necessidades de alimentação, vestuário e habitação de parcela da população monetariamente incorporada ao mercado consumidor.

A ruptura do modelo primário exportador só acontece por volta dos anos 1930, com os chamados investimentos públicos estruturantes (infra-estrutura e indústria básica). Há, então, perda de importância relativa do setor externo e emerge um novo paradigma de desenvolvimento, voltado para dentro, embora ainda dependente do setor externo. Trata-se da Industrialização por Substituição de Importações, que Tavares (1983, p. 41) define como “um processo de desenvolvimento interno que se orienta sob o impulso de restrições externas e se manifesta através da ampliação e diversificação da capacidade produtiva”.

Durante os períodos da Grande Depressão e Segunda Guerra, a capacidade de importar da economia brasileira sofreu considerável redução e, apesar da recuperação no Pós-Guerra, volta a piorar em 1954, quando o desequilíbrio externo adquire um caráter estrutural. A perda de dinamismo do setor exportador, somada ao aumento do endividamento e do

estrangulamento externo, deu ensejo a uma reorientação da atividade econômica baseada na substituição de importações por produção nacional.

Prado Jr (1976, p. 274) afirma que, sobretudo após a Segunda Guerra Mundial, “o estabelecimento de empresas subsidiárias de grandes trustes internacionais no Brasil se torna a principal via de penetração do imperialismo e de suas operações na economia do nosso país”, o que faz com que tais empresas assumam papel relevante tanto no conjunto da sua vida econômica, quanto no seu contexto político. Segundo Furtado (1981), essas empresas passaram a ser ‘solicitadas’ como alternativa para contornar obstáculos a uma industrialização retardada que visava colocar-se em nível técnico comparável ao dos países desenvolvidos. Assim,

o custo crescente da tecnologia conjuntamente com a aceleração do progresso técnico facilitou a penetração das grandes empresas de ação internacional, o que intensificou ainda mais a difusão dos novos padrões de consumo surgidos no centro do sistema e levou a maior estreitamento dos vínculos de dependência (*Ibid.*, 1981, p.93).

De fato, é a partir da segunda metade dos anos 50, quando o país cresce às custas de desequilíbrios no balanço de pagamentos, que se tem um forte estímulo para a intensificação do modelo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI). Com isso, a vinda de capitais estrangeiros foi estimulada (além do mercado interno não-desprezível, foram feitas reservas de mercado) para cumprir etapa do processo de industrialização – até então promovida principalmente por empresas de capital nacional privado ou público – implantando ramos de bens de consumo duráveis mais sofisticados, principalmente automobilístico e eletrodoméstico. É quando ocorre também significativa diversificação dos países de origem, até então dominado quase que completamente pelos Estados Unidos (SERRA, 1984).

Portanto, as atividades das transnacionais foram estimuladas para compor o chamado “tripé” da industrialização – junto às empresas nacionais estatais e privadas – atuando com liderança no setor de Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital. Por conta disso, a presença de Empresas Transnacionais na economia brasileira, apesar de não ser fenômeno novo, intensificou-se notavelmente nesta época e foi fundamental para desenvolver e consolidar a estrutura produtiva do país. Sobre isso, Serra (1984) afirma que é impossível separar a penetração das empresas transnacionais e o salto da indústria brasileira na direção dos ramos manufatureiros ‘pesados’ de bens de produção e de consumo duráveis. Sobre esse mesmo período, Tavares (1983, p. 103) conclui que



houve um aumento substancial de investimento direto estrangeiro cuja importância foi sobretudo qualitativa. Com efeito, a relevância do fluxo de capital estrangeiro para a expansão e diversificação industrial residiu não tanto no volume aplicado como no fato de ter-se dirigido, no caso do capital oficial, para setores estratégicos da economia e, no caso do capital privado, para aqueles em que as perspectivas de substituição de importações eram mais dinâmicas.

Analisando os 15 anos do pós-guerra, um estudo da Cepal (1964) chama a atenção para a forte e crescente pressão que os ingressos de investimentos estrangeiros exerceram sobre o equilíbrio geral do balanço de pagamentos dos países latino-americanos.

Los ingresos percibidos por los extranjeros sobre sus inversiones en América Latina tendieron a aumentar a un ritmo más rápido y sostenido que las entradas totales de divisas en la cuenta corriente, de manera que una parte creciente de dichas entradas tuvo que ser consagrada a financiar la transferencia de estos ingresos al exterior (CEPAL, 1964, p. 70).

No âmbito do exterior, as ETs passaram a ter mais destaque a partir de 1967-68 e durante a década seguinte, quando a política desenvolvimentista incentivou forte ingresso dos investimentos estrangeiros diretos, inclusive com alguma orientação setorial. Neste período, a mudança de políticas do governo contribuiu para o crescimento e a diversificação das exportações, pois os IEDs concentraram-se em setores industriais principalmente exportadores, a saber: autoveículos, fumo, material elétrico e de comunicações, farmacêutica, mecânica e química (NONNENBERG, 2003).

Percebeu-se importante incremento dos manufaturados (cresceram quase 30% a.a. entre 70 e 80). Vários estudos deram conta de comprovar e destacar a participação de empresas com capital estrangeiro (majoritário ou não, neste caso) nas exportações, principalmente de setores mais dinâmicos. Naquele período, é consenso que as ETs tiveram um papel fundamental na modernização da indústria brasileira (IEDI, 2003).

Entretanto, o próprio modelo de industrialização tinha um viés antiexportador (DE NEGRI; LAPLANE, 2003). Apesar da melhora das exportações de manufaturados em direção a produtos mais elaborados do ponto de vista tecnológico (NASSIF, 2000), de acordo com os próprios moldes do ISI, a prioridade era o mercado interno e, embora tenham contribuído para o crescimento e a diversificação da pauta exportadora (nos anos 1970), o mercado externo recebia atenção ainda marginal (IEDI, 2003).

Ainda sobre o regime de substituição de importações, sem desconsiderar os méritos na montagem de vários setores industriais, há que se ponderar as limitações tecnológicas a que esteve submetido, pois sua estratégia,

além de exigir a necessidade de maturação dos investimentos, também implica a absorção de tecnologias num nível mais defasado, conforme insinua a teoria do ciclo do produto [vista anteriormente]. Disto resulta uma dificuldade implícita de reduzir o hiato tecnológico no médio prazo, até pela inexistência de um Sistema Nacional de Inovação consolidado no país. (LAGES, 1998, p. 14).

Além disso, a integração vertical intrínseca ao modelo engendrou deseconomias de escala e custos mais elevados, compensados por preços domésticos superiores aos internacionais, gerando empresas de certo modo ineficientes e pouco integradas ao comércio internacional (MOREIRA, 2004).

Muitos autores, como Franco (*apud* LAGES, 1998), defendem a importância das transnacionais por terem chegado a representar, trinta anos depois da Segunda Guerra e saindo de uma parca participação, cerca de um terço do valor adicionado e do emprego industrial no Brasil, e serem um impulso no comércio exterior, com propensão a exportar significativamente maior do que as nacionais. As exportações de empresas estrangeiras teriam aumentado sua participação na pauta de exportações brasileiras para mais de 40% na década de 1970.

Como um balanço dessas décadas passadas, no que se refere às ETs, poder-se-ia dizer que estas se concentraram basicamente na indústria de transformação, mais precisamente nos subsetores mais dinâmicos (bens de consumo duráveis e bens de capital); operaram com maiores escala, tecnologia e produtividade que as empresas nacionais; e predominaram na exportação de manufaturados. A expansão das ETs e os possíveis conflitos com interesses e empresas nacionais foram atenuados, conforme afirma Serra (1984), mediante alto grau de complementaridade entre suas atividades (caso da indústria automobilística e de componentes) e tendência de associação entre ambas.

Nos anos 80, por sua vez, o quadro se retrai substancialmente e assiste-se à exaustão do modelo ISI. Segundo Franco (*apud* LAGES, 1998, p. 16),

o maior envolvimento com o setor externo (propensão a exportar e penetração de importações) seria fator positivo na explicação da produtividade, por isso que a progressiva estagnação da produtividade na década de 80 seria um reflexo dos problemas inerentes ao esgotamento do modelo de SI.

Idéias como essas, tipicamente liberais, desprezam a importância das políticas industriais, baseadas no suposto insucesso do programa de substituição de importações e na crença da força e eficácia do mercado, mesmo num país retardatário. Vê-se que o liberalismo estava, cada vez mais, ganhando força no contexto político-econômico brasileiro, o que engendra a reestruturação produtiva, a abertura e a desregulação assistidas com maior intensidade na década seguinte.

De fato, devido a restrições às importações provenientes de necessidades macroeconômicas de equilibrar o balanço de pagamentos, a economia experimentou relativo fechamento nos anos 1980. Perda de dinamismo da economia e significativo declínio dos investimentos, são fatores que, segundo Coutinho (1997), teriam conduzido não só a perda de posição do país no comércio internacional, como também a uma defasagem na absorção das transformações tecnológicas e organizacionais. O autor conclui que essas transformações, ocorridas na economia mundial na década de 80, afetaram negativamente o Brasil, diferente de anos anteriores quando houve maior oportunidade para os países em desenvolvimento. Crise da dívida e instabilidade inflacionária, entre outros fatores, terminaram por causar restrições e constrangimento ao país.

Em função de estratégias defensivas, pouco se observou em termos de ampliação da capacidade e de inovações. Embora não tão relevante quanto na década anterior (devido aos fatos citados acima), a contribuição dos IEDs para o desempenho exportador nos anos 80 foi considerável, em decorrência da própria estratégia defensiva. IEDI (2003) observa que o direcionamento ao mercado externo foi igualmente intensificado para as empresas nacionais neste período, em função da necessidade de reduzir capacidade ociosa e conservar a rentabilidade da produção num cenário de retração econômica interna e taxa de câmbio subvalorizada.

O desequilíbrio no balanço de pagamentos nos anos 80 expressa uma conjuntura internacional desfavorável por conta das crises financeiras, compiladas ao medíocre desempenho da economia nacional e às fortes dificuldades de financiamento externo que vieram à tona.

Segundo Filgueiras (2003, p. 71), no fim dos anos 70, com o 2º choque do petróleo, o aumento da taxa de juros norte-americana e a crise do México (anos 80), “de uma situação de excesso de liquidez nos mercados financeiros, passou-se à outra de extrema escassez, inaugurando-se para esses países [em desenvolvimento] um período de estagnação do crescimento, aceleração inflacionária e exportação de capitais”. A chamada crise da dívida externa caracterizou-se, assim, pelo isolamento dos mercados financeiros internacionais e pela grande transferência de recursos para os credores a título de serviços da dívida. “A transferência de capitais, que era positiva nos anos setenta, tornou-se negativa e, paradoxalmente, aqueles países [latino-americanos] passaram a financiar consideravelmente os países desenvolvidos” (SALAMA, 1999, p.27).

Foi um período de retração dos investimentos estrangeiros de modo geral, inclusive dos IEDs. Apesar de não ter sido observado aumento da capacidade instalada por empresas estrangeiras, como forma até de defesa, estas aumentaram sua participação na geração de saldos comerciais, principalmente pela elevação das exportações de manufaturados.

Durante o início da década de 1990, “além da abertura financeira e do processo de privatização, ambos inaugurados no começo da década, a estabilização a partir de 1994 e a reativação da demanda interna estimularam novamente o ingresso de investimentos estrangeiros” (IEDI, 2003, p. 5). A onda de liberalização comercial e financeira, abertura e desregulamentação (que resumem as indicações do Consenso de Washington<sup>4</sup>) foram colocadas, inclusive, como imprescindível à volta dos capitais externos e reintegração do país internacionalmente.

Assim, foi dado início a um novo ciclo de IEDs, com influxos consideráveis, fundamentais para o sucesso do plano de estabilização, uma vez que permitiram estabilizar as taxas de câmbio. Entretanto, esses ingressos mais recentes não têm gerando resultados (em termos de exportações) tão bons quanto os obtidos, por exemplo, na década de 1970. Como pode ser observado no gráfico 1, na década de 1990, o aumento dos IEDs coincide com o aumento do déficit em transações correntes do país.

---

<sup>4</sup> Para detalhes ver Filgueiras (2003, p. 95-98).

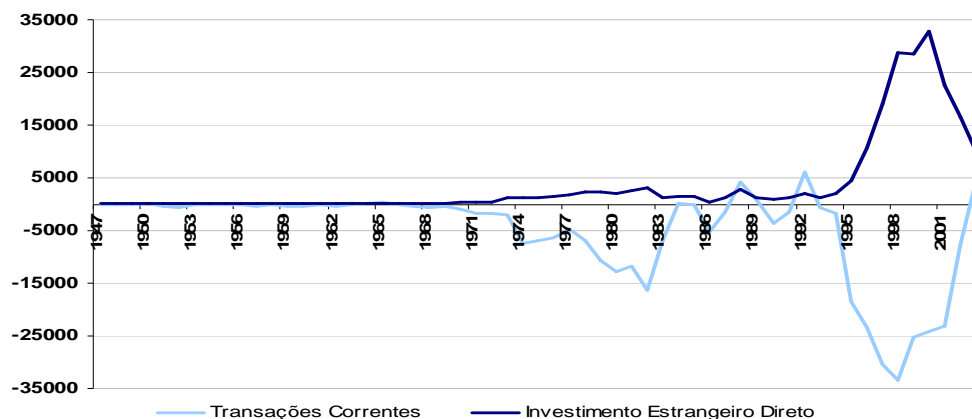


Gráfico 1 – IED e Transações Correntes, Brasil, 1947-2003 (US\$ milhões).

Fonte: BCB / Séries Temporais.

Após uma década de forte recessão, então, a entrada maciça de capitais externos nos anos 90 vem aliviar os governos no pagamento de suas obrigações em dólares. Diz respeito ao retorno das principais fontes de financiamentos: os investimentos de portfólio, eminentemente voláteis, e os investimentos estrangeiros diretos, mais estáveis que os primeiros, conhecidos como “capitais de melhor qualidade” e com “possibilidades de incrementar exportações e restaurar equilíbrio comercial”. Mas, em que medida isso é verdadeiro, a não ser pela expressão imprecisa “possibilidades”?

Quando escreveu sobre o que denominou de especialização regressiva, Coutinho (1997) fez prospecções a respeito dos investimentos então realizados na economia brasileira, segundo as quais os empreendimentos tenderiam a operar com mais elevados coeficientes de insumos e componentes importados, efeitos adversos sobre a criação de empregos e fraco componente exportador. Na mesma linha, Tavares (1995 *apud* MOURA 2001, p. 87) afirma que “a abertura comercial e a desregulação cambial e financeira impostas pelos países centrais e adotadas pelo Brasil a partir de 1990 aumentaram a vulnerabilidade externa do país e produziram efeitos de desorganização em vários segmentos da economia”. Nestas conclusões, as ETs são importantes atores.



#### 4 OS IEDs E A INSERÇÃO INTERNACIONAL BRASILEIRA NOS ANOS 90 DO SÉCULO XX

A primazia à estabilidade em detrimento ao desenvolvimento, foi característica notória das políticas econômicas brasileiras nos anos 90, assim como o foi o triunfo ideológico do discurso neoliberal, conduzindo a: liberalização comercial e financeira, desregulamentação, privatização, disciplina fiscal, política cambial, entre outras. Conjugadas às reformas estruturais e políticas citadas, as dimensões e o dinamismo do mercado interno e a consolidação do Mercosul também foram fatores de atração de empresas estrangeiras ao país. Foi então que se experimentou forte ingresso de investimentos produtivos estrangeiros, movimento observado tanto nas economias desenvolvidas como nas ditas “emergentes”.

O *mainstream* econômico não se furta a pregar as vantagens usufruídas pelos países hospedeiros, argumentando possibilidades de reestruturação produtiva com aumento da produtividade, assim como aprendizagem tecnológica. Argumentações desse tipo convenceram os governos a adotar políticas neoliberais, marcadas pela desregulamentação e abertura das economias, em detrimento do Estado produtor, interventor e protecionista, típico do regime ISI.

A Tabela 1 mostra como evoluíram os fluxos de IED no Brasil e no mundo durante a década de 1990, denotando seu expressivo crescimento. Também pode ser observada a elevação da participação brasileira no total dos ingressos mundiais e dos países em desenvolvimento, especialmente a partir de 1996. No referido período, o Brasil saiu da posição de quinto para a de segundo colocado dentre os países emergentes com maiores estoques de IED, precedido apenas pela China.

Tabela 1 – Fluxos de IED, 1990-2001, em US\$ milhões e %.

<b>IED (US\$ bilhões)</b>	<b>1990-95*</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundo	225,3	386,1	478,1	694,5	1.088,3	1.491,9	735,1
América Latina e Caribe	22,3	52,9	74,3	82,2	109,3	95,4	85,4
América do Sul	10,4	32,2	48,2	51,9	70,9	56,8	40,1
Brasil	2,0	10,8	19,0	28,9	28,6	32,8	22,5
<b>Part. do Brasil no total (%)</b>	<b>1990-95*</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundo	0,9	2,8	4,0	4,2	2,6	2,2	3,1
Países em desenvolvimento	2,7	7,1	9,9	15,4	12,7	13,8	11,0

Fonte: IEDI, 2003 e LACERDA, 2004.

\*média anual.

No período compreendido entre 1995 e 2000, a quantidade de empresas com participação estrangeira cresceu 80,4%, e aquelas com participação estrangeira majoritária experimentaram uma elevação de 98% (grande parte explicada pelo processo de privatização) de acordo com o Censo do Capital Estrangeiro, realizado pelo Banco Central do Brasil (2000)<sup>5</sup>. Neste cenário, cresceu o otimismo em relação ao financiamento externo, um importante sustentáculo das políticas econômicas então implementadas.

Tabela 2- Empresas com Participação Estrangeira - Número de declarações recebidas.

<b>Empresas</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>Var %</b>	<b>Part/95</b>	<b>Part/00</b>
Total	6322	11404	80,4	100	100
Participação majoritária	4902	9712	98	77,5	85,2
Participação minoritária	1420	1692	19,2	22,5	14,8

Fonte: Banco Central – Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, anos base: 1995 e 2000.

A partir do Censo do Banco Central, é possível traçar um perfil dos IEDs que ingressaram no Brasil mais recentemente e seus impactos sobre o setor externo. Segundo o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI, 2003, p. 1), os efeitos da retomada dos IEDs a partir de meados da década de 90 “tornaram a empresa com participação majoritária do capital estrangeiro a principal responsável pelos volumosos déficits em transações correntes do país”. Mais, o crescimento de sua dívida externa foi responsável por 2/3 do aumento do passivo externo do país no mesmo período: “no recente *boom* de IED para o Brasil, o modelo de financiamento das empresas com participação estrangeira (sobretudo as empresas estrangeiras majoritárias) foi um modelo de maior endividamento interno e externo dessas empresas” (*Ibid.*, p. 23).

O aumento da vulnerabilidade externa gerado pela atuação das ETs perpassa tanto a estratégia produtiva destas, a saber, se ela objetiva uma orientação interna ou externa, como também as remessas de rendas (lucros e dividendos, *royalties* e juros de empréstimos intrafirmas), oriundas do investimento direto e da forma de financiamento das empresas. Ao explicar o aspecto do IED referente à remessa de rendas, Kindleberger (1974) já ressaltara seu caráter “dispendioso” para o país receptor.

As partes subseqüentes deste trabalho encarregar-se-ão de analisar a hipótese de que, nas ETs, as propensões reveladas de crescimento expressas nos fluxos e coeficientes das exportações e

<sup>5</sup> Para delimitação dos conceitos de Empresa Estrangeira Majoritária e Minoritária, ver Aspectos Metodológicos.



importações, durante o período considerado, induzem à fragilização das contas externas e ao aumento da vulnerabilidade brasileira. Também é verificado se as estratégias de atuação e financiamento destas empresas contribuíram para o substancial incremento das remessas de rendas ao exterior e para a elevação da dívida externa, compreendendo mais um obstáculo ao desenvolvimento do país.

#### 4.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Dado a medida e o sentido da especialização comercial brasileira orientada pelas Empresas Transnacionais, tal se repercute em maior fragilidade/dependência externa e impasses ao desenvolvimento do país? Foi norteado por esta questão, seguindo a hipótese de constatar uma resposta afirmativa, que se desenvolveu o presente trabalho.

Objetivando avaliar os impactos relacionados às empresas estrangeiras durante a década passada, a análise tomou as estatísticas sobre comércio exterior, fluxos de rendas, fluxos e estoques de IED, e dívida externa, referentes ao Brasil e às próprias empresas. Valores absolutos e taxas de crescimento dos indicadores supracitados compõem o quadro quantitativo que apoiou as conclusões aqui apresentadas. Foram utilizadas informações secundárias cuja fonte básica são os bancos de dados oficiais do governo, representados pelo Banco Central do Brasil (BCB) e pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

As principais fontes são os Censos de Capitais Estrangeiros no País de 1995 e 2000, realizados pelo Banco Central do Brasil, dos quais foi feito um comparativo. A população abrangida pelo Censo compreendeu as instituições receptoras de investimentos estrangeiros diretos e as captadoras de créditos externos. O Censo fornece informações do tipo: balanço patrimonial; demonstrativo de resultados; volume de importações e exportações; especificação da composição do capital; participações diretas em outros empreendimentos; distribuição do ativo imobilizado por unidade da federação (estado e região) e no exterior, se houver; número de empregados e ramos de atividade do declarante. O enquadramento das instituições por ramo de atividade foi realizado com base na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), empregada também pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Essas informações estão disponibilizadas para duas categorias de empresas. As empresas com participação estrangeira, instituições sediadas no país com participação de não-residentes em seu capital social de, no mínimo, 10% do capital votante ou 20% do capital total. Em 1995, contavam 6.322 e, em 2000, 11.404 instituições. A segunda categoria corresponde a uma parcela da primeira, compreendendo as empresas com participação estrangeira majoritária, ou empresas controladas por não residentes, aquelas cujo capital social tem participação de não-residentes superior a 50% do capital votante, as quais elevaram-se de 4.902, em 1995, para 9.712 instituições em 2000 (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2000).

Foram consideradas dentro do conceito de não-residentes, as entidades com domicílio ou sede no exterior, bem como aquelas com mais de uma nacionalidade, sede ou domicílio, ainda que um dos países em algum desses casos fosse o Brasil. Os valores monetários fornecidos pelo Banco Central não foram atualizados, constituindo os seus respectivos valores correntes de 1995 e de 2000.

Além do Censo, fez-se uso também dos levantamentos realizados por instituições reconhecidas no âmbito da presente pesquisa, como: coeficientes de orientação externa calculados pela Fundação Centro de Estudos para o Comércio Exterior (FUNCEX); indicadores fornecidos pela Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET); outros indicadores construídos pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI). Conceitos e detalhes metodológicos acerca da construção de cada indicador empregado são fornecidos quando feita menção, no decorrer do texto.

#### 4.2 TENDÊNCIAS E FRAGILIDADES DO SETOR EXTERNO BRASILEIRO RELACIONADAS À ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

De Negri e Laplane (2003) trazem o debate acerca da relação entre a origem do capital e a inserção comercial das empresas instaladas no país. Antes de entrar no mérito das propensões específicas a importar e exportar convém deixar claro que “parece ser fato, apontado pela literatura e comprovado empiricamente para o Brasil, que as empresas estrangeiras têm maior propensão a se engajar em atividades de comércio que as nacionais” (*Ibid.*, p. 12).

Os fatores que justificam a maior abertura das ETs ao comércio exterior estão relacionados à sua própria natureza/multinacionalidade: diferenças no acesso ao mercado externo (expresso sobretudo através do comércio intrafirmas), na organização produtiva, nas possibilidades de economias de escala em função da maior especialização das filiais, no acesso facilitado ao crédito e a novas tecnologias, entre outras vantagens. Assim, confirma-se a orientação comercial (ou sua intensidade) diferenciada entre empresas nacionais e estrangeiras, mas, embora as transnacionais sejam mais integradas ao comércio exterior, não seria plausível admitir que da maior presença estrangeira decorram, por si só, resultados comerciais mais favoráveis ao país<sup>6</sup>.

Diante dessas características e da própria experiência vivida anteriormente com as ETs, a retomada dos fluxos de IED na economia brasileira nos anos 90 trouxe consigo a esperança de melhores resultados comerciais, além de caracterizar-se como importante aporte de capital para financiamento externo via balanço de pagamentos. Entretanto, no que se refere ao impacto efetivo (supostamente positivo) da presença das ETs nos saldos comerciais, conforme evidências que serão apresentadas, não atendeu a tais expectativas. Assimetrias quanto às propensões a exportar e importar, sendo bem mais significativas na importação e para as empresas estrangeiras, são um exemplo disso.

#### 4.2.1 Alguns indicadores do setor externo brasileiro nos anos 1990

Antes de analisar o comportamento das ETs, convém expor os indicadores do setor externo da economia brasileira como um todo durante a década em estudo, a fim de observar sua trajetória, para então traçar paralelos com os resultados das multinacionais. Abaixo podem ser observados os fluxos de importação e exportação realizados pelo país (gráfico 2) dos quais depreende-se, a despeito do crescimento das exportações, uma deterioração do saldo comercial a partir de 1995, que começa a se reverter após a desvalorização cambial de 1999.

---

<sup>6</sup> Moreira (2004) chama a atenção para a necessidade de controlar ‘características do setor’ antes de examinar os fluxos comerciais da firma, visto que as ETs tendem a se concentrar mais em setores intensivos em capital e tecnologia, em que o país não possui vantagens comparativas, induzindo a maior importação: “para um dado setor e para um dado tamanho de firma, as exportações das empresas estrangeiras são, em média, quase duas vezes maiores (1,8) que as nacionais, enquanto que as importações chegam a ser três vezes maiores (3,2)” (*Ibid.*, p.13).

Para aprofundar o debate acerca dos otimismo em relação aos IEDs nos anos 1990, ver também De Negri e Laplane (2003).

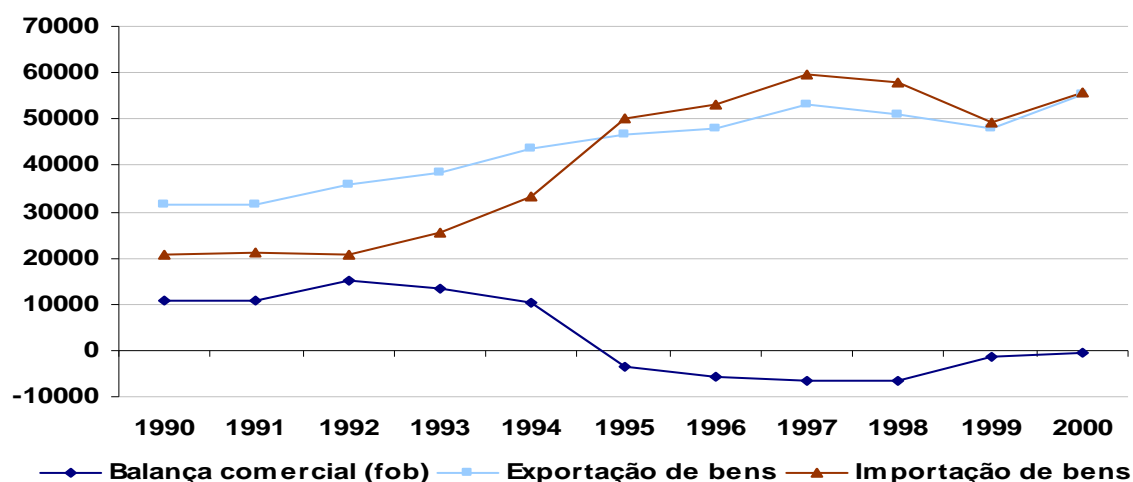


Gráfico 2 – Balança Comercial, Exportações e Importações, Brasil, 1990-2000 (US\$ milhões).  
Fonte: BCB / Séries Temporais.

No período referido, além do desequilíbrio comercial, o aumento do déficit em transações correntes (gráfico 1) foi influenciado também pelo incremento do déficit com serviços e das remessas de rendas ao exterior, as quais, ao contrário da balança comercial, não revertem sua trajetória com o final da década. Isso em certa medida ocorre porque as rendas compreendem juros pagos a não residentes, rubrica que, dada sua relação com a dívida externa, não se altera significativamente em curto prazo. Além disso, a maior participação no capital requer envios de lucros e dividendos mais vultosos, também componentes das rendas.

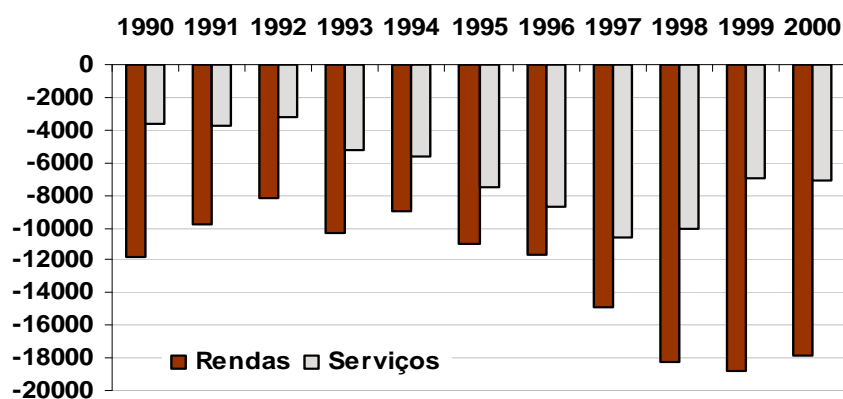


Gráfico 3 – Rendas e Serviços, Brasil, 1990-2000 (US\$ milhões).  
Fonte: BCB / Séries Temporais.

Outro agravante observado na década de 1990 foi o expressivo aumento da dívida externa, fragilizando ainda mais o setor externo da economia brasileira. De 1994 a 99 a elevação é sensível e neste último ano (1999) a dívida externa líquida do país chega a registrar pouco mais de US\$ 190 bilhões (gráfico 4).

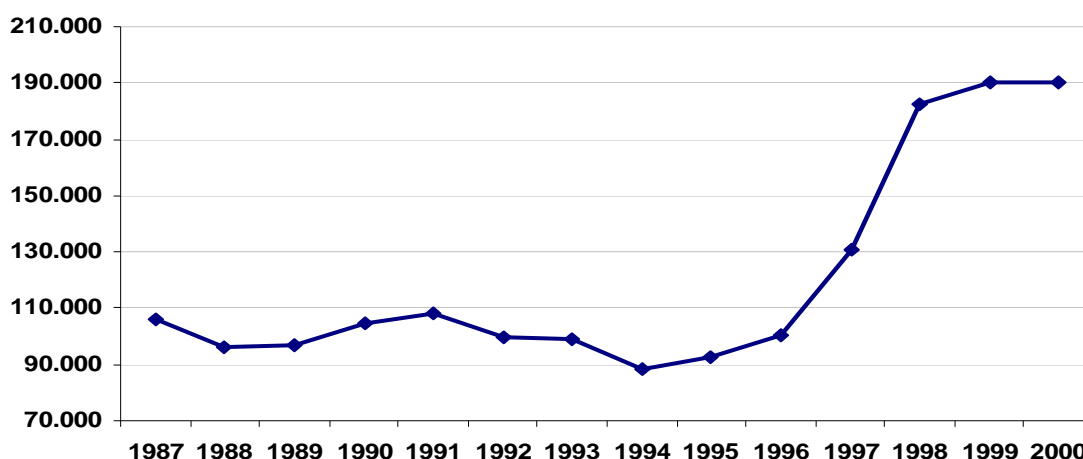


Gráfico 4 – Dívida Externa Líquida, Brasil, 1987-2003 (US\$ milhões).

Fonte: BCB / Séries Temporais.

Uma vez exposto o cenário da economia brasileira quanto a alguns aspectos do seu setor externo, cabe agora investigar o papel das empresas estrangeiras neste quadro. Os IEDs que ingressaram na economia brasileira durante a década de 90 têm importantes características e sérias implicações no que concerne à maior suscetibilidade das contas externas devido a seus efeitos no balanço de pagamentos. Os impactos são positivos no curto prazo, enquanto os ingressos estão crescendo. Mas, a médio prazo, especialmente com a desaceleração das privatizações, os ingressos se reduzem e vem à tona a deterioração das transações correntes.

Uma peculiaridade desses investimentos, como será visto, refere-se à destinação setorial, com forte aumento do estoque e concentração no setor de serviços<sup>7</sup>, tendo repercussões diretas nos resultados comerciais. A forma de financiamento das empresas com participação estrangeira constituiu aspecto negativo ao balanço de pagamentos na medida em que incrementou consideravelmente a remessa de rendas ao exterior e a dívida externa do país.

#### 4.2.2 Impactos na Balança Comercial

É claro que os impactos sobre a balança comercial decorrem da estratégia adotada pela empresa. Uma das evidências empíricas mais fortes da orientação das ETs na década de 90 é a caracterização *market seeking* dos investimentos, isto é, seu direcionamento e concentração em setores orientados para o mercado interno, especialmente após 1994, com a estabilização e

<sup>7</sup> Vale ressaltar que, nesse sentido, o Brasil acompanhou uma tendência mundial, pois uma característica peculiar ao 'boom' de investimentos estrangeiros diretos na década de 1990, em todo o mundo, foi o forte crescimento das inversões no setor de serviços.

a conseqüente recuperação da demanda doméstica. Mais da metade do IED entre 1996 e 2001 foi captado por setores de baixa participação no comércio internacional. Nonnenberg (2003) explica que, em alguns casos, verifica-se uma moderada orientação externa condicionada por compras na rede mundial de fornecedores, com alto grau de importações, e por vendas basicamente para a Associação Latino-Americana de Integração – Aladi e o Mercosul (principalmente indústria automobilística e de autopeças). Por conta disso, ao passo que o saldo comercial com países da América do Sul é positivo, é negativo com os demais países.

Reforçando esse movimento, outros setores bastante beneficiados pelos fluxos foram aqueles deficitários no comércio exterior. As próprias estratégias de especialização e modernização da estrutura produtiva (então em voga) das empresas estrangeiras implicaram ora terceirização, ora transferência de compra de componentes, dos fornecedores locais para os estrangeiros. Isso fica evidente quando observados os coeficientes de participação dos insumos importados em setores industriais, dos quais a maioria mais que duplicou durante a década<sup>8</sup> (gráfico 5).

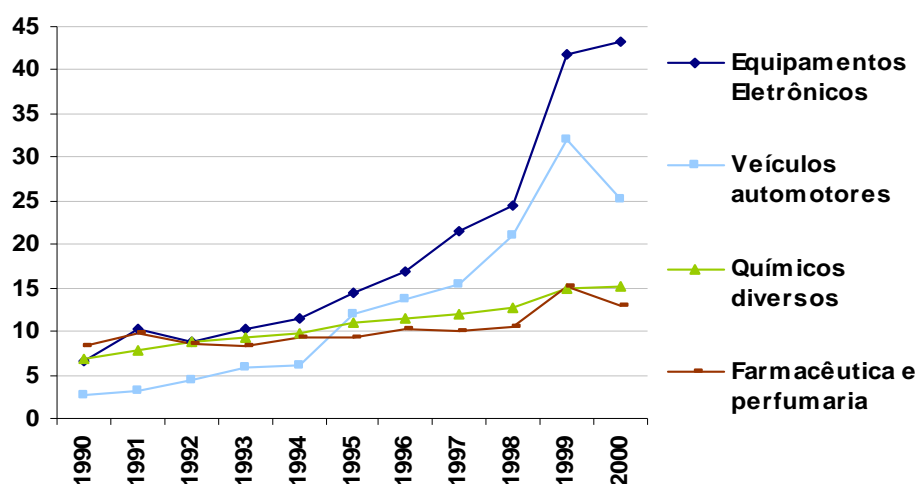


Gráfico 5 - Coeficientes Anuais de Participação dos Insumos Importados, Setores selecionados, Brasil, 1990-2000, em %.

Fonte: Funcex.

Esses coeficientes referem-se à indústria brasileira como um todo, mas se analisados à luz da distribuição do estoque de IED por setores, percebe-se que aqueles que receberam mais IED na indústria (ver Anexo B) são os mesmos que tiveram os maiores coeficientes de insumos importados. Os dados do Censo de 2000 informam também que esses mesmos setores têm saldos comerciais negativos, sobretudo quando analisados separadamente aqueles com

<sup>8</sup> O coeficiente de participação de insumos importados resulta da divisão do valor dos insumos importados utilizados na produção pelo valor da produção doméstica e é calculado pela Funcex, baseando-se em dados do SCN – IBGE. Para mais detalhes, ver Anexo A, para outros coeficientes, ver Ribeiro e Pourchet (2002).

participação estrangeira majoritária (Anexo C). Isso explica, em parte, os déficits comerciais do complexo automotriz, eletrônico, químico e farmacêutico, os quais foram observados principalmente com os países-sede das ETs cujas filiais aqui estão instaladas (DE NEGRI; LAPLANE, 2003). A substituição de produção própria por insumos importados decorre tanto da estratégia *global sourcing* das multinacionais, quanto de especificidades dos segmentos referidos, resultando em elevação da importação de bens de capital e de produtos intermediários e conseqüente redução dos índices de nacionalização dos bens finais.

Em geral, estudos denotam, além de uma atuação prioritária no mercado interno, com tendência a importar maior que a exportar, “perda de densidade dos encadeamentos produtivos e tecnológicos com fornecedores de insumos e equipamentos locais” (HIRATUKA, 1999, p.1076). Nonnenberg (2003, p. 64) ratifica:

Ficou evidenciado o maior peso das multinacionais para o processo de redução da produção, interna à firma ou interna ao país, de diversos insumos, o que caracteriza a desverticalização, sobretudo nos setores mais dinâmicos, com substituição de fornecedores locais por externos, *down-sizing* e substituição de produção local por importações.

Em consonância com essa afirmação, Haguenauer *et al* (2002) assegura ter sido “explosivo” o crescimento das importações, especialmente na primeira metade dos anos 1990 e nos complexos metalmeccânico e químico, nos quais observou-se um processo crescente de substituição de insumos e produtos finais de procedência local por importados. Essa substituição por importações, viabilizada seja por maior qualidade, seja por menor custo, quando ocorre de forma generalizada pode representar desindustrialização, o que ocorreu em alguns setores anteriormente beneficiados por políticas protecionistas (ALMEIDA, 2003).

Em decorrência dessa tendência, os IEDs mais recentes pouco participaram (relativamente) do comércio exterior e, quando o fizeram, orientaram muito mais intensamente o aumento das importações do que das exportações.

A respeito das estratégias de inserção externa, Hiratuka (1999) elaborou uma espécie de tipologia das filiais brasileiras das ETs, constatando que ainda não cumprem papel importante enquanto exportadoras para além do comércio regional, à exceção das filiais ditas *resource seeking*. Somente experimentam aumento de exportação setores “*commoditizados*”, nos quais a utilização de recursos naturais e energia elétrica é intensiva, não havendo, assim, inclusão de

produtos mais dinâmicos no comércio internacional. Além disso, sua inserção corrobora a predominância do comércio “tradicional”, baseado na intensidade de fatores e marcadamente intersetorial.

A análise setorial dos coeficientes de orientação externa veio confirmar que as atividades industriais com maior grau de abertura, ou melhor, que destinam uma parcela significativa de sua produção ao mercado externo, são aquelas tradicionalmente exportadoras: Café, Calçados, Óleos Vegetais e Açúcar. (FONSECA, CARVALHO Jr., POURCHET, 2000, p. 37).

A alteração no destino dos IEDs merece especial atenção, pois investimentos que historicamente se dirigiam à indústria, encontraram nos serviços seu maior receptor. E, como serviços são tipicamente *nontradables*, é esperado que investimentos neste setor pouco contribuam para o aumento das exportações, ao mesmo tempo em que dão origem a novas importações. Observa-se uma verdadeira inversão de posições relativas entre os dois setores, com a indústria deixando sua participação de 66,9% no estoque de capital integralizado em 1995 para 33,7% em 2000 e os serviços saltando de 30,9% para 64% no mesmo período (ver gráfico 6).

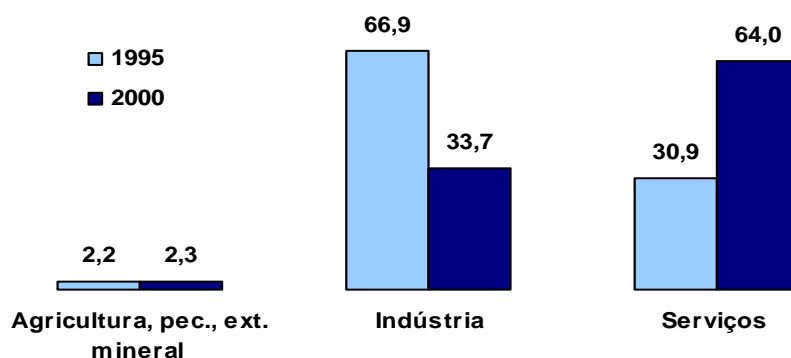


Gráfico 6 – Distribuição setorial dos estoques de IED (1995 e 2000) em %.

Fonte: BCB / Censos 1995 e 2000.

Esse fato reflete diretamente o processo de desestatização dos monopólios do governo, com a privatização das empresas públicas (em especial telecomunicações, geração e distribuição de energia elétrica e intermediação financeira<sup>9</sup>). Somente entre 1991 e 99, 64 empresas estatais foram privatizadas, sob as “justificativas” de maior eficiência do setor privado, participação desnecessária do Estado, crise fiscal, evitar efeito *crowding-out*<sup>10</sup>, entre outras. Mas a explicação mais importante é a entrada, via desnacionalização, de recursos novos em moeda de liquidez internacional, contribuindo para financiar o desequilíbrio do balanço de

<sup>9</sup> A desagregação do estoque de IED por atividade econômica (Censos de 1995 e 2000) encontra-se no Anexo B.

<sup>10</sup> Expressão que significa ‘feito deslocamento’ e designa uma situação em que os gastos do governo deslocam algum outro componente dos gastos, como por exemplo, os investimentos privados.



pagamentos (FILGUEIRAS, 2003, p.112-14). A seguir (gráfico 7) pode ser observada a participação do capital estrangeiro nas privatizações realizadas entre 1991 e 2002.

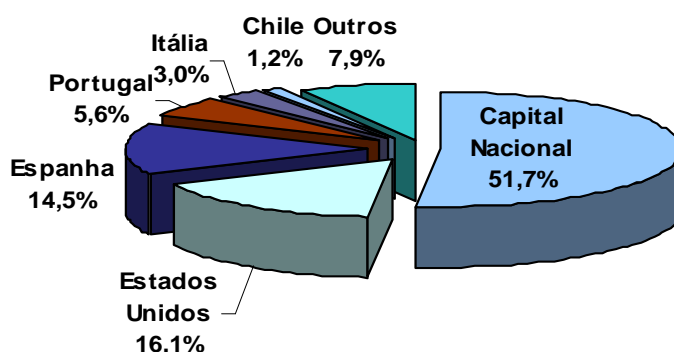


Gráfico 7 – Distribuição do Total das Privatizações segundo Origem do Capital (1991-2002).  
Fonte: Sobeeet. \*Posição em 24/04/02.

Não se pode negar que, com o aumento da participação das ETs, cresceu bastante a fatia dessas empresas no total exportado pelo país (de 46,8% para 60,4%). As exportações das empresas transnacionais cresceram, inclusive, a maiores taxas que as exportações totais. Por outro lado, a participação de tais empresas nas importações (de 38,8% para 56,6%) denota alteração percentual ainda maior que a observada nas vendas (tabela 3).

Tabela 3 – Relações de Comércio Exterior e Propensões a Exportar e Importar, em - %.

Relações do Comércio Exterior	Emp. c/ Part. Estrangeira		Emp. Estrang. Majoritária		Emp. Estrang. Minoritária	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Exportações/Exportações Brasil	46,8	60,4	31,2	41,3	15,5	19,0
Importações/Importações Brasil	38,8	56,6	31,4	49,3	7,3	7,3
Propensão a Exportar	10,8	14,4	10,3	12,8	12,0	19,7
Propensão a Importar	9,7	13,6	11,2	15,4	6,1	7,7

Fonte: BCB / Censo.

Se observadas as propensões, é evidente a maior propensão a importar das empresas estrangeiras majoritárias, 15,4% em 2000<sup>11</sup>. “Enquanto as empresas estrangeiras exportam, em média, 70% a mais que as empresas nacionais, elas importam cerca de 290% a mais” (DE NEGRI; LAPLANE, 2003, p. 17). As empresas estrangeiras reduziram seu saldo comercial em 29% entre 1995 e 2000, em função da significativa ampliação do déficit daquelas com

<sup>11</sup> Os coeficientes de comércio são: propensão a exportar = exportações/receita operacional líquida; propensão a importar = importações/receita operacional líquida (IEDI, 2003).

participação estrangeira majoritária, enquanto que empresas com participação estrangeira minoritária auferiram saldos positivos e crescentes.

Tabela 4 – Dados do Comércio Exterior, em US\$ milhões.

	Emp. c/ Part. Estrangeira		Emp. Estrang. Majoritária		Emp. Estrang. Minoritária		Emp. c/ Part. Estrangeira
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	Var. 95/00
Exportações	21.745	33.250	14.520	22.776	7.225	10.474	53%
Importações	19.371	31.553	15.709	27.479	3.662	4.074	63%
<i>Saldo</i>	2.374	1.697	-1.189	-4.703	3.563	6.400	-29%
<i>Export. p/ Cont./Colig.(FOB)</i>	9.078	21.055	6.628	15.944	2.450	5.111	132%
<i>Import. de Cont./Colig.(FOB)</i>	8.529	18.236	7.979	17.627	550	609	114%

Fonte: Banco Central

Dentro do contexto da empresa transnacional há um aspecto que é determinante no movimento: o comércio intrafirma. Este comércio reflete as transações realizadas dentro dos limites da empresa, inclusive se ocorrer além das fronteiras do país, envolvendo diferentes partes de uma mesma organização. Compreende, portanto, operações entre subsidiárias, matrizes e coligadas, consoante a estratégia da matriz.

O crescimento da participação das empresas com capital estrangeiro sobre o total geral das exportações brasileiras é explicado quase que exclusivamente nas vendas para controladas ou coligadas (tabela 4). A participação das exportações dentro do comércio externo intrafirma relativamente às exportações das empresas com participação estrangeira passou de 42% para 63,3%. No caso das importações, uma variação um pouco menor foi observada, de 44% para 57,8%.

Numa detalhada análise realizada pelo IEDI (2003), este classifica as empresas com participação estrangeira em quatro grupos a partir de suas propensões a exportar e importar em 2000. No primeiro grupo, foram reunidos setores de exportação-superávit, nos quais as propensões a exportar e a importar são respectivamente maiores e menores que a média. Nele se destacaram setores primários e industriais intensivos em recursos naturais (metalurgia e produtos alimentares). Num outro grupo são compreendidos setores deficitários, nos quais, ao contrário dos primeiros, importa-se mais que exporta. São essencialmente segmentos industriais dependentes de insumos importados (química, material eletrônico e de comunicações e equipamentos de informática). Nos grupos intermediários, estão setores de

baixo comércio, cuja maioria são serviços (*nontradables*), e setores de elevado comércio, embora com saldos relativamente equilibrados.

Tabela 5 – Indicadores de Comércio Exterior - Grupos Seleccionados, 2000, em US\$ mil e %.

Grupos	Exportação	Prop. a Exportar	Importação	Prop. a Importar	Saldo	Estoque de IED – 2000
<b>G1- Set. Export./Superávit</b>	12.919.451	35,7	2.909.700	8,0	10.009.751	10.184.494
<b>G2- Set. Deficitários</b>	5.049.401	9,3	13.234.432	24,4	-8.185.031	30.724.703
<b>G3- Set. Baixo Comércio</b>	3.045.534	3,3	4.648.022	5,0	-1.602.488	48.084.032
<b>G4- Set. Elevado Comércio</b>	12.235.406	24,9	10.761.040	21,9	1.474.366	14.021.280
<b>Total</b>	33.249.792	14,3	31.553.194	13,6	1.696.598	103.014.509

Fonte: IEDI, 2003.

Analisando esses grupos, é possível explicar por que os IEDs mais recentes não influenciaram o aumento significativo dos fluxos de comércio exterior. Quase metade (46,7%) do estoque de IED esteve no setor de baixo comércio, ao passo que o segundo maior receptor (29,8%) foi o grupo de grande propensão a importar e saldo deficitário. Tem-se, então, que a grande maioria do IED, quando não se voltou ao mercado interno, contribuiu para elevar a corrente de comércio pelas maiores propensões a importar. De fato, a participação de setores superavitários e de elevado comércio no estoque de IED é de apenas 23,5% em 2000.

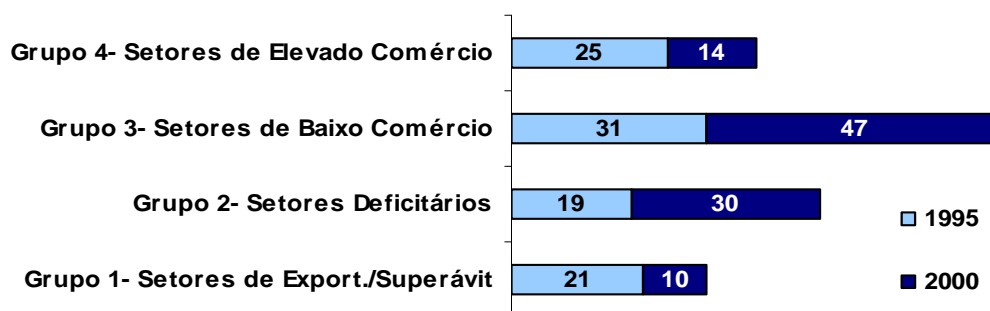


Gráfico 8 – Estoque de IED (%), Setores Seleccionados, 1995 e 2000.

Fonte: IEDI, 2003.

\*Os percentuais não somam 100% em função dos setores não classificados.

Ao que parece, há uma mudança na orientação dos fluxos de IED após a desvalorização cambial de 1999, a partir da qual o regime é alterado para câmbio flutuante. Em estudos mais recentes como o publicado pelo IEDI (2004), em que analisa o período 2000-2003 para um grupo de grandes empresas nacionais e estrangeiras, as *commodities* primárias continuam explicando grande parte do incremento das exportações o que, em certa medida, deve-se ao aumento dos preços destes produtos, estimulado pela crescente demanda chinesa. A boa

notícia fica por conta do aumento observado também na exportação de produtos manufaturados de média intensidade tecnológica, pelas empresas estrangeiras (tabela 6).

Tabela 6 - Exportações por Intensidade Tecnológica e Origem do Capital - Empresas selecionadas (2000-2003) - em participações relativas %

Categorias	Nacionais			Estrangeiras		
	2000	2003	Cresc.	2000	2003	Cresc.
Commodities Primárias	48,6	55,0	45,7	24,5	31,9	61,9
Trabalho e Rec. Naturais	7,5	7,3	25,6	2,4	2,3	21,5
Baixa Intensidade	11,6	15,5	72,6	11,5	9,9	7,3
Média Intensidade	2,8	3,3	50,1	42,7	45,0	31,1
Alta Intensidade	28,1	18,3	-15,8	18,8	10,8	-28,2
Não Classificados	1,4	0,5	-54,1	0,1	0,1	-25,1
<i>Total</i>	100,0	100,0	28,8	100,0	100,0	24,5

Fonte: IEDI, Secex.

No que concerne aos coeficientes de importação e exportação, entretanto, não parece estar havendo mudança significativa, ficando as empresas estrangeiras com maiores propensões a importar que as brasileiras, enquanto que, no tocante à propensão a exportar, o oposto é observado.

#### 4.2.3 Impactos nas Rendas, Transações Correntes e no Endividamento Externo

No que diz respeito às remessas de rendas, também cresceram durante a década, o que pode ser observado a partir da linear traçada com base na renda total de IED (gráfico 9). O maior peso ficou por conta do envio de lucros e dividendos, e o pagamento de juros de empréstimos intercompanhias mostra-se crescente.

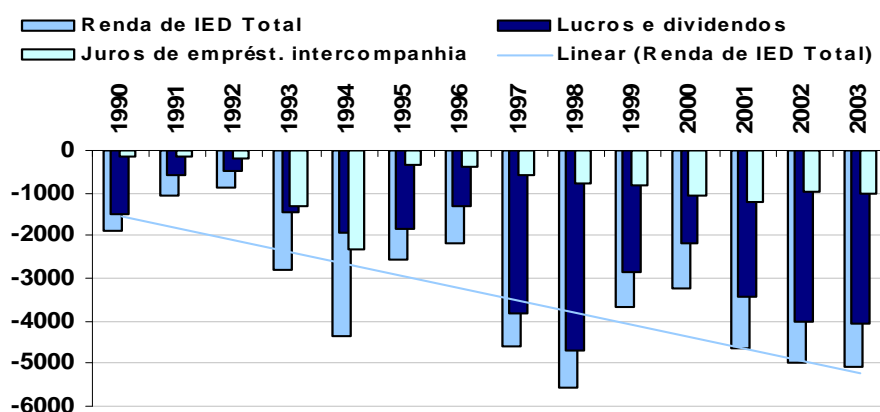


Gráfico 9 - Remessas de Renda de IED e componentes ao Exterior, Brasil, 1990-2003, em US\$ milhões.

Fonte: BCB/Séries Temporais.

Avaliando esse aumento na remessa de rendas, os saldos comerciais já comentados, bem como os maiores pagamentos de juros da dívida externa (que cresceu) e a despesa com *royalties*, as empresas com participação estrangeira elevaram seu déficit em transações correntes em 2000 relativamente a 1995 (gráfico 10). A comparação é válida na medida em que o ingresso de IED eleva-se sensivelmente na segunda metade da década, a partir de 1996. Essa elevação foi, inclusive, bem maior que a das demais categorias (empresas nacionais, setor público e outros), visto que sua participação no déficit total do país mais que dobrou. Em 1995, as empresas com participação estrangeira foram responsáveis por 17,9% do déficit em transações correntes brasileiro, participação que se eleva, em 2000, para quase metade (45%) do déficit. Note-se que, dentro dessa categoria, às empresas com participação estrangeira majoritária correspondeu 61,4% do referido déficit, numa combinação de saldos comerciais negativos e pagamento de juros, *royalties* e lucros. O déficit só não foi maior por causa do subgrupo com participação estrangeira minoritária, o qual mostrou-se superavitário e experimentou, inclusive, aumento de saldos no período, em função da balança comercial (de US\$ 2,9 bilhões em 1995 para US\$ 3,9 bilhões em 2000).

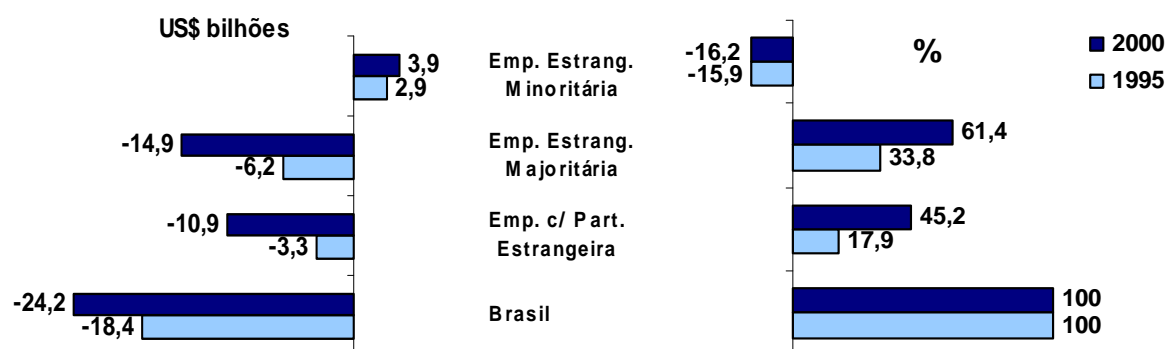


Gráfico 10 – Déficit em Transações Correntes, Valores e Participação, Brasil e Empresas Estrangeiras, 1995 e 2000.

Fonte: IEDI, BCB.

Além dos aspectos já mencionados, houve grande avanço da dívida total, interna e externa, das empresas estrangeiras. Sobre isso, IEDI (*Ibid.*, p. 21-22) coloca que

o modelo empresarial que acompanhou esse ciclo [de IED entre 1995 e 2000] combinou, portanto, grande influxo de investimento com elevada contratação de dívidas. O resultado tendeu mais para a segunda do que para a primeira característica, resultando em maior endividamento das empresas estrangeiras com operação no Brasil.

Conforme informações divulgadas no Censo realizado pelo Banco Central (BANCO..., 2003), as empresas com participação estrangeira deviam a não-residentes R\$ 208,2 bilhões, ou US\$

106,5 bilhões (convertido em dólar à taxa do final de 2000), o que representa 45,1% do saldo da dívida externa brasileira total (US\$ 236,2 bilhões). Analisando as empresas com participação estrangeira majoritária, o endividamento aumentou 186% entre 1995 e 2000, e foram responsáveis por aproximadamente 66,9% do aumento da dívida externa brasileira no período em questão (tabela 7).

Tabela 7 - Dívida Externa, Brasil e Empresas com Participação Estrangeira, US\$ bilhões e %.

	Brasil		Emp. c/ Part. Estrangeira		Emp. Estrang. Majoritária		Emp. Estrang. Minoritária	
	1995	2000	1995	2000	1995	2000	1995	2000
Dívida Externa Total	159,3	236,2	51,2	106,5	27,6	79,0	23,6	27,5
Participação	100%	100%	32,2%	45,1%	17,3%	33,5%	14,8%	11,8%
Varição (US\$ bi)		76,9		55,3		51,4		3,9
Part. na Varição		100,0%		71,9%		66,9%		5,0%

Fonte: BCB/Censo.

Se observadas as relações contábeis e financeiras das empresas com participação estrangeira, há mais evidências quanto ao seu endividamento: em 2000 a dívida total (interna e externa) corresponde a aproximadamente duas vezes o Patrimônio Líquido; a dívida externa com controladas e coligadas, nas estrangeiras majoritárias, perfaz 56,6% da sua dívida externa total (tabela 8).

Tabela 8 – Relações Contábeis e Financeiras, Empresas Estrangeiras, 1995 e 2000, em %.

Relações Contábeis e Financeiras	Emp. c/ Part. Estrangeira		Emp. Estrang. Majoritária	
	1995	2000	1995	2000
Dívida Total / Patrimônio Líquido (%)	124,3	197,5	97,5	213,0
Dívida Interna / Patrimônio Líquido (%)	78,9	115,8	57,7	120,5
Dívida Externa / Patrimônio Líquido (%)	47,4	82,0	39,8	92,5
Dívida Externa c/ Cont. e Col./ Dívida Externa (%)	28,4	47,7	43,9	56,6

Fonte: IEDI

Diferente dos resultados apresentados acima, na contabilidade externa brasileira, a dívida das empresas junto a controladoras e coligadas é considerada IED (com a nomenclatura “empréstimos intercompanhias”)<sup>12</sup>. Entretanto, feitas as devidas ponderações, tal diferença, apesar de alterar um pouco os indicadores de endividamento, não modifica o sentido nem as

<sup>12</sup>Essa mudança está prevista nos novos critérios para fins de cálculo do balanço de pagamentos no Brasil desde 2001.

conclusões: “no recente boom de IED para o Brasil, o modelo de financiamento das empresas com participação estrangeira (sobretudo as empresas estrangeiras majoritárias) foi um modelo de maior endividamento interno e externo dessas empresas” (*Ibid.*, p. 23).

Sobre este assunto, em estudo econométrico no qual é considerado o padrão de financiamento de firmas segundo a origem do capital, Moreira e Puga (2000) ressaltam a importância da emissão de dívida como fonte de financiamento do crescimento, procedimento que, segundo os indícios encontrados pelos autores controlando as outras características das empresas estudadas, é mais utilizado pelas empresas estrangeiras do que pelas nacionais.

Diante dos resultados expostos, observa-se que, a despeito de gerarem maiores contrapartidas em remessas ao exterior (lucros, juros, royalties, etc), essas empresas não apontam para a geração “proporcional” de divisas (dadas as propensões apontadas no comércio exterior), o que fragiliza ainda mais o país externamente, principalmente se considerada sua tendência ao endividamento interno e externo.

## 5 VULNERABILIDADE EXTERNA E SUBDESENVOLVIMENTO

Desde o início da década de 1990, com a abertura econômica, e especialmente a partir de 94, com o programa de estabilização, é notório o viés antiprodução no país (e pró-importação) da política econômica (COUTINHO, 1997). Altas taxas de juros, corte de tarifas, política cambial (entre 1994 e 98) desfavorecedora das exportações e estimuladora de importações – correspondente ao câmbio valorizado –, fragilidade financeira das empresas brasileiras e a resultante competição desigual, levaram à desnacionalização da indústria em alguns setores e à desindustrialização, com redução de valor agregado de algumas atividades manufatureiras.

Em todos os complexos industriais mais sofisticados, com grau mais elevado de agregação de valor e maior dinamismo tecnológico, verifica-se um inegável retrocesso – sendo este particularmente evidente no caso do complexo eletrônico. Neste sentido, poder-se-ia precisamente classificar o período pós-estabilização como uma etapa de especialização regressiva do ponto de vista industrial (Ibid., p. 105).

Portanto, não se trata apenas de um comportamento estanque das ETs, visto que sua maior tendência à importação foi agudizada como resposta às políticas macroeconômicas implementadas na época, assim como da ausência de políticas de atração de investimentos para setores “estratégicos” no comércio exterior, desenvolvimento tecnológico e diversificação industrial (IEDI, 2003).

Feitas as ressalvas quanto ao papel das políticas econômicas e suas influências, pode-se voltar aos questionamentos acerca da tendência ao aumento da vulnerabilidade externa do país, decorrente da maior penetração das empresas transnacionais. Diante do exposto anteriormente, há muitas evidências de que os IEDs recentes e seu comportamento, via empresa estrangeira, no mínimo, não atenderam às expectativas otimistas, chegando até a contribuir para uma maior fragilidade do setor externo. Segundo Mortimore (apud ARBIX; LAPLANE, 2002, p.83), estaria ingressando na América Latina “um investimento reativo, de segundo ou terceiro nível, a partir das transnacionais que buscam aumentar a eficiência de seus sistemas de produção integrados, e não o investimento externo de primeira linha, que visa os mercados internacionais mais sofisticados”. Mas, além do que já foi desenvolvido, ponderações às expectativas otimistas ainda podem ser feitas e uma delas é a forma assumida por esses investimentos.



Como visto na seção anterior, os empréstimos intercompanhias são contabilizados no balanço de pagamentos como IEDs. O aumento dos IEDs e a distribuição entre suas categorias podem ser visualizados no gráfico 11:

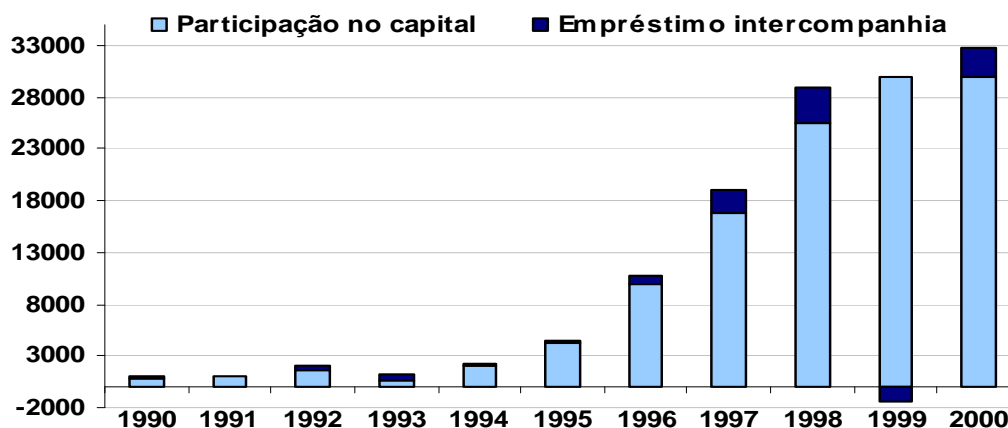


Gráfico 11 – Composição dos IEDs, Brasil, 1990-2000, em US\$ milhões.

Fonte: BCB/Séries Temporais.

Numa análise mais detalhada, percebe-se que mesmo com taxas de ingresso tão altas não se observou o crescimento econômico esperado, devido a esses investimentos caracterizarem-se pelo grande peso das operações de Fusões e Aquisições – F&A. A predominância das F&A em relação ao investimento em novas plantas foi um fenômeno observado em nível mundial. Embora mais claro nos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento também experimentaram esse aumento e o Brasil, em especial, apresentou níveis superiores à média de seu grupo (tabela 9, mais detalhes no Anexo D).

Tabela 9 - Relação Fusões e Aquisições / IED, 1990-2001, em %.

<b>Aquisições &amp; Fusões / IED</b>	<b>1990-95</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundo	52,3	58,8	63,8	76,6	70,4	76,7	80,8
Países Desenvolvidos	71,1	85,3	86,6	91,5	81,1	86,0	98,6
Países em Desenvolvimento	17,0	21,4	35,1	44,1	32,9	29,7	41,9
Brasil	27,5	60,6	63,5	101,8	32,7	70,2	31,2
Privatizações / IED	n.d.	24,5	27,6	21,2	30,7	20,4	4,8
Privatizações / A&F	n.d.	40,5	43,5	20,8	93,9	29,0	15,4

Fonte: IEDI

As Fusões e Aquisições estão diretamente ligadas ao processo de privatização das empresas públicas (energia elétrica, telecomunicações e intermediação financeira), implementado na década passada. Como mostra o gráfico 12, entre 1996 e 2000, os percentuais de privatização no IED são sempre superiores a 20%, e no ano de 1999 chega a atingir 30,7%. Já na primeira metade da década, chama a atenção o volume de conversões, que não representam ingresso

efetivo de capitais no país, pois correspondem a uma alteração contábil no balanço de pagamentos, passando de dívidas a investimento.

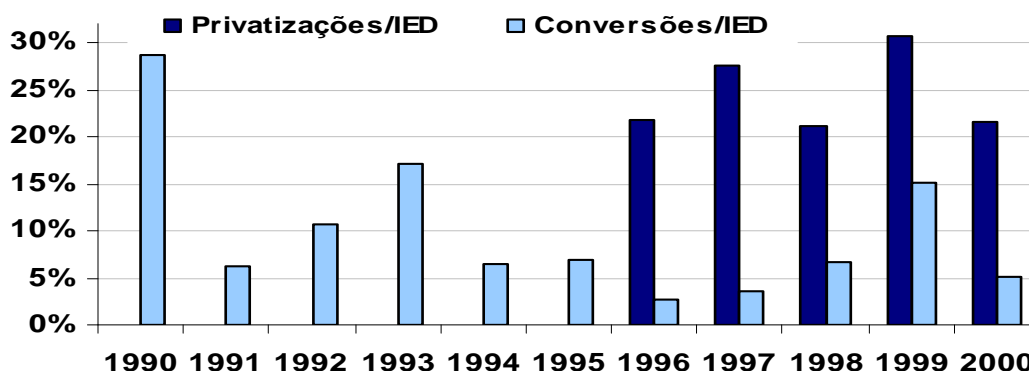


Gráfico 12 – Participação das Privatizações e Conversões nos IEDs, Brasil, 1990-2000, em %.  
Fonte: BCB/Séries Temporais.

Ora, transferência de propriedade e conversão de dívida em investimento representaram, juntas, cerca de 30% do IED entre 1990 e 2000, mostrando que quase 1/3 desses investimentos não correspondeu a instalação de nova capacidade. Por outro lado, 7% representou contração de débitos através de empréstimos intercompanhias (tabela 10).

Tabela 10 – Composição do IED, Brasil, 1990-2000, em US\$ milhões e %.

Discriminação	1990-2000	Part. no IED
Investimento Estrangeiro Direto	131.996	100,0%
Participação no capital	122.565	92,9%
Privatização	29.551	22,4%
Conversão	10.131	7,7%
Empréstimo intercompanhias	9.431	7,1%

Fonte: BCB/Séries Temporais.

Em decorrência da grande participação do capital estrangeiro no processo de compra de empresas já existentes, foi intensificado um outro fenômeno, a desnacionalização (transferência de propriedade para não residentes). Segundo dados divulgados pelo Valor Econômico (2003, p.35-45), no ano de 2002, dos 50 maiores grupos<sup>13</sup> estabelecidos no Brasil, 25 (50%) têm origem estrangeira, caracterizando a dimensão e a “força” do capital externo na economia doméstica.

Pelos motivos mencionados, Coutinho (1997) já demonstrara seu descrédito, ao sugerir impactos modestos, quando não negativos, dos investimentos no incremento da renda e do

<sup>13</sup> A classificação foi feita com base na receita bruta consolidada dos grupos.

emprego. As conseqüências da grande exposição externa da economia brasileira são muito bem expressas por Moura (2001, p. 88):

A forte pressão competitiva, decorrente da abertura comercial indiscriminada, queda do preço em dólar, disponibilidade de financiamentos externos e apreciação real da moeda nacional, rompe cadeias produtivas, reconcentra e desnacionaliza ramos inteiros da indústria nacional (...) e provoca uma expansão física da produção industrial não acompanhada por aumento no valor da produção e muito menos por pessoal ocupado. (...) A maioria das empresas empreendeu um ajuste defensivo, caracterizado por significativo aumento de produtividade, redução de pessoal, reorganização do processo produtivo, terceirização de atividades e precarização do emprego.

Os otimistas quanto aos novos investimentos utilizam como argumento os impactos sobre a competitividade da indústria. Sobre isso, Bonelli (1998, apud DE NEGRI; LAPLANE, 2003) atribuiu o crescimento da produtividade industrial nos anos 90 à abertura econômica e aos investimentos estrangeiros, por força da necessidade de ajuste à concorrência dos importados. Mas não custa ressaltar que por trás de tal efeito positivo na produtividade, estavam a redução de pessoal e o aumento da importação de produtos intermediários, estando este fator negativamente associado à consecução de saldos comerciais. As expectativas otimistas a respeito do novo ciclo de IED teriam base em hipóteses mais genéricas referentes à atuação das ETs e não estariam levando em consideração estratégias específicas das filiais brasileiras (LAPLANE, 2000 apud DE NEGRI; LAPLANE, 2003).

Naturalmente que houve crescimento absoluto do emprego nas empresas com participação estrangeira – em torno de 26% no período – mas tal crescimento é expressivamente menor que a variação dos outros indicadores. A relação ativo/número de empregados, um indicador da intensidade de capital das empresas, aumentou 31,9%, de US\$ 207 mil para US\$ 273 mil entre 1995 e 2000. A redução “relativa” do emprego deve ser entendida no âmbito da reestruturação produtiva, e só não foi maior em função da forte concentração no setor de serviços, que cresceu em 143% a quantidade de empregados (tabela 11).

Tabela 11 – Quantidade de Empregados por Setor, Empresas com Participação Estrangeira.

Setores	Quant. Empregados (mil)			Ativo/Quant. Empregados (US\$ mil)		
	1995	2000	%	1995	2000	%
Agricultura, Pecuária e Ext. Mineral	79	37	-53,2	110	219	99,1
Indústria	972	944	-2,9	144	144	0
Serviços	300	729	143	437	444	1,6
<b>Total</b>	<b>1.351</b>	<b>1.710</b>	<b>26,6</b>	<b>207</b>	<b>273</b>	<b>31,9</b>

Fonte: IEDI.

Outra característica dos novos investimentos diretos diz respeito à sua distribuição regional. Há significativa concentração na região Sudeste, que, em 2000, respondeu por 86,7% do estoque de capital integralizado por não-residentes e por 79,0% do total de empregados (BANCO..., 2003). Isso é esperado em função das circunstâncias da formação econômica do Brasil e demonstra a manutenção das desigualdades internas ao país, que são, elas próprias, também impasses ao seu desenvolvimento.

Em conformidade com a alegação de que os investimentos diretos se caracterizam por alto grau de concentração nos países capitalistas avançados, o que se teria feito em detrimento dos países em desenvolvimento, Chesnais (1996, p. 33) conclui que a mundialização, com importante participação das transnacionais, agrava a polarização, pois

o movimento da mundialização é excludente. Com exceções de uns poucos ‘novos países industrializados’ (...) está em curso um nítido movimento tendente à marginalização dos países em desenvolvimento. Esse movimento caracterizou-se, na década de 80, por um claro recuo dos IEDs e das transferências de tecnologia aos países em desenvolvimento, bem como por um começo de exclusão de vários países produtores de produtos de base, em relação ao sistema de intercâmbio.

A exclusão a que Chesnais se refere diz respeito tanto à conjuntura mundial e suas flutuações, quanto às transformações tecnológicas ocorridas, que vão desde novos materiais à biotecnologia, as quais levaram a certa substituição de algumas matérias-primas.

Como afirmam Hirst e Thompson (1998), os “novos e bem-sucedidos” países industrializados asiáticos se desenvolveram principalmente em função do capital interno e do investimento público, e secundariamente pelo IED<sup>14</sup>. Ao contrário, os países latino-americanos são altamente dependentes de fontes externas de capital. A comparação, desde 1960, dos desempenhos destes grupos de países, demonstra que os últimos experimentaram flutuações violentas nos fluxos de capital e nas taxas de crescimento.

Em trabalho que busca examinar se o comércio internacional afeta o crescimento econômico, Jayme (2004) constata que, no plano teórico, este ponto é bastante ambíguo, mas encontra

---

<sup>14</sup> Arbix e Laplane (2002), levando em consideração o caso dos Tigres Asiáticos, da China ou até mesmo da Índia, constatam que os benefícios obtidos por tais países com a progressiva integração à economia mundial foram possíveis devido à existência de estratégias de desenvolvimento. Assim, uma combinação de esforço exportador com políticas protecionistas, passando inclusive pela exigência de conteúdo nacional mínimo nos produtos das multinacionais e restrições ao fluxo de capitais, hoje condenadas pelos organismos internacionais, foram essenciais ao sucesso dessas economias.

relações entre ambos que passam por restrições no balanço de pagamentos. Para refutar a idéia dos liberais de que a abertura conduz necessariamente ao crescimento, o autor usa dois importantes fatos. Países tidos como exemplos de estratégia exitosa de crescimento orientado para fora (caso da Coreia do Sul, Cingapura e Formosa), na verdade devem seu sucesso a estratégias de investimento, estabilidade macroeconômica, equilíbrio externo e principalmente à acumulação de capital físico. Num caso diverso, a experiência da América Latina, principalmente Argentina, Brasil, México e Chile, mostra que a abertura teria levado ao maior desequilíbrio externo e a mais baixos níveis de crescimento. “Talvez a única relação robusta encontrada pelos estudos sobre liberalização comercial é a existência de uma forte correlação entre abertura e desigualdade de renda” (*Ibid.*, p. 8).

Neste sentido, pesa que quanto mais aberto ao investimento estrangeiro direto for um país, mais dependente deste é sua modernização, tornando “mais provável que seu crescimento seja dirigido por forças exógenas, por ciclos de demanda do mundo desenvolvido e pelas flutuações do excedente de capital e do custo de tomar empréstimos” (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 179). Se os investimentos tendem a flutuar ao sabor das condições internacionais, tem-se que as políticas internas tendem a ser pensadas no intuito de atrair o capital externo e o investimento multinacional. Isso significa “curvar-se à panacéia da comunidade financeira internacional, mesmo se esta impõe restrições aos investimentos públicos necessários ao crescimento e mata de fome de capital barato as empresas domésticas”, permitindo concluir que “o IED ainda não demonstrou que poderia transformar uma parte importante do mundo em desenvolvimento” (*Ibid.*, p. 179-80).

Esses investimentos, obedecendo a estratégias globais integradas, foram feitos considerando o custo de fatores, para abrir mercados protegidos ou dispor de mercados interno e regional representativos. Como já foi mencionado, não há interesse em produção sofisticada ou P&D (ao menos nos países subdesenvolvidos), além de parca a capacidade de geração de saldos comerciais. Uma estratégia desenvolvimentista com base em multinacionais estrangeiras apenas, além de ser bastante instável, já que as multinacionais podem emigrar tão logo as vantagens de custo ou quaisquer outras se dissolvam, pode levar o país a continuar como economia baseada em fatores, sem ser base nacional de nenhuma indústria.

A capacidade de aprimoramento de uma economia depende muito da posição das empresas de um país na parte da economia sujeita à competição internacional. (...) Sem a capacidade de exportar (e de manter a posição contra as importações) em

várias dessas indústrias, o crescimento da produtividade nacional será sufocado. A capacidade de exportar em indústrias avançadas, que permite as importações em campos menos produtivos, também é fundamental para o processo de aprimoramento. (PORTER, 1993, p. 613).

Grande parte dos países capitalistas perdeu a capacidade de conduzir seu desenvolvimento, assistiu ao desaparecimento de especificidades de seus mercados nacionais e à destruição das possibilidades de implementar políticas públicas próprias, como conseqüências diretas, mas não mecânicas, da globalização, qual processo externo e coercitivo (CHESNAIS, 1996).

Essas considerações têm importantes implicações, na medida em que caracterizam uma agudização das relações de dependência internacional para países subdesenvolvidos como o Brasil. Como se sabe, o aumento da vulnerabilidade é um importante fator de constrangimento da atividade econômica. Déficits e débitos altos o suficiente para gerar dúvidas acerca da solvência do país provocam fortes desvalorizações da moeda e acentuada elevação das taxas de juros, como resposta da política macroeconômica, o que agudiza a vulnerabilidade levando a recessões internas. Assim, esse tipo de inserção internacional garante a insustentabilidade dos surtos de crescimento nestes países (SALAMA, 1999).

Batista (2002) já chamara a atenção para a importância do elevado déficit em conta corrente dentre os fatores dos quais decorre a vulnerabilidade da posição externa brasileira. Segundo o autor, a própria composição da conta corrente dificulta a correção do desequilíbrio, dado que a maior parte do déficit corresponde a despesas com juros e remessas de lucros e dividendos, compromissos que crescem ao longo dos anos uma vez que a persistência do déficit gera novos aumentos do passivo externo.

Pode-se afirmar que é consenso que a redução da vulnerabilidade externa deve passar pela consecução de resultados positivos no comércio exterior, como ressalta Unicamp (2003, p. 9): “superávits comerciais consistentes (...) devem ser considerados como um dos mais importantes vetores de desenvolvimento econômico ao assegurarem sustentabilidade às principais variáveis macroeconômicas”. Neste ínterim, a importância do esforço exportador é inquestionável.

Um forte determinante para o “*stop and go*” da economia brasileira é a elevada elasticidade-renda das importações, que impede que a renda cresça sem produzir constrangimentos de

balanço de pagamentos. Pelo fato da dependência de componentes importados na produção (que como se viu foi elevada pelas multinacionais nos anos 90), qualquer ameaça de aquecimento econômico esbarra no desequilíbrio comercial e na necessidade de financiamento externo. A resposta recessiva através do aumento dos juros é freqüente e acaba enfraquecendo a economia novamente. Além disso, “o recurso à importação representa uma opção que deprime ou pelo menos não amplia proporcionalmente o volume de inversões no país, amesquinhando os efeitos dinamizadores que decorreriam do aumento da escala do consumo nacional” (COUTINHO, 1997, p. 96).

Além disso, Resende e Anderson (1999) observam que a indústria de bens de capital aumentou consideravelmente seu coeficiente de importação nos anos 1990, inclusive em subsetores menos sofisticados. Um corolário direto deste fato é o aumento do custo do investimento, dada a maior participação de máquinas e equipamentos importados na formação bruta de capital fixo no país, implicando a elevação da sensibilidade do investimento a restrições externas.

Uma possível alternativa para atenuar efeitos negativos nas contas externas seria exigir contrapartida de desempenho exportador e/ou especificar percentuais de conteúdo nacional na produção das ETs, mas não são medidas fáceis de serem implementadas no âmbito das relações internacionais.

Outra estratégia para a redução ou substituição de componentes importados das multinacionais seria encorajar a formação e o aprimoramento de companhias locais em indústrias correlatas e de apoio àquelas nas quais as estrangeiras atuam. Entretanto, ao sugerir-lo, Porter (1993) chama a atenção para o requisito de um desenvolvimento paralelo dos recursos humanos, de base científica e infra-estrutura, capazes de apoiar vantagens competitivas no setor. Além disso, “devem ser cultivadas multinacionais cuja justificativa para a localização no país vai além das considerações sobre fatores básicos” (*Ibid.*, p. 757) do contrário, a estabilidade do investimento não é garantida. Como se sabe, o Brasil tem boa posição enquanto centro regional de produção, isso faz dele um centro “desejável”, trazendo razões para o investimento no país. Coutinho (1997) já havia chamado atenção para a progressiva integração da capacidade produtiva no âmbito regional (Mercosul), como estratégia de investimento do capital estrangeiro.

Não se pode esquecer que crescimento e desenvolvimento econômico estão intimamente ligados ao progresso técnico. É preciso estimular atividades que incorporem novas tecnologias e reduzam o *gap* existente entre o mundo desenvolvido e o subdesenvolvido. O alto custo, a especialização e complexidade da pesquisa básica, os riscos da incerteza e o problema do tempo são dificultadores da inovação tecnológica por pequenas organizações. Isso torna a grande empresa a protagonista da inovação. Seu papel na inovação se reflete em seu papel na expansão econômica e no desenvolvimento, portanto.

Lacerda (2004) chama atenção para a possibilidade de atrair investimentos mais benéficos através de instrumentos de política econômica. Países como Taiwan, Coreia, Malásia, China, Israel e Irlanda são utilizados pelo autor como exemplo de economias em desenvolvimento que promovem isenções tributárias (principalmente imposto de renda e tributação sobre o lucro) para viabilizar investimentos em indústrias de alta tecnologia, e outras que possam aumentar a geração de valor adicionado local e as exportações.

Para países em um estágio médio de desenvolvimento, a inserção nos processos de globalização produtiva não resulta necessariamente, de forma automática, na reciclagem tecnológica de seus parques industriais. Esse, normalmente, é um processo que precisa ser induzido por políticas públicas e estratégias de Estado (*Ibid.*, p. 273).

Por tudo isso, as características específicas dos investimentos estrangeiros no Brasil devem ser levadas em consideração na formulação de políticas industriais ou comerciais sob o risco de não serem alcançados os objetivos vislumbrados. Trata-se de compreender que “a liberalização em si não é garantia de eficácia econômica, nem de sustentabilidade, apesar de ter sido, nos últimos anos, ostensivamente sobrevalorizada” (ARBIX; LAPLANE, 2002, p.96).

Com todas essas advertências ao investimento direto estrangeiro, não se pretendeu, aqui, ignorar o papel do capital externo no crescimento econômico de países em desenvolvimento, tampouco negar que as multinacionais estrangeiras são parte importante no processo de industrialização e de desenvolvimento, principalmente em seu início. Porém, as evidências sugerem sua volatilidade e sua tendência ao desenvolvimento desigual.



## 6 CONCLUSÃO

Como é sabido, o Brasil possui um problema de vulnerabilidade externa, que é estrutural. Com a participação cada vez maior das empresas transnacionais na economia brasileira, especialmente após o *boom* de investimento estrangeiro direto ocorrido na década passada, aumentou também a capacidade dessas empresas influenciarem a atividade econômica nacional. Ora, diante do exposto, torna-se assaz necessário o entendimento do funcionamento das empresas transnacionais, como importantes atores no âmbito das relações e transações externas.

Peculiaridades dessas empresas colocam-nas mais propensas à integração global que as nacionais. Mas, diferente de décadas anteriores e das expectativas de muitos analistas quanto ao aumento da participação dessas empresas, efeitos danosos em termos de balanço de pagamentos foram observados.

A concentração de investimentos no setor de serviços, implicando predominância de orientação para o mercado interno, e em setores deficitários no comércio externo, devido à alta participação de componentes importados, acusam propensões a importar sensivelmente acrescidas e superiores às propensões a exportar dessas empresas. À tendência ao desequilíbrio comercial, somam-se o aumento no envio de lucros e dividendos, bem como no pagamento de *royalties* e juros (o que ilustra a maior internacionalização da economia brasileira). Estes foram incrementados também pela elevação da dívida externa, alternativa de financiamento predominantemente utilizada pelas empresas estrangeiras no período.

O déficit nas transações correntes – que representa basicamente o saldo do comércio de mercadorias e serviços e o das remessas de rendas – conjugado às obrigações da dívida externa compreendem o que se denomina de ‘necessidades de financiamento externo’. Quanto maior essa necessidade, tanto maiores a dependência e a vulnerabilidade externa do país que a possui. Demonstrando uma relação diretamente proporcional com a fragilização do setor externo brasileiro na década de 90, a atuação das empresas transnacionais converte-se em obstáculos ao crescimento do país.

Ressalvas devem ser feitas quanto ao papel das políticas governamentais no período, nitidamente desfavorecedora das exportações e incentivadora das importações, e quanto à

inegável importância das ETs em diversos aspectos. Carece de análise mais detalhada a possibilidade de a participação das empresas transnacionais significar melhoria nas importações em termos de maior qualidade dos insumos e possibilidade de difusão tecnológica no país. Ademais, outros possíveis benefícios relacionados à penetração das transnacionais – tais como aumento de produtividade dos fatores, formação e qualificação de recursos humanos, encadeamentos positivos “para frente” e “para trás” e transferência de *know-how* – devem ser medidos e avaliados à luz dos já citados impactos negativos da presença dessas empresas.

A literatura existente e os próprios dados indicam alterações das conclusões para períodos mais recentes (a partir de 2001), quando pode estar havendo alguma reversão do movimento anterior, em sentido mais favorável à balança comercial brasileira. Sobre resultados desse tipo e possíveis efeitos positivos em outros aspectos da economia (supra mencionados) sugere-se pesquisa adicional, visto que fogem ao escopo do presente trabalho sem, entretanto, desprezar sua importância, principalmente no que concerne ao desenvolvimento econômico.

Atenuações à parte, o grande volume de Fusões e Aquisições, reduzindo o percentual de investimento “genuíno” (capital novo), a reestruturação produtiva e as estratégias de fornecimento integrado globalmente (*global sourcing*) resultaram em índices não negligenciáveis de desnacionalização, desindustrialização, e redução e precarização do emprego.

Por tudo o que foi exposto, é importante considerar o papel das empresas transnacionais no contexto das dificuldades de inserção externa do Brasil e conseqüências sobre seu processo de desenvolvimento. Tal vem a ser, inclusive, instrumento para motivar e/ou direcionar possíveis políticas industriais e comerciais voltadas ao esforço de equilíbrio das contas externas, supondo-o, *inter alia*, imprescindível à automanutenção do crescimento e, em conseqüência, ao desenvolvimento sustentado do país.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Isaura F. Gottschall. **Produtividade Industrial e Conjuntura Econômica**. Salvador, 2003. 20 p. mimeo. (Relatório de pesquisa – PIBIC).

AMIN, Samir. Gênese e desenvolvimento do subdesenvolvimento. In:\_\_\_\_\_. **O desenvolvimento desigual**: ensaios sobre as formações sociais do capitalismo periférico. Rio de Janeiro: Forense-universitária, 1976. p.167-250.

ARBIX, Glauco; LAPLANE, Mariano. Estagnação, liberalização e investimento externo na América Latina. In: ARBIX, Glauco et al (Org). **Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois**. São Paulo: UNESP, 2002. p.79-98.

BRAGA, H. C.; GUIMARÃES, E. P. Estrutura Industrial e Exportação de Manufaturados no Brasil: 1978. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v.16, n.1, p.167-188, abr. 1986.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de capitais estrangeiros no país (1995 e 2000)**. Disponível em : <<http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE>>. Acesso em: 20 nov. 2003.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Séries Temporais**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 15 jul. 2003.

BATISTA JR, P. N. Vulnerabilidade externa da economia brasileira. **Estudos Avançados**, 16, n. 45, p. 172-185, 2002.

CATANI, A. M. **O que é Imperialismo**. 4ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1984. 101 p. (Coleção Primeiros Passos, nº 35).

CEPAL. **El Financiamiento Externo de América Latina**. Naciones Unidas: Nueva York, 1964.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.

COUTINHO, L. A Especialização Regressiva: Um Balanço do Desempenho Industrial Pós-estabilização. In: VELLOSO, J. P. (org.). **Brasil: Desafios de um País em Transformação**. São Paulo: José Olympio Editora, 1997. p.81-106.

DE NEGRI, F.; LAPLANE, M. **Impactos das Empresas Estrangeiras sobre o Comércio Exterior Brasileiro**: Evidências da década de 1990. Rio de Janeiro: IPEA, 2003 (Texto para Discussão nº 1002).

FILGUEIRAS, Luiz. **História do Plano Real**. 2ª ed. São Paulo: Boitempo, 2003. 294 p.

FURTADO, Celso. **O Mito do Desenvolvimento Econômico**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981. 117 p.

FONSECA, Renato, CARVALHO Jr., Mário C. de, POURCHET, Henry. A Orientação Externa da Indústria de Transformação Brasileira Após a Liberalização Comercial. **Revista de Economia Política**, v. 20, n. 3, p. 22-38, jul/set. 2000.

GONÇALVES, Reinaldo. A empresa transnacional. In: KUPFER, D. E HASENCLEVER, L. (Org.). **Economia Industrial**: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 389-411.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A nova economia Internacional**: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392 p.

HAGUENAUER, Lia et al. Evolução das Cadeias Produtivas Brasileiras na Década de 90. **Economia**. Niterói, v. 3, n. 2, p. 357-397, jul/dez. 2002.

HIRATUKA, Célio. Estratégias comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto da abertura econômica e concorrência global. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999, Belém, PA. **Anais...** Belém: Anpec, 1999. v. 2, p. 1071-1092.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão**: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade. Petrópolis: Vozes, 1998.

IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. **O investimento estrangeiro na economia brasileira e o investimento de empresas brasileiras no exterior**. 2003. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Acesso em: 20 jun. 2003.

IEDI. Relevância do Comércio Exterior para as Grandes Empresas Industriais Nacionais e Estrangeiras. **Carta IEDI**, n. 127, 2004. Disponível em: <[www.iedi.org.br](http://www.iedi.org.br)>. Acesso em: 10 nov. 2004.

JAYME JR, F. G. Comércio internacional e crescimento econômico: O comércio afeta o desenvolvimento? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 69. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: 15 set. 2004.

KINDLEBERGER, C. P. **Economia Internacional**. São Paulo, Mestre Jou; Brasília, INL, 1974.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 5<sup>a</sup> ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

LACERDA, A. C. de. Inserção Externa dos Países em Desenvolvimento: uma análise dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e exportações. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 8, n. 2, p. 263-282, jul/dez 2004.

LAGES, A. M. G. Concorrência, globalização e desenvolvimento: elementos para discussão à luz da experiência brasileira. ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 3, 1998, Niterói, RJ. **Anais...** Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense, 1998.

MOREIRA, M. M. Impactos recentes das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. Disponível em: <[www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)>. Acesso em: 15 set. 2004.

MOREIRA, M. M. e PUGA, F. P. **Como a indústria financia seu crescimento**: uma análise do Brasil pós-Plano Real. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. (Texto para Discussão, n. 84).

MOURA, A. P. P. de. Brasil Industrial: do capitalismo retardatário à inserção subordinada no mundo neocolonial. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v.11, n.3, p. 82-89, dez. 2001.

NASSIF, A. L. A articulação das Políticas Industrial e Comercial nas Economias em Desenvolvimento Contemporâneas: uma discussão analítica. **Revista de Economia Política**, v. 20, n. 2, p. 3-22, abr/jun 2000.

NONNENBERG, M. J. Braga. **Determinantes dos Investimentos Externos e Impactos das Empresas Multinacionais no Brasil** – as décadas de 1970 e 1990. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. 68 p. (Texto para Discussão nº 969).

PORTER, Michael E. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

PRADO JR, Caio. **História Econômica do Brasil**. 37<sup>a</sup> ed. São Paulo: Brasiliense, 1976.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. **Globalização: Notas sobre um conceito controverso.** Seminário Don Raul Prebisch – UFRJ, 2001. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/prebisch/national.html>>. Acesso em: 20 jan. 2004.

RESENDE, M. F.; ANDERSON, P. Mudanças Estruturais Recentes na Indústria de Bens de Capital. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999, Belém, PA. **Anais...** Belém: Anpec, 1999. v. 2, p. 885-900.

RELATÓRIO do IV Encontro de Economistas sobre Globalização e Problemas do Desenvolvimento. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política.** Rio de Janeiro, n.10, p.131-140, jun. 2002.

RIBEIRO, F. J.; POURCHET, H. Coeficientes de orientação externa da indústria brasileira: novas estimativas. **Nota Técnica Funcex**, v. 1, n.2, nov. 2002.

SALAMA, Pierre. América Latina: da Dívida Externa à Dívida Social. **Nexos Econômicos.** Salvador, v.1, n.1, p. 25-31, jun. 1999.

SANTOS, A. L. M. **Abertura comercial e ganhos de produtividade na indústria de transformação brasileira:** uma avaliação da desindustrialização, penetração das importações e participação dos insumos importados. 2003. 57 p. Monografia (Graduação em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003.

SERRA, J. Ciclos e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. (Org.) **Desenvolvimento capitalista no Brasil.** São Paulo: Brasiliense, 1984, v. 1. p. 56-121.

SOBEET – Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica. **Atualizações.** Disponível em: <[www.sobeet.com.br](http://www.sobeet.com.br)>. Acesso em: 29 nov. 2004.

TAVARES, Maria da Conceição. **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro.** 11ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1983. 263 p.

UNICAMP. **Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil:** impactos das zonas de livre comércio. Campinas: Unicamp – Instituto de Economia – Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia, 2003, 18 p.

VALOR Grandes Grupos: Radiografia dos 200 Maiores. **Valor Econômico.** Rio de Janeiro, v. 2, n. 2, p. 35-45, dez. 2003.

## **ANEXOS**

Anexo A - Coeficientes Anuais de Participação dos Insumos Importados, Indústria de Transformação, Brasil, 1990-2000, em %.

<b>Setores/Descrição</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Minerais não metálicos	1,3	1,3	1,2	1,6	1,4	1,6	1,8	1,8	1,7	2,2	2,2
Siderurgia	3,7	5,9	5,1	4,7	4,3	4,9	4,8	4,7	5,5	5,7	4,9
Metalurgia não ferrosos	6,9	9,0	9,1	8,3	7,8	10,8	10,2	12,1	12,2	14,0	12,8
Outros produtos metalúrgicos	1,5	1,3	1,3	1,4	1,3	1,8	1,9	2,2	2,6	2,8	2,7
Máquinas e tratores	1,5	1,6	3,2	2,2	3,3	3,7	3,2	3,7	4,0	4,5	3,3
Material elétrico	2,4	2,4	2,5	3,0	3,3	4,6	5,3	6,2	6,7	9,0	7,9
Equipamentos Eletrônicos	6,6	10,3	8,9	10,3	11,4	14,5	16,9	21,5	24,5	41,7	43,3
Veículos automotores	2,6	3,1	4,5	5,8	6,1	11,9	13,7	15,5	21,1	32,0	25,1
Peças e outros veículos	3,8	4,0	3,3	4,4	4,2	3,6	3,8	4,7	5,5	7,0	5,7
Madeira e mobiliário	0,8	0,8	0,9	1,0	0,8	1,1	1,4	1,7	1,9	1,8	1,9
Celulose, papel e gráfica	2,2	2,6	2,3	3,1	3,2	5,0	4,4	4,8	5,0	4,8	4,0
Borracha	4,3	5,6	4,9	5,3	5,8	7,5	7,2	7,7	8,8	9,6	9,3
Elementos químicos	2,9	3,2	2,3	2,2	2,4	3,1	2,9	2,7	3,1	3,9	3,2
Refino de petróleo e petroquímicos	12,6	13,4	11,7	9,3	8,9	10,9	12,9	11,9	8,9	11,0	11,4
Químicos diversos	6,8	7,8	8,7	9,3	9,8	11,0	11,6	12,0	12,8	14,8	15,1
Farmacêutica e perfumaria	8,2	9,9	8,6	8,4	9,3	9,4	10,2	10,0	10,5	15,2	13,0
Plástica	1,7	2,7	2,7	3,1	3,5	5,3	5,3	5,3	5,8	7,9	8,2
Têxtil	2,4	3,5	4,0	8,0	6,8	8,5	9,8	10,3	9,0	9,9	9,8
Artigos de Vestuário	0,6	0,9	0,9	1,4	2,1	3,8	2,6	3,1	2,9	3,3	3,8
Calçados, couros e peles	3,4	4,7	4,1	4,4	4,2	4,5	4,1	4,6	4,3	4,5	5,0
Café	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Beneficiamento de produtos vegetais	2,7	3,7	5,0	6,0	5,1	4,1	4,8	3,2	4,1	5,3	4,9
Abate animais	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
Laticínios	0,6	0,9	0,5	0,8	0,8	1,5	1,3	1,4	1,6	2,2	1,6
Açúcar	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	1,1	1,1	1,2	1,2	1,4	1,3
Óleos vegetais	0,6	1,7	2,1	1,4	2,9	2,9	2,8	3,0	2,7	1,9	2,2
Outros produtos alimentares	2,5	3,0	2,4	2,7	3	3,6	3,7	3,8	4,0	3,8	3,5
Indústrias diversas	0,8	1,0	1,0	1,2	1,3	2,3	2,0	2,1	2,2	2,6	2,4
<b>Total Indústria de transformação</b>	<b>3,9</b>	<b>4,6</b>	<b>4,5</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>5,7</b>	<b>6,1</b>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>8,0</b>	<b>7,7</b>

Fonte: Funcex.



Anexo B – Estoques de IED por Atividade Econômica, Empresas com Participação Estrangeira Total, Brasil (1995 e 2000), em US\$ mil.

<b>Atividade Econômica Principal</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>
<b>Agricultura, pecuária e extrativa mineral</b>	<b>924.989</b>	<b>2.401.079</b>
Agricultura, pecuária e serv. relacionados	207.228	288.127
Silvicultura, exploração florestal e serv. relacionados	30.485	87.768
Pesca, aqüicultura e atividades dos serv. relacionados	7.878	7.688
Extração de petróleo e serviços correlatos	72.010	1.022.483
Extração de minerais metálicos	566.706	611.194
Extração de minerais não-metálicos	40.682	383.819
<b>Indústria</b>	<b>27.907.093</b>	<b>34.725.619</b>
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	2.827.524	4.618.652
Fabricação de produtos do fumo	715.406	723.842
Fabricação de produtos têxteis	529.784	676.679
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	78.079	148.451
Prep. de couros, fab. de artefatos de couro, art. viagem, calçados	428.401	49.269
Fabricação de produtos de madeira	28.986	239.691
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	1.633.661	1.572.733
Edição, impressão e reprodução de gravações	137.970	190.935
Fab. de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis	-	688
Fabricação de produtos químicos	5.331.121	6.042.713
Fabricação de artigos de borracha e plástico	1.538.659	1.781.932
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	853.843	1.170.251
Metalurgia básica	3.004.905	2.513.348
Fab. de prod. de metal - exclusive máquinas e equipamentos	572.757	593.315
Fabricação de máquinas e equipamentos	2.345.288	3.324.355
Fab. de máquinas para escritório e equip. de informática	457.858	281.287
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1.100.582	990.290
Fab. de material eletrônico, aparelhos e equip. de comunicações	785.416	2.169.228
Fab. equip. instrumentação médico-hosp., óticos, automação e relógios	168.431	735.927
Fab. e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	4.837.696	6.351.387
Fabricação de outros equipamentos de transporte	223.002	355.803
Fabricação de móveis e indústrias diversas	294.409	182.751
Reciclagem	13.316	12.093
<b>Serviços</b>	<b>12.863.541</b>	<b>65.887.811</b>
Eletricidade, gás e água quente	289	7.116.347
Captação, tratamento e distribuição de água	1.799	145.885
Construção	202.682	415.618
Comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas	84.389	429.059
Comércio por atacado e intermediários do comércio	2.132.198	5.918.090
Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos	669.111	3.892.987
Alojamento e alimentação	364.314	316.644
Transporte terrestre	6.429	214.767
Transporte aquaviário	90.486	73.347
Transporte aéreo	24.716	9.505
Atividades anexas e auxiliares do transporte e agências de viagem	71.424	197.628
Correio e telecomunicações	398.737	18.761.545
Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada	1.638.381	10.671.262
Seguros e previdência privada	149.605	492.407
Atividades auxiliares da intermediação financeira	390.426	1.487.876
Atividades imobiliárias	1.109.244	798.002
Aluguel de veículos, máquinas e equipamentos sem condutores	363.307	84.382
Atividades de informática e conexas	115.106	2.542.911
Pesquisa e desenvolvimento	5.539	734.914
Serviços prestados principalmente às empresas	4.952.700	11.018.533
Educação	1.076	5.733
Saúde e serviços sociais	17.838	69.564
Limpeza urbana e esgoto; e atividades conexas	2.190	122.245
Atividades associativas	54.423	7.665
Atividades recreativas, culturais e desportivas	15.209	353.467
Serviços pessoais	1.923	7.427
<b>Total</b>	<b>41.695.624</b>	<b>103.014.509</b>

Fonte: BCB/Censo 2000. Nº de declarantes em 2000: 11.404, em 1995: 6.312.

Anexo C – Saldos Comerciais por Atividade Econômica, Empresas com Participação Estrangeira Total e Majoritária, Brasil (2000), em US\$ mil.

<b>Atividade Econômica Principal</b>	<b>Part. Estrang. Total</b>	<b>Part. Estrang. Majoritária</b>
<b>Agricultura, pecuária e extrativa mineral</b>	<b>1.586.038</b>	<b>180.172</b>
Agricultura, pecuária e serv. relacionados	25.625	10.816
Silvicultura, exploração florestal e serv. relacionados	10.927	10.557
Pesca, aquicultura e atividades dos serv. relacionados	12.863	9.179
Extração de petróleo e serviços correlatos	-51.312	-51.269
Extração de minerais metálicos	1.428.799	183.834
Extração de minerais não-metálicos	159.136	17.055
<b>Indústria</b>	<b>3.177.846</b>	<b>-2.041.345</b>
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	3.782.561	3.343.973
Fabricação de produtos do fumo	700.264	645.790
Fabricação de produtos têxteis	-104.511	-160.737
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	-17.330	-16.901
Prep. de couros, fab. de artefatos de couro, art. viagem, calçados	232.519	148.419
Fabricação de produtos de madeira	60.001	25.012
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	1.121.500	-95.843
Edição, impressão e reprodução de gravações	-130.382	-77.203
Fab. de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis	-4	-4
Fabricação de produtos químicos	-3.687.329	-3.601.002
Fabricação de artigos de borracha e plástico	-155.164	-82.294
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	150.117	16.480
Metalurgia básica	2.720.318	815.944
Fab. de prod. de metal - exclusive máquinas e equipamentos	6.164	20.940
Fabricação de máquinas e equipamentos	378.265	156.270
Fab. de máquinas para escritório e equip. de informática	-844.313	-812.972
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	-226.431	-206.477
Fab. de material eletrônico, aparelhos e equip. de comunicações	-1.852.366	-1.740.046
Fab. equip. instrumentação médico-hosp., óticos, automação e relógios	-166.889	-162.354
Fab. e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	67.123	-51.190
Fabricação de outros equipamentos de transporte	1.185.276	-143.216
Fabricação de móveis e indústrias diversas	-40.912	-63.303
Reciclagem	-631	-631
<b>Serviços</b>	<b>-3.067.286</b>	<b>-2.842.191</b>
Eletricidade, gás e água quente	-207.605	-183.186
Captação, tratamento e distribuição de água	-78	-78
Construção	-33.167	-26.696
Comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas	-472.933	-474.743
Comércio por atacado e intermediários do comércio	-822.877	-931.095
Comércio varejista e reparação de objetos pessoais e domésticos	-285.821	-244.840
Alojamento e alimentação	49.154	49.137
Transporte terrestre	-19.526	26
Transporte aquaviário	-145	-41
Transporte aéreo	-996	0
Atividades anexas e auxiliares do transporte e agências de viagem	-34.189	-33.473
Correio e telecomunicações	-831.693	-756.750
Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência privada	-11.333	-716
Seguros e previdência privada	0	0
Atividades auxiliares da intermediação financeira	1.422	1.703
Atividades imobiliárias	-1.466	-1.323
Aluguel de veículos, máquinas e equipamentos sem condutores	-5.962	-4.607
Atividades de informática e conexas	-323.072	-302.100
Pesquisa e desenvolvimento	0	0
Serviços prestados principalmente às empresas	73.178	81.309
Educação	264	264
Saúde e serviços sociais	-19.635	-11.103
Limpeza urbana e esgoto; e atividades conexas	-7.499	-473
Atividades associativas	-109	-109
Atividades recreativas, culturais e desportivas	-113.138	-3.237
Serviços pessoais	-60	-60
<b>Total</b>	<b>1.696.598</b>	<b>-4.703.364</b>

Fonte: BCB/Censo 2000.

Nº de declarantes Total: 11.404.

Part. Est. Maj.: 9.712.

Anexo D – Fusões e Aquisições “Transfronteira” Totais no Mundo, Posição Vendedora, 1990-2000, em US\$ bilhões e %.

Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1990-2000
Total Mundial (A)	150,6	80,7	79,3	83,1	127,1	186,6	227,0	304,8	531,6	766,0	1143,8	3680,6
Países Desenv. (B)	134,2	74,0	68,3	67,6	110,6	164,0	187,6	232,1	443,2	679,5	1.056,1	3.217,2
<i>B / A (%)</i>	89,1%	91,7%	86,2%	81,4%	87,0%	87,9%	82,6%	76,1%	83,4%	88,7%	92,3%	87,4%
Países em Desenv. (C)	16,3	6,7	10,9	15,4	16,4	22,5	39,4	72,6	87,8	84,4	87,8	460,2
<i>C / A (%)</i>	10,8%	8,3%	13,8%	18,6%	12,9%	12,1%	17,3%	23,8%	16,5%	11,0%	7,7%	12,5%
Brasil (D)	0,2	0,2	0,2	0,6	0,4	1,8	6,5	12,1	29,4	9,4	23,0	83,8
<i>D / C (%)</i>	1,2%	3,0%	1,8%	3,9%	2,4%	8,0%	16,5%	16,7%	33,5%	11,1%	26,2%	18,2%
<i>D / A (%)</i>	0,1%	0,2%	0,3%	0,7%	0,3%	1,0%	2,9%	4,0%	5,5%	1,2%	2,0%	2,3%

Fonte: WIR 2002 - World Investment Report - UNCTAD

Elaboração: SOBEET \*Europa Central e Oriental foram agregadas aos países em desenvolvimento.

Anexo E – Capital Integralizado por não Residentes (IED) Segundo País do Investidor, 1995 e 2000, em US\$ bilhões e %.

País do Investidor	1995		2.000	
	Valor	%	Valor	%
Estados Unidos	10.852.183	26%	24.500.107	24%
Espanha	251.010	1%	12.253.090	12%
Países Baixos (Holanda)	1.545.798	4%	11.055.332	11%
França	2.031.459	5%	6.930.850	7%
Cayman, Ilhas	891.678	2%	6.224.806	6%
Alemanha	5.828.042	14%	5.110.235	5%
Portugal	106.610	0%	4.512.102	4%
Diversos Estrangeiros	20.188.843	48%	32.427.987	31%
Total	41695624	1	103014509,1	1

Fonte: Bacen/Decec \*segundo localização do maior imobilizado do declarante.

Anexo F – Capital Integralizado por não Residentes (IED) Segundo Região Geográfica, 1995 e 2000, em US\$ mil e %.

REGIÃO GEOGRÁFICA <sup>1/</sup>	1995		2000	
NORTE	840.714	2,00%	1.571.463	1,50%
NORDESTE	1.618.480	3,90%	3.187.045	3,10%
CENTRO-OESTE	217.951	0,50%	1.303.687	1,30%
SUDESTE	36.682.852	88,00%	89.321.612	86,70%
SUL	2.283.847	5,50%	7.528.555	7,30%
EXTERIOR <sup>2/</sup>	51.780	0,10%	102.148	0,10%
TOTAL	41.695.624	100,00%	103.014.509	100,00%

Fonte: Bacen/Decec <sup>1/</sup>segundo localização do maior imobilizado do declarante.

<sup>2/</sup> maior parcela do imobilizado do declarante está localizada no exterior.