



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

GLOBALIZAÇÃO E INSERÇÃO EXTERNA DA ECONOMIA
BRASILEIRA: POLÍTICA ECONÔMICA, INVESTIMENTOS
DIRETOS ESTRANGEIROS E COMÉRCIO EXTERIOR,
NA DÉCADA DE 1990

Antônio Corrêa de Lacerda

Tese de Doutorado apresentada ao
Instituto de Economia da UNICAMP para
obtenção do título de Doutor em Ciências
Econômicas – área de concentração:
Política Econômica, sob a orientação do
Prof. Dr. Luciano Galvão Coutinho.

200327825

*Este exemplar corresponde ao original
da tese defendida por Antônio Corrêa de
Lacerda em 29/05/2003 e orientada pelo
Prof. Dr. Luciano Galvão Coutinho.*

CPG/29/05/2003

A handwritten signature in black ink, appearing to be "L. Galvão", written over a horizontal line.

Campinas, 2003

UNICAMP

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

UNIDADE	BC
Nº CHAMADA	L116g
V	EX
TOMBO BC	55294
PROC.	16-124103
C	<input type="checkbox"/>
D	<input checked="" type="checkbox"/>
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	2/10/8103
Nº CPD	

ii

CM00188247-1

BIBID 298921

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA

L116g Lacerda, Antônio Corrêa de.
Globalização e inserção externa da economia brasileira : política econômica, investimentos diretos estrangeiros e comércio exterior, na década de 1990 / Antonio Corrêa de Lacerda. – Campinas, SP : [s.n.], 2003.

Orientador: Luciano Galvão Coutinho.
Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

1. Globalização. 2. Brasil – Política econômica. 3. Comércio exterior. I. Coutinho, Luciano G. (Luciano Galvão) II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Agradecimentos

Este trabalho é fruto da minha experiência no programa de doutoramento da Unicamp e também de uma série de reflexões ao longo dos últimos anos. Conviver esse período na Unicamp foi muito enriquecedor.

Quero agradecer especialmente ao meu orientador Luciano Coutinho, pelo trabalho conjunto, aos professores Mariano Laplane e Fernando Sarti, pelas contribuições oferecidas com seus pertinentes comentários, quando da realização do exame de qualificação, assim como aos professores doutores Luiz Gonzaga Belluzzo, Júlio Gomes de Almeida, Otaviano Canuto, João Manoel Cardoso de Mello, José Carlos Braga, Carlos Alonso Barbosa, Cláudio Dedecca, Marcio Pochmann, Wilson Cano, Ricardo Carneiro, Cláudio Maciel, Antonio Carlos Macedo, Fernando Nogueira da Costa, Jorge Mattoso, José Ricardo Gonçalves, Plínio Sampaio Jr., Frederico Mazzuchelli e Geraldo Di Giovanni.

Ao diretor do IE Prof. Dr. Paulo Baltar, ao Coordenador do Pós-Graduação Prof. Dr. Waldir Quadros e ao Secretário Alberto e sua equipe, pela presteza e atenção.

Aos meus colegas de doutorado pela estimulante troca de idéias. À equipe do NEIT- Núcleo de Economia Industrial e Tecnologia, pelo prestativo fornecimento de dados e informações.

A realização deste trabalho contou com recursos da Bolsa de Capacitação Docente-Doutor da PUC-SP. Aos colegas professores do departamento de economia, pelo convívio diário estimulante e desafiador, especialmente a Rosa Marques, Claudemir Galvani, Paulo Sandroni, Flávio Mesquita Saraiva, Mônica Landi, Maria Angélica Borges, João Ildebrando Bocchi, José Marcio Rego, Regina Gadelha, Norma Casseb, Mário José de Lima, Jason Borba, João Pamplona, Ricardo Gaspar, Roberto Troster, Cristina Helena de Mello, Maria Cristina Amorim, José Benedito Zarzuela, Adriano Biava, Armando Barros de

Castro, Alexandre Comin, Gilval Fröhlic, Nelson Carvalheiro, Orozimbo Moraes e ao diretor da FEA, Gilberto Caetano. Do programa de pós-graduação, ao coordenador Samuel Kilzstajn, e aos professores Carlos Eduardo de Carvalho, Ladislau Dowbor, Anita Kon, Carlos Kawal e Antonio Carlos Moraes.

Inúmeras pessoas contribuíram direta e/ou indiretamente para que este trabalho fosse realizado. Ao mencionar nomes é mister que cometemos injustiças pelas inevitáveis omissões. No entanto, apesar disso, gostaria de destacar algumas.

No âmbito da Sobeet- Sociedade Brasileira de Estudos sobre Empresas Transnacionais e Globalização Econômica, um agradecimento especial ao economista Fernando Ribeiro, com quem tenho desenvolvido uma série de trabalhos conjuntos, à Marilucia Soares, sempre prestativa assistente e aos diretores e membros do seu Conselho Consultivo.

Nas entidades representativas dos economistas Cofecon – Corecons a prática política e a discussão sempre me acrescentaram novas visões. A Luiz Carlos Prado, Tânia Bacelar, Reinaldo Gonçalves, Ademar Mineiro, Luiz Antonio Elias, Gustavo Vasconcellos, José Zenóbio Vasconcellos, Antonio Carlos Barreto, Fernão Pompeo e Luiz Alberto Machado.

Ao longo da realização deste trabalho, em seminários, palestras, intercâmbio de textos e conversas informais, também tive o privilégio da interlocução com vários pesquisadores e especialistas na questão da inserção externa da economia brasileira. Quero destacar especialmente Renato Baumann, Ricardo Bielschowsky, Octávio de Barros, Maria Helena Zockun, Virene Matesco, Paulo-Egdar de Almeida Resende, João Paulo dos Reis Velloso, Antonio Dias Leite, Rubens Ricupero, Regis Bonelli, Paulo Nogueira Batista Jr., Paulo Roberto de Almeida e Mahrukh Doctor, do *Centre for Brazilian Studies*, da Universidade de Oxford, onde, a convite, apresentei um seminário sobre o tema em questão, no verão de 2002.

Um agradecimento especial ao Antonio Martins Cunha Filho, chefe-adjunto do DECEC- Departamento de Capitais Estrangeiros do Banco Central e à sua equipe, pelo fornecimento de dados e informações para este trabalho, sem o que não teria sido possível realizá-lo - e pela interessante troca de idéias em várias oportunidades.

Às pessoas que colaboraram comigo na elaboração deste trabalho, especialmente à minha assistente Amélia do Carmo Ponce, pela ajuda na digitação de textos e elaboração de gráficos e tabelas, ao economista Humberto Bocayuva, e os estagiários Larissa Koelle e Christian Hoffmann.

Como de praxe, todas as pessoas mencionadas não tem qualquer responsabilidade sobre o produto final deste trabalho cujo teor reflete exclusivamente a visão do autor.

Por último, mas não menos importante, um agradecimento às pessoas que representam a principal motivação para minhas realizações, em um sentido amplo. À Claudia, companheira, parceira e cúmplice de todas as horas, à minha mãe Carminda, à irmã Sandra, e em memória de meu pai Urbino – uma ausência sempre presente.

A todos, minha eterna gratidão e reconhecimento.

ÍNDICE

Introdução.....	1
1. Globalização: Conceituação, Características e Impactos.....	13
1.1. Globalização financeira: a nova fase da dinâmica capitalista.....	16
1.2. Interpretações sobre o fenômeno da globalização.....	21
1.3. Globalização e políticas macroeconômicas.....	25
1.4. Globalização, Estados nacionais e políticas públicas.....	27
1.5. Globalização produtiva e reestruturação das economias.....	29
2. O Fluxo Internacional de Investimentos Diretos Estrangeiros e de Comércio.....	37
2.1. O Investimento direto estrangeiro e o papel das empresas transnacionais.....	38
2.2. Os fluxos internacionais de investimentos diretos estrangeiros.....	44
2.3. Os fluxos de IDE e as economias nacionais.....	50
2.4. Os fluxos de comércio internacional.....	54
2.5. O papel das empresas transnacionais nas estratégias exportadoras dos países.....	59
3. Inserção Externa dos Países em Desenvolvimento: Investimentos Diretos Estrangeiros e Exportações.....	65
3.1. Os países em desenvolvimento e os fluxos de investimento direto estrangeiro.....	66
3.2. Investimentos diretos estrangeiros destinados à América Latina e Ásia.....	71
3.3. O desempenho exportador dos países em desenvolvimento.....	74
3.4. As estratégias dos países em desenvolvimento na atração de investimento direto estrangeiro.....	78

4. Política Econômica e Reestruturação da Economia Brasileira nos Anos 1990.....	87
4.1. Anos 1980: crise e esgotamento do modelo.....	89
4.2. Anos 1990: a transição para a “modernização conservadora”.....	92
4.3. Plano Real: a estabilização baseada na âncora cambial.....	97
4.4. Os impactos sobre o Balanço de Pagamentos e vulnerabilidade externa.....	100
4.4.1 O crescimento do passivo externo e suas implicações.....	103
4.5. Taxas de juros, nível de atividades e investimentos.....	107
5. Investimentos Diretos Estrangeiros e Exportações na Economia Brasileira.....	113
5.1. Investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira: origens e fluxo recente.....	115
5.2. A participação dos investimentos diretos estrangeiros na privatização.....	121
5.3. As evidências do Censo de Capitais Estrangeiros 2001 (ano base 2000).....	124
5.4. A participação das exportações brasileiras no mercado mundial.....	129
5.5. A participação das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro.....	132
5.5.1. Exportações das empresas transnacionais instaladas no Brasil.....	133
5.5.2. Importações das empresas transnacionais instaladas no Brasil.....	136
5.6. As mudanças decorrentes do novo regime cambial, a partir de 1999.....	140
6. O Papel dos Investimentos Diretos Estrangeiros em um Novo Modelo de Inserção Internacional e Desenvolvimento.....	147
6.1. O papel das políticas de desenvolvimento.....	148
6.1.1. A relevância das negociações internacionais.....	152

6.1.2. Os investimentos diretos brasileiros no exterior.....	157
6.1.3. As definições de padrões tecnológicos e de normalização.....	159
6.2. As potencialidades brasileiras: investimentos diretos estrangeiros e exportações.....	161
6.3. Elementos para uma estratégia em relação aos investimentos diretos estrangeiros.....	166
Conclusão.....	169
Bibliografia.....	177
Anexos	189

ÍNDICES DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela 2.1. Indicadores de investimento direto estrangeiro selecionados e produção internacional, 1982-2001.....	41
Gráfico 2.1. Fluxos internacionais anuais de investimento direto no exterior (Inflows).....	46
Gráfico 2.2. Fluxos internacionais anuais de investimento direto no exterior e fusões e aquisições “transfronteiras” 1990-2001.....	47
Tabela 2.2. Fusões e aquisições “transfronteira” totais no mundo (posição vendedora) 1990-2001.....	49
Tabela 2.3. Principais países receptores de investimento direto estrangeiro no mundo 1999-2001 fluxos anuais.....	50
Tabela 2.4. Evolução das exportações mundiais.....	58
Gráfico 2.3. <i>Market Share</i> das exportações mundiais.....	60
Tabela 2.5. O papel das filiais das ET's nas exportações de seis economias selecionadas.....	63
Gráfico 3.1. Fluxos internacionais de investimento direto estrangeiro para os países em desenvolvimento 1971-2001.....	68
Gráfico 3.2. Participação dos países em desenvolvimento e do Brasil nos fluxos mundiais de investimento direto estrangeiro 1971-2001.....	69

Quadro 3.1. Estoque de investimento direto estrangeiro absorvido pelos principais países em desenvolvimento. Posição 1999.....	70
Gráfico 3.3. Investimentos diretos absorvidos para a América Latina e Ásia emergente 1992-2002.....	71
Tabela 3.1. Fluxos internacionais de investimento direto estrangeiro na América Latina – 1990-95 e 1996-2001.....	72
Quadro 3.2. Investimento direto estrangeiro na América Latina 1986-91 e 1992-2002.....	73
Gráfico 3.4. Fluxos de investimento direto estrangeiro para a América Latina e participação relativa do Brasil 1986-1991 e 1992-2002.....	73
Tabela 3.2. Pauta de exportações dos países em desenvolvimento (% a partir de valores nominais) 1973-1999.....	74
Tabela 3.3. Estrutura do comércio internacional de manufaturas segundo regiões e sua participação no total das exportações de manufaturas e no valor adicionado às manufaturas (%) 1980-1997.....	77
Quadro 3.3. Países em desenvolvimento: incentivos para a atração de investimentos.....	80
Tabela 3.4. Incentivos para a indústria de semicondutores - países selecionados.....	83
Gráfico 4.1. Evolução da taxa de câmbio real e da taxa de câmbio efetiva real.....	100
Tabela 4.1. Estimativa do passivo externo brasileiro 1995-2002.....	104
Tabela 4.2. Balanço de pagamentos – dados anuais 1995-2002.....	105
Gráfico 4.2. Taxa Selic nominal, em % ao ano.....	108
Gráfico 4.3. Taxa acumulada em quatro trimestres do PIB a preços de mercado (%).....	109
Gráfico 5.1. Evolução dos ingressos investimento direto estrangeiro bruto no Brasil 1970-2002.....	117
Gráfico 5.2. Participação relativa do Brasil nos fluxos de investimento direto estrangeiro para os países em desenvolvimento (%) 1971-2002.....	118

Tabela 5.1.	Distribuição do faturamento segundo a propriedade do capital (%).....	120
Tabela 5.2.	Participação das privatizações no investimento direto estrangeiro no Brasil 1996 – Jan-Jul/2002.....	122
Tabela 5.3.	Participação do investidor estrangeiro nas privatizações 1991 / 2002.....	123
Tabela 5.4.	Número de empresas com participação estrangeira no capital e estoque de IDE 31.12.1995 e 31.12.2000.....	125
Tabela 5.5.	Investimento Direto Estrangeiro no Brasil por país de Origem 1995 – 2002.....	126
Tabela 5.6.	Investimentos diretos distribuição por atividades econômica de aplicação dos recursos – 1995 – 2002.....	127
Gráfico 5.3.	Participação das exportações brasileiras nas I exportações totais mundiais (%) 1950-2001.....	130
Gráfico 5.4.	Pauta de exportações brasileiras segundo fator agregado (%) 1964 -2001.....	131
Gráfico 5.5.	Participação relativa da indústria nos fluxos de Investimento direto estrangeiro (%) e taxa real de câmbio. (1999=100). 1996 – Fev/2003.....	141
Tabela 5.7.	Fluxos anuais de investimento direto estrangeiro para a indústria e % sobre o total dos ingressos de IDE no país – 2002.....	142
Anexo Estatístico – Capítulo 5.....		189
Anexo Tabela 5.1.	Exportações das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica e comércio intrafirmas 1995 e 2000 (US\$ milhões e %).....	190
Anexo Tabela 5.2.	Propensão a exportar das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital e setores de atividade econômica. 1995 e 2000 (exportações realizadas em relação à receita operacional líquida - %).....	191

Anexo Tabela 5.3.	Participação do comércio intrafirma em relação ao total das exportações realizadas pelas empresas transnacionais no Brasil, segundo setores de atividade econômica 1995 e 2000 (%).	192
Anexo Tabela 5.4	Exportações industriais brasileiras, exportações Industriais realizadas pelas empresas transnacionais e comércio intrafirma. 2000 (US\$ milhões e %).	193
Anexo Tabela 5.5	Importações das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica e comércio intra firmas. 1995 e 2000 (US\$ milhões e %).	194
Anexo Tabela 5.6.	Propensão a importar das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica. 1995 e 2000 (importações realizadas em relação à receita operacional líquida - %).	195
Anexo Tabela 5.7.	Comércio intrafirma, em relação ao total das importações realizadas pelas empresas transnacionais, segundo setores de atividade econômica 1995 e 2000 (%).	196
Anexo Tabela 5.8.	Importações industriais brasileiras, importações industriais realizadas pelas empresas transnacionais e comércio intrafirma. 2000 (US\$ milhões e %).	197
Anexo Tabela 5.9.	Fluxos de IDE para a indústria e exportações (particip. %). Períodos selecionados.	198

Resumo

A tese analisa o papel dos investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira, no contexto de globalização e da inserção externa e sua relação com o padrão de comércio exterior do País na década de 1990.

O primeiro capítulo caracteriza o fenômeno da globalização, tanto do ponto de vista financeiro quanto produtivo e os principais desafios advindos dessa nova fase da acumulação capitalista para os países em desenvolvimento, em especial quanto ao papel do Estado e das políticas públicas.

O segundo capítulo analisa os fluxos de investimento direto estrangeiro e de comércio internacional e a crescente inter-relação entre investimento e comércio, na medida em que as empresas transnacionais passam a ser fatores determinantes no padrão de comércio externo dos países.

O terceiro capítulo trata da questão da inserção externa dos países em desenvolvimento, especialmente no que se refere aos investimentos diretos estrangeiros e as exportações e de que forma se alterou o padrão de comércio exterior a partir do novo cenário.

O quarto capítulo traz uma análise da política econômica e da reestruturação produtiva da economia brasileira na década de 1990, analisando de que forma a abertura da economia e a implantação do Plano Real agravaram a vulnerabilidade da economia, com o crescimento do passivo externo e da dívida pública.

O quinto capítulo aborda especificamente a questão dos fluxos de investimento direto estrangeiro e o desempenho do comércio exterior brasileiros. Nesse sentido, são analisadas as características dos fluxos de IDE, no que se refere ao seu padrão, setores de destino, principais países investidores, assim como o papel da privatização nesse processo.

O capítulo seis discute elementos para um novo modelo de inserção externa da economia brasileira, tendo em vista a nova realidade imposta por uma economia com crescente grau de desnacionalização.

Introdução

A questão da inserção externa dos países, em um cenário internacional de grandes transformações, ganhou dimensão no debate sobre as alternativas de desenvolvimento, em especial no caso das economias em desenvolvimento.

Por outro lado, um dos fatos marcantes da década de 1990 é a percepção de que os ativos financeiros adquiriram uma expressão sem precedentes na história do capitalismo mundial. Observou-se um crescimento significativo da participação dos haveres financeiros na composição da riqueza privada.

Essa maior participação dos haveres financeiros, tanto nos ativos das famílias, quanto das empresas, fez com que a taxa de juros passasse a ser uma variável determinante nas decisões de consumo e investimento. Esse movimento caracteriza-se como o fenômeno da financeirização das economias capitalistas.

O processo de financeirização e rentismo das economias capitalistas extrapolou as fronteiras geográficas dos países, configurando-se em um fenômeno internacional, que foi ampliado pela liberalização dos mercados cambiais e a desregulamentação dos fluxos de capitais.

A nova fase de acumulação capitalista, que marca o final do século XX, tem, na globalização e seus impactos, os elementos propulsores da dinâmica. Essas características têm representado uma transformação significativa no desenvolvimento da economia mundial, com impactos nos países em desenvolvimento.

As transformações em curso têm implicado uma reestruturação nas economias. A revolução tecnológica, o crescimento dos fluxos de capitais e o processo de concentração dos grandes conglomerados industriais e de serviços têm impulsionado profundas mudanças, envolvendo a política econômica, as estratégias empresariais e os mercados.

Essas transformações não se restringiram ao âmbito financeiro. Associado a essa mudança observou-se um desenvolvimento sem precedentes do fluxo de investimentos diretos estrangeiros (IDE) e de comércio internacional, para citar dois aspectos mais evidentes. A chamada globalização da economia passou a ser determinada não apenas pelo significativo crescimento dos fluxos financeiros, mas também por um processo de reestruturação produtiva, decorrente de uma internacionalização das empresas, a ampliação do comércio internacional e do papel das inovações na geração de riqueza. A combinação desses fatores tem acirrado a competitividade nos mercados.

Para os países em desenvolvimento, esse conjunto de transformações simultâneas representa um enorme desafio. No entanto, embora possamos classificá-los em uma única categoria, na verdade uma análise mais pormenorizada dos processos de inserção externa e das estratégias de desenvolvimento nos revelará um quadro bastante dissociado, por exemplo, quando avaliamos o caso da maioria dos países latino-americanos comparativamente aos do leste-asiático.

Os primeiros tiveram uma postura passiva no processo, fragilizando as suas contas externas, ampliando a sua vulnerabilidade e limitando a capacidade de crescimento, já os segundos vêm logrando significativo êxito, baseados em um projeto próprio, que viabiliza o uso das mudanças no cenário internacional em favor do seu projeto.

O Brasil, nesse contexto, convive com grandes desafios. O primeiro foi a passagem da economia de inflação crônica para a estabilização, que foi razoavelmente sucedida com a introdução do Plano Real em 1994; o segundo, decorrente das mudanças estruturais, a partir do início da década, envolvendo a abertura comercial, a desregulamentação, a privatização e maior absorção de investimentos diretos estrangeiros.

Essas transformações têm impactado a estrutura produtiva. Particularmente nos primeiros anos que se seguiram após a introdução do real, a situação foi agravada pela combinação de taxas de juros elevadas,

sobrevalorização cambial e pela ausência de políticas de desenvolvimento, o que inibiu as condições para uma inserção mais ativa no cenário internacional.

A partir de 1999, com a mudança do regime cambial, houve uma significativa mudança no quadro das contas externas, o que propiciou uma diminuição da vulnerabilidade. No entanto, prevalece um cenário de restrição ao crescimento e instabilidade na taxa de câmbio, no nível de atividades e nas decisões de investimentos produtivos, com reflexos diretos sobre os níveis de inflação e na elevação da dívida pública.

Posto isso, a tese buscará analisar a inserção externa da economia brasileira na década de noventa, especialmente no que se refere aos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e do comércio exterior, em um contexto de globalização.

Nesse sentido, a partir da caracterização do cenário internacional que marca o último quarto do século XX, buscar-se-á avaliar a inserção internacional dos países em desenvolvimento, com ênfase na estratégia dos países latino-americanos, especialmente no que se refere ao grau de vulnerabilidade externa.

A análise da economia brasileira abrangerá principalmente o período referente à década de 1990, com ênfase na fase posterior à introdução do Plano Real, em que houve uma expressiva entrada de novas empresas transnacionais na economia brasileira, além da ampliação de atividades de várias empresas já presentes anteriormente no mercado.

Para isso, serão pormenorizados o perfil e a característica dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e comércio exterior, o que envolverá o seu detalhamento, no que se refere aos países de origem, os setores de destino, assim como o padrão de exportações e a geração de inovação e valor agregado locais.

Estes são os objetivos que nortearão a condução da pesquisa, que buscará, além de uma revisão crítica da literatura disponível, agregar novos elementos analíticos, a partir de um levantamento de dados e indicadores econômicos e comparações internacionais.

O Brasil vivenciou, nos anos noventa, profundas mudanças na sua estrutura, com a abertura comercial, a privatização e a desregulamentação. Mais tarde, o Plano Real, adotado em 1994, veio agravar a inserção passiva da economia brasileira no mercado internacional, com o efeito da valorização cambial, a ausência de condições isonômicas de competitividade sistêmica e o insucesso na capacidade de articulação de uma estratégia ativa de inserção internacional.

O período analisado é marcado por um movimento de ingresso sem precedentes de investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira, período em que o Brasil se consolidou como segundo país em desenvolvimento no *ranking* mundial dos maiores receptores de investimentos.

No entanto, se pelo lado da absorção de investimentos essa inserção foi relativamente vitoriosa, do ponto de vista do desempenho exportador, o processo não foi bem sucedido, especialmente quando analisado a partir dos parâmetros observados em outros países em desenvolvimento.

O aumento da vulnerabilidade externa e a instabilidade do nível de atividades e suas conseqüências colocam a questão externa como o grande desafio para a economia brasileira. A globalização e seus impactos tornam a questão da inserção externa fundamental para os países e o seu papel na nova divisão internacional do trabalho.

A análise dos tópicos propostos torna-se fundamental para a compreensão e avaliação dos riscos e oportunidades inerentes ao processo de reestruturação em curso na economia brasileira dos anos noventa e subsidiar a formulação de estratégias de inserção internacional e de desenvolvimento.

O Brasil, depois de ter vivenciado uma fase continuada de crescimento sem precedentes na história mundial entre a segunda metade da década de 1940 e o final dos anos setenta, enfrentou posteriormente a estagnação dos anos oitenta. Nos anos noventa, a reestruturação, decorrente do processo de abertura econômica, privatização, desregulamentação, provocou mudança

profunda no tecido produtivo, com destaque para uma maior absorção de investimentos diretos estrangeiros.

Há, portanto, um processo de reestruturação produtiva em curso na economia brasileira, basicamente decorrente da abertura comercial intensificada nos anos 90 e no maior ingresso de investimentos estrangeiros. A partir de 1994, a implantação do Plano Real provocaria a valorização do câmbio, de forma que o crescimento das importações foi significativamente superior ao crescimento da atividade econômica e das exportações.

Em 1999, a mudança na política cambial e a desvalorização do Real alteraram o quadro econômico, assim como o governo Fernando Henrique Cardoso mudou o seu discurso original. Do pressuposto original de que se deveria cuidar da estabilização e que o restante viria pelo mercado, alterou-se o discurso e foram tomadas, desde então, algumas iniciativas de políticas de competitividade, ainda que de uma forma pouco articulada com as demais medidas de política econômica.

Registrada essa mudança, o problema da vulnerabilidade externa e da ausência de um projeto de inserção externa e de desenvolvimento do país continuam presentes, especialmente no que se refere à questão dos fluxos de investimento direto estrangeiro, das exportações e da geração local de valor.

A hipótese é que, dada a inserção passiva da economia brasileira ao longo da década de 1990, que ampliou a sua vulnerabilidade externa, criou-se uma restrição externa ao crescimento econômico. A valorização cambial que prevaleceu no período de 1994 a 1998 influenciou o perfil do fluxo de investimentos diretos estrangeiros destinados à economia brasileira, dada especialmente a característica principal de predominância de destino dos investimentos diretos estrangeiros aos setores *non-tradeable*.

Seguindo uma tendência internacional, os investimentos diretos estrangeiros ingressantes foram destinados predominantemente ao atendimento do mercado interno, o que pouco contribuiu para requalificar a inserção externa

da economia brasileira no que se refere à exportação e geração de maior valor agregado local.

Acrescente-se que a ausência de um projeto de desenvolvimento para a economia brasileira e a não adoção de políticas ativas de inserção externa, envolvendo tanto um aumento da participação no comércio mundial, como uma ação de fomento à internacionalização de empresas brasileiras, além de, por exemplo projetos de geração de receita em divisas, na área turística, têm provocado o aumento da vulnerabilidade externa do País

O aumento da vulnerabilidade tornou o País excessivamente dependente dos fluxos financeiros internacionais, o que condicionou a capacidade de crescimento sustentado. Este somente será viável com uma mudança de estratégia de inserção internacional, em que a questão da absorção de investimentos diretos estrangeiros esteja associada a projetos de aumento de exportações, geração de tecnologia e valor agregado locais.

Embora a mudança de regime cambial ocorrida a partir do início de 1999 tenha representado uma significativa melhora no posicionamento das contas externas, essa mudança, por si só, se revela insuficiente para garantir uma maior autonomia das políticas econômicas doméstica, em face da prevalência da vulnerabilidade externa da economia brasileira.

Não obstante o ajuste externo, em curso especialmente a partir do ano 2001, com a inversão do saldo da balança comercial de negativo para positivo, o desafio continua a ser o de compatibilizar o ajuste externo com o crescimento econômico mais intenso e em bases sustentadas. Isso só será viável com a adoção de um novo modelo de desenvolvimento que compatibilize os ganhos de uma economia aberta, com a substituição competitiva das importações, uma maior agregação local de valor e a expansão significativa das exportações.

Para a análise do tema e de suas principais implicações, a pesquisa se norteará por uma revisão crítica da bibliografia levantada, procedendo-se da seguinte maneira: apreciação crítica da literatura geral e apreciação crítica da literatura específica sobre o objeto da tese. Entende-se por literatura geral os

suportes teórico-metodológicos sobre a questão da globalização produtiva, e das transformações oriundas de uma mudança de padrão tecnológico e de acumulação capitalista.

Por literatura específica entende-se a análise sobre o processo de reestruturação produtiva na economia brasileira e a absorção de investimentos diretos estrangeiros e o papel das empresas transnacionais na definição do padrão de comércio externo. Esta etapa centra-se, portanto, em uma análise, com foco mais temático, procurando evidenciar, inclusive, elementos de uma pesquisa cumulativa. Ou seja, de que maneira esta pesquisa se relaciona com trabalhos preexistentes e em que avança em relação aos demais.

Em uma perspectiva de análise descritivo-interpretativa, as diversas fases da pesquisa apresentarão contrapontos de interpretações dos fenômenos apontados, no sentido de oferecer maior visibilidade da complexidade do problema em questão.

A partir desse delineamento, analisar-se-á o caso específico da economia brasileira, visando, nesta etapa, a uma pesquisa mais especificamente quantitativa obtida através do uso de estatísticas e dados econômicos. Como dados subseqüentes, trabalhos já desenvolvidos sobre o tema serão considerados, para avaliar o processo e, finalmente, testar as hipóteses levantadas.

Nesse sentido, será realizado um levantamento detalhado do fluxo de investimentos diretos estrangeiros ingressantes na economia brasileira no período proposto, a partir dos dados a serem obtidos diretamente no Banco Central, assim como no que se refere ao perfil e desenvolvimento do comércio exterior.

Em seguida será analisada a característica dessa inserção externa, com o objetivo de avaliar de que forma impactam a estrutura da economia brasileira, especialmente no que se refere às contas externas e demais condicionantes macroeconômicos e verificar se correspondem, ou não, às hipóteses levantadas. A questão principal é avaliar a relação existente entre o grau de

desnacionalização da economia e o seu padrão de comércio internacional e verificar até que ponto a mudança da política cambial tem significado um fator decisivo para as decisões de localização de investimentos e aumento da vocação exportadora.

Do ponto de vista da sua organização, a tese está estruturada em seis capítulos, além dessa introdução e da conclusão. O primeiro capítulo caracteriza o fenômeno da globalização, tanto do ponto de vista financeiro quanto produtivo. Nesse ponto, são discutidas as principais divergências, no que tange a aspectos como, por exemplo, a novidade do fenômeno e, principalmente, se procura delinear os principais desafios advindos dessa nova fase da acumulação capitalista para o desenvolvimento dos países em desenvolvimento, em especial quanto ao papel do Estado e das políticas públicas.

O segundo capítulo analisa os fluxos de investimento direto estrangeiro e de comércio internacional. Um dos elementos mais evidentes dessa fase que marca as duas últimas décadas do século XX é justamente a extraordinária expansão da internacionalização. Após um enfoque analítico dos fluxos será abordada especialmente a crescente inter-relação entre investimento e comércio, na medida em que as empresas transnacionais passam a ser fatores determinantes no padrão de comércio externo dos países, pelo peso que essas empresas passaram a desempenhar nas economias e pelas relações intrafirmas.

O terceiro capítulo trata da questão da inserção externa dos países em desenvolvimento, especialmente no que se refere aos investimentos diretos estrangeiros e as exportações. Nesse ponto, é realizada uma análise comparada entre o desempenho dos países latino-americanos e asiáticos, especialmente no que se refere ao objeto da análise, ou seja, como se deu a inserção desses países relativamente aos fluxos de ingresso de investimento direto estrangeiro e o padrão de comércio exterior.

O quarto capítulo traz uma análise da reestruturação produtiva da economia brasileira na década de 1990. Após o esgotamento do modelo substitutivo de importações que havia garantido uma fase de crescimento acelerado que duraria do pós-guerra ao final da década de 1970, os anos oitenta representaram a ruptura desse processo.

Nos anos noventa, sob a égide dos pressupostos do *Consenso de Washington*, o Brasil adotou um modelo de política econômica com a característica de uma “modernização conservadora”. Abertura comercial e financeira, privatização, desregulamentação passaram a ser as novas palavras de ordem. Mais tarde, a implantação do Plano Real e a adoção da âncora cambial agravaram o rápido processo de vulnerabilização da economia brasileira, com o crescimento do passivo externo e da dívida pública. Estava assim recriada, em novas condições, a restrição externa que já inviabilizara o crescimento sustentado da economia brasileira em outras ocasiões.

O quinto capítulo aborda especificamente a questão dos fluxos de investimento direto estrangeiro e o desempenho do comércio exterior brasileiros. Os anos noventa marcaram o retorno dos ingressos de investimentos diretos estrangeiros no Brasil, impulsionados não só pelo crescimento dos fluxos no mercado internacional, mas também pela privatização e maior abertura do mercado brasileiro.

No entanto, enquanto a economia brasileira ascendia ao segundo posto entre os países em desenvolvimento maiores absorvedores de investimentos externos, as exportações brasileiras perdiam mercado, não devido às estratégias mais agressivas de outros países, mas também por conta da valorização cambial do período pós- Real, as desvantagens competitivas sistêmicas e a falta de uma estratégia ativa de inserção internacional.

Nesse sentido analisa-se a participação das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro. A questão chave é analisar, à luz das experiências abordadas anteriormente até que ponto a maior absorção de investimentos diretos estrangeiros destinados à economia brasileira alterou o padrão de

comércio externo. Nesse sentido, são analisadas as características dos fluxos de IDE, no que se refere ao seu padrão, setores de destino, principais países investidores, assim como o papel da privatização nesse processo.

O capítulo seis discute elementos para um novo modelo de inserção externa da economia brasileira baseado na nova realidade imposta por uma economia com crescente grau de desnacionalização. Assim, são discutidas algumas alternativas no sentido de motivar atividades exportadoras das empresas já instaladas no Brasil, assim como estratégias para a absorção de investimentos nos setores mais dinâmicos da economia mundial.

Nesse sentido, o papel das negociações internacionais, tanto as envolvendo a União Européia quanto as relativas à eventual formação da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas), além da pauta de discussões no âmbito da OMC (Organização Mundial do Comércio) se apresentam como cruciais. Há tanto oportunidades, quanto riscos envolvidos nas negociações internacionais, uma vez que cada vez mais importantes questões da estrutura de políticas econômicas e estratégias industriais, comerciais e tecnológicas passaram a ser definidas, não mais em território doméstico, mas em âmbito internacional.

A ampliação da pauta de discussões para temas que vão além do aspecto meramente comercial, como legislação de patentes, normalização técnica, regulação de compras governamentais e outros elementos, tornam a temática essencial na questão da inserção internacional e das políticas de desenvolvimento.

Por último, na conclusão, se procurará resgatar o cerne das discussões apresentadas, especialmente no que se refere ao padrão de inserção da economia brasileira focada nas questões relativas ao investimento direto estrangeiro e às exportações. Nesse item se procurará alinhar os resultados da análise desenvolvida ao longo dos seis capítulos, especialmente no que se refere ao papel do investimento estrangeiro e do comércio exterior, principalmente exportações, em um novo modelo de inserção internacional da

economia brasileira, no bojo de um projeto de desenvolvimento econômico e social para o País.

1. Globalização: Conceituação, Características e Impactos

“Imaginar que exista algum mecanismo de ajuste automático e funcionamento perfeito que preserve o equilíbrio, bastando para isso que confiemos nas práticas do “laissez-faire” é uma fantasia doutrinária que desconsidera as lições da experiência histórica sem apoio em uma teoria sólida”

John M. Keynes

O objetivo deste capítulo é analisar os aspectos mais relevantes das transformações ocorridas na dinâmica capitalista, especialmente das últimas duas décadas do Século XX, no que tange às decisões de investimentos e ao paradigma produtivo, tendo em vista um cenário de financeirização e de globalização. O foco será o esforço de conceituação dos fenômenos financeirização e globalização, bem como suas principais influências na dinâmica das economias.

As novas características, determinadas pelo processo de financeirização e de globalização, tornaram os mercados mais voláteis, trazendo enorme instabilidade nas decisões de consumo e investimento. A extrapolação desse processo, para além das fronteiras nacionais, faz com que o efeito contágio se amplie, de forma que crises localizadas têm cada vez maior influência no desempenho das economias nacionais.

A interconexão entre os mercados financeiro e produtivo torna a influência de crises financeiras cada vez maiores para o desenvolvimento dos países, assim como, tendo em vista a facilidade de comunicação, tendem a se espalharem mais rapidamente, transformando problemas localizados em dificuldades para outros países.

¹ Apud Eichengreen (2000: 131)

A primeira seção caracteriza a globalização financeira e seus principais aspectos, em que se procura analisar a nova fase da dinâmica capitalista marcada pelo predomínio do aspecto financeiro. Este não se restringe à atuação dos bancos, mas extrapola para toda a economia, na medida em que os processos de desregulamentação e desintermediação financeira permitiram aos grandes conglomerados industriais e comerciais operarem diretamente nos mercados, através da colocação de títulos.

A segunda seção traz uma abordagem da conceituação do fenômeno da globalização produtiva. Enquanto para alguns o que experimentamos na atual fase do capitalismo é apenas uma repetição de fenômenos já observados em períodos anteriores, em que inclusive a participação do comércio internacional e os fluxos de investimentos direto estrangeiros eram mais expressivos em termos relativos, para outros, trata-se sim de um novo fenômeno.

Segue-se uma análise da origem do termo globalização e seus impactos, além de considerações teóricas sobre o fenômeno. Basicamente, existem dois grupos distintos, os que negam que a globalização seja uma novidade e aqueles que a consideram algo inédito na história do capitalismo. Para os últimos, a combinação de processos simultâneos e a sua dinâmica, com a financeirização, as evoluções tecnológicas e a reestruturação produtiva, torna a globalização um fenômeno sem precedentes na história do capitalismo.

Neste último grupo, há ainda uma subdivisão entre aqueles autores que vêem benefícios com as transformações decorrentes, assim como aqueles que, embora não neguem que se trata de algo novo, apresentam uma visão crítica do processo.

A seção três analisa as influências da globalização para as políticas macroeconômicas. Não há dúvida de que os desafios decorrentes dessa nova fase impactam significativamente a capacidade de influência das políticas nacionais. Apesar disso, o desempenho dos países, tanto desenvolvidos quanto em desenvolvimento, têm sido bastante diferenciados, dependendo da forma como tratam a questão da globalização.

A quarta seção aborda especialmente o papel do Estado e das políticas públicas para o desenvolvimento dos países em um cenário de globalização. A questão chave é que há muita discrepância entre o discurso liberal e a prática intervencionista de muitos países. A articulação entre Estado e iniciativa privada e a utilização de modernos instrumentos de políticas de competitividade tem significado um importante diferencial para o posicionamento desses países.

A seção cinco analisa especificamente a influência da globalização e da financeirização sobre a estrutura produtiva. Trata-se, na verdade, de um conjunto de transformações que ocorrem simultaneamente, abrangendo a internacionalização, a desnacionalização e o avanço tecnológico, que implicam um novo paradigma de produção.

A reestruturação decorrente não se restringe aos países desenvolvidos, embora estes claramente sejam os comandantes do processo de globalização produtiva. Especialmente através da internacionalização, que ocorre por meio da expansão das empresas transnacionais, assim como pela influência da abertura comercial das economias, os países em desenvolvimento também são significativamente afetados.

A conclusão destaca a evolução da análise, considerando que a financeirização vai além da globalização financeira em si, em especial se vista apenas como uma das vertentes do processo. Ou seja, a financeirização passa a determinar a dinâmica da acumulação capitalista. Um segundo ponto defendido é que se trata de um equívoco, algumas abordagens de autores que pretendem subestimar o fenômeno da globalização, a partir de paralelos com outras fases do capitalismo.

Ou seja, ao mesmo tempo em que a financeirização é determinante da globalização, isso só vem a confirmar que se trata de uma nova fase – pós-industrial -, em que a acumulação se dá não apenas a partir do comércio e investimentos internacionais e direcionadas a partir das inovações tecnológicas, mas um processo em que a reprodução pura e simples da riqueza fictícia como um fim em si mesma.

1.1. Globalização financeira: a nova fase da dinâmica capitalista

Um dos fatos marcantes da década de noventa é a percepção de que os ativos financeiros adquiriram uma expressão sem precedentes na história do capitalismo mundial. Observou-se um crescimento significativo da participação dos haveres financeiros na composição da riqueza privada.

Essa maior participação dos haveres financeiros, tanto nos ativos das famílias, quanto nos das empresas, fez com que a taxa de juros passasse a ser uma variável determinante nas decisões de consumo e investimento. Esse movimento caracteriza-se como o fenômeno da financeirização das economias capitalistas.²

O processo de financeirização e rentismo das economias capitalistas extrapolou as fronteiras nacionais, configurando-se em um fenômeno internacional, magnificado pela liberalização dos mercados cambiais e desregulamentação dos fluxos de capitais.

Este processo não se restringiu aos espaços nacionais, uma vez que houve um aumento significativo da transnacionalização das aplicações financeiras, facilitadas pela liberalização dos mercados cambiais e desregulamentação dos controles sobre os fluxos de capitais. Isso implicou a expansão dos fluxos de capitais em um ritmo muito mais acelerado do que o crescimento do produto e do comércio mundiais.³

O crescimento do volume de riqueza financeira a uma taxa de 15% ao ano superou significativamente o desempenho do PIB e da acumulação dos ativos fixos, configurando um cenário de inflação de ativos e uma percepção de enriquecimento acelerado por parte dos agentes detentores desses títulos.

² Ver principalmente, Chesnais (1998), Braga (2000) e Coutinho & Belluzzo (1998)

³ O valor da massa de ativos financeiros transacionáveis nos mercados de capitais de todo o mundo cresceu de cerca de US\$ 5 trilhões no início dos anos 80 para US\$ 35 trilhões em 1995, segundo estimativas do BIS. (conf. Coutinho & Belluzzo, 1998:137)

Uma certa percepção de liquidez garantida dos títulos de posse dos agentes retroalimenta o ciclo de valorização e, em muitos casos, leva os agentes a alavancarem suas posições de compra de papéis mediante o aumento do endividamento junto ao sistema bancário.

As inovações financeiras - como os mercados de *hedge* e derivativos, por exemplo – aliadas aos recursos da telemática, que ampliaram significativamente a velocidade das transações, fazem com que esse processo de inflação de ativos se magnifique nos mercados, assim como ocorre com os riscos inerentes ao processo.

Adotando o referencial teórico pós-keynesiano⁴, as crises são decorrentes da decisão dos agentes econômicos em manter sua riqueza sob a forma líquida, ou seja, moeda - a preferência pela liquidez. Nesse contexto, o desemprego surge porque os indivíduos, em face da incerteza quanto ao futuro, preferem reter sua riqueza em forma de moeda, postergando decisões de consumo e investimentos.

Segundo Keynes, .. *“prosperidade e depressões são fenômenos peculiares a uma economia em que... a moeda não é neutra.”* (Keynes:1983:411) , já que os agentes econômicos podem optar em retê-la na forma líquida. A moeda acaba determinando a dinâmica do processo, já que representa o elo entre as transações.⁵

Nesse cenário, o papel das expectativas dos agentes torna-se um elemento crucial, tendo em vista um quadro de crescente instabilidade e incerteza. Dessa forma o “efeito riqueza” torna mais instáveis o consumo e

⁴ Em contraponto ao *mainstream*, a teoria pós-keynesiana admite que as tomadas de decisão se dão em um contexto em que: a) o futuro é incerto e impreciso; b) o desequilíbrio é uma consequência natural das economias monetárias. Dentre os pós-keynesianos, se destacam, entre outros, Dow (1985). Krugman (2001), Vercelli, (1994) e Kregel (1992).

⁵ As divergências de abordagem entre as teorias econômicas do *mainstream* e dos pós-keynesianos ressaltam os seguintes aspectos: a) a natureza das expectativas; b) o conceito de equilíbrio; c) o papel da moeda; d) a rigidez dos preços e salários. Para uma comparação da teoria pós-keynesiana e do *mainstream* ver Ferrari, F. (1999)

investimento; e a extrapolação do processo além das fronteiras nacionais aumenta o efeito contágio das crises.

A instabilidade e incerteza são inerentes ao sistema, o que agora é ampliado pela predominância das finanças, que passam a ser decisivas na dinâmica da acumulação capitalista. A hegemonia financeira é um processo que impõe sua própria dinâmica, subordinando todos os demais movimentos à sua lógica de acumulação.

A dinâmica assumida pelos fluxos financeiros mundiais pode ser explicada, em princípio, pelos desequilíbrios em transações correntes dos principais países desenvolvidos. No entanto, a desregulamentação, a securitização (desintermediação) e o desenvolvimento das inovações financeiras gerenciadas de riscos ampliaram espetacularmente as relações entre residentes e não-residentes na maioria dos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Um dos elementos que permitiram essa dinâmica foram os recursos, cada vez mais sofisticados, da telemática que encurtaram exemplarmente a distância entre os mercados local e internacional, propiciando a interconexão dos mercados financeiros e de capitais. Como consequência, os mercados de câmbio e monetários estão totalmente globalizados, os mercados de títulos parcialmente globalizados e os mercados de capitais encontram-se em processo de crescente internacionalização.

Esse processo de globalização financeira leva a duas consequências principais. A primeira decorre do fato de que a vigência de uma conta de capital dinâmica transforma-se em fator de gestão de desequilíbrios em transações correntes. A segunda implicação é a observada sintonia entre a globalização financeira e o fluxo de investimento direto produtivo, fenômeno mais claramente observado a partir dos anos 1980.

O fenômeno da globalização financeira está diretamente associado, do ponto de vista internacional, à maior mobilidade dos capitais. E, do ponto de vista doméstico, ao processo de liberalização financeira das últimas décadas.

Tendo em vista a hegemonia das finanças nessa nova fase do capitalismo, a globalização produtiva, entendida como as inovações no campo tecnológico, assim como a expansão do comércio exterior e dos fluxos de investimento direto estrangeiros, torna-se subordinada à globalização financeira, na medida em que os limites para a globalização produtiva é determinado por esta última.

Há alguns aspectos fundamentais na análise da globalização financeira que dizem respeito não só ao seu aspecto crucial, que é a mobilidade dos capitais⁶, mas também quanto ao regime cambial predominante, a hierarquia entre as moedas e as diferentes modalidades de fluxos de capitais (Carneiro, 1999).

Da mesma forma, é preciso verificar o papel desempenhado pelos diferentes agentes do processo, a saber, os investidores institucionais que exercem crucial interferência nos fluxos de capitais de portfólio, as empresas, que determinam os fluxos de investimentos diretos estrangeiros e os bancos, no que se refere aos fluxos de crédito de curto prazo.

Eichengreen (2000) destaca que a mobilidade dos capitais é cíclica, apresentando alternâncias ao longo da história econômica. De acordo com as circunstâncias específicas de cada época, há momentos de maior ou menor limitação dos fluxos de capitais na economia internacional.

A mudança de posição das principais potências no Sistema Financeiro Internacional, no final dos anos setenta, foi crucial para o rompimento da ordem estabelecida em *Bretton Woods* e importante fator de incremento da globalização financeira.

À Inglaterra só foi possível manter relativo grau de importância no cenário internacional por meio do fortalecimento de uma praça financeira *off-shore*. Quanto ao Japão, a este também interessava a liberalização dos fluxos de

⁶ No que tange à análise da mobilidade dos fluxos de capitais, vale adotar a premissa de Helleiner (1994), para quem essa mobilidade não é uma decorrência natural do desenvolvimento ou das inovações tecnológicas, mas sim a partir de escolhas, ou seja, de iniciativas dos Estados, assim como os interesses de grupos econômicos a quem a mobilidade se mostra altamente lucrativa.

capitais, uma vez que já contava com elevados superávits na conta de transações correntes do seu Balanço de Pagamentos.

Nesse sentido, a política externa norte-americana de então, diante da perda de liderança nas esferas tecnológica e comercial, centra esforços no sentido de impor sua supremacia financeira.

Pode-se inclusive inferir, a partir deste fato, que a globalização financeira dos anos 1980 tornou-se uma pré-condição para que tivesse ocorrido uma explosão dos investimentos diretos produtivos consentâneos à mudança de paradigma tecnológico no período.

Essa disponibilidade maior de recursos, dada a mobilidade crescente do fluxo internacional de capitais, inclusive sob novas formas de engenharia financeira, é que teria propiciado o processo de reestruturação industrial e tecnológica observado nos anos oitenta.

A partir daí, a progressiva ruptura do marco institucional que viabilizara a expansão da atividade industrial do pós-guerra até então, também foi importante fator de influência no desempenho industrial a partir do final da década de 1980.

Destaque-se, nesse sentido, a crise do sistema monetário e financeiro internacional, derivada da ruptura do padrão monetário em 1971. Adicionalmente, a progressiva adoção de medidas protecionistas, por parte não só dos países em desenvolvimento, mas também dos desenvolvidos, foi um fator adicional a ser considerado na transformação ocorrida.

Nesse sentido, Kregel reconhece como inegável que as transformações na produção advindas da revolução da informática e das telecomunicações em muito foram determinantes para a crescente flexibilização da produção. No entanto, ressalta que a crescente variabilidade nos custos e preços internacionais, derivada das taxas de câmbio de juros flexíveis, é que tem sido *“a força propulsora por trás das inovações financeiras que dominam atualmente o processo de globalização.”* (Kregel, 1996:33)

O crescente processo de fusões e aquisições em escala mundial, que tem se caracterizado num dos pontos centrais da globalização, por outro lado,

denota para alguns autores a evidência da crise de acumulação no setor industrial. Para Arrighi (1996) essa crise de acumulação é o principal motivador da reestruturação do setor, assim como a realocação de recursos para as aplicações financeiras.

A questão é que, como se verá adiante, a própria dinâmica do processo promove a centralização dos capitais, não só pelos fatores já apontados, mas porque a competitividade em escala global ganha outra dimensão, a qual, principalmente nos nichos de mercado mais intensivos em tecnologia, a pressão por constantes inovações acaba fomentando essa centralização.

1.2. Interpretações sobre o fenômeno da globalização

O termo “global” é originário das grandes escolas norte-americanas de administração de empresas nos anos oitenta e foi popularizado através dos livros e artigos de consultores de estratégia e marketing. Em princípio difundido na mídia, rapidamente foi absorvido pelos adeptos do discurso neoliberal, então dominante.⁷ Mas esse é um termo cujo uso é, de certa forma recente, na medida em que não consta há muito tempo do vocabulário dos estudiosos da área.⁸

Há muita polêmica sobre o que é globalização.⁹ Mas pode-se resumir seu conceito como a significativa expansão do comércio internacional e dos fluxos de capitais, tudo isso concomitante ao excepcional avanço tecnológico, especialmente o advento da telemática (combinação das telecomunicações com

⁷ Chesnais (1996:32) .

⁸ Conforme destaca João Furtado, “uma consulta aos títulos dos periódicos indexados pela *Literatura Econômica (EconLit)* mostra uma progressão notável do uso do termo, mas apenas no período mais recente. Entre 1980 e 1984, o termo *globalização* (em inglês) não constou do título de nenhuma das publicações indexadas pelo *EconLit*. Nos cinco anos seguintes ele apareceu 27 vezes, subindo para 129 vezes entre 1990 e 1994 e para 442 vezes entre 1995 e 1999” (Furtado, 2000: 35).

⁹ Chesnais (prefere o termo mundialização, por entender que corresponde com maior exatidão à essência da expressão inglesa *globalização*, que, nas suas palavras, “traduz a capacidade estratégica de todo grande grupo oligopolista, voltado para a produção manufatureira ou para as principais atividades de serviços, de adotar, por conta própria, um enfoque e conduta ‘globais’”. (Chesnais, 1996:17)

a informática) ocorrido com maior intensidade a partir de meados dos anos oitenta, vem sendo genericamente definido como globalização.

Apesar das divergências de interpretação, observa-se um relativo consenso quanto ao fato de que representa um fenômeno que impõe enormes desafios, redefinindo o papel do Estado, com a emergência das empresas multinacionais (ou transnacionais) que passam a ser os agentes mais influentes do processo.

Os processos de globalização (estratégias das empresas transnacionais) e de regionalização (formação de blocos econômicos) significam um desafio duplo para os países em desenvolvimento, uma vez que os dois fenômenos conjugados também podem significar para alguns a “exclusão involuntária”.

Enquanto a globalização é impulsionada por iniciativas microeconômicas, a regionalização é um processo político, não sendo estes dois fenômenos necessariamente antagônicos. Especialmente quando a regionalização ajuda a fomentar as forças competitivas, os dois processos podem interagir e fortalecer as estratégias locais.¹⁰

Embora o esboço do que seria uma economia e sociedade global apareça de forma explícita e/ou implícita em todos estes autores, uma análise da bibliografia sobre o assunto mostra que um mesmo fenômeno foi muitas vezes definido de forma diferente.¹¹ (Ianni, 1996).

Apesar das evidências no que se refere à nova fase da acumulação capitalista predominante a partir das últimas duas décadas do século vinte, há quem questione as evidências de que estaria havendo uma globalização da economia, uma vez que se observa uma crescente concentração nas decisões e nas desigualdades entre os países.¹²

¹⁰ Conf. Oman (1994:15)

¹¹ Nesse sentido, chama a atenção, nesses textos, não só a profusão de definições, quanto as metáforas utilizadas para descrever as transformações do final do século XX: “primeira revolução mundial” (Alexander King), “terceira onda” (Alvin Toffler), “sociedade informática” (Adam Smith), “aldeia global” (McLuhan).

¹² Essa tese encontra entre seus principais defensores Hirst & Thompson (1998: 15), e Batista Jr. (1997) que questionam a definição e amplitude da globalização, apontando basicamente que há precedentes ao grau de internacionalização da atual fase da economia mundial, uma vez que, em números relativos, a

Também se observa que o fenômeno da globalização tem sido objeto de várias discussões, especialmente no que se refere à efetiva novidade¹³ do fenômeno. A reflexão sobre os problemas advindos dessa fase do capitalismo globalizado, que tem trazido uma série de situações novas.

De fato, a globalização da economia, abrangendo a internacionalização da produção, o incremento do comércio e a absorção de tecnologia, é um processo que tem gerado discussões no âmbito acadêmico e empresarial, além de implicar novos desafios para os Estados Nacionais, as empresas e os profissionais envolvidos.

As ressalvas apontadas são válidas no sentido de relativizar os efeitos da globalização assim como alguns dos mitos nela presentes. No entanto, certamente trata-se de um exagero o argumento de que nada mudou nas relações econômicas internacionais. Isso subestima o fenômeno e restringe a sua análise.

Além disso, o fato de a parcela proporcional de volumes de comércio e investimentos em relação ao produto dos países ser hoje inferior ao observado no início do século XVIII, não anula o fato de que este volume absoluto é infinitamente superior e representa uma profunda transformação na economia internacional (Lacerda, 1998). Adicionalmente, há um aspecto determinante que não só o volume absoluto das transações comerciais, financeiras e os investimentos se alteraram, mas a forma como se organizam internacionalmente.¹⁴

De qualquer maneira, a observação quanto às diferenças entre o discurso e a prática dos países desenvolvidos no que se refere à globalização são pertinentes. Estes países, embora adotem um discurso liberalizante, praticam

economia mundial é nos dias de hoje menos aberta e integrada do que no período de 1870 a 1914; e ao fato de que grande parte dos investimentos e transações comerciais e financeiras ainda se concentrem nos países desenvolvidos.

¹³ A análise da globalização, especialmente no que se refere aos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e quanto à inserção externa brasileira tem gerado uma série de estudos, como, por exemplo: Santos, 1994; Gonçalves, 1994 e 1999; Baumann (1995); Fiori, 1998; Tavares e Melin, 1998; Lacerda, 1998 e 2000; Laplane & Sarti, 1999; Zockun, 1999.

uma política protecionista em vários mercados. A maior contradição quanto a isso é que, afora a proteção à indústria ou agricultura, há fortes restrições para o acesso ao mercado de trabalho, altamente regulamentado. Ou seja, nesse sentido parece que a globalização mesmo vale somente para o acesso ao mercado dos outros.

Outra questão presente na discussão sobre a globalização é que, ao contrário do que geralmente se afirma, as taxas de crescimento das economias tanto de países desenvolvidos quanto em desenvolvimento são bastante diferenciadas. A década de noventa representou uma extraordinária fase de crescimento da economia norte-americana em detrimento da Europa, que cresceu bem menos e do Japão que viveu uma década de estagnação e recessão. Assim, as assimetrias da globalização também se manifestaram entre os países desenvolvidos.

No que se refere aos países em desenvolvimento, enquanto a maioria dos latino-americanos enfrentavam os resquícios e conseqüências da década perdida de oitenta e da adesão quase que unânime às políticas neoliberais, por outro lado países asiáticos, como Índia, China e Coréia do Sul, por exemplo, experimentaram uma fase de crescimento continuado. Esse desempenho dos países asiáticos está diretamente associado à sua forma de inserção internacional e a uma menor submissão aos ditames da globalização.

Por preservarem suas peculiaridades, estes países, ao contrário do que ocorrera na América Latina, não abriram mão de uma forte participação do Estado e na articulação de políticas econômicas que levassem em conta, como prioridade, os seus projetos nacionais¹⁵.

O movimento de internacionalização, impulsionado pela crescente desregulamentação das economias, pela sofisticação dos mercados financeiros

¹⁴ Esse ponto será analisado no próximo capítulo desta tese, na abordagem das características dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e das exportações.

¹⁵ Essas diferenças, entre a postura dos países em desenvolvimento latino-americanos e asiáticos diante da globalização, são algo que exige mais do que uma análise exclusivamente dos aspectos econômicos. É preciso considerar também as outras dimensões, destacadamente a política e a cultural. Apesar disso, a

e pelos novos recursos da telemática, criou o fator da intangibilidade da riqueza, fazendo com que os instrumentos tradicionais da política econômica se tornassem insuficientes para influenciar, significativamente, a dinâmica do processo.

1.3. Globalização e políticas macroeconômicas

Há um certo consenso de que a globalização limita o espaço das políticas econômicas, na medida em que os Estados nacionais perdem sua força. Isso se dá tanto pela questão da financeirização, com a crescente volatilidade, que afeta os mercados locais, quanto pela emergência da figura da empresa transnacional, que transforma a estrutura produtiva e os centros de decisão.

A formação de blocos econômicos representam, nesse sentido, entre outros aspectos, a tentativa de substituir, mesmo que parcialmente, os antigos papéis desempenhados pelos Estados nacionais. Se a globalização é impulsionada pelas decisões microeconômicas das estratégias de expansão das empresas, a regionalização se dá mais num campo geopolítico-econômico, a partir de negociações entre os Estados nacionais.

Apesar da diminuição de poder dos Estados nacionais, no entanto, é certamente um equívoco atribuir os problemas locais unicamente aos efeitos da globalização. *“Portanto, embora haja poucas dúvidas de que a maior participação de uma economia no mercado globalizado reduza drasticamente a autonomia de suas políticas, a perda da soberania não se deve inteiramente ao impacto da globalização em si”.* (Kregel, 1996: 43).

Na verdade, a autonomia das políticas econômicas dos países fica limitada quando estes fazem uso de uma política de estabilização excessivamente

restrição à questão das políticas econômicas praticadas por si só já denota uma diversidade crucial para explicar as diferenças no que se refere ao crescimento econômico, por exemplo.

baseada na liberalização do mercado e da fixação de metas monetárias, que causam impactos importantes, tanto na política monetária quanto nos juros.

Observa-se que um dos fatores de instabilidade está ligado ao fato que a partir da década de oitenta houve uma integração global mais rápida e intensa dos mercados financeiros do que os mercados de bens.

Esse predomínio das finanças sobre o setor de comércio e produção é uma clara indicação de que é preciso criar um novo arcabouço teórico que abranja todas essas questões. Da mesma forma é preciso instituir outras instâncias multilaterais de discussão.

Uma reflexão mais ampla dos aspectos das finanças globais só se deu nos últimos anos. O desafio é levar em conta uma ampla agenda que contemple as divergências decorrentes da globalização financeira e de empresas; negociações entre empresas globais e governos locais; entre governos nacionais e entre mercados financeiros e governos.

A intensificação da integração entre os mercados financeiros e de produtos implica fortes alterações na autonomia das políticas econômicas nacionais, assim como sobre os seus efeitos, tanto domésticos quanto globais. O resultado é um duplo desafio. Ao mesmo tempo em que a integração diminuiu a autonomia das políticas econômicas locais, aumentava a influência dos fatores externos, trazendo maior volatilidade nos mercados.

Essa influência das políticas econômicas locais para os demais países não se restringe aos países desenvolvidos, o que não é, em si, um efeito novo.

A globalização também passou a implicar maior influência das decisões das políticas econômicas domésticas sobre as economias nacionais também no caso dos países em desenvolvimento.¹⁶

A ampliação da integração financeira implicou o aumento da interdependência e do risco de incompatibilidade entre as políticas adotadas

¹⁶ Kregel (1996:44) lembra que assim como o aumento das taxas de juros nos Estados Unidos, no início de 1994, ocasionou um colapso mundial nos preços de títulos, causando perdas que excederam a quebra da bolsa de 1987, também a desvalorização da moeda mexicana mais tarde, no mesmo ano, teve impacto sobre todos os mercados de ações nos países emergentes.

pelos diversos países. A consequência imediata é que a competitividade internacional atualmente pode estar muito mais relacionada a assimetrias entre políticas monetárias e cambiais dos países do que o potencial da sua economia.¹⁷

1.4. Globalização, Estados nacionais e políticas públicas

Apesar da maior relevância das empresas no cenário da globalização, os Estados nacionais ainda representam um papel extremamente importante no posicionamento dos países. A experiência histórica recente mostra que, em cada país, a adaptação à reestruturação industrial e tecnológica deu-se em função das especificidades locais e às limitações macroeconômicas.

Adicionalmente, fatores de ordem política, como o grau de intervenção do Estado, também foram relevantes. Os casos de sucesso estiveram associados, na maioria das situações, à capacidade de articulação entre as condições microeconômicas de organização industrial e às políticas do Estado.

Os novos padrões de estruturas produtivo-organizacionais redefiniram a noção de competitividade internacional, com ênfase na capacidade industrial de inovar e aperfeiçoar. A crescente importância da capacitação tecnológica e inovacional, enquanto fator-chave de competitividade, tem motivado a implementação de políticas públicas ativas de fomento, subsídio e proteção às atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D).

A promoção de associações de atividades de âmbito institucional, público e privado tem consolidado os “sistemas nacionais de inovação”. Assim, a capacidade competitiva dos países depende, em escala crescente, de um conjunto de fatores que tendem a privilegiar investimentos de longo prazo e nem sempre tangíveis e mensuráveis, nos quais a articulação entre os elementos

¹⁷ O efeito de uma desvalorização da moeda pode ser maior que o impacto de uma elevação de tarifas sobre importações e/ou subsídios às importações. O mesmo se aplica a elevações das taxas de juros domésticas, por exemplo.

determinantes - políticas públicas/ capacidade empresarial - torna-se imprescindível.

Essas transformações em curso representam novos desafios, tanto do ponto de vista macro, quanto microeconômico. Do ponto de vista macroeconômico, embora impliquem uma diminuição da autonomia dos Estados Nacionais no delineamento da política econômica, por outro lado, exigem o fortalecimento do aspecto regulatório, no que se refere ao comércio, aos investimentos e à propriedade intelectual.

Também parece um fato inquestionável que a maioria dos países bem-sucedidos no desenvolvimento não tem aberto mão de formular e implementar um conjunto de políticas públicas, a despeito da dificuldade em fazê-lo.¹⁸

Há uma evidente dicotomia entre a pretensa necessidade de retração do Estado como ativador de políticas econômicas e a tendência liberalizante das economias. Como destacam Erber & Cassiolato (1997:44) a freqüentemente citada necessidade de retração do Estado no domínio industrial não reflete contrapartida nas práticas das políticas adotadas na prática dos países mais avançados.

Em praticamente todos os países membros da OCDE, os governos têm considerado imperativo contrabalançar o grau elevado de abertura ao exterior - redução de barreiras tarifárias - com a articulação de uma gama de instrumentos, com o objetivo de melhorar a competitividade de suas empresas, tanto no que se refere ao fomento às exportações, quanto à proteção ao mercado interno.

Essas novas políticas de competitividade incluem alguns dos instrumentos da política industrial, acrescidos de um número maior de novos e complexos mecanismos, como incentivos à pesquisa e desenvolvimento e exportações,

¹⁸ Esse ponto será retomado nos capítulos posteriores.

desenvolvimento de competências específicas, principalmente nas áreas de alta tecnologia.

Da mesma forma, essas políticas estão associadas aos instrumentos de política comercial, para proteger alguns mercados estratégicos, em alguns casos, e facilitar as importações de componentes e partes, em outros.

Assim, em todos os casos há uma presença ativa do Estado, na implantação de instrumentos e na articulação com o setor privado. Todas essas ações estão vinculadas a objetivos previamente definidos para viabilizar a capacitação em algumas áreas.

1.5. Globalização produtiva e reestruturação das economias

O movimento de internacionalização, impulsionado pela crescente desregulamentação das economias, a sofisticação dos mercados financeiros e os novos recursos das telecomunicações e da informática, ampliou a intangibilidade da riqueza. A reestruturação produtiva decorrente implica profundas transformações, tanto nos países em desenvolvimento, quanto nos desenvolvidos.

Há uma reestruturação na indústria, com a crescente participação dos investimentos diretos estrangeiros, motivados em grande parte pelas fusões e aquisições, a privatização, assim como o aumento do coeficiente de comércio externo no produto. Por sua vez, o setor de serviços ganha nova dimensão, tanto pelo peso crescente no produto dos países, quanto pelo seu papel nas novas formas de geração de riqueza.

O processo de internacionalização da produção, que avançou substancialmente a partir dos anos oitenta, tem provocado transformações nos planos tecnológico, organizacional e financeiro e vem intensificando a concorrência em escala mundial.

Uma das faces dessa transformação é o processo de fusões e aquisições de empresas, que ocorre em escala internacional e tem crescido muito nos

últimos anos. Pressionadas pelas mudanças no mercado e por margens de rentabilidade cada vez menores, as empresas vêm, no processo de reestruturação, tanto de desinvestimento com a venda de parte ou totalidade da empresa, assim como a realização de novos investimentos através de aquisições, uma oportunidade para redimensionarem seu negócio e o posicionamento estratégico no mercado.

A nova “economia da informação” é fortemente dependente de aplicações de ciência e tecnologia e informações, que se tornam fatores mais importantes para a sua dinâmica do que no processo de acumulação tradicional. A competitividade, em âmbito micro e macroeconômico, passa a ser dada, cada vez mais, pelo domínio destes novos fatores.

A atividade econômica se baseia de forma crescente no processamento da enorme quantidade de informações, assim como a rentabilidade e o dinamismo dos sistemas industriais avançados estão cada vez mais atrelados à diversificação e ao grau de integração do complexo eletrônico dentro da estrutura industrial.

Essa crescente aproximação da base técnica da produção de bens de capital à base microeletrônica do complexo eletrônico tende a agregá-los, em um único “complexo eletro-mecatrônico”.

Nessa nova fase da acumulação capitalista, ocorre a multiplicação das empresas globais que definem suas estratégias de investimentos, administração da produção, aspectos logísticos, não mais a partir de fronteiras nacionais, mas com base em análise da competitividade das várias filiais, espalhadas pelos países onde atuam. Esse processo tende a levar a uma concentração da concorrência internacional em um número cada vez menor de “empresas globais”.

No entanto, algo a se observar nesse processo de aumento da competição global é que ele não está restrito às grandes corporações multinacionais. Também as pequenas e médias empresas sofrem grande influência desse

processo, na medida em que se relacionam com as grandes firmas, seja como seus clientes, fornecedores e/ou parceiros.

Outra consequência do processo de globalização ocorre no âmbito dos processos de produção. Os impactos da nova onda tecnológica, com a difusão cada vez mais intensificada dos mecanismos digitalizados, representam uma evolução em relação à automação repetitiva e não programável. Essa nova onda é capaz de programar o processo de automação, de forma a otimizar os fluxos de produção, tornando-os mais flexíveis.

A aplicação da tecnologia da informação, mediante a utilização dos circuitos integrados, veio permitir a difusão de tecnologias, máquinas-ferramenta de controle numérico por computador, robôs industriais, sistemas de transferência automatizados e informatização do monitoramento da produção e do controle de qualidade.

A consequência das novas tecnologias é a ocorrência de um maior nível de automação e integração entre as atividades de concepção, produção, gerenciamento e comercialização de produtos e serviços.

Essas mudanças tecnológicas vêm acompanhadas de inovações organizacionais importantes. O investimento em tecnologia, na forma de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) ou de ativos fixos, tais como computadores ou equipamentos computadorizados, se faz acompanhar das mudanças organizacionais.

Existem três formas conhecidas de internacionalização da produção: exportação, investimento direto e licenciamento de tecnologia (Michalet, 1983:20). Não há uma teoria geral *“definida como um conjunto de conhecimentos sistematizados que se propõe a explicar um dado domínio de fenômenos”*, na definição de Gonçalves (1994:107):

Para superar essa dificuldade, propõe-se agregar elementos de macroeconomia com outros de microeconomia, beneficiando-se das contribuições teóricas emanadas do enfoque da organização industrial. A

conjugação destes fatores não afetou uniformemente todos os países desenvolvidos.

O que determinou a intensidade dos efeitos sobre a atividade industrial de cada país foram aspectos estruturais – o estágio de maturidade e complexidade alcançado pela indústria e o grau de inserção internacional – além da capacidade das empresas e dos governos de cada país de implementar estratégias de forma a aproveitar as oportunidades decorrentes deste novo cenário.

Outro aspecto a ser observado nesse processo é a formação de alianças estratégicas entre duas ou mais empresas, em muitos casos concorrentes entre si, na busca de viabilização econômica dos crescentes custos de P&D. Essas coalizões oligopolistas têm caráter pragmático e temporário e visam a um objetivo específico, geralmente ligado à busca de pioneirismo no avanço inovador e imposição de padrões de tecnologia que se tornam dominantes em suas áreas.

A partir do novo paradigma, a incorporação industrial dos avanços da informática e da microeletrônica ocorreu rapidamente, na medida em que progride sua interdependência com as atividades da mecânica.

Conforme Miranda (1989:70), no final da década de 1970, os avanços significativos na área de microeletrônica e de sistemas computadorizados de controle viabilizaram a articulação das máquinas-ferramentas e operatrizes como um conjunto de equipamentos flexíveis para toda a indústria, o que tornaria possível a diminuição do tempo de imobilização de capital no processo, assim como torná-lo contínuo.

A difusão acelerou-se no conjunto de setores de máquinas e equipamentos industriais de automação programada com base eletrônica e deslocou a automação baseada na eletromecânica, que era característica dos processos industriais compatíveis com o paradigma tecnológico e padrão de acumulação até então vigentes.

Os países desenvolvidos incrementaram sua participação nas exportações, basicamente em função do desequilíbrio comercial dos EUA. Os países em desenvolvimento, por sua vez, aumentaram a sua participação nas exportações mundiais de manufaturados

O impacto das tecnologias de informação sobre as formas de organização da produção implicaram mudanças significativas no âmbito microeconômico. O novo paradigma organizacional da produção tornou a capacidade de produzir, aperfeiçoar e inovar o principal ativo estratégico das empresas.

Outro efeito foi a aceleração da cooperação entre empresas, em especial nas iniciativas no campo da pesquisa e do desenvolvimento de novos processos, produtos e serviços. Isso, que em princípio parece uma grande contradição em relação ao aumento da competitividade, tornou-se quase que uma necessidade, dado o fato que os custos de pesquisa e desenvolvimento tornaram-se cada vez mais elevados. Os acordos de cooperação entre empresas, muitas vezes concorrentes entre si, tornaram possível viabilizar os investimentos em inovação.

São marcantes as diferenças entre o novo padrão e aquelas presentes no fordismo, especialmente por meio da formação de redes telinformatizadas. Essas transformações permitem a interação das estruturas dos centros de serviços globais e formas de descentralização, abrangendo unidades fabris, de pesquisa, *marketing* e vendas e a cadeia de fornecedores integrados (Coutinho, 1992: 69-70).

No bojo das grandes transformações, a essas vantagens da verticalização oligopólica, somam-se elementos de microeconomia. Estruturas horizontalizadas utilizam a comunicação sistemática e integrada entre pesquisa e desenvolvimento, desenho, engenharia, produção, suprimentos e *marketing*. Observa-se então um avanço no processo de descentralização das decisões de produção, acompanhada da articulação de uma gerência *on-line* dos processos e por novas formas de relações com os trabalhadores.

O novo padrão organizacional permitiu a viabilização da integração dos processos de pesquisa com todas as demais fases de produção e distribuição. Ocorre um acirramento da diminuição do ciclo tecnológico de vida dos produtos e dos processos, impulsionado pela busca da lucratividade na inovação. As empresas ampliam seu interesse no mercado internacional buscando o aumento da escala de produção.

Outro aspecto importante na divisão internacional do trabalho é que as grandes empresas transnacionais, notadamente a indústria de computadores, terceirizaram sua produção para além das fronteiras dos Estados Nacionais, tendendo a concentrar na sua matriz as atividades mais nobres como de pesquisa e desenvolvimento, *design*, *marketing* e publicidade. A atividade produtiva é internacionalizada com base em vantagens de localização.

Chesnais (1996:60) destaca que uma das mais claras manifestações do lugar ocupado pelo investimento direto estrangeiro no movimento de mundialização decorre do seu papel preponderante na internacionalização dos serviços. Estes, que representavam apenas cerca de 25% do total dos investimentos diretos estrangeiros realizados no início dos anos 70, já chegavam a perto de 50% no fim dos anos 80. Assim, o processo de internacionalização dos serviços se deu muito mais através dos investimentos diretos estrangeiros do que pelas exportações.

Na medida em que as inovações são o elemento central da dinâmica, isso representa em tese uma limitação para a integração dos países em desenvolvimento, já que geração de inovação tende a centralizar-se nos países desenvolvidos, com destacada liderança dos EUA. Aliás, ressalte-se que as inovações, assim como o papel do dólar americano como padrão de referência mundial e a estratégia política militar norte-americana, têm sido a base da sua supremacia readquirida nas últimas décadas do século XX.

Assim, embora haja muita discussão e divergência no tocante ao fenômeno da globalização, especialmente quanto à "novidade" do fenômeno, ou ainda,

quanto à ampliação de oportunidades para os países, é possível elencar algumas observações relevantes.

O processo de financeirização é o fator principal da dinâmica capitalista em curso na economia mundial. Nesse sentido, ela não se contrapõe à globalização produtiva. Pelo contrário, na medida em que ocorre uma interligação crescente entre as estratégias dos grandes conglomerados industriais, que não mais restringem sua atuação aos ramos industrial ou financeiro, mas correlacionam essas atividades, ela - a financeirização - dá as cartas da globalização.

Nesse sentido, fica claro que, ao contrário do que sugerem alguns autores, negar a existência da globalização é um duplo erro. Primeiro porque ao fazerem unicamente a comparação de valores relativos de comércio e investimento ao longo do tempo, desconsideram os volumes absolutos sem precedentes desses indicadores ao longo da década de noventa, associados às inovações tecnológicas, como a telemática, que alteram significativamente a velocidade das transações; e, segundo, porque não relevam a vertente da financeirização como fio condutor desse novo processo.

A verificação dos dados sobre o investimento direto estrangeiro mundial parece corroborar a tese de que, mesmo em se tratando de uma das vertentes da globalização, dadas as características atuais, o fluxo produtivo de investimentos estrangeiros é condicionado pela financeirização, fator determinante do processo, na medida em que comanda as decisões de investimento.

Quanto aos efeitos da globalização, se por um lado os dados denotam um fenômeno novo, isso, por si só, não significa necessária e automaticamente uma ampliação de oportunidades e maior igualdade. Na verdade, o próprio fenômeno da globalização implica um acirramento da desigualdade, na medida em que acentua os diferenciais de desenvolvimento, dado o novo padrão tecnológico e de acumulação capitalista.

O sucesso ou insucesso frente à globalização depende não só da adequada interpretação e entendimento do fenômeno em si, mas também e principalmente da forma como os países se inserem na globalização. Ou seja, é preciso entender a capacidade de articulação e implementação de políticas econômicas que levem em conta os desafios e condicionantes presentes no novo paradigma.

No âmbito internacional cresce a percepção de que o arcabouço da ordem econômica mundial, definido a partir da Conferência de *Bretton Woods*, se mostra insuficiente e inadequado para fazer frente aos novos riscos e desafios impostos pela globalização. Constata-se um intenso debate no que se refere à necessidade de uma “nova arquitetura financeira internacional”, por enquanto mais uma combinação de palavras e intenções do que medidas e ações concretas nesse sentido.¹⁹

Enquanto isso, tem prevalecido as ações isoladas de alguns países, no sentido de obterem um maior grau de autonomia diante da crescente instabilidade, seja através de mecanismos temporários de controles de capitais e/ou uma estratégia deliberada de ampliação de reservas cambiais.²⁰

A posição dos países, diante de um cenário de instabilidade financeira e de atuação das empresas transnacionais será tratada no capítulo a seguir, que analisa os impactos dessas transformações especialmente no tocante às suas estruturas produtivas e os fluxos de investimentos e comércio internacional.

¹⁹ Essa discussão, embora de relevância inegável, não será abordada nessa tese, uma vez que extrapola o objeto definido. No que se refere especificamente aos investimentos diretos estrangeiros, há pouca evolução no sentido de uma regulamentação mais geral, com o malogrado Acordo Internacional de Investimentos.

²⁰ No que se refere ao controle de capitais, exemplos típicos são os casos de Chile e Malásia, em momentos distintos; e, no que se refere à formação de reservas, o caso mais evidente é o do China.

2. O Fluxo Internacional de Investimentos Diretos Estrangeiros e de Comércio

O objetivo deste capítulo é analisar o fenômeno da globalização produtiva, especialmente no que se refere ao desenvolvimento dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e do comércio internacional. As últimas duas décadas representaram uma fase inédita de expansão internacional dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e de importações e exportações. Este capítulo visa avaliar as principais causas e conseqüências dessa nova fase de acumulação capitalista.

No capítulo anterior foi apresentada uma abordagem geral, assim como aspectos do debate sobre a questão da globalização e seus principais impactos, tanto nas economias dos países desenvolvidos, quanto nos em desenvolvimento. Conforme abordado, embora a globalização produtiva se dê de forma subordinada à hegemonia da globalização financeira, esta não é um fenômeno que deva ser subestimado, na medida em que representa não só transformações, quanto desafios para os Estados nacionais e as empresas, especialmente quanto ao papel de relevância das políticas econômicas e das estratégias empresariais.

Neste capítulo, após uma breve introdução, será feita uma abordagem geral sobre a temática com destaque ao descolamento observado entre as taxas de crescimento dos fluxos de investimentos relativamente às taxas de crescimento da economia mundial, analisaremos, a partir daí será analisado, na seção um, a seguir, o papel das empresas transnacionais na economia mundial e os eu papel para a definição dos fluxos de investimento direto estrangeiro.

Há uma crescente vinculação entre investimento e comércio e, nesse sentido, as estratégias das empresas transnacionais representam um fator decisivo, no padrão e na dinâmica dos fluxos de investimento e comércio exterior. Nesse sentido, serão discutidos alguns dos impactos dos fluxos de investimentos

diretos estrangeiros para as economias nacionais, algo que tem sido bastante polêmico principalmente quanto ao caráter, de certa forma volátil, que esses fluxos assumiram nas últimas décadas.

Na seção três será analisado o comportamento dos fluxos de comércio internacional, suas principais motivações, assim como os impactos para as economias nacionais. Da mesma forma, como ocorrera com os fluxos de investimentos externos, os fluxos de comércio internacional também se intensificaram a partir de meados dos anos oitenta. A expansão das empresas transnacionais, a liberalização das economias e a formação de blocos regionais de comércio foram alguns dos fatores que impulsionaram essa expansão.

Assim, pressionadas pelo aumento da concorrência de novos produtos e serviços e ainda de empresas, as economias nacionais sofrem uma profunda reestruturação decorrente não só da maior concorrência representada pelos produtos importados, mas por um processo crescente de desnacionalização e diminuição do grau de influência sobre as decisões das empresas.

As grandes transformações em curso na economia mundial têm suscitado intenso debate sobre o papel dos órgãos multilaterais de comércio e finanças, na medida em que as disputas se acirraram, dando origem a um crescente grau de disputas nos grandes fóruns internacionais.

2.1.O investimento direto estrangeiro e o papel das empresas transnacionais

Uma das principais evidências da globalização²¹ é o crescente processo de internacionalização e interdependência entre os países. Grande parte dessa transformação não decorre somente de aspectos macroeconômicos, como a

²¹ Para um detalhamento da discussão sobre a globalização e suas principais características, ver Capítulo I dessa tese.

financeirização e a liberalização observada nas últimas duas décadas na economia mundial, mas também de aspectos de ordem microeconômica.

Essa última característica pode ser mensurada através da análise da extraordinária expansão da atuação das empresas transnacionais, que ampliam sua atuação além das fronteiras locais por meio dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e do incremento do comércio internacional.

Trata-se do fenômeno da expansão das empresas transnacionais, ou multinacionais, termo mais usado pela mídia. As empresas transnacionais representam o grande fator indutor dos investimentos diretos estrangeiros e do comércio internacional. A empresa matriz é definida como aquela que controla os ativos em países fora do seu território original, geralmente através participação acionária.

Uma participação acionária igual ou superior a dez por cento das ações comuns ou do poder de voto de uma empresa geralmente é considerada transnacional.²² Já a afiliada estrangeira é uma empresa na qual um investidor externo é proprietário de uma participação que reflita um interesse duradouro na administração da referida empresa, isto é uma participação acionária de pelo menos dez por cento para uma empresa incorporada ou do equivalente de uma empresa não incorporada. Empresas subsidiárias, coligadas e filiais são todas classificadas como *afiliadas estrangeiras* ou *afiliadas*. (UNCTAD, 2001)

Nessa categoria de empresas transnacionais se encaixam 65.000 empresas no mundo, com 850.000 filiais, com um patrimônio de US\$ 25 trilhões e que são responsáveis por 54 milhões de empregos.

Essas empresas geram um faturamento de US\$ 19 trilhões e são responsáveis por 66% das exportações mundiais, o que ilustra a forte e crescente associação que há, na economia atual, entre o fluxo de comércio e de investimentos, ou seja, a internacionalização das empresas também é importante fator de incremento do comércio internacional.²³

²² Conforme definição da UNCTAD (2002:45)

²³ Conforme a UNCTAD (2001).

A busca de novos mercados como estratégia das empresas transnacionais, assim como a liberalização ocorrida na maior parte dos países, e a regionalização, que incrementou a formação de blocos regionais, são fatores apontados como principais para o fenômeno.

O investimento estrangeiro direto (IDE) é definido como um investimento que envolve uma relação de longo prazo e reflete um interesse duradouro e controle de uma entidade residente em uma economia (investidor estrangeiro direto ou empresa matriz) em uma empresa sediada no exterior.²⁴

Para o fluxo de capital se classificado como IDE, o investidor precisa exercer um grau considerável de influência na administração da empresa sediada no exterior. Tal investimento envolve uma transação inicial entre as duas entidades e todas as transações subseqüentes entre elas e as afiliadas estrangeiras, podendo ser realizados tanto por pessoas físicas quanto jurídicas.

Os fluxos de investimentos diretos estrangeiros, assim como os de comércio e tecnologia, cresceram em proporção mais elevada do que as taxas de variação dos PIBs das economias, denotando que a internacionalização foi mais rápida do que o desempenho local dos países.

Os impactos do maior grau de internacionalização das economias fica mais evidente quando se verifica que o comportamento dos fluxos de investimento direto estrangeiro cresceu acima da taxa média anual de crescimento do PIB mundial a preços correntes. Enquanto o crescimento da economia mundial apresentou o seguinte desenvolvimento nos períodos: de 1986 a 2000 um crescimento médio anual de 11,5% de 1986-1990, 6,5%, no período 1991-1995, e, apenas 1,2%, de 1996-2000, a mesma taxa relativa à expansão dos fluxos

²⁴ Os fluxos de IDE são compostos do capital integrado (diretamente ou através de outras empresas ligadas) por um investidor estrangeiro direto, sob três componentes principais: capital de participação acionária, lucros reinvestidos e empréstimos intra-empresa: a) *Capital de participação acionária* é a compra de ações de uma empresa no exterior; b) *Lucros reinvestidos* equivalem a parte (proporcional à participação acionária direta) do investidor estrangeiro direto dos lucros não distribuídos como dividendos pelas afiliadas ou lucros não remetidos ao investidor direto; c) *Empréstimos intra-empresa ou transações de dívida intra-empresa* referem-se a financiamentos e empréstimos de fundos de curto ou longo prazo entre investidores diretos (empresas matrizes) e empresas afiliadas. (UNCTAD,2002)

mundiais de IDE para os mesmos períodos foi de, respectivamente, 24,3%, 15,8% e 36,7%. (Tabela 2.1).

Tabela 2.1. Indicadores de IDE selecionados e produção internacional, 1982-2001 (US\$ bilhões e %)

Item	...Valor a Preços Correntes			Taxa de Crescimento Anual					
 (US\$ Bilhões)		(%)					
	1982	1990	2001	1986-90	1991-95	1996-2000	1999	2000	2001
Ingresso de IDE	59	203	735	23,6	20,0	40,1	56,3	37,1	-50,7
IDE Realizado	28	233	621	24,3	15,8	36,7	52,3	32,4	-55,0
Estoque de IDE Recebido	734	1 874	6 846	15,6	9,1	17,9	20,0	22,2	9,4
Estoque de IDE Realizado	552	1 721	6 582	19,8	10,4	17,8	17,4	25,1	7,6
Fusões e Aquisições Transfronteira	..	151	601	26,4	23,3	49,8	44,1	49,3	-47,5
Vendas de Filiadas Estrangeiras	2 541	5 479	18 517	16,9	10,5	14,5	34,1	15,1	9,2
Produto Bruto de Filiadas no Exterior	594	1 423	3 495	18,8	6,7	12,9	15,2	32,9	8,3
Ativos Totais de Filiadas no Exterior	1 959	5 759	24 952	19,8	13,4	19,0	21,4	24,7	9,9
Exportações de Filiadas no Exterior	670	1 169	2 600	14,9	7,4	9,7	1,9	11,7	0,3
Empregos nas Filiadas no Exterior (mil)	17 987	23 858	53 581	6,8	5,1	11,7	20,6	10,2	7,1
PIB (a preços correntes)	10 805	21 672	31 900	11,5	6,5	1,2	3,5	2,5	2,0
Formação Bruta de Capital Fixo	2 285	4 841	6 680	13,9	5,0	1,3	4,0	3,3	..
Receitas de <i>Royalties</i> e Taxas de Licença	9	27	73	22,1	14,3	5,3	5,4	5,5	..
Exportação de Bens e Serviços Não-fatores	2 081	4 375	7 430	15,8	8,7	4,2	3,4	11,7	-5,4

Fonte: Elaboração própria, com dados do UNCTAD (2002).

Os fluxos de investimento direto estrangeiro cresceram em proporção muito maior do que o crescimento da produção. Conforme abordado no Capítulo 1 desta tese, o que chama atenção, no processo atual de integração das economias, não é participação relativa em si dos níveis de comércio e investimentos. Estes já encontraram precedentes na história do capitalismo, nos ciclos de liberalização no final do século XIX e início do século XX.

Certamente, a novidade está não só no ineditismo dos valores absolutos, mas na combinação de fenômenos, tais como financeirização, internacionalização, novo padrão tecnológico, que representam transformações significativas e desafios para os Estados Nacionais e as empresas²⁵. Especialmente no que se refere à associação entre os fluxos de investimento

direto estrangeiro e o comércio exterior, certamente o aspecto mais relevante é a estratégia de localização internacional das empresas transnacionais, na medida em que determina um novo padrão de exportações e importações.

No âmbito internacional, prevalece um quadro de incerteza decorrente das grandes transformações, não só de ordem estrutural, mas também conjuntural na economia. De fato, após uma década em que se intensificaram as assimetrias da globalização, não só entre países ricos e pobres, mas mesmo no âmbito da tríade - EUA, Europa e Japão -, há uma conjugação de fatores ainda indefinidos, que representa uma profunda mudança no paradigma vigente. Se os anos noventa representaram a supremacia norte-americana, essa nova década se iniciou sob a égide da incerteza, não só no que se refere aos EUA, mas também relativamente aos países europeus e ao Japão.

A supremacia norte-americana consolidou-se ao longo das últimas décadas com forte base em três pilares: o econômico-financeiro, por meio da predominância do dólar como padrão de referência e refúgio anti-risco internacional; o político-militar, fazendo prevalecer seus interesses e aspecto tecnológico, principalmente no sistema de inovação das empresas no âmbito da chamada nova economia.

Para os EUA, os anos da administração Clinton revelaram uma forte expansão econômica que garantiu, no final da década, níveis de desemprego mais baixo dos últimos trinta anos. A euforia nas bolsas de valores garantiu a expansão da riqueza, propiciando investimentos empresariais e aumento dos gastos de consumo das famílias. O mercado de capitais refletia o *boom* com um significativo aumento dos índices *Dow Jones* e *NASDAQ*²⁶, gerando um efeito riqueza para as empresas e os consumidores.

A esse processo Alan Greenspan, o próprio presidente do *Federal Reserve* norte americano, referiu-se, diversas vezes como, “exuberância irracional”, na

²⁵ Os impactos da globalização foram discutidos mais detalhadamente no Capítulo 1 desta tese.

²⁶ *National Association of Securities Dealers Automated Quotation.*

medida em que o considerava, como de fato revelou-se, insustentável no longo prazo.

Do ponto de vista dos indicadores macroeconômicos, a atividade acelerada propiciava o ajuste fiscal natural dado pelo crescimento da arrecadação, um ganho que a administração Bush não conseguiu manter. Por outro lado, o déficit externo cresce fortemente há anos e supera os US\$ 400 bilhões ao ano, o equivalente a 4% do PIB, algo bastante elevado, mesmo em se tratando dos EUA.

Houve uma expressiva mudança no cenário global, a partir de fins do ano 2000, decorrente de uma série de eventos sucessivos: desaquecimento da economia norte-americana, após o estouro da “bolha” no mercado de ações, os atentados terroristas de 11 de setembro de 2001 e os escândalos envolvendo fraudes nos balanços de grandes corporações

Os impactos sobre os fluxos de capitais e de comércio também se fizeram sentir fortemente. Após quase uma década de forte crescimento e ter atingido o recorde em 2000, o fluxo de investimentos diretos globais caiu 50% em 2001 e estimados 25% em 2002. Da mesma forma, as exportações que haviam triplicado no período 1985 a 2000, recuaram 1,5% em 2001 e cresceram apenas cerca de 2% em 2002.

Os escândalos envolvendo as irregularidades na contabilidade de grandes empresas foi um fator adicional que pôs em xeque a base desse crescimento interrompido ao longo do ano passado, cuja reversão ainda se mostra muito frágil. Os dados sobre o desempenho trimestral do PIB norte americano indicam um processo de recuperação, no entanto ainda pouco consistente.

No que se refere ao fator confiança, a verdade é que, se por um lado, há muito questionamento do papel das empresas de auditoria, na medida em que na maioria das vezes se restringe a verificar se o procedimento adotado atende às “normas geralmente aceitas” nos princípios contábeis, há uma questão de fundo a ser solucionada.

Dados os desafios da nova economia e da intangibilidade da riqueza, o novo paradigma pode tornar a contabilidade um exercício de ficção. Os “princípios contábeis geralmente aceitos”, mesmo que plenamente atendidos, nem sempre garantem, necessariamente, a transparência e segurança de que os ativos contabilizados reflitam com fidelidade a situação empresarial.

O crescente papel desempenhado pelas empresas transnacionais tem implicado uma mudança no posicionamento global das principais entidades econômicas, na medida em que essa representa um novo ator, que tem suas próprias estratégias, que nem sempre vão ao encontro dos demais atores no nível local.²⁷

2.2. Os fluxos internacionais de investimentos diretos estrangeiros

Uma das principais características do processo de globalização econômica é o desenvolvimento sem precedentes do fluxo mundial de investimentos diretos estrangeiros, especialmente nas últimas duas décadas. Essa expansão dos investimentos estrangeiros é uma decorrência direta da liquidez do mercado internacional, da desregulamentação das economias nacionais e das estratégias das empresas transnacionais.

Nesta tese, foram adotadas as expressões multinacional e transnacional como sinônimos. Porém, vale ressaltar que há autores, como Michalet (1983: 21), que fazem uma diferenciação entre transnacionalidade e multinacionalidade. Uma firma multinacional ou ainda plurinacional, seria aquele grande empreendimento nacional, que possui ou controla várias filiais de produção em outros países. Ou seja, são originalmente grandes empresas nacionais, pertencentes a setores industriais concentrados, com ramificações internacionais.

²⁷ Um levantamento das cem maiores economias por este critério coloca cerca de 25 empresas com valor adicionado gerado que superam em muitos casos os países. Conf. UNCTAD (2002).

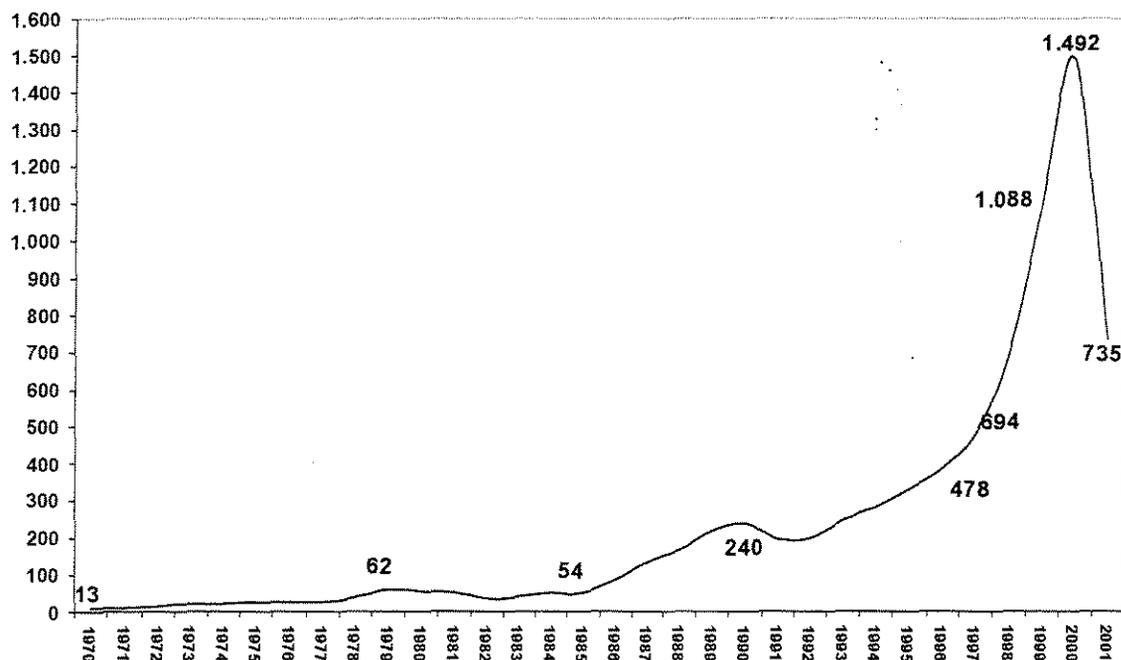
Já o conceito de transnacional, estaria mais ligado à tendência globalizante, abrangendo a idéia de internacionalidade ou de supranacionalidade. A diferença básica é que as empresas transnacionais são entidades autônomas que fixam suas estratégias e organizam sua produção em bases internacionais, sem um vínculo direto com as fronteiras nacionais.

Por entender que este último conceito caracteriza mais o fenômeno atual, a maioria dos autores têm adotado a expressão transnacional para definir as empresas que atuam em escala internacional, embora haja muita discussão quanto ao caráter “neutro” dessas empresas, já que a maioria delas mantém fortes relações com seu Estado Nacional de origem.

No ano 2000, o fluxo de investimentos diretos estrangeiros mundial atingiu US\$ 1, 271 trilhão representando um montante mais de seis vezes superior aos cerca de US\$ 200 bilhões do início da década de noventa. Este é um fenômeno que se intensificou principalmente nos anos noventa. Até meados dos anos oitenta, o volume anual de investimentos diretos estrangeiros pouco passava dos US\$ 50 bilhões anuais.²⁸ (Gráfico 2.1)

²⁸ Os dados preliminares para 2001 apontam para uma reversão dessa tendência de crescimento. Depois de uma evolução positiva ininterrupta ao longo de dez anos, em 2001 os fluxos investimentos diretos estrangeiros globais deverão reduzir-se em cerca de 40%, efeito do desaquecimento das principais economias.
(UNCTAD,2001)

Gráfico 2.1. Fluxos internacionais anuais de investimento direto no exterior (Inflows) – 1970-2001 (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTAD (2002)

A ampliação da atuação das empresas transnacionais tem significado uma das mais marcantes características da globalização econômica, consubstanciada no desenvolvimento sem precedentes do fluxo mundial de investimentos diretos estrangeiros, especialmente nas últimas duas décadas do século XX.

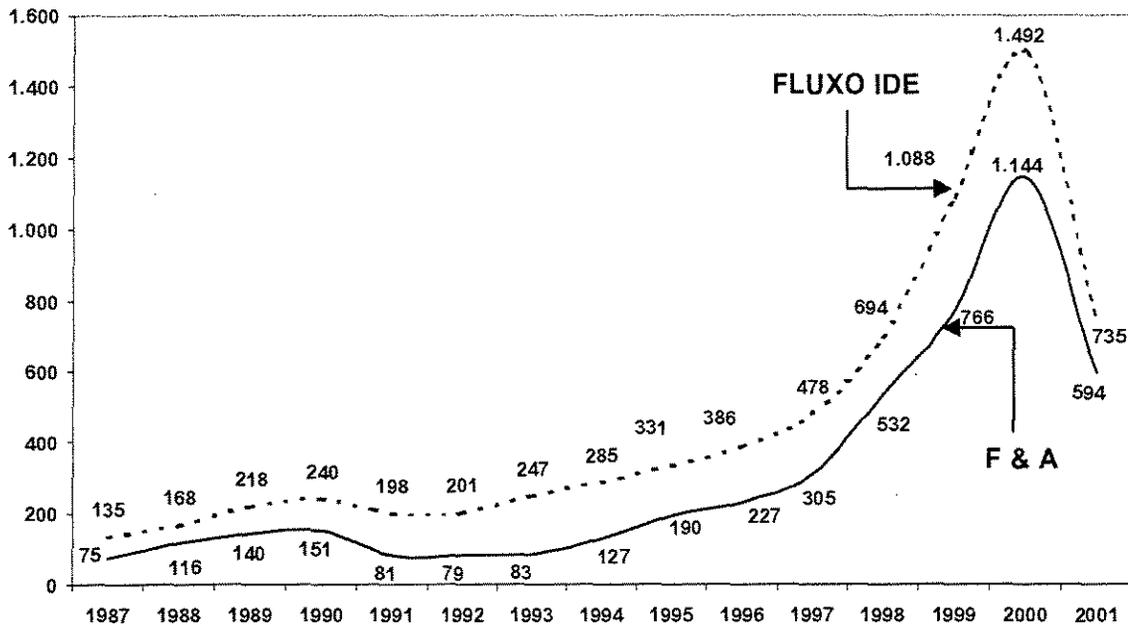
A maior parcela desses investimentos tem se restringido aos países desenvolvidos. No entanto, parcelas crescentes deles têm-se dirigido para os países em desenvolvimento, em busca de mercados mais rentáveis e que apresentem taxas mais expressivas de crescimento.²⁹

O processo de fusões e aquisições de empresas é um fenômeno internacional, que tem crescido muito nos últimos anos. Os efeitos da globalização da economia, o acirramento da competitividade e maior exigência

²⁹ Esse tema será melhor analisado no Capítulo 3 desta tese.

dos mercados têm obrigado às empresas transformações que muitas vezes não conseguem realizar individualmente. (Gráfico 2.2)

Gráfico 2.2. Fluxos internacionais anuais de investimento direto no exterior e fusões e aquisições transfronteira 1990-2001 (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria dados da UNCTAD (2002).

Esse movimento crescente de fusões e aquisições internacionais tem sido o principal motivador dos investimentos diretos estrangeiros. Estima-se que cerca de 90% dos investimentos diretos estrangeiros realizados estejam diretamente relacionados às transações de compra de empresas já existentes. O volume de fusões e aquisições transfronteiras majoritárias no mundo tem crescido significativamente, com predominância das transações realizadas no âmbito dos países desenvolvidos que tem concentrado, em média, 88% do volume total. Assim, hoje a grande parte dos investimentos diretos estrangeiros não gera diretamente um aumento da capacidade de produção das economias. Na verdade, trata-se muito mais de um processo de transferências de patrimônio.

Na dinâmica da economia global, o movimento de fusões e aquisições transfronteiras tem impulsionado a corrida pela inovação, o que tem feito com que empresas de tecnologia sofisticada dos EUA, que têm liderado essa corrida, sejam objeto de assédio crescente por parte de empresas européias.³⁰

O volume de fusões e aquisições transfronteiras majoritárias no mundo tem crescido significativamente, com predominância das transações realizadas no âmbito dos países desenvolvidos que concentraram no ano passado, 88% do volume total, revelando um processo de concentração crescente impulsionado, mais recentemente, pelo crescimento das aquisições de empresas norte-americanas por empresas européias.

Ao longo de toda a década de noventa, a participação das operações de fusões e aquisições transfronteiras aponta uma forte correlação com os fluxos de investimentos diretos estrangeiros. Na medida em que a concorrência se tornou mais intensa entre as empresas, as fusões e aquisições representaram o posicionamento dessas corporações no mercado, ao mesmo tempo que a liquidez no mercado internacional propiciava os recursos necessários para as operações.

Essas transações já representam cerca de 90% do investimento direto estrangeiro realizado, o que indica que cada vez menos o IDE está associado diretamente ao crescimento da capacidade de produção dos países. (Tabela 2.2)

³⁰ O *The Wall Street Journal Americas*, encartado no *O Estado de São Paulo* de 16.08.99, noticiava que, no primeiro semestre daquele ano foram registradas 93 aquisições de empresas de tecnologia americanas por européias, o que representou um crescimento de 34% em relação a igual período do ano anterior e o valor envolvido nessas transações atingiu US\$ 72 bilhões.

Tabela 2.2. Fusões e aquisições transfronteira totais no mundo (posição vendedora) 1990/2001 (US\$ bilhões e %)

Ano	Total Mundial (a)	Países Desenv. (b)	c = b/a (%)	Países em Desenv.* (d)	e = d/a (%)	Brasil (f)	g = f/d (%)
1990	150,6	134,2	89,2	16,3	10,8	0,2	1,3
1991	80,7	74,0	91,7	6,7	8,3	0,2	2,4
1992	79,3	68,3	86,2	10,9	13,8	0,2	1,6
1993	83,1	67,6	81,4	15,4	18,6	0,6	4,0
1994	127,1	110,6	87,0	16,4	12,9	0,4	2,2
1995	186,6	164,0	87,9	22,5	12,1	1,8	7,8
1996	227,0	187,6	82,6	39,4	17,3	6,5	16,6
1997	304,8	232,1	76,1	72,6	23,8	12,1	16,6
1998	531,6	443,2	83,4	87,8	16,5	29,4	33,5
1999	766,0	679,5	88,7	84,4	11,0	9,4	11,1
2000	1.143,8	1.056,1	92,3	87,8	7,7	23,0	26,2
2001	594,0	496,2	83,5	97,4	16,4	7,0	7,2

Fonte: Elaboração própria com dados UNCTAD (2002).

Obs.: * Inclui os países do centro e do leste europeu.

O aumento do fluxo de investimentos diretos estrangeiros aos países receptores tem provocado a ampliação do grau de desnacionalização das economias. No *ranking* dos principais absorvedores dos investimentos diretos estrangeiros, considerando-se o estoque acumulado até 2000, aparecem em destaque os EUA, com mais de US\$ 1 trilhão, seguido de longe pelo Reino Unido, em segundo, com US\$ 394 bilhões e, surpreendentemente, a China em terceiro, com US\$ 306 bilhões. O Brasil aparece em nono lugar no ranking geral com um estoque acumulado de US\$ 164 bilhões.³¹

No que se refere aos fluxos mais recentes, os EUA mantém a liderança entre os maiores recebedores. Da mesma forma, observa-se que os vinte países maiores recebedores concentram mais de 80% do fluxo global. Dentre estes vinte países a grande maioria é de desenvolvidos. Entre os poucos países em desenvolvimento que fazem parte desse seleto grupo, se destacam a China que

³¹ Conf. UNCTAD 2002).

tem sido o maior absorvedor, seguido do Brasil que manteve-se em segundo lugar ao longo da segunda metade da década de 1990.³² (Tabela 2.3)

Tabela 2.3. Principais países receptores de investimento direto estrangeiro no mundo 1999 – 2001 fluxos anuais (US\$ bilhões)

Ranking	1999 País	US\$ Milhões	%	Ranking	2000 País	US\$ Milhões	%	Ranking	2001 País	US\$ Milhões	%
1	EUA	283,4	26,0	1	EUA	300,9	20,2	1	EUA	124,4	16,9
2	Bélgica/Luxemburgo	133,1	12,2	2	Bélgica/Luxemburgo	245,1	16,4	2	Reino Unido	53,8	7,3
3	Reino Unido	88,0	8,1	3	Alemanha	195,1	13,1	3	França	52,6	7,2
4	Suécia	60,9	5,6	4	Reino Unido	116,6	7,8	4	Bélgica/Luxemburgo	51,0	6,9
5	Alemanha	54,8	5,0	5	Canadá	66,6	4,5	5	Holanda	50,5	6,9
6	França	47,1	4,3	6	Hong Kong	61,9	4,2	6	China	46,8	6,4
7	Holanda	41,3	3,8	7	Holanda	52,5	3,5	7	Alemanha	31,9	4,3
8	China	40,3	3,7	8	França	42,9	2,9	8	Canadá	27,5	3,7
9	Brasil	28,6	2,6	9	China	40,8	2,7	9	México	24,7	3,4
10	Hong Kong	24,6	2,3	10	Espanha	37,5	2,5	10	Hong Kong	22,8	3,1
11	Canadá	24,4	2,2	11	Brasil	32,8	2,2	11	Brasil	22,5	3,1
12	Argentina	24,1	2,2	12	Dinamarca	32,3	2,2	12	Espanha	21,8	3,0
13	Espanha	15,8	1,4	13	Irlanda	24,1	1,6	13	Itália	14,9	2,0
14	Irlanda	14,9	1,4	14	Suécia	23,4	1,6	14	Suécia	12,7	1,7
15	Japão	12,7	1,2	15	México	14,7	1,0	15	Irlanda	9,8	1,3
16	México	11,9	1,1	16	Austrália	12,0	0,8	16	Polónia	8,8	1,2
17	Dinamarca	11,4	1,0	17	Itália	13,4	0,9	17	Cingapura	8,6	1,2
18	República da Coreia	10,6	1,0	18	Argentina	11,2	0,7	18	Dinamarca	7,0	0,9
19	Chile	9,2	0,8	19	Polónia	9,3	0,6	19	Japão	6,2	0,8
20	Polónia	7,3	0,7	20	República da Coreia	9,3	0,6	20	Portugal	6,0	0,8
Total dos 20 maiores		944,2	86,8	Total dos 20 maiores		1.342,2	90,0	Total dos 20 maiores		604,3	82,2
Total Mundial		1.082,3	100,0	Total Mundial		1.491,9	100,0	Total Mundial		735,1	100,0

Fonte: Elaboração própria com dados UNCTAD (2002).

2.3. Os fluxos de IDE e as economias nacionais

O impacto dos fluxos de capitais sobre os países tem sido significativa nas três últimas décadas. Assim como o excesso de fluxos de capitais dos anos 70 mostrou-se ruim, a carência dos anos 80 foi igualmente prejudicial aos países. Da mesma forma, a volatilidade dos anos 90 também está longe do ideal.

Kregel (1996:34) observa que se criou a idéia de que deveria-se evitar o empréstimo bancário, ao mesmo tempo incentivar-se o investimento direto assim como o portfólio privado. A idéia que subjaz a essa observação é a de

³² As características dos fluxos de ide destinados ao Brasil serão analisados no Capítulo 5 dessa tese.

que estes últimos não são geradores de dívida, o que não implica compromissos fixos de transferências de remuneração sob a forma de juros.

Mas a história recente que completa a crescente volatilidade dos fluxos de portfólio coloca em evidência a opção pelos investimentos diretos estrangeiros (IDE). Criou-se assim um certo consenso de que os investimentos diretos são uma alternativa de financiamento mais apropriada, pois, além de não gerar compromissos rígidos de pagamentos de juros, eles não possuem a volatilidade dos investimentos em portfólio. Há uma associação mais direta com os investimentos produtivos.

Mas essa diferenciação é cada vez mais questionada. Originalmente, a distinção entre IDE e investimento em portfólio foi criada com o objetivo de diferenciar o controle dos ativos, entre nacional e estrangeiro. O pressuposto era de que o investimento destinado ao controle era de caráter mais permanente.

Essas regras tendem a ignorar o fato da enorme volatilidade observada nas transações de controle e de posterior venda de empresas, no processo de fusões e aquisições internacional. Assim, ocorre o que Kregel (1996: 35) chama a atenção. *“Nos mercados financeiros atuais, as companhias parecem ter-se transformado em commodities negociadas diariamente em mercados de controle corporativo”*.

No entanto, ressalta-se que uma eventual redefinição do IDE no sentido de considerar apenas os investimentos *“imóveis em tijolos e argamassa”*, de característica supostamente permanente, excluindo-se as fusões e aquisições de empresas, teria pouco impacto no gerenciamento das taxas de câmbio e fluxos de capitais, que é a questão chave.

O que ocorre é que as inovações, no mercado financeiro, têm redefinido a idéia de permanência e/ou *“vencimento”* dos investimentos. A sofisticação da engenharia financeira tem transformado os títulos de longo prazo em instrumentos de altíssima liquidez nos mercados, assim como os contatos de

opções e futuros tornaram-se um complexo sistema de engenharia financeira que amplia a instabilidade.

Essas mudanças no mercado transformaram as modalidades: títulos de 30 anos, portfólio e investimento direto, fazem com que essas modalidades permitam a posse de ativos em outros países, no entanto minimizam os riscos de câmbio.

As operações de *hedging* disponíveis fazem com que mesmo que não haja um comprador para um empreendimento (IDE) produzam o mesmo efeito que os investimentos em portfólio. Essas operações implicam pressões sobre as taxas de câmbio de juros domésticos.

A análise dos fluxos de capitais e suas características denota que os de longo prazo são freqüentemente tão voláteis quanto fluxos de curto prazo, tal os seus graus de mobilidade.³³ O que torna, em geral, impossível diferenciar estatisticamente os fluxos de capital relacionados ao *portfolio* e os relacionados ao IDE.

Uma parte desse efeito está relacionado à própria definição de IDE, que inclui nessa modalidade uma enorme variedade de investimentos financeiros, não necessariamente associados diretamente à produção, como por exemplo a transação internacional de um título de 30 anos com um ano de validade.

Assim há, nas várias modalidades de investimentos, um elevado grau de liquidez, assim como demandam operações de *hedging*, o que torna crescente a associação entre investimento pretensamente produtivo e as operações financeiras.

A alegada aparente vantagem dos IDE em relação aos empréstimos por não requererem compromissos fixos de remuneração, sob a forma de juros passa a ser questionável. As estratégias conjugadas de administração de *portfolio* faz com que as respectivas remunerações sejam, pelo menos, compatíveis com as taxas de juros internacionais. Ou seja, tanto as legislações e regulações envolvendo os IDE, quanto as estratégias de administração das

³³ Conf. Claessens; Dooley & Warner (1995:147)

empresas transnacionais sempre terão como parâmetro para as regras de remessas de lucros e dividendo e de remuneração dos acionistas tendem a levar em conta o custo de oportunidade representado pelas taxas de juros internacionais, o que torna o custo de remuneração de investimentos e empréstimos mais próximos

Os fluxos de investimento direto estrangeiro em escala global tendem a apresentar comportamentos cíclicos, geralmente associados a alguns fatores principais, como o desempenho de crescimento das principais economias, as políticas macroeconômicas praticadas e, no âmbito microeconômico, determinados pelas estratégias das empresas transnacionais.

Como o fluxo de IDE está fortemente associado ao processo de fusões e aquisições transfronteira, isso acaba sendo um fator a mais na volatilidade dos fluxos. Assim, as ondas de fusões e aquisições, motivadas por fatores macroeconômicos, ou pelas estratégias empresariais, tendem a afetar fortemente os fluxos de IDE, reforçando seu comportamento cíclico.³⁴

Uma outra discussão pertinente, nesse sentido, é o papel do investimento direto estrangeiro no aumento da Formação Bruta de Capital Fixo dos Países. Tendo em vista que a maior parcela de investimentos hoje está associado às fusões e aquisições, nem sempre, pelo menos em um primeiro momento, o ingresso de investimentos diretos estrangeiros significa diretamente um aumento da Formação Bruta de Capital Fixo e de sua participação no PIB.

O aumento do investimento global do país poderá no entanto ocorrer em um segundo momento, na medida em que as novas empresas entrantes:

- a) disputam acirradamente a liderança do mercado, o que exige uma maior alavancagem de novos investimentos, principalmente em modernização do parque produtivo;
- b) essas empresas entrantes possuem um grau mais elevado de inserção no mercado internacional, o que faz com que o financiamento a custos

³⁴ Conf. Gonçalves (1999:86)

compatíveis não seja uma restrição aos novos investimentos, o que nem sempre é uma realidade para as empresas nacionais.

Assim, uma análise do potencial de crescimento da capacidade produtiva dos países a partir do processo de desnacionalização de suas empresas precisa ser, necessariamente, de longo prazo. Ou seja, de que forma as vantagens de propriedade se fazem sentir em favor do aumento efetivo da capacidade de produção.³⁵

2.4. Os fluxos de comércio internacional

Um outro enfoque importante no que tange à análise da globalização produtiva é o crescimento observado nos fluxos de comércio internacional. O aumento das transações comerciais entre as empresas cresceu significativamente nas últimas décadas.

Esse é um fenômeno observado a partir da segunda metade do Século XX, no fim do período de reconstrução do sistema multilateral. O comércio mundial desde aí vem apresentando taxas de crescimento acima do crescimento das economias dos países. Especialmente nas décadas de oitenta e noventa, esse movimento se acentua ainda mais. A questão chave, que passou a ser o principal determinante da dinâmica desse movimento, foi a competitividade.

As empresas buscavam ampliar seus mercados para além das fronteiras territoriais, o que impulsionava as exportações. Por outro lado, o fato de terem se instalado em muitos países, também colaborava para a expansão das importações, em geral de matérias-primas, peças e componentes.

Nesse ponto, a relação entre investimento direto estrangeiro e exportações provocou uma discussão sobre até que ponto um fator não atrapalhava o outro. Ou seja, o fato de as empresas instalarem filiais em outros países poderia fazer diminuir o volume de exportações. O contra-argumento é que isso também

³⁵ Conf. Lacerda, (2000:35)

impulsiona as importações. Decorrido mais tempo, o fato é que é praticamente impossível de dissociar as duas coisas, que tendem a caminhar juntas.

Destaca-se, nesse sentido, que houve uma profunda alteração na estrutura do comércio internacional, com a substituição das exportações de produtos acabados pelo aumento das transações de componentes que passaram a ser fabricados em vários países, dando origem ao crescimento das relações intrafirmas.³⁶

A extraordinária evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro e a expansão das empresas transnacionais, a partir da década de 1950, deram origem, na década seguinte, a um intenso debate teórico.³⁷ Ficava cada vez mais evidente que as conexões entre as grandes empresas internacionalizadas e os fluxos de comércio exterior (Chesnais, 1996:50)

Vários trabalhos que analisaram o papel do IDE e das ETs no desenvolvimento industrial e no desempenho das exportações dos países em desenvolvimento³⁸ avaliaram como a integração nas redes de produção das ETs tiveram relevante papel na alavancagem das exportações de vários países em desenvolvimento, com destaque para os leste-asiáticos, mas também para alguns latino-americanos.

No caso asiático, países como Cingapura e outros que ingressaram mais recentemente no processo de industrialização como Malásia, Tailândia e Indonésia, as estratégias das ETs foram cruciais para promover o aumento das exportações, em especial naqueles setores de alta tecnologia e processos intensivos em montagem.

No caso latino-americano, destacam-se Chile e México, países em que o IDE provocou significativos impactos no que se refere ao potencial exportador, embora por motivos diferentes. No Chile, o IDE centrou-se naquelas atividades em que disponibilidade de recursos naturais era fundamental. Já no México o

³⁶ A referência sempre citada como paradigma dessa estratégia é a empresa *Nike*, que concentra a marca, *design* e *marketing* na matriz e terceiriza a produção em vários países.

³⁷ Dentre outros, se destacam no debate teórico sobre a questão da inter-relação entre os fluxos de investimento direto estrangeiro e o comércio internacional Hymer (1960 e 1970) e Vernon (1966).

fator chave foi a adesão ao *NAFTA (North American Free Trade Área)*, o que fomentou a instalação de montadoras de automóveis e produtos eletrônicos, voltados para o atendimento do mercado norte-americano. No entanto, essas atividades se caracterizam como baixo grau de agregação local de valor, com grande destaque para as *maquiladoras*.³⁸

No que se refere ao Brasil, os padrões de integração comercial das filiais brasileiras apontam para uma diferença relativamente aos citados latino-americanos e das experiências recentes do leste da Ásia . A integração dos investimentos das ETs foi limitada, com a predominância daqueles voltados para o mercado interno.

O volume e a amplitude do mercado interno, o qual possui parcelas significativas de consumidores com padrões próximos aos dos países desenvolvidos, e a existência de uma estrutura industrial anterior mais densa e integrada tiveram um impacto decisivo neste aspecto.

Na fase anterior à globalização, em que os Estados nacionais detinham maior capacidade de regulamentação e proteção dos seus mercados domésticos, havia menor liberdade para a expansão das empresas transnacionais. A liberalização e a desregulamentação promovidas pelos principais países a partir principalmente da década de oitenta, ampliaram significativamente o raio de atuação e expansão internacional dos grandes grupos empresariais, não só no que se refere à realização de investimentos, mas também ao padrão do comércio exterior.

O investimento direto estrangeiro e as estratégias de localização das empresas transnacionais influenciaram de forma significativa e crescente grande parcela dos fluxos de comércio, em muitos casos, definindo o seu padrão e a própria dinâmica.

³⁸ Principalmente Lall (2000) e Mortimore et. all (2001)

³⁹ A análise dos países em desenvolvimento será retomada com maior profundidade no Capítulo 3 desta tese.

A estrutura das exportações no que se refere ao grau tecnológico, valor agregado e demais importantes fatores passaram a ser definidos no âmbito das estratégias empresariais. Isso implicou que os países perderam grande parte da margem de manobra para a definição e influência sobre o padrão do comércio exterior.⁴⁰

Primeiramente, o fenômeno analisado na seção anterior, a expansão das empresas transnacionais implicou um maior intercâmbio de matérias primas e componentes adquiridos no mercado internacional⁴¹. O segundo fenômeno associado está na maior liberalização dos mercados, em que a maior parte dos países reduziu suas alíquotas de importação de produtos e eliminou ou reduziu as barreiras não tarifárias.

Um terceiro fator, que certamente influencia esse fenômeno, é a regionalização, ou formação de blocos econômicos, que implicam em favorecimento do comércio intra-regional, mas que não deixa de incrementar o comércio externo.

O fluxo global de exportações de mercadorias atingiu US\$ 6 trilhões em 2000, volume equivalente a cerca de três vezes o observado quinze anos antes, em 1985. Esse movimento crescente de exportações globais só é interrompido em 2001, fruto do desaquecimento das principais economias.

⁴⁰ Vale ressaltar que de forma alguma isso deve servir de justificativa para um certo imobilismo e passividade no que se refere às políticas públicas envolvendo os aspectos relacionados. Essa discussão é tratada em outros momentos nesta tese (Ver especialmente a respeito, os Capítulos 1, 5 e 6)

⁴¹ A estratégia chamada de *global sourcing* consiste em que as empresas passam a definir fornecedores mundiais para os seus projetos, com o objetivo de obter maior ganho de escala e controlarem mais os preços das matérias primas e componentes utilizados na fabricação dos seus produtos.

Tabela 2.4. Evolução das exportações mundiais

PERÍODO	BRASIL		MUNDO		% BRASIL		% BRASIL NA CORRENTE DE COMÉRCIO
	US\$ bilhões		US\$ bilhões		NO MUNDO		
	EXPORT. (1)	IMPORT. (1)	EXPORT. (2)	IMPORT. (2)	EXPORT.	IMPORT.	
1970	2,7	2,8	298,2	313,5	0,9	0,9	0,9
1971	2,9	3,7	333,8	344,8	0,8	1,0	0,9
1972	3,9	4,7	397,7	405,5	1,0	1,1	1,0
1973	6,2	7,0	553,2	559,7	1,1	1,2	1,1
1974	7,9	14,1	820,0	822,3	0,9	1,7	1,3
1975	8,6	13,5	843,4	866,8	1,0	1,5	1,3
1976	10,1	13,7	950,8	971,8	1,0	1,4	1,2
1977	12,1	13,2	1.076,5	1.112,9	1,1	1,1	1,6
1978	12,6	15,0	1.245,8	1.287,3	1,0	1,1	1,0
1979	15,2	19,8	1.604,2	1.624,8	0,9	1,2	1,0
1980	20,1	24,9	1.920,7	1.999,1	1,0	1,2	1,1
1981	23,2	24,0	1.899,6	1.982,1	1,2	1,2	1,2
1982	20,1	21,0	1.752,8	1.852,9	1,1	1,1	1,1
1983	21,9	16,8	1.711,9	1.793,1	1,2	0,9	1,1
1984	27,0	15,2	1.817,9	1.911,3	1,4	0,8	1,1
1985	25,6	14,3	1.848,6	1.935,1	1,3	0,7	1,0
1986	22,3	15,5	2.034,4	2.114,3	1,1	0,7	0,9
1987	26,2	16,5	2.391,6	2.473,7	1,1	0,6	0,8
1988	33,4	16,0	2.729,3	2.821,9	1,2	0,5	0,8
1989	34,3	19,8	2.965,5	3.040,8	1,1	0,6	0,9
1990	31,4	22,5	3.379,0	3.466,2	0,9	0,6	0,7
1991	31,6	22,9	3.477,5	3.584,0	0,9	0,6	0,7
1992	35,7	23,0	3.722,9	3.838,2	0,9	0,6	0,7
1993	38,6	27,7	3.714,7	3.769,7	1,0	0,7	0,8
1994	43,5	35,5	4.224,7	4.281,9	1,0	0,8	0,9
1995	46,5	53,7	5.098,2	5.141,3	0,9	1,0	0,9
1996	47,7	56,9	5.293,5	5.339,8	0,9	1,0	0,9

Fonte: Elaboração própria com dados do FMI (os dados para o Brasil por vezes divergem dos publicados internamente)

(1) FOB

Vale destacar que um fator que influencia o comportamento crescente da exportação ao longo dos anos oitenta e noventa é a estratégia de localização das empresas transnacionais. Como elas alteraram significativamente as suas estratégias, o que passou a ocorrer é que um mesmo produto, cujas partes e peças sejam produzidas em plantas localizadas em países diferentes, sejam computadas, como de fato são, como exportações. Ocorre, que, muitas vezes, em função dessa distribuição de funções produtivas internacionalmente, um

mesmo produto, ou parte dele, é reexportado, engrossando as estatísticas de comércio exterior dos países.⁴²

2.5. O papel das empresas transnacionais nas estratégias exportadoras dos países

O crescente papel das empresas transnacionais (ET's) no desempenho exportador dos países é um fenômeno cada vez mais evidente. Em alguns países em desenvolvimento analisados, elas foram responsáveis por parcelas significativas das exportações totais. Esse desempenho é especialmente verificado no caso dos “países vencedores” – ou aqueles que obtiveram os maiores ganhos de participação nas últimas duas décadas de forte expansão das exportações globais.

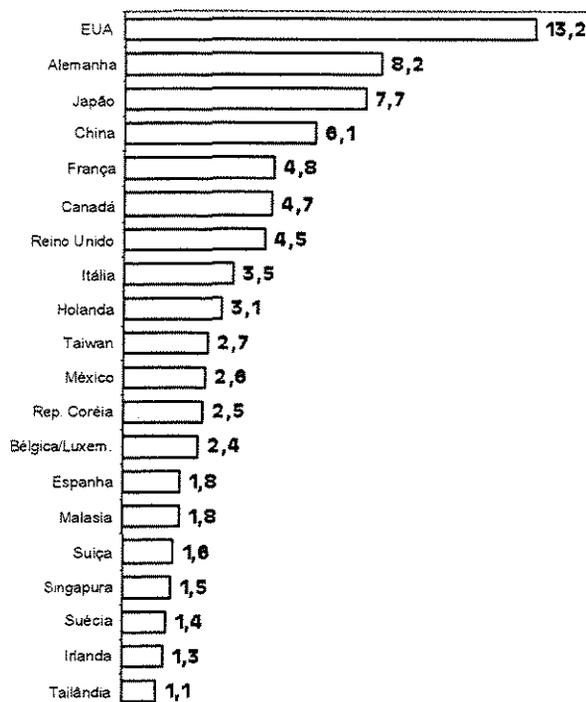
O crescimento das exportações desses países, cujo desempenho tem ocorrido acima da média mundial, está direta ou indiretamente relacionado à atuação e expansão das plantas produtivas das ET's. Essas empresas, além de terem forte vinculação com as atividades locais de atendimento ao mercado, geração de tecnologia e capacitação de fornecedores, também exercem papel relevante na alavancagem das vendas externas.

Se, por um lado, países desenvolvidos que possuem as maiores economias por critério de valor nominal do PIB (Produto Interno Bruto) também ocupam os principais postos no *ranking* dos maiores exportadores mundiais, por outro lado, os maiores ganhos de *market share* nas exportações totais, no período compreendido entre 1985 e 2000, foram obtidos pelos países em desenvolvimento (Gráfico 2.3).

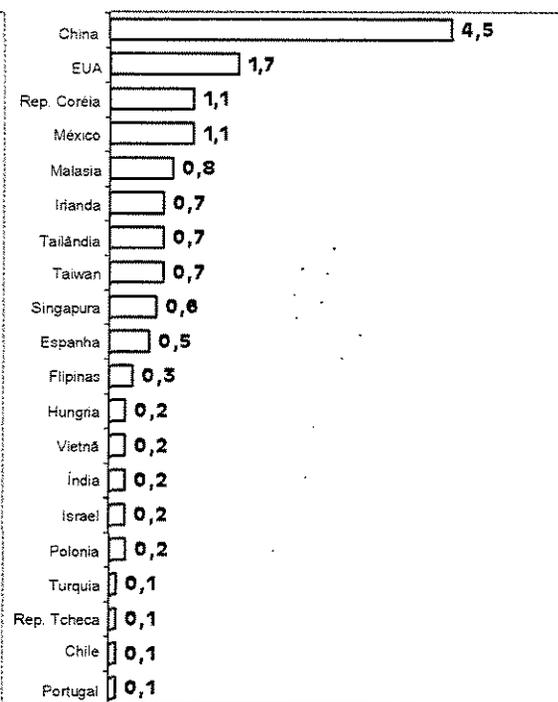
⁴² Certamente esse é o caso mexicano que devido a fronteira com os EUA e a instalação das *maquiladoras* na fronteira tem as suas estatísticas fortemente influenciadas por esse fator.

Gráfico 2.3. *Market Share* das exportações mundiais

As 20 economias com maior market share das exportações mundiais totais 2000 (%)



As 20 economias com maiores ganhos de market share nas exportações totais mundiais 1985-2000 (pontos percentuais)



Fonte: Elaboração própria, com dados da UNCTAD (2002)

Enquanto os primeiros postos no ranking dos maiores exportadores são ocupados por países desenvolvidos: EUA 13,2%, Alemanha 8,2% e Japão, 7,7%, o país que mais ganhou participação de mercado no período 1985-2000, em que ocorreu o grande *boom* de crescimento das exportações mundiais, foi a China, que, aliás, já ocupa o quarto lugar entre os maiores exportadores, somente sendo superada pelos países já citados.

A prevalecer esse quadro, a China tenderá a consolidar-se como um dos maiores exportadores. A questão principal é avaliar os impactos decorrentes da

recente adesão da China à OMC, e os impactos positivos e restritivos para a sua estratégia exportadora, especialmente no que se refere aos vínculos que os chineses costumam estabelecer entre o ingresso de investimentos estrangeiros e o desempenho de comércio exterior e de transferência de tecnologia.

Uma outra observação é que nos países que apresentaram expressivo desempenho exportador de manufaturas não baseadas em recursos naturais, as filiais das ET's exerceram relevante papel. Seis estudos de caso foram realizados analisando as experiências de China, Costa Rica, Hungria, Irlanda, México e Coréia do Sul. Nestes países, analisou-se mais intensamente a interação entre ET's e o desempenho exportador .

Nos casos da Costa Rica, Hungria e México, por exemplo, as três principais ET's exportadoras foram responsáveis respectivamente por 29%, 26% e 13%, do total das exportações. Mais evidente ainda, no caso mexicano, as filiais de cinco ET's do setor automobilístico foram responsáveis por US\$ 27 bilhões das exportações totais em 2000.

Na maioria dos países que obtiveram os maiores ganhos de *market share* nas exportações mundiais, a participação das ET's no total das exportações desses países aumentou ao longo do período. No caso chinês, a parcela das filiais das ET's no total das exportações chinesas cresceu de 17% em 1991 para 50% em 2001.

Já o caso sul-coreano é, nesse ponto, uma exceção. O expressivo aumento das exportações foi alcançado sem a forte presença de filiais de ET's, embora as relações com estas tenham desempenhado papel relevante.

Uma outra mudança observada é que a pauta de exportações desses "países ganhadores" se alterou significativamente. Houve um expressivo aumento da participação de produtos industrializados de média e alta tecnologia, em detrimento da diminuição da parcela de bens primários

Nesse caso, o papel desempenhado pelas ET's é especialmente relevante naqueles grupos de produtos que representaram as maiores taxas de crescimento no comércio mundial entre 1985 e 2000. Principalmente no caso

dos grupos de manufaturas não baseadas em recursos naturais, produtos eletrônicos e no setor automotivo.

A importância das ET's nas exportações dos países é bastante variada, indo de 4% no Japão até 80% na Hungria. A atuação dessas empresas vai além dos produtos de maior dinamismo no mercado internacional e engloba serviços cada vez mais comercializados e valorizados internacionalmente, bem como recursos naturais e agricultura. No Quênia, por exemplo, o rápido crescimento das exportações de flores tornou-o o principal fornecedor desse produto para a União Européia, sendo que a parcela preponderante dessas exportações está a cargo de filiais de ET's.⁴³ (Tabela 2.5.)

Um fator determinante nas mudanças da competitividade nas exportações está associado às estratégias empresariais. As empresas estão revendo as suas estratégias, buscando a especialização de processos produtivos no marco da internacionalização das cadeias de produção das ET's onde diferentes segmentos do sistema de produção são instalados nos locais que oferecem as melhores condições de custos, recursos, logística e acesso a mercados. O resultado desse processo é que o comércio de partes e componentes tem assumido crescente papel no comércio internacional.

A busca constante de competitividade através da redefinição de sistemas produtivos com custos reduzidos e alta eficiência tem implicado novas exportações a partir dos países em desenvolvimento e das economias em transição.

Várias tendências concorrentes estão na base dessa transformação dos sistemas produtivos articulados internacionalmente. De um lado, a eliminação de barreiras às transações internacionais e às inovações tecnológicas, incluindo transportes mais velozes. Esse processo intensifica as pressões concorrenciais, forçando a eficiência e, conseqüentemente, a internacionalização da produção.

⁴³ Conf. UNCTAD (2002:135)

Tabela 2.5. O papel das filiais das ET's nas exportações de seis economias selecionadas

Economia (ano)	Exportações Totais (2000) US\$ bilhões	Participação das filiais no total exportado (%)	Três principais ETN's exportadoras em 2000	Exportações (2000) US\$ bilhões
China (2001)	279,6	50	Samsung	1,5
			IBM	1,5
			Nokia	1,1
Costa Rica (2000)	6,7	50	Intel	1,7
			Dole Food	0,2
			Del Monte	0,1
Hungria (1999)	25,5	80	Volkswagen	3,2
			IBM	2,2
			Philips	2,0
Irlanda (1998)	52,5 ^a	90 ^b	Intel (1998)	4,8
			Dell Computer (1998)	4,3
			Microsoft (1998)	2,4
México (2000)	180,4	31 ^c	IBM	9,6
			DaimlerChrysler	6,9
			General Motors	6,7
República da Coréia (1999)	150,4	15	Amkor Technology	4,7
			Nokia	2,4
			Chip PAK	2,4

Fonte: Elaboração própria com dados do UNCTAD, World Investment Report 2002.

Observa-se que, com relativa frequência, muitas ET's estão concentrando suas atividades nos seus produtos principais e contratando funções auxiliares aos seus processos produtivos junto a terceiros. Essas alterações de estratégia das empresas têm implicado novas formas de internacionalização da produção e em novas redes.

Esse processo também tem extrapolado os vínculos tradicionais relacionados ao investimento direto estrangeiro para novos tipos de parcerias não relacionadas a participações acionárias. Todas essas mudanças representam, ao mesmo tempo, tanto oportunidades quanto desafios para os países em desenvolvimento e para as economias em transição.

Os dados analisados nos permitem concluir a crescente vinculação entre o desempenho exportador dos países e o papel desempenhado pelas empresas

transnacionais. Tendo em vista a internacionalização da produção por meio da instalação de filiais das grandes corporações transnacionais em vários países, aliado às suas estratégias de organização da produção e distribuição internacional, é crescente a influência dessas empresas no padrão e na dinâmica do comércio exterior dos países.

Os países desenvolvidos têm procurado compensar esse efeito com a multinacionalização das suas principais empresas.⁴⁴ Observa-se, nesse sentido, a concentração de investimentos diretos estrangeiros e dos fluxos de comércio no âmbito da tríade (EUA, Europa e Japão).

Para os países em desenvolvimento, a reestruturação das economias tendo em vista os novos paradigmas financeiros, comerciais e tecnológicos representa um enorme desafio. Certamente a tarefa de se desenvolver em um cenário mais turbulento e excessivamente competitivo exige-lhes novas formas de inserção internacional e a sua integração com as políticas de desenvolvimento. O próximo capítulo discute essas questões, especialmente no que se refere ao caso dos países latino-americanos e o contraponto com a experiência dos leste-asiáticos.

Este será o ponto de partida da análise a ser desenvolvida no próximo capítulo, verificando como se dá o desenvolvimento dos fluxos de investimentos e comércio internacional dos países em desenvolvimento, assim como as estratégias adotadas no que se refere à inserção internacional e implementação de políticas públicas, a partir das transformações observadas na economia internacional ao longo das duas últimas décadas.

⁴⁴ Nesse sentido é notório o esforço das empresas européias em diversificarem suas operações nos mercados internacionais, especialmente o norte-americano, visando ganhos de escala e maior participação de mercado.

3. Inserção Externa dos Países em Desenvolvimento: Investimentos Diretos Estrangeiros e Exportações

Este capítulo tem como principal propósito analisar o processo de inserção externa dos países em desenvolvimento nas últimas duas décadas do século XX, especialmente no que se refere à absorção de investimentos diretos estrangeiros e o desempenho das exportações.

A partir do cenário de globalização da economia internacional e o desenvolvimento dos fluxos globais de investimentos externos e comércio internacional, analisar-se-ão a posição e o papel dos países em desenvolvimento.

A primeira seção faz uma análise comparativa dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros destinados aos países em desenvolvimento, assim como a sua evolução. Nota-se que, apesar de a maior parte dos investimentos realizados internacionalmente terem se concentrado entre os países desenvolvidos, em investimentos cruzados no âmbito do hemisfério norte, tem sido crescente os volumes absolutos destinados aos países em desenvolvimento.

A seção dois trata especificamente dos fluxos destinados à América Latina e Ásia. A partir da década de 1990 com a ampliação da liquidez internacional, de um lado, e de outro, os processos de estabilização e liberalização das economias latino-americanas houve um aumento expressivo do ingresso de investimentos internacionais para estes países. Isso, no entanto, nem sempre ocorreu de uma forma articulada com o projeto de inserção externa dos países.

O desempenho exportador dos países em desenvolvimento ao longo do período 1980-1998 é analisado na seção três. Embora as taxas de crescimento das exportações desse grupo de países tenha sido superior às taxas de crescimento do comércio mundial, esse desempenho foi diferenciado, tendo havido tanto ganhadores como perdedores no processo.

A inserção dos países em desenvolvimento nas cadeias produtivas das empresas transnacionais é analisada com foco no desempenho exportador dos padrões de inserção externa dos países da América Latina, relativamente ao processo experimentado pelos países em desenvolvimento asiáticos.

A seção quatro aborda as estratégias dos países em desenvolvimento no que se refere à atração de investimentos diretos estrangeiros. Especialmente nas áreas mais dinâmicas em uso de tecnologia e de expansão dos mercados mundiais, observa-se uma verdadeira “guerra fiscal” entre países no sentido de atraírem novos ingressos de investimentos diretos estrangeiros.

A análise dos dados e indicadores levantados aponta que a questão da relação entre investimentos diretos estrangeiros e o padrão do comércio exterior, especialmente no que se refere às exportações, não se dá de uma forma direta e automática.

Na verdade, o êxito mais evidente fica por conta daqueles países que não tiveram uma postura passiva diante do aumento da concorrência internacional e articularam não só a absorção de investimentos voltados para as áreas de alta tecnologia e valor agregado, mas também coadunam esses elementos com uma clara estratégia exportadora.

3.1. Os países em desenvolvimento e os fluxos de investimento direto estrangeiro

Os fluxos de investimento direto estrangeiro que cresceram significativamente ao longo das últimas décadas, embora se concentrassem, em grande parte, entre países desenvolvidos, também expandiram para os países em desenvolvimento. A busca por novos mercados por parte das empresas transnacionais ampliou o direcionamento desses recursos para fora dos grandes mercados, representados pelos países desenvolvidos.

Sendo assim, os processos de ajuste macroeconômico e a desregulamentação dos mercados, observados em grande parte dos países em

desenvolvimento também motivaram o interesse dos países detentores de capital em ampliar seus mercados nestes países.

Basicamente, quatro fatores explicam o aumento da participação relativa dos países em desenvolvimento no processo de globalização⁴⁵:

- a) o relativo sucesso de políticas de estabilização no mundo em desenvolvimento em um cenário de ampla liquidez internacional;
- b) intensificação de políticas de atração de capitais por parte de países em desenvolvimento, mais abertos comercial e financeiramente;
- c) ênfase das políticas de privatização em um número expressivo de países em desenvolvimento;
- d) crescente diversificação de posições por parte de empresas e expectativa de taxas de crescimento relativo maior dos países em desenvolvimento.

Esse conjunto de fatores tem feito crescer a parcela dos países em desenvolvimento no montante global de recursos. Ao longo dos últimos anos, parcelas crescentes destes investimentos têm se direcionado para os países emergentes.

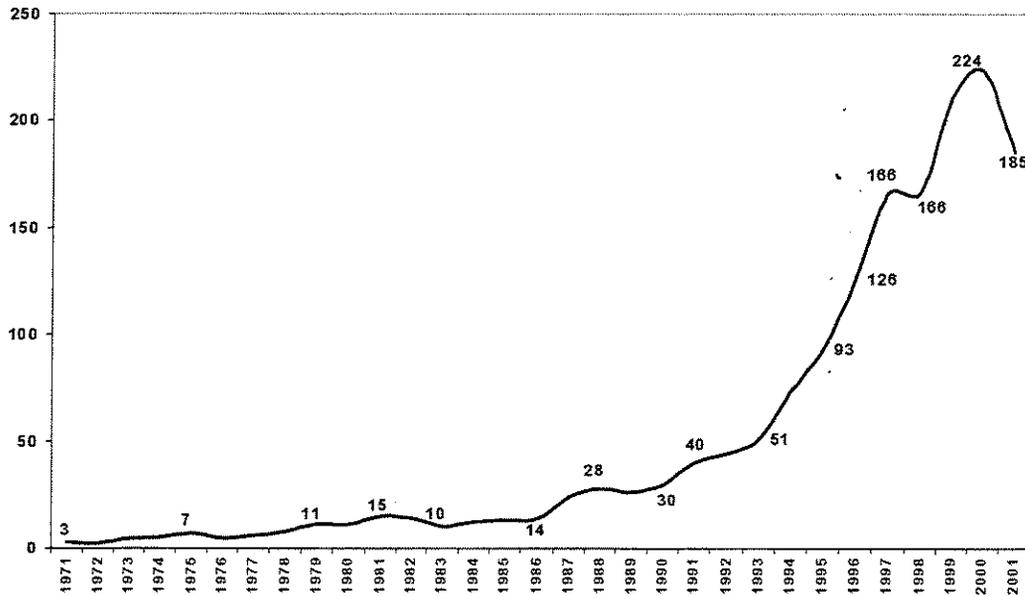
No ano 2000, foram destinados US\$ 224 bilhões de investimentos diretos estrangeiros aos países em desenvolvimento, o que equivale a um volume cerca de cinco vezes superior do que o montante observado em 1992.

Em 2001, com o desaquecimento global e demais efeitos sobre os fluxos de capitais na economia internacional⁴⁶, houve uma queda no fluxo destinado aos países em desenvolvimento para US\$ 185 bilhões. No entanto, ressalta-se que essa queda de 17% foi significativamente menor que a diminuição observada no volume de investimentos dos países desenvolvidos. (Gráfico 3.1)

⁴⁵ Ver Lacerda (1998)

⁴⁶ Para uma análise detalhada do fluxo global de investimentos diretos estrangeiros e as causas da queda observada em 2001, ver o Capítulo 2I desta tese.

Gráfico 3.1. Fluxos internacionais de investimento direto estrangeiro para os países em desenvolvimento * – 1971 – 2001 (US\$ bilhões)



Obs.: * Exclui a China e inclui os países do centro e do leste europeu

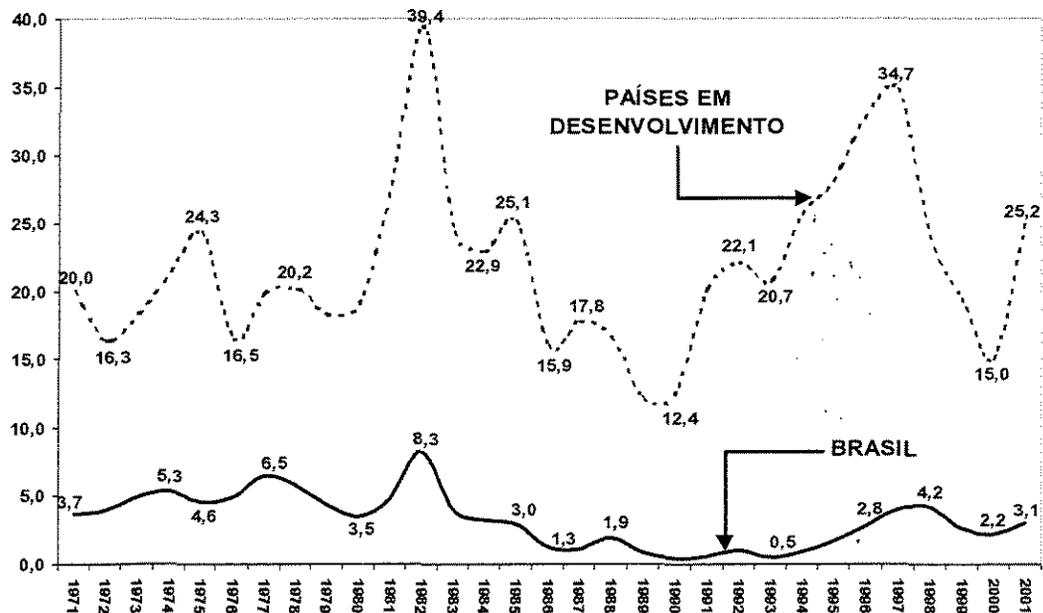
Fonte: Elaboração própria com dados do WIR 2002 – World Investment Report – UNCTAD.

Uma avaliação da participação dos países em desenvolvimento nos fluxos globais de investimentos diretos estrangeiros aponta para o equivalente a um quarto do montante total. Embora essa participação seja oscilante ao longo do tempo, uma análise da série dos últimos trinta anos aponta para essa tendência, que prevalece mesmo quando o fluxo global cresceu significativamente em números absolutos, em especial ao longo dos anos noventa.

A busca de posicionamento em mercados “emergentes” por parte das empresas transnacionais explica o interesse na diversificação dos destinos dos

novos investimentos, com destaque para as participações nos processos de privatização e de fusões e aquisições nestes países. (Gráfico 3.2)

Gráfico 3.2. Participação dos países em desenvolvimento* e do Brasil nos fluxos mundiais de investimento direto estrangeiro 1971 – 2001 (%)



Obs.: * Exclui a China e inclui os países do centro e do leste europeu

Fonte: Elaboração própria com dados do WIR 2002 — UNCTAD.

Em decorrência do aumento da participação dos países em desenvolvimento nos fluxos de investimento direto estrangeiro, nota-se a expansão do estoque acumulado destes investimentos naqueles países e o seu grau de desnacionalização. No *ranking* do estoque de investimento estrangeiro absorvido pelos países em desenvolvimento acumulado até 1999, o Brasil

aparecia em segundo lugar, com um montante de US\$ 164 bilhões, logo após a China. (Quadro 3.1)

Quadro 3.1. Estoque de investimento direto estrangeiro absorvido pelos principais países em desenvolvimento*. Posição 1999 – US\$ milhões

Países em desenvolvimento		
Ranking	País	US\$ milhões
1º lugar	China	306.003
2º lugar	<i>Brasil</i>	164.105
3º lugar	Hong Kong	132.402
4º lugar	Cingapura	79.401
5º lugar	México	72.016
6º lugar	Indonésia	65.188
7º lugar	Argentina	62.289
8º lugar	Malásia	48.773
9º lugar	Chile	39.258
10º lugar	A Saudita	33.427
11º lugar	Bermudas	31.088
12º lugar	Polônia	29.979
13º lugar	Coréia	27.984
14º lugar	Tailândia	26.539
15º lugar	Taiwan	22.996
16º lugar	Venezuela	21.736
17º lugar	Nigéria	19.649
18º lugar	Colômbia	19.521
19º lugar	Hungria	19.095
20º lugar	Egito	18.198

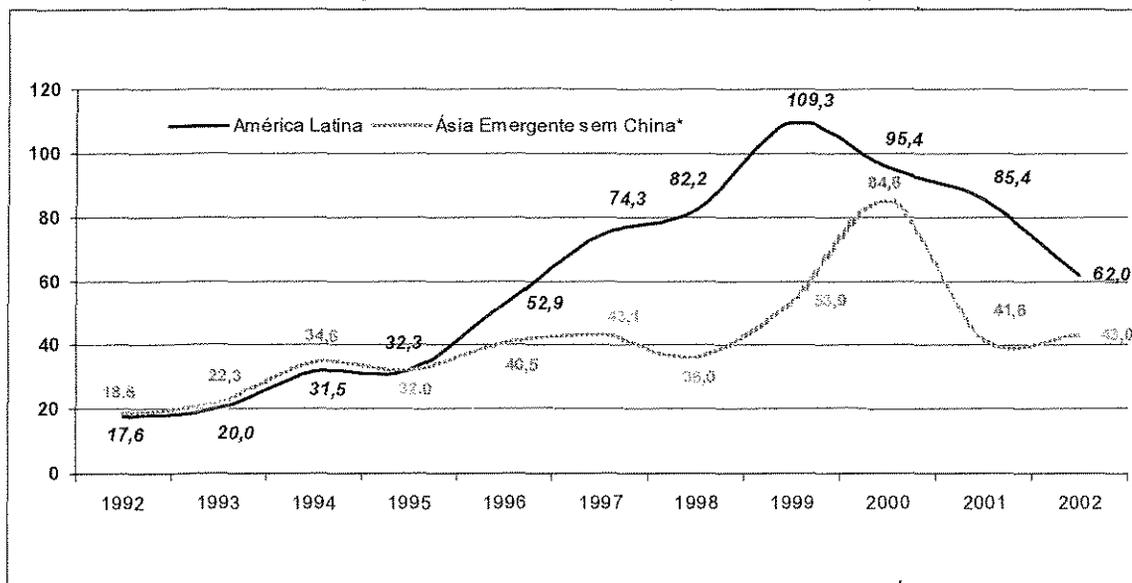
Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTAD (2001)

3.2. Investimentos diretos estrangeiros destinados à América Latina e Ásia

Ao longo dos anos noventa, a América Latina ampliou a sua capacidade de absorção de investimentos diretos estrangeiros, cujo fluxo cresceu de uma média inferior a US\$ 10 bilhões no início da década, para o recorde de quase US\$ 110 bilhões em 1999. Em 2000, 2001 e 2002 houve uma queda, respectivamente, para US\$ 95 bilhões, US\$ 85,4 bilhões e US\$ 62 bilhões.

Essa queda, também observada no fluxo geral de investimentos diretos estrangeiros direcionados aos países em desenvolvimento, no entanto, revela um quadro de preservação da parcela destinada à América Latina. Sem considerar o fluxo de investimentos diretos direcionados para a China, o desempenho da América Latina foi superior ao fluxo destinado à Ásia, que experimentou uma queda ainda mais expressiva, de US\$ 84,8 bilhões em 2000, para US\$ 41,6 bilhões em 2001 e pequena recuperação para US\$ 43 bilhões em 2002. (Gráfico 3.3)

Gráfico 3.3. Investimentos diretos absorvidos para a América Latina e Ásia emergente* 1992 / 2002 (US\$ milhões)**



Fonte: Elaboração própria, com dados do WIR 2002 – World Investment Report – UNCTAD.

* Hong Kong, Indonésia, Coréia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura, Taiwan e Tailândia.

** Estimativa UNCTAD

Uma análise dos principais receptores de investimentos diretos estrangeiros na América Latina indica que o mesmo processo de concentração que se verifica no âmbito dos países desenvolvidos tende a repetir-se nas regiões.

A maior parte dos ingressos de IDE na América Latina estão concentrados, no âmbito da América do Sul, no Brasil, Argentina, seguidos de longe pelo Chile. Na América Central, o México lidera os investimentos, especialmente após a sua adesão ao NAFTA, que fez com que as empresas localizadas nos EUA destinassem para o país vizinho investimentos voltados para empresas prestadoras de serviços- as *maquilladoras*. O México em 2001 assumiu a liderança no *ranking* dos investimentos diretos estrangeiros destinados à América Latina, tendo recebido um ingresso de US\$ 24,7 bilhões, superando o montante destinado ao Brasil, de US\$ 22,5 bilhões.⁴⁷ (Tabela 3.1.)

Tabela 3.1. Fluxos internacionais de investimento direto estrangeiro na América Latina – 1990-95 e 1996- 2001 (US\$ bilhões)

País/Região	1990-95	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total Mundial	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
Argentina	3,5	7,0	9,2	6,8	24,1	11,2	3,2
Bolívia	0,2	0,4	0,9	1,0	1,0	0,7	0,6
Brasil	2,0	10,8	19,0	28,9	28,6	32,8	22,5
Chile	1,5	4,6	5,2	4,6	9,2	3,7	5,5
Colômbia	0,8	3,1	5,6	2,8	1,5	2,4	2,0
Peru	1,0	3,2	1,7	1,8	2,3	0,7	1,1
Venezuela	0,9	2,2	5,5	4,5	3,3	4,5	3,4
Outros	0,5	0,9	1,1	1,4	0,9	1,0	1,7
América Central e Caribe	11,9	20,6	26,1	30,3	38,4	38,6	45,3
México	8,1	9,9	14,0	11,9	12,5	14,7	24,7
Outros Países	3,8	10,7	12,1	18,4	25,9	23,9	20,5

Fonte: Elaboração própria com dados do WIR 2002 – World Investment Report – UNCTAD.

⁴⁷ Vale destacar que uma única operação, dada pela compra do Banamex pelo Citigroup, representou um montante de US\$ 12,5 bilhões, o que contribuiu significativamente para a melhora do posicionamento mexicano no *ranking* de ingressos de investimentos diretos estrangeiros no mercado latino-americano de 2001.

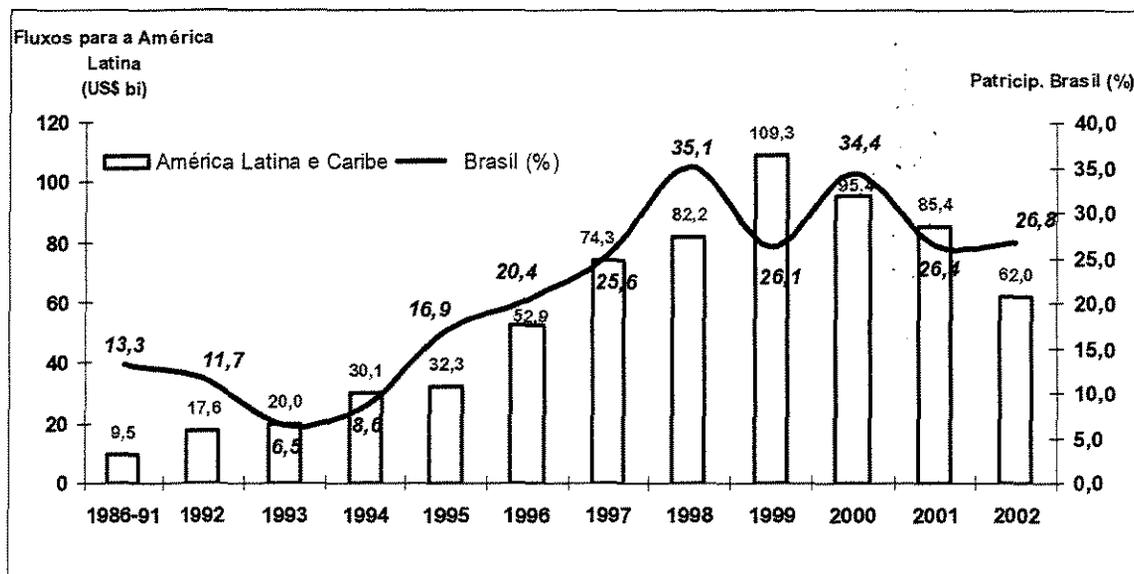
A participação relativa da economia brasileira no fluxo de IDE destinado à América Latina é crescente ao longo dos anos noventa, variando entre 6,5 e 13% no início, para um intervalo entre 28 e 39% no final. O aumento da participação relativa do Brasil nos fluxos de IDE destinados à América Latina ao longo dos anos noventa demonstra que só a partir de meados da década, por influência da estabilização, da privatização e da desregulamentação, é que a liderança brasileira, em termos de potencial econômico, se fez mais presente, sendo apenas esporadicamente superada pelo México, como ocorreu em 2001. (Quadro 3.2 e Gráfico 3.4)

Quadro 3.2. Investimento direto estrangeiro na América Latina 1986-91 / 1992-2002 (US\$ bilhões e %)

Pais/Região	1986-91	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
América Latina e Caribe	9,5	17,6	20,0	30,1	32,3	52,9	74,3	82,2	109,3	95,4	85,4	62,0
Brasil (US\$ bi)	1,3	2,1	1,3	2,6	5,5	10,8	19,0	28,9	28,6	32,8	22,5	16,6
Brasil (%)	13,3	11,7	6,5	8,6	16,9	20,4	25,6	35,1	26,1	34,4	26,4	26,8

Fonte: Elaboração própria, com dados do WIR 2002 – World Investment Report – UNCTAD.

Gráfico 3.4. Fluxos de investimento direto estrangeiro para a América Latina e participação relativa do Brasil – 1986-91 / 1992- 2002 (US\$ bilhões e %)



Fonte: Elaboração própria, com dados da UNCTAD (2002) e CEPAL (2001).

3.3. O desempenho exportador dos países em desenvolvimento

No período compreendido entre 1980 e 1998, os países em desenvolvimento ampliaram a sua participação no volume global das exportações mundiais. Entre 1980 e 1998, a participação desses países no total das exportações cresceu de 15,4% para 24,3%. No período citado, a taxa anual média de crescimento das exportações dos países em desenvolvimento foi de 11,3% ao ano, acima do crescimento médio mundial de 8,4% ao ano.

Um outro fator de mudança significativa ocorreu não só no aumento do *market share* dos países em desenvolvimento nas exportações totais, mas também na qualidade dessas exportações, uma vez que se alterou a pauta de produtos e serviços exportados.

Os produtos manufaturados ampliaram sua participação relativa nas exportações dos países em desenvolvimento em detrimento das exportações de produtos agrícolas e de combustíveis e minérios. Enquanto os primeiros tiveram a sua participação reduzida, os bens manufaturados passaram a representar 70% das exportações totais em 1999 (Tabela 3.2.)

Tabela 3.2. Pauta de exportações dos países em desenvolvimento. (% a partir de valores nominais). 1973 - 1999.

Composição	1973	1985	1993	1999
Bens Manufaturados	21	37	63	70
Produtos Agrícolas	36	33	12	11
Minérios e Combustíveis	43	40	22	19

Fonte: Elaboração própria com dados da UNCTAD e SOBEET.

Uma análise dos fluxos de comércio mundial segundo categorias de produto viabiliza a identificação do padrão de inserção dos países em desenvolvimento. Os produtos com maior dinamismo comercial são os dos segmentos de eletro-eletrônicos, têxteis e produtos intensivos em mão-de-obra, produtos industrializados intensivos em tecnologia e produtos primários como peles, bebidas não alcoólicas e cereais.

Observa-se, adicionalmente, que, embora a participação dos países em desenvolvimento nessas categorias de produtos dinâmicos no total exportado tenha crescido substancialmente entre 1980 e 1998, ela é ainda pequena.

O grupo de produtos mais dinâmicos no desenvolvimento do mercado são aqueles de maior valor agregado, como partes e componentes de equipamentos elétricos, ou outros produtos intensivos em tecnologia. O dinamismo desse grupo de produtos no comércio internacional no período analisado deriva também do processo de globalização produtiva.

No que se refere à internacionalização da produção, as empresas transnacionais podem fazê-lo por três diferentes meios. Primeiro, através de relações contratuais, ou seja, por meio de contratos que regulam a venda e/ou cessão de tecnologias produtivas, gerenciais e organizacionais a empresas instaladas em outros países. Segundo, instalando ou adquirindo plantas produtivas em outros países, por meio do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e em terceiro exportando seus produtos.

Todavia, independentemente da estratégia empresarial adotada - relações contratuais ou IDE - os impactos da segmentação dos processos produtivos em plantas espalhadas pelo mundo sobre a pauta de exportações dos países em desenvolvimento tendem a se equivaler. A diferenciação se dá muito mais pelas estratégias das políticas domésticas dos países no sentido de ampliar a inserção externa.

Uma certa uniformidade no que se refere ao padrão de participação das empresas transnacionais nos vários mercados se dá, em primeiro lugar, pela

mobilidade de capital e a restrição à mobilidade do trabalho. Em muitos casos, a inserção dos países em desenvolvimento nas fases dos processos produtivos ocorre nos produtos e/ou serviços em que o fator custo da mão-de-obra ou recursos naturais sejam relevantes.

Em segundo lugar, pela tendência de concentração das principais atividades em suas matrizes, os países em desenvolvimento tendem a inserir-se mais intensamente no processo de globalização produtiva em estágios dos processos de produção que demandam mão de obra de baixa qualificação.

Em muitos casos, a contrapartida da maior participação de produtos manufaturados na pauta de exportações dos países em desenvolvimento não representa necessariamente um adensamento de suas cadeias produtivas ou a aquisição de recursos tecnológicos, como pesquisa e desenvolvimento de produtos, *marketing*, práticas gerenciais etc.

Ou seja, para países em um estágio médio de desenvolvimento, a inserção nos processos de globalização produtiva necessariamente não resulta automaticamente na reciclagem tecnológica de seus parques industriais. Esse normalmente é um processo que precisa ser induzido por políticas públicas e estratégias de Estado.

Outro elemento que traduz a forma particular de inserção dos países em desenvolvimento no comércio internacional de manufaturas é o fato de que embora tenha crescido a relação entre valor exportado de manufaturas e Produto Interno Bruto (PIB), a participação do valor adicionado na produção de manufaturas no PIB, no entanto, declinou. Nos países desenvolvidos, contudo, ambas as relações mantiveram-se constantes. (UNCTAD, 2002)

A assimetria entre a evolução das exportações de manufaturas dos países em desenvolvimento e a apropriação do valor adicionado na elaboração dessas manufaturas resulta:

- a) da crescente parcela de bens importados na produção de manufaturas a partir dos processos de liberalização comercial que, foi mais intensa no que tange o comércio de bens industrializados; e

b) da participação dos países em desenvolvimento em estágios produtivos que demandam mão de obra pouco qualificada ou extração de recursos naturais nas cadeias produtivas organizadas pelas empresas transnacionais.

Embora a parcela dos países em desenvolvimento no valor adicionado às manufaturas tenha crescido, a participação desses países no total das exportações de manufaturas mostra maior crescimento. Uma vez mais a assimetria acima explicada. (Tabela 3.3)

Tabela 3.3. Estrutura do comércio internacional de manufaturas segundo regiões e sua participação no total das exportações de manufaturas e no valor adicionado às manufaturas. (%). 1980 – 1997.

Regiões/Economias	Participação nas export. mundiais de manufaturas		Participação no valor adicionado às manufaturas	
	1980	1997	1980	1997
Países desenvolvidos	82,3	70,9	64,5	73,3
Países em desenvolvimento	10,6	26,5	16,6	23,8
América Latina	1,5	3,5	7,1	6,7
Argentina	0,2	0,2	0,9	0,9
Brasil	0,7	0,7	2,9	2,7
Chile	0,0	0,1	0,2	0,2
México	0,2	2,2	1,9	1,2
Sudeste Asiático	6,0	16,9	7,3	14,0
Hong Kong	0,2	0,6	0,3	0,2
República da Coreia	1,4	2,9	0,7	2,3
Singapura	0,9	2,6	0,1	0,4
Taiwan	1,6	2,8	0,6	1,6
Indonésia	0,1	0,6	0,4	1,0
Malásia	0,2	1,5	0,2	0,5
Filipinas	0,1	0,5	0,3	0,3
Tailândia	0,2	1,0	0,3	0,8
China	1,1	3,8	3,3	5,8
Índia	0,4	0,6	1,1	1,1
Turquia	0,1	0,5	0,4	0,5

Fonte: Elaboração própria, com dados da UNCTAD

3.4. As estratégias dos países em desenvolvimento na atração de IDE

Uma observação das estratégias de políticas econômicas adotadas por vários países indica que estes estão intensificando suas ações no sentido de atrair e se beneficiar dos fluxos de IDE voltados para as exportações. A acirrada competição na busca da atratividade desses fluxos de investimento tem intensificado a articulação dessas estratégias com uma visão de desenvolvimento econômico.

A base para uma estratégia eficaz reside no conhecimento dos potenciais e das fraquezas de uma região e no conhecimento das estratégias empresariais relacionadas às escolhas dos locais onde se instalarão as plantas produtivas. Observações sobre estes países apontam que a atração de investimentos estrangeiros orientados para as exportações abrangem vários fatores.

Dentre os fatores considerados para a localização das transnacionais destacam-se, desde a análise dos padrões de comércio e de industrialização existentes domesticamente, quanto as consultas com os investidores já presentes no país.

Há uma série de políticas que fomentam o ingresso de IDE orientados para as exportações e que podem ser adotadas por governos dos países em desenvolvimento. Um elemento central é assegurar melhor acesso aos mercados dos países desenvolvidos de bens e serviços produzidos nos países em desenvolvimento. (UNCTAD, 2002)

Além de atividades promocionais, elementos cruciais para os países absorverem IDE incluem a provisão de infra-estrutura e facilidades de comercialização e de investimentos. A maioria dos “países vencedores” identificados valeram-se de Zonas de Processamento de Exportações (ZPE) no âmbito dos seus esforços para atrair IDE orientado para as exportações. A ressalva é que mediante a necessidade de se adequarem às regras da OMC (Organização Mundial do Comércio), muitos países em desenvolvimento terão que rever suas práticas, o que poderá trazer implicações para muitas ZPE's.

Ainda que estas zonas muito provavelmente permaneçam desempenhando importante papel na estratégia global de atração e promoção de IDE orientado para as exportações, os países que se valem delas terão enfrentar as restrições. A análise indica que os ganhos de longo prazo para o desenvolvimento econômico associados aos fluxos de IDE orientados para as exportações não podem ser tomados como certos.

Os custos e benefícios de várias formas de promoção desses fluxos devem ser considerados em todos os níveis de política econômica. Se muitos países buscarem nichos idênticos de mercado, um excesso de oferta pode resultar em quedas dos preços. Da mesma forma, uma intensa competição por fluxos de IDE orientados para as exportações pode se tornar predatória com conseqüências ruins para os países em desenvolvimento.

Ampliar a competitividade requer contínuos incrementos direcionados à ampliação de atividades que agregam valor. Por si só, e na ausência de um ambiente de políticas adequadas, as empresas transnacionais não necessariamente podem desencadear tais incrementos.

É necessário a adoção de medidas de estímulos juntamente com esforços que fortaleçam as dotações tecnológicas e de capacitação de determinadas regiões bem como promovam vínculos entre as exportações das filiais das empresas transnacionais e fornecedores domésticos.

Essa vinculação, de uma forma exitosa, é uma condição necessária para assegurar que os fluxos de IDE orientados para as exportações resultem em melhora do padrão da inserção externa dos países.

No caso das políticas para atratividade dos investimentos estrangeiros, os países em desenvolvimento têm lançado mão de uma série de incentivos. O quadro a seguir resume alguns incentivos, segundo um conjunto de países selecionados:

Quadro 3.3. Países em desenvolvimento: incentivos para a atração de investimentos

CORÉIA

Zonas de Investimentos Estrangeiros (ZIE)

- Atividades qualificadas para ingresso: indústria de transformação, negócios de alta tecnologia, serviços de apoio à indústria doméstica
- Isenção de 100% nos 7 primeiros anos e 50% nos 3 anos seguintes no IR.

TAIWAN

Parques industriais intensivos em ciência (*science-based industrial park*)

- Isenção de imposto de renda corporativo por 5 anos:
Obs.: Incentivos para incremento de capital em indústrias intensivas em ciência incluem isenção de 4 anos no imposto de renda corporativo ou 15% de crédito no imposto de renda para custos de equipamento diretamente ligados à expansão da produção ou à provisão de serviços.

MALÁSIA

Pioneer Status

- Com a concessão do Status de Pioneiro, a empresa se torna parcialmente isenta do imposto de renda durante um período de 5 anos ficando obrigada a pagar apenas 30% de sua renda tributável. *Investment Tax Allowance* (ITA).

CHINA

Imposto de Renda das Empresas

- Empresas de capital estrangeiro estabelecidas na TEDA voltadas para produção cujo período operacional exceda 10 anos estão aptas para isenção plena do imposto de renda no primeiro biênio e isenção de 50% do imposto de renda nos 3 anos subseqüentes (resultando em alíquota de 7,5% do 3º ao 5º ano), a começar do primeiro ano em que a empresa auferir lucro.
- No caso de empresas de alta tecnologia avançada, a isenção de 50% se estende por mais 3 anos (desde que a empresa permaneça com essa orientação).
- No caso de empresas voltadas para exportação, após o referido período de benefícios, elas têm direito a uma alíquota reduzida de imposto de renda (10%, i.e. 2/3 da alíquota normal na TEDA: 15%), desde que suas exportações perfaçam pelo menos 70% do valor de produção.

ÍNDIA

- 10 anos de isenção tributária equivalente a 100% dos lucros tributáveis durante os primeiros 5 anos e 30% dos lucros tributáveis para os 5 anos subseqüentes. O incentivo vale para novos empreendimentos industriais localizados em estados ou distritos industrialmente atrasados; infra-estrutura; na provisão de serviços de telecomunicação; na geração, transmissão e distribuição de energia; produção/manufatura de artigos; ou a parques industriais.

ISRAEL

Grant Path

- A companhia com status de "Empresa Aprovada" tem direito a 7 anos consecutivos de benefícios fiscais.
- Em se tratando de "Empresa Aprovada" situada na zona de maior prioridade, a mesma tem direito à isenção tributária total por dois anos, resultando, portanto, em 2 anos de isenção plena mais 5 anos de taxas reduzidas.
- Caso a empresa conte com pelo menos 25% de investimento estrangeiro, a empresa está enquadrada na modalidade de 10 anos de benefícios fiscais.

IRLANDA

- Baixos impostos corporativos (alíquota de 10%) para a indústria, para determinadas atividades financeiras internacionais no Centro de Serviços Financeiros Internacional em Dublin e para uma vasta gama de atividades na *Shannon Airport Zone*. Para novos investidores essa alíquota baixa só se estenderá até dezembro de 2002. (A limitação do incentivo vem ocorrendo em virtude de pressão da União Européia).
- Isenção de impostos sobre lucros de filiais estrangeiras - essa modalidade de incentivo visa atrair *headquarters* regionais de multinacionais. Para sua concessão pelo Ministério da Fazenda irlandês é necessário que o empreendimento tenha substancial geração de empregos em território irlandês em função de novos investimentos. (Esse incentivo perdeu certa força em virtude de um tratado entre Estados Unidos e Irlanda que reduz tais incentivos para o caso de empresas americanas).

Fonte: elaboração própria, com dados do IEDI (2002)

Depreende-se que, para viabilizar a indústria de alta tecnologia nos países em desenvolvimento, aumentar a geração de valor agregado local e as exportações, é preciso um conjunto de ações articuladas nesse sentido.

Quanto mais sofisticado é um nicho de produção mais disputados são os projetos de investimentos e também mais complexas são as políticas utilizadas

pelos países para viabilizarem suas plantas. No caso do complexo eletroeletrônico, por exemplo, essa disputa é bastante perceptível.

Existem dois tipos básicos de componentes eletrônicos, os passivos, que são aqueles que não alteram o sinal, isto é, permitem o fluxo de cargas elétricas sem amplificação ou comutação – em geral pouco disputados no mercado internacional e os componentes ativos, que modificam o sinal e tornam possível a comutação da corrente elétrica. Na categoria dos componentes ativos se enquadram os semicondutores.

Na questão dos semicondutores, o desenvolvimento desse tipo de produto implica o conhecimento e instalação de um complexo industrial que se amplia, na medida em que vão se formando *clusters* que tendem a disseminar esse conhecimento para toda a cadeia produtiva.

Dessa forma, ampliar o conhecimento e domínio dessa tecnologia é um fator imprescindível para o desenvolvimento dos países, além, especialmente do impacto positivo na balança comercial -redução das importações e possibilidade de expansão das exportações- e de serviços -diminuição de pagamentos de *royalties* e transferências de tecnologia- e na geração de empregos.

O desenvolvimento local de indústrias de semicondutores, por meio da atração de empresas estrangeiras, representa, portanto um importante passo para reduzir a dependência externa e gerar maior valor agregado local.⁴⁸

Esse é um fator que explica por que um número cada vez mais crescente de países oferece incentivos para a instalação de indústrias de semicondutores. Uma análise dos benefícios concedidos pelos diferentes países aponta para duas direções distintas. Um primeiro enfoque se dá nos fatores de competitividade sistêmica, o que inclui políticas regulatórias favoráveis, concessão de benefícios fiscais, taxas de juros mais baixas e facilidade de financiamento.

No que se refere à disputa para a instalação da indústria de semicondutores uma análise de países selecionados aponta para a concessão

⁴⁸ Conf. SICSU (2002, p. 37)

de incentivos e facilidades para a sofisticada operação e logística desse tipo de produção e fornecimento. (Tabela 3.4)

Tabela 3.4. Incentivos para a indústria de semicondutores – países selecionados

Incentivos	Oregon	Reino Unido	Alemanha	Coréia	Cingapura	Malásia	Filipinas
Créditos, isenções IRPJ	X	X	X	X	X	X	X
Abatimento impostos. Prediais	X	X		X			
Isenção imps. de vendas							
Empréstimos e garantias	X		X	X	*		
Juros subsidiados			X		**		
Investimentos em ações			X		X	X	
Doações em dinheiro		X	X		X		X
Outros tipos de doações		X	X	X	X	X	
Dispensa Exigências reg.		X	X				
Fornec. Energia e água							
Apoio financ. Desenv. Tec.		X	X	X	X	X	X
Apoio financ. Recr. E Trein.		X	X	X	X	X	X

* Banco de Desenvolvimento de Cingapura

** Juros descontados na fonte

Fonte: Elaboração própria, com dados do IDC, Apud SICSU (2002, p.37)

Há um conjunto de incentivos igualmente de grande relevância que requer prazo de maturação. É o caso específico da capacitação tecnológica, fomento da P&D, envolvendo institutos de pesquisa e universidades, que atuarão em conjunto com as empresa para superar o desafio da qualificação na área de semicondutores.⁴⁹

⁴⁹ Nesse sentido, para o Brasil, os Fundos Setoriais de incentivo à pesquisa e a experiência de intercâmbio universidade-empresa também se apresentam como experiências bem-sucedidas.

Por outro lado, a existência de tantos países que concedem benefícios e condições especiais para os fabricantes desses produtos caracteriza um mercado em que os fatores de competitividade são “distorcidos”. Todos os estudos e sondagens já realizados com relação à atratividade local para essa indústria apontam essa questão. Nesse sentido, exercem um papel relevante aspectos de ordem fiscal e tributária, financeira, aduaneira, capacitação tecnológica e infra-estrutura. Adicionalmente, a questão do acesso ao mercado e o poder de compra do Estado como indutor de atividades, também são fatores relevantes.⁵⁰

Esses são importantes indicadores de que, na economia atual de altíssima competitividade entre as empresas, as vantagens locacionais, envolvendo não só infra-estrutura, mas também aspectos logísticos e tributários, se transformam em fatores diferenciais nas decisões de investimento.

Em síntese, a inserção dos países em desenvolvimento na economia mundial tem se dado de forma diferenciada, principalmente quando se compara o desempenho dos países latino-americanos relativamente aos asiáticos. Enquanto a América Latina caracterizou-se por uma inserção passiva no processo de globalização, países asiáticos souberam articular a abertura dos seus mercados com os objetivos estratégicos.

Esse diferencial observado nas formas diferenciadas de inserção externa tem se traduzido em melhores condições de crescimento e desenvolvimento econômico. Novamente se observa um desempenho significativamente superior dos países asiáticos em relação aos latino-americanos.

No que se refere especificamente ao objeto desta tese, a vinculação entre investimentos diretos estrangeiros e exportações tem se dado de forma bastante diferenciada entre os vários grupos de países. Cada vez mais a localização de investimentos se dá conforme as estratégias das empresas transnacionais,

⁵⁰ Como destaca Sicsu (2002:39), a questão dos procedimentos alfandegários, bem como os regimes aduaneiros especiais são aspectos relacionados como importantes nas sondagens realizadas pelo MDIC junto a investidores potenciais.

baseadas no potencial de mercado, grau de concorrência, margens de retorno esperadas e condições de infra-estrutura e logística dos países hospedeiros.

Mais especificamente nas áreas mais nobres e segmentos de alta tecnologia há uma verdadeira guerra fiscal de incentivos para a atração dos investimentos diretos estrangeiros. Nesse sentido, é preciso uma clara articulação entre os instrumentos de políticas públicas para fomentar não só a atração de novos investimentos, mas também influenciar as estratégias de comércio exterior das empresas transnacionais.

Isso cada vez mais exige, não só instrumentos de políticas públicas adequados para esse fim, mas um entendimento e profundo conhecimento das estratégias das grandes corporações internacionais. É preciso compreender não só os critérios de definição de localização regional das empresas, mas também as estratégias de P&D, inovação, *marketing* e outros elementos de competitividade.

As experiências bem sucedidas de inserção externa de alguns países em desenvolvimento indicam que, em muitos casos, a globalização representou, mais do que um problema, uma solução. Isso, no entanto, não ocorreu de uma forma automática. Há vários elementos na inserção internacional dos países, de forma que o ingresso de investimentos diretos estrangeiros e o seu engajamento em processos de exportação se apresentam apenas como mais um dos fatores de sucesso.

O próximo capítulo discute o impacto da globalização na economia brasileira e a reestruturação decorrente da política econômica adotada na década de 1990. A partir da nova realidade do mercado internacional, o objetivo é analisar os avanços e impasses presentes na economia brasileira no período recente e as razões para o longo período de estagnação vivenciado.

4. Política Econômica e Reestruturação da Economia Brasileira nos Anos 1990

O objetivo deste capítulo é abordar as conseqüências da globalização para a economia brasileira, a partir da dinâmica internacional delineada nos capítulos anteriores. Nesse sentido, a economia brasileira conviveu, nas duas últimas décadas, com um processo de transformação com forte influência da dinâmica capitalista. O início dos anos 80 marcou a ruptura do crescimento continuado e acelerado obtido nas décadas anteriores, o crescimento da inflação e os sucessivos planos de estabilização.

Ao mesmo tempo, esgotava-se o modelo de substituição de importações. A partir do final da década, e mais intensamente a partir dos anos 90, ocorreu a abertura da economia, com a diminuição das barreiras não tarifárias e a redução das alíquotas de importação, a modernização conservadora presente nas escolhas das políticas econômicas e suas conseqüências especialmente na década de 1990.

Ao longo deste período, Brasil conviveu com uma seqüência de desafios, sucessivos e complementares entre si. Mais tarde, em 1994, ocorreu a adoção do Plano Real proporcionando a estabilidade dos preços, ao mesmo tempo que a intensificação da abertura, com a valorização do câmbio e o aumento da demanda, vai recriar a restrição externa, devido ao aumento do déficit na conta de transações correntes do Balanço de Pagamentos.

A seção um analisa as principais causas e conseqüências da década perdida dos anos 1980, que representou uma ruptura do longo período de crescimento experimentado nas quatro décadas anteriores. Esgotado o modelo de substituição de importações, o Brasil passou a adotar os pressupostos do Consenso de Washington e as reformas liberais, aspecto que é analisado na segunda seção.

A terceira seção analisa o Plano Real e os impactos da adoção do programa de estabilização baseado na âncora cambial. Embora o processo tenha sido bem sucedido na tarefa de reduzir a inflação, por outro lado a deterioração do Balanço de Pagamentos ampliou a vulnerabilidade externa e a excessiva dependência de recursos financeiros internacionais, aspecto que é abordado na seção quatro, que também avalia as conseqüências do elevado passivo externo acumulado pela economia brasileira ao longo da segunda metade da década de 1990. Tendo em vista a sua constituição, criou-se uma enorme rigidez na conta de serviços de fatores, o que tende a exigir superávits crescentes na balança comercial, especialmente diante da crise de liquidez observada no final da década no mercado internacional.

A quinta seção analisa os efeitos da política econômica e da vulnerabilidade externa sobre as taxas de juros internas, a instabilidade do nível de atividades e o custo de financiamento da dívida pública. O endividamento público é afetado não só pelo efeito das elevadas taxas de juros praticadas, quanto pelo impacto do crescimento da parcela indexada ao câmbio, diretamente afetada pelos ciclos de desvalorização provocados por eventos externos e internos.

O diagnóstico presente é que foi recriada a restrição externa para o crescimento sustentado da economia brasileira, o que somente será superado com uma melhora significativa na posição do Balanço de Pagamentos. Isso pressupõe não só um ajuste de ordem conjuntural, como o observado a partir da mudança da política cambial, a partir de 1999, mas da articulação de um novo modelo de desenvolvimento que leve em conta os riscos e oportunidades da globalização.

4.1. Anos 1980: crise e esgotamento do modelo

A crise dos anos 80 representou a ruptura do modelo de desenvolvimento adotado com sucesso nas décadas anteriores. O Brasil havia aumentado o seu endividamento externo no bojo dos objetivos do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), enquanto eclodiam as duas crises do petróleo e os aumentos dos juros internacionais.

O novo cenário internacional interrompeu essa estratégia, afetando significativamente a capacidade de crescimento da economia brasileira, com a restrição de recursos externos, especialmente após a insolvência do México, em 1982. Os recursos se tornaram escassos, impactando todos os países devedores.

Assim, a economia brasileira que, do pós-guerra até o final dos anos 70, tinha crescido, em média, 7% ao ano, passou a sentir os efeitos adversos oriundos, tanto do cenário internacional, quanto das opções de política econômica. A nova realidade representava um contraponto em relação ao período anterior, contemplando além da estagnação econômica, a queda na taxa de investimento, a elevação da inflação e a deterioração do quadro social.

Uma consequência direta do quadro de instabilidade macroeconômica na economia brasileira dos anos 80 foi a queda nas taxas de investimento agregado. A parcela dos investimentos no PIB (Formação Bruta de Capital Fixo - FBCF), medida em preços constantes, reduziu-se da média de 23,3% nos anos 70, para 17,6% nos anos 80. Essa redução era fruto da instabilidade e os desequilíbrios macroeconômicos, que representavam um cenário pouco propício aos investimentos na produção.

Entre estes principais fatores que representaram fortes restrições aos investimentos no período se destacam: a crise de financiamento; a elevação da inflação, que dificultou o cálculo econômico, aumentando as incertezas; a elevação dos juros reais no mercado interno; e, finalmente, a elevação do risco do investimento na produção, em função do quadro descrito anteriormente.

Essa combinação de fatores adversos implicou uma queda nos investimentos públicos e privados. Os investimentos das estatais federais, tradicionalmente um dos motores do desenvolvimento em períodos anteriores, foram reduzidos de 5% do PIB no final da década de 70 e início da de 80 para 1,5 % do PIB no final da década de 80.

Essa deterioração dos investimentos produtivos gerou uma séria restrição ao crescimento sustentado, na medida em que, mesmo que a economia crescesse, esse processo viria a ser abortado pelas políticas econômicas em vigor, caracterizando um movimento de *stop and go* no nível de atividades.

À exceção do curto período de sucesso do Plano Cruzado, que manteve a inflação baixa por um período inferior a um ano, as demais experiências representaram resultados que não se sustentaram por mais de alguns meses e geravam enormes incertezas, dada a instabilidade das “regras do jogo” para os agentes produtores.

Quanto a indústria de transformação, a estagnação da economia afetou de forma significativa o desempenho das empresas transnacionais. A produção dessas empresas experimentou uma queda à taxa média anual de 0,8%, exatamente o inverso do desempenho das vendas totais da indústria de transformação, que cresceram à média de 0,8% ao ano.

Essa diferença de desempenho é explicada pelo fato de que as empresas transnacionais concentrarem sua atividade no setor de bens de capital, fortemente afetado pela crise. Assim, a participação das empresas transnacionais no total das vendas do setor manufatureiro reduziu-se de 38% em 1980, para 32,6% em 1992. (Canuto, 1994:160)

Durante a década de 1980 as empresas transnacionais em operação no Brasil colocaram em prática estratégias que lhe permitiram manter lucratividade, apesar das condições adversas, representadas pela instabilidade macroeconômica e da queda nos investimentos. Com algumas particularidades setoriais, essas estratégias se dirigiram para a elevação das exportações e outras de caráter defensivo, como a redução de custos e obtenção de resultados não operacionais, proporcionados pela inflação e diferenças de taxas de juros. (Gonçalves, 1994:44)

Ocorreu ao longo da década uma crescente diversificação dos investimentos produtivos em outras empresas - controladas ou coligadas- com intuito de reduzir os riscos, e também ações para aumentar as margens brutas de lucro (*mark-up*), de maneira a compensar a queda na atividade econômica, o que era de certa forma facilitado pela estrutura do mercado.

A ausência de competitividade externa propiciava a estratégia de formação de preços típica de oligopólios, criando um ambiente propício para que as empresas compensassem a queda no volume de vendas com o aumento das margens, repassadas ao consumidor.

Do ponto de vista da política macroeconômica, esta caracterizava-se pelo ajuste imposto pela crise de endividamento externo presente desde o início da década. Como consequência, a política de comércio exterior do período esteve concentrada na geração de superávits comerciais, por meio das restrições às importações e fomento às exportações.

Isso resultou em uma significativa mudança estrutural no mercado. No período 1980 -1989, o coeficiente de importações - relação entre as importações e consumo aparente- caiu de 7,2% para 5,7%. Considerado o mesmo critério e período, houve um aumento da propensão a exportar - relação entre exportações e o Produto Interno Bruto, que cresceu de 9,7% para 12% (Rodrigues, 1993).

Para exercer um forte controle sobre as importações, o governo adotou principalmente um conjunto de medidas não-tarifárias, dentre as quais se

destacavam a “Lei do Similar Nacional”, uma lista de produtos que tinham a sua importação proibida, os Programas Especiais de Importação e as licenças de importação. Todas essas medidas e ações eram implementadas pela Cacex, que passou a exercer um papel fundamental na estratégia de ajuste externo então adotada.

Na década de 1980, as exportações brasileiras cresceram à média anual de 4%, um pouco abaixo do padrão mundial e bem abaixo da média de crescimento anual de 9,3% do período 1965-1980, contra um desempenho médio mundial de 6,6% ao ano.

O final da década de 1980 marcava a percepção que o modelo se esgotava e tinha que ser revisto, a exemplo do que ocorrera na grande maioria dos países latino-americanos que haviam adotado um projeto liberalizante das suas economias.

A pressão exercida pelo quadro internacional e a instabilidade da economia brasileira criaram as pré-condições para as alterações postas em prática, de início com uma certa timidez, no final da década de 1980 e com maior ênfase a partir da década de 1990.

4.2. Anos 1990: a transição para a “modernização conservadora”⁵¹

O quadro de instabilidade e estagnação do produto fez com que os regimes de substituição de importações (SI) começassem a ser fortemente questionados como modelo de desenvolvimento, principalmente a partir da década de 1980. A partir daí, observou-se uma certa hegemonia das políticas de liberalização na da maior parte dos países em desenvolvimento, com destaque para os latino-americanos.

⁵¹ A expressão “modernização conservadora”, aqui adotada, foi cunhada por Barrington Moore para qualificar o modelo autoritário de desenvolvimento do capitalismo retardatário do século XIX, processo vivenciado principalmente pelas experiências “bem-sucedidas” da Alemanha e Japão. A expressão também adotada por Tavares & Fiori (1993) e Lacerda *et al.* (2000)

Por trás dessa liberalização ocorreu uma retomada dos ditames liberais que apontavam o livre-comércio como solução para o desenvolvimento econômico. O Brasil, embora tenha iniciado seu processo de abertura econômica depois da maior parte dos países da América Latina não se constituiu em exceção no processo.

A liberalização da economia e a abertura comercial, intensificada a partir dos anos 90, iria provocar uma intensa reestruturação produtiva na economia brasileira, gerando impactos diretos sobre o nível de emprego e a balança comercial e alterar significativamente as estratégias das empresas em operação no mercado local.

Esse processo provocou o surgimento de um nova política industrial, que levasse em conta uma outra realidade diferente da constituída no modelo de substituição e que levasse em conta as transformações em curso no cenário internacional e respondesse ao desafio de gerar o desenvolvimento da economia brasileira.

O quadro internacional se alterava profundamente. O padrão de industrialização que foi liderado pelos complexos metal-mecânico e químico ao longo da década de 1970, passou a ser determinado pelas novas tecnologias, advindas da microeletrônica, da informática e das telecomunicações, impulsionados pela automação, pela busca de novos materiais e de energias renováveis e a biotecnologia.⁵²

No Brasil, a carência de investimentos na década anterior se refletia na precariedade dos serviços de infra-estrutura econômica, principalmente nas áreas de energia, telecomunicações, transportes e portos. A crise do Estado também implicava na perda de qualidade do sistema educacional básico e na ausência de desenvolvimento de programas de treinamento profissional especializado. Esse também foi um importante fator de desvantagem na

⁵² Para uma análise mais detalhada das transformações no cenário internacional, ver os Capítulos 1 e 2 desta tese.

adaptação da força de trabalho aos novos desafios impostos pelas mudanças dos padrões tecnológicos e métodos de gestão.

Por outro lado, a liberalização e abertura econômica, que se intensificavam pela política econômica adotada pelo governo Collor (1990), induziram a um forte ajuste das em empresas para fazer frente à nova realidade imposta por uma competitividade em condições desfavoráveis, uma vez que a abertura não foi conduzida de forma a adaptar os fatores de competitividade sistêmica aos padrões internacionais.⁵³

As bases da política de liberalização então adotada representava um claro contraponto ao modelo de substituição de importações, o que significava uma mudança expressiva no papel do Estado e das empresas brasileiras.⁵⁴

A nova política tinha um foco na questão da competitividade. Com forte inspiração no “Consenso de *Washington*”⁵⁵, a proposta inicial foi posteriormente detalhada no documento “Diretrizes Gerais para a Política Industrial e de Comércio Exterior” (PICE), divulgado em junho de 1990. O objetivo central da nova política industrial era aumentar a eficiência da produção e comercialização de bens e serviços, através da modernização e reestruturação da indústria.

A “Política Industrial e de Comércio Exterior” contemplava as seguintes estratégias e ações, conforme Guimarães (1995):

- a) redução progressiva dos níveis de proteção tarifária; eliminação da distribuição indiscriminada e não transparente de incentivos e subsídios e fortalecimento dos mecanismos de defesa da concorrência;
- b) reestruturação competitiva da indústria mediante adoção de mecanismos de coordenação, de instrumentos de apoio creditício e de fortalecimento da infraestrutura tecnológica;

⁵³ Na década de 70, vários países da América Latina promoveram liberalização econômica, o Chile (1973), a Argentina (1976), o México (1977) e a Venezuela (1979). A crise da dívida externa, em 1982, se encarregou de abortar essas experiências liberalizantes que, com exceção do Chile, foram revertidas.

⁵⁴ As primeiras indicações dos objetivos e diretrizes da nova política industrial foram explicitadas na Exposição de Motivos da Medida Provisória 158, publicada em 15 de março de 1990.

- c) fortalecimento de segmentos potencialmente competitivos e desenvolvimento de novos setores, através de maior especialização da produção;
- d) exposição da indústria à competição internacional, visando maior inserção no mercado externo, melhora da qualidade e preço no mercado interno e aumento da competição em setores oligopolizados;
- e) capacitação tecnológica da empresa nacional, através de proteção tarifária seletiva às indústrias de tecnologia de ponta e do apoio à difusão das inovações nos demais setores.

Com o intuito de atingir estes objetivos e dar apoio às estratégias definidas, dois programas principais foram implementados: o Programa de Competitividade Industrial (PCI), que tinha como objetivo aumentar competitividade da indústria e o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), visando a melhora do produto produzido localmente.

No tocante à estratégia de abertura comercial, o ponto fundamental foi a redução das tarifas de importação e a eliminação de várias barreiras não tarifárias. A partir de 1990 a tarifa nominal média de importação, que era de cerca de 40% foi se reduzindo gradualmente, tendo atingido o seu nível mais baixo em 1995, com 13%.⁵⁶

No final da década de 1980 e início da de 1990, o BNDES elaborou um modelo de desenvolvimento então denominado de “integração competitiva”, baseado nos conceitos de competitividade e produtividade e desvinculado de políticas setoriais, que representaria a nova diretriz das medidas de política industrial e de comércio exterior adotadas a partir de então. O financiamento foi direcionado às empresas que se adequassem aos novos padrões, incorporando conceitos como de qualidade total, tecnologia e qualificação da mão-de-obra.

⁵⁵ “Consenso de Washington” é um decálogo de medidas liberalizantes de ajuste, concebido no âmbito do FMI (Fundo Monetário Nacional) e Banco Mundial, como sugestão especialmente para aplicação nos países em desenvolvimento. Para um detalhamento ver principalmente Fiori (1995).

⁵⁶ Ressalte-se que tendo em vista a prática de regimes especiais de importação, como Zona Franca de Manaus e outros, a alíquota efetivamente praticada tem se situado em cerca da metade da alíquota nominal média.

Adicionalmente, foi implementada uma carteira de investimentos de risco para suprir as deficiências de capitais das pequenas. Da mesma forma, visando incentivar as fusões e incorporações das empresas, foi criado o Programa de Reestruturação e Racionalização Empresarial em 1992. O BNDES assumiu adicionalmente o papel de gestor do Programa Nacional de Desestatização, com um claro objetivo de diminuir a presença do Estado nos setores de produção da economia brasileira.

O Plano Estratégico do Sistema BNDES dirigia-se a três focos que seriam priorizados: a) modernização da estrutura produtiva; b) ampliação da capacidade produtiva, visando atender à demanda interna e externa; c) fomento aos investimentos nos setores de infra-estrutura, particularmente nos setores de energia elétrica, transporte e portos. (Nardini, 1990)

Como principal instrumento para atingir esses objetivos, foram definidas as prioridades na destinação dos recursos. Assim, as liberações de financiamento estavam ligadas aos objetivos centrais definidos, como o aumento da competitividade e produtividade industrial, a ampliação e modernização dos investimentos em infra-estrutura, a redefinição do papel do Estado, a parceria com a iniciativa privada e a diminuição dos desequilíbrios regionais e sociais.

O novo ambiente econômico imposto pela nova política industrial, assim como os efeitos da recessão provocada pelas políticas macroeconômicas adotadas, implicou um forte ajuste defensivo por parte das empresas, que se estenderia para os anos posteriores e provocaria impactos significativos na estrutura industrial.

Como consequência da nova realidade, o coeficiente de importações em relação à produção, no período de 1989 a 1995, cresceu de 4,3% para 15,6%. O destaque foi o setor de bens de capital, mais afetado pela ausência de condições macroeconômicas e de competitividade, o que foi determinante para que houvesse a elevação do seu coeficiente, que cresceu de 11,1% para 59,4%.

Uma análise da destinação setorial das importações de máquinas e equipamentos industriais realizadas no período entre 1990 e 1995, denota uma estabilidade no coeficiente de participação dos setores produtores de bens internacionais (*tradeables*) nessas importações, com exceção do ano de 1994. As importações de máquinas e equipamentos industriais representaram 75% das aquisições de setores produtores de bens intermediários, apontando para um quadro de renovação do parque produtivo.

4.3. Plano Real: a estabilização baseada na âncora cambial

Como abordado ao longo deste capítulo, no início dos anos noventa, o Brasil havia implementado um conjunto de medidas liberalizantes, intensificando a abertura ao exterior e incentivado as privatizações. Houve ainda a renegociação da dívida externa e desregulamentação do mercado, reinserindo a economia brasileira no mercado internacional. A estabilização permanecia, no entanto, como desafio, tendo em vista o insucesso das várias tentativas de debelar a inflação crônica.

Do ponto de vista teórico, recuperou-se nos anos noventa a idéia de um modelo de inflação inercial, originalmente preconizado por Simonsen, nos anos 60. O argumento era de que a inflação não poderia ser inteiramente explicada pelo desequilíbrio macroeconômicos, mas de fatores que a tornavam rígida, dificultando a estabilização.

Os desenvolvimentos teóricos a partir da distinção entre fatores aceleradores e mecanismos de propagação, ou entre choques e inércia, associada à rigidez nos níveis inflacionários, em alguma parcela originária das discussões clássicas sobre inflação estrutural, resultaram na formulação do conceito de inflação inercial. Por outro lado, a racionalização do comportamento e das práticas institucionais dos agentes econômicos sob inflações crônicas, como a indexação, que tendem em resultar numa rigidez de preços relativos, deram suporte a esse conceito.

Quando Fernando Collor de Mello, então presidente, sofreu *impeachment* e foi destituído do poder, assumiu o seu vice, Itamar Franco, que nomeou Fernando Henrique Cardoso inicialmente como Ministro das Relações Exteriores e posteriormente Ministro da Economia. Como Ministro da Economia, FHC implementou o plano econômico de estabilização, conhecido como “Plano Real”⁵⁷, apoiado por uma equipe de economistas, em sua maioria oriundos da PUC-RJ.⁵⁸

A estratégia presente na essência do Plano Real levou em conta a maioria das experiências bem sucedidas de combate à inflação no século XX. Uma das primeiras providências adotadas para o que viria posteriormente ser a sustentação da “âncora cambial” foi a acumulação de reservas. As reservas cambiais eram de US\$ 8 bilhões entre 1989 e 1991. No final de 1992 já tinham atingido US\$ 19 bilhões e em 1993, US\$ 25 bilhões. Na implantação do Plano Real, em meados de 1994 as reservas já atingiam US\$ 40 bilhões, o que equivalia, na época, a cerca de dezoito meses de importações.

Esse processo de crescimento das reservas cambiais alimentado, tanto pela relativa liquidez no mercado internacional, quanto pelos elevados juros domésticos como fator de atratividade, se intensifica até a eclosão da crise no final de 1998 e início de 1999. As reservas cambiais brasileiras, a essa altura, já atingiam US\$ 75 bilhões, em grande parte formada por *hot money*.

Dois outros fatores devem ser destacados, uma vez que diferenciavam as condições do Plano Real em relação aos seus antecessores. Além do nível relativamente confortável das reservas cambiais, contava-se com um robusto superávit na balança comercial superior a US\$ 13 bilhões. O déficit em conta-corrente do balanço de pagamentos era inferior a US\$ 600 milhões, em 1993.

O outro ponto de destaque era a situação fiscal. Em 1993 registrava-se superávit fiscal tanto do ponto de vista primário quanto operacional, assim como

⁵⁷ No início das discussões de implementação, o Plano Real era também chamado de “Plano FHC”, numa referência a Fernando Henrique Cardoso, então Ministro da Fazenda.

⁵⁸ Inclui-se, nesse grupo, Gustavo Franco, Winston Fritsch, André Lara Rezende, Edmar Bacha, Persio Arida, entre outros.

a dívida pública era significativamente baixa, representando apenas cerca de 12% do PIB (Produto Interno Bruto).

Assim, configurava-se uma situação de início do programa de estabilização que viria a ser implementado significativamente diferente das experiências anteriores. Além disso, estas características, associadas à sofisticação, especialmente do processo de desindexação da economia, seriam fatores determinantes para o sucesso da empreitada.

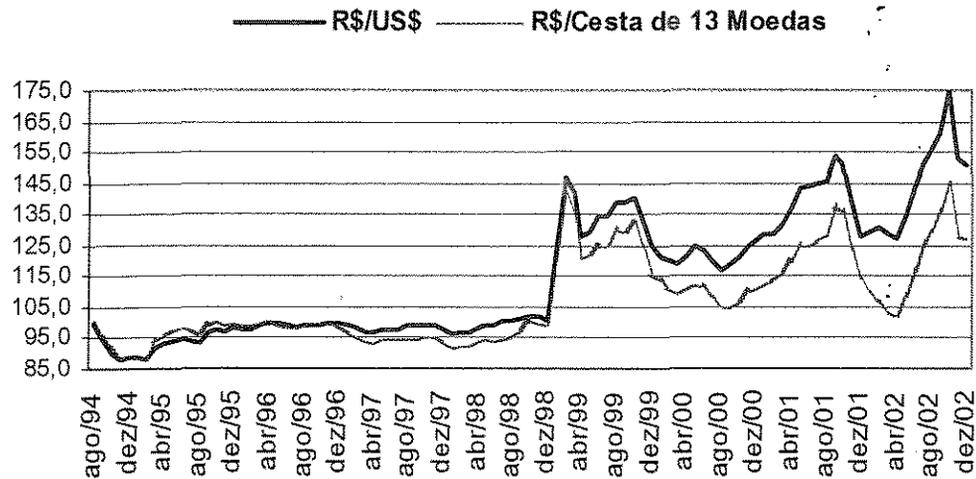
Nesse sentido, a estrutura do plano e o ponto de partida das condições macroeconômicas favoráveis foram decisivas para que ele fosse bem sucedido na tarefa de reduzir a inflação. No entanto, o exagero no uso dos instrumentos, especialmente a valorização cambial e as taxas de juros elevadas, viriam a representar um custo excessivamente elevado mais à frente, tornando inviável o crescimento econômico e tornando o país excessivamente dependente de capitais externos.

A questão chave da redução dos níveis inflacionários foi a manutenção, durante o longo período de 1994 a 1998 de uma taxa de câmbio artificialmente valorizada, com a adoção de taxas de juros domésticas elevadas e uma significativa liquidez no mercado internacional.

Enquanto permaneceu um quadro de liquidez no mercado internacional foi possível manter artificialmente valorizada a taxa de câmbio. Os efeitos das crises russa e asiática em 1997-1998 alteraram significativamente o cenário externo, implicando uma mudança de postura dos aplicadores e uma maior aversão ao risco.

A política cambial brasileira somente seria alterada no início de 1999, mediante a insustentabilidade do modelo, tendo em vista as novas condições do mercado internacional e o crescimento do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos brasileiro, (Gráfico 4.1)

Gráfico 4.1. Evolução da taxa de câmbio real e da taxa de câmbio efetiva real⁵⁹ (Base: agosto 1994 = 100)



Fonte: Elaboração própria com dados FUNCEX

4.4 Os impactos sobre o Balanço de Pagamentos e a vulnerabilidade externa

A vulnerabilidade externa pode ser definida pelo aumento da dependência dos Estados nacionais em relação ao exterior. A vulnerabilidade externa, do

⁵⁹ O índice da Taxa de Câmbio Real (R\$/US\$) é calculado com base na respectiva taxa de câmbio nominal média do mês (BACEN-Venda) corrigida pela relação entre o correspondente índice de preços atacadista externo (*US-Wholesales Price*) e o índice de preços atacadistas doméstico (IPA-DI da FGV).

O índice da Taxa de Câmbio Efetiva Real (R\$/Cesta de 13 moedas) é calculado com base nas taxas de câmbio reais dos países que compõem a respectiva cesta, ponderadas pela participação média de cada país na corrente de comércio (exportação e importação) do Brasil. Foram utilizadas duas ponderações: até dezembro/94 com base no período 1992/94, de janeiro/95 a dezembro/99 com base no período de 1995/98 e a partir de janeiro/2000 utiliza base 2000/01. Os respectivos vetores de ponderação atuais são:

Cesta de 13 Moedas: EUA (35,6); Japão (7,0); Alemanha (9,6); França (4,9); Itália (5,6); Holanda (4,6); R. Unido (3,8); Bélgica (3,1); Argentina (16,3); Uruguai (1,6); Paraguai (1,5); Chile (3,0) e México (3,4). FUNCEX (2002)

ponto de vista econômico, pode se dar nas dimensões financeira, comercial, tecnológica e produtivo-real.

O aumento da vulnerabilidade se manifesta na maior fragilidade do país tanto em conduzir sua política econômica, quanto ao contágio de crises externas. No âmbito das finanças, a vulnerabilidade está associada à crescente dependência de recursos externos para cobrir as necessidades de financiamento do Balanço de Pagamentos.

Na área comercial, essa vulnerabilidade aumenta quando cresce o coeficiente de importações, seja pelo efeito da abertura comercial, ou seja, da diminuição das barreiras a entrada de produtos estrangeiros, através da redução dos impostos de importação e eliminação de restrições. Esse processo de vulnerabilização é ainda mais intenso, quando não acompanhado de uma expansão das exportações, o que gera impactos diretos tanto na balança comercial, quanto na geração de valor agregado local, afetando a capacidade de sobrevivência e crescimento das empresas e o decorrente impacto sobre o mercado de trabalho.

Já na esfera tecnológica, o aumento da vulnerabilidade externa se dá geralmente associado ao processo de desnacionalização das empresas. Na medida em que centros de decisão são transferidos para o exterior, o País tende a perder capacidade de conduzir seu projeto de desenvolvimento tecnológico.

No âmbito produtivo-real, a vulnerabilidade pode ser medida pelo aumento do ingresso de investimentos diretos estrangeiros. O aumento do grau de desnacionalização das economias diminui o seu espaço de manobra, na medida em que se deslocamos centros de decisão de estratégias empresariais.⁶⁰

Nesta seção busca-se analisar o efeito desses processos sobre a economia brasileira, principalmente após a implementação do Plano Real, em

⁶⁰ Para uma discussão dos efeitos das estratégias empresarias para as economias domésticas, ver os capítulos 1 e 2 desta tese e, especificamente o caso brasileiro é tratado no capítulo 5.

1994, que também coincidiu, com uma fase de ampla liquidez no mercado internacional.

É entendimento que as várias dimensões financeira, comercial, tecnológica e produtiva têm grande interdependência entre si, por isso se faz necessária uma correlação com os outros aspectos no intuito de contribuir para uma discussão abrangente da questão no enfoque da economia brasileira atual.

Os impactos do aumento da vulnerabilidade externa da economia brasileira se fazem sentir tanto no que se refere à autonomia das políticas econômicas domésticas, em especial e monetária e cambial, quanto à capacidade de crescimento.

Outro efeito do crescimento do passivo externo é a elevação da demanda por *hedge* que implica uma pressão significativa sobre as taxas de câmbio e a elevação da dívida pública denominada em dólares.

As limitações impostas para a autonomia das políticas macroeconômicas domésticas, tornam instáveis o nível de atividade e demais indicadores da economia. O resultado é que o desempenho da economia nacional tende a ficar cada vez mais dependente do que ocorre no cenário internacional. Crises localizadas em outros países em desenvolvimento tendem a influenciar os demais, principalmente aqueles que dependem de financiamento externo.

Nos momentos de turbulências, os mercados ficam mais seletivos diminuindo as suas aplicações nos países considerados de maior risco e isso cria um campo fértil para a especulação e instabilidade, muitas vezes inviabilizando o crescimento econômico sustentado.

Após a introdução do Plano Real, em 1994, a sobrevalorização cambial, aliada à abertura da economia, incentivou significativamente o aumento das importações, ao mesmo tempo em que desestimulou as exportações. As importações, que alcançavam US\$ 25,8 bilhões em 1993, cresceram para US\$ 33,2 bilhões em 1994, US\$ 50,0 bilhões em 1995, US\$ 53,3 bilhões em 1996 e 61,5 bilhões em 1997, ou seja, houve aumento de 143% em apenas quatro anos. O quadro das exportações, em contrapartida, reflete situação diferente.

Essas evoluíram de US\$ 38,7 bilhões em 1993 para US\$ 43,6 bilhões em 1994, US\$ 46,5 bilhões em 1995, US\$ 47,7 bilhões em 1996 e US\$ 53,0 bilhões em 1997, ou seja, cresceram apenas 37% no acumulado. Em consequência, o saldo comercial positivo de US\$ 13,3 bilhões em 1993, transformou-se em um déficit de US\$ 6,7 em 1997.

O reflexo na balança de transações correntes foi dramático. Com os crescentes déficits comerciais, na conta de turismo e o serviço da dívida externa, o passivo aumentou substancialmente. O resultado em transações correntes evoluiu de um déficit de US\$ 592 milhões em 1993, para US\$ 1,7 bilhão em 1994, US\$ 18,4 bilhões em 1995, US\$ 23,5 bilhões em 1996 e 30,4 bilhões em 1997.. (Ver Tabela 4.2, na próxima página) .

Em 1997, diante da crise dos países asiáticos, a vulnerabilidade da economia brasileira ficou mais evidente. Com um déficit em contas correntes de US\$ 30,4 bilhões, o que equivale a cerca de 4,0% do PIB (Produto Interno Bruto), o governo novamente foi obrigado a adotar medidas de contenção do nível de atividades para evitar o descontrole externo.

4.4.1. O crescimento do passivo externo e suas implicações

No entanto, do ponto de vista macroeconômico, uma das questões mais importantes para o futuro da economia brasileira é a restrição externa representada pelo crescente passivo externo. O passivo externo vem crescendo nos últimos anos, efeito do elevado déficit em conta-corrente do balanço de pagamentos e suas formas de financiamento.

O total de débitos do país, que equivale ao passivo externo bruto, é o montante dos compromissos acumulados em moeda forte. Este passivo engloba não só, o acumulado da dívida externa, quanto o estoque de investimentos estrangeiros (diretos e portfólio). O conceito de passivo líquido leva em

consideração os ativos dolarizados do país, como as reservas cambiais e os depósitos brasileiros no exterior. (Tabela 4.1)

**Tabela 4.1. Estimativa do passivo externo brasileiro 1995 – 2002
(US\$ bilhões)**

Ítem	1995	2000	2001	jun/02	Var.% 1995/Jun/02
Dívida Externa Bruta	159.200	236.156	226.067	235.815	48,1
Médio e Longo Prazo	129.300	189.500	182.276	188.809	46,0
Curto Prazo	29.900	27.420	27.658	30.229	1,1
Empréstimos Intercompnhia	-	19.236	16.133	16.777	-
Estoque de Investimentos	224.800	387.178	372.626	363.884	61,9
Investimento Direto Estrangeiro	48.721	122.251	121.948	111.130	128,1
Investimento em Portfólio	101.617	162.798	152.306	146.483	44,2
Derivativos	205	9	45	250	21,9
Outros Investimentos	74.257	102.119	98.327	106.021	42,8
Passivo Externo Bruto	384.000	623.334	598.694	599.699	56,2
Estoque de Investimentos	7.753	6.884	72.279	73.916	853,4
Investimento Direto Estrangeiro	-	-	50.746	51.780	-
Investimento em Portfólio	3.465	1.834	6.402	6.728	94,2
Derivativos	-	-	42	0	-
Outros Investimentos	4.288	5.050	15.089	15.408	259,3
Ativos de Reservas	51.533	33.011	35.866	41.999	-18,5
Outros Ativos em Moeda Estrangeira	8.900	5.862	1.630	1.609	-81,9
Ativo Extremo	68.186	45.756	109.775	117.524	72,4
Passivo Externo Líquido	315.814	577.578	488.919	482.175	52,7

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do Banco Central

O custo da remuneração do PEL tem representado uma pressão crescente sobre a conta de serviços do Balanço de Pagamentos, que registra também os demais gastos de serviços, como fretes, seguros e viagens internacionais, entre outros. A evolução do déficit da conta de serviços foi crescente durante longo período, elevando-se de US\$ 15,6 bilhões, em 1993, para US\$ 25,7 bilhões, em 1998. A rigidez do déficit na conta de serviços e o impacto do déficit na Balança Comercial, refletiu diretamente na evolução crescente do déficit em conta corrente, de US\$ 0,6 bilhão (1993) para US\$ 33,6 bilhões em 1998.

Somente a partir de 1999, depois da mudança na política cambial houve uma diminuição do déficit de serviços. Mas a rigidez dessa conta é observada nos anos posteriores. Ou seja, o País tende a conviver com expressivos déficits nessa conta.⁶¹ (Tabela 4.2)

Tabela 4.2. Balanço de pagamentos – dados anuais (US\$ milhões) – 1995-2002

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Balança Comercial	-3.467	-5.598	-6.755	-6.575	-1.198	-699	2.641	13.126
Exportações (FOB)	46.507	47.747	52.994	51.141	48.011	55.086	58.223	60.361
Importações (CIF)	49.971	53.347	59.749	57.717	49.209	55.785	55.581	47.235
Serviços e Rendas	-18.541	-20.350	-25.522	-28.298	-25.825	-25.049	-27.493	-23.272
Serviços não fatores	-5.410	-5.906	-7.367	-6.968	-5.122	-5.287	-5.870	-4.088
Transportes	-3.011	-2.717	-3.162	-3.261	-3.071	-2.896	-2.956	-2.084
Viagens	-2.420	-3.598	-4.377	-4.146	-1.457	-2.084	-1.468	-398
Serviços Fatores	-13.131	-14.443	-18.155	-21.331	-20.704	-19.760	-21.622	-19.185
Juros	-9.509	-11.023	-11.903	-13.811	-16.241	-16.174	-16.056	-13.784
Lucros e dividendos	-2.568	-2.299	-5.292	-6.731	-4.115	-3.316	-4.961	-5.162
Salários e ordenados	-160	-60	50	103	142	79	95	102
Royalties e licenças	-497	-753	-848	-1.329	-1.150	-1.289	-1.132	-1.129
Aluguel de equipamentos	-769	-656	-1.048	-634	-599	-1.311	-1.867	-1.672
Transferências Unilaterais	3.622	2.448	1.822	1.456	1.689	1.520	1.636	2.390
Transações Correntes	-18.384	-23.503	-30.452	-33.416	-25.336	-24.225	-23.212	-7.756
Transações Correntes (% PIB)	-2,6	-3,0	-3,8	-4,3	-4,8	-4,2	-4,6	-1,7

Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Central

A questão é que há um desequilíbrio estrutural da balança de serviços decorrente principalmente da conta de juros e remessas de lucros e dividendos que, para ser compensada, depende fundamentalmente da geração de divisas. Essa situação tende a criar uma restrição ao crescimento, na medida em que o

⁶¹ Em termos relativos, o déficit em transações correntes evoluiu de 0,3% do PIB (Produto Interno Bruto) em 1994 para cerca de 4,5% do PIB em 2000, já que, além do aumento dos valores absolutos, em termos relativos o déficit é crescente pelo efeito da desvalorização do real, a partir de 1999, que faz com que o PIB expresso em dólares fosse decrescente ao longo do tempo.

financiamento do processo depende da liquidez do mercado internacional, basicamente das estratégias das empresas transnacionais e dos bancos e organismos internacionais. Ou seja, o crescimento da economia brasileira passa a depender não apenas das iniciativas locais, mas do interesse ou não do direcionamento de recursos externos para o País, o que revela um quadro de elevação de nossa vulnerabilidade, tornando-nos extremamente suscetíveis às crises e mudanças no cenário internacional.

Um dos impactos macroeconômicos da estratégia de política econômica posta em prática no Brasil, especialmente a partir de 1994, é que a valorização da taxa de câmbio que prevaleceu ao longo do período 1994-1998 implicou na prática de taxas de juros reais elevadas, que, além dos seus efeitos sobre o nível de atividades, também representam um ônus significativo para as contas públicas.

Embora a carga tributária bruta brasileira, envolvendo as esferas federal, estadual e municipal, tenha se elevado de 29,5% em 1994, para 35,2% em 2002, ao longo do período o esforço de pagamentos de impostos dos agentes econômicos, mesmo propiciando superávits no conceito primário, no conceito nominal, que inclui a carga de juros sobre o financiamento da dívida pública, os déficits foram crescentes.

Um outro aspecto importante relacionado ao tema está na crescente demanda de papéis da dívida pública denominados em dólares. Diante da instabilidade gerada pelo aumento da vulnerabilidade externa, principalmente nos momentos de grande incerteza quanto à liquidez no mercado internacional e seus impactos na economia brasileira, é crescente a demanda por *hedging*, o que praticamente obriga o Banco Central a colocar títulos da dívida pública com correção cambial, para evitar uma pressão maior sobre a moeda norte-americana no mercado interno.

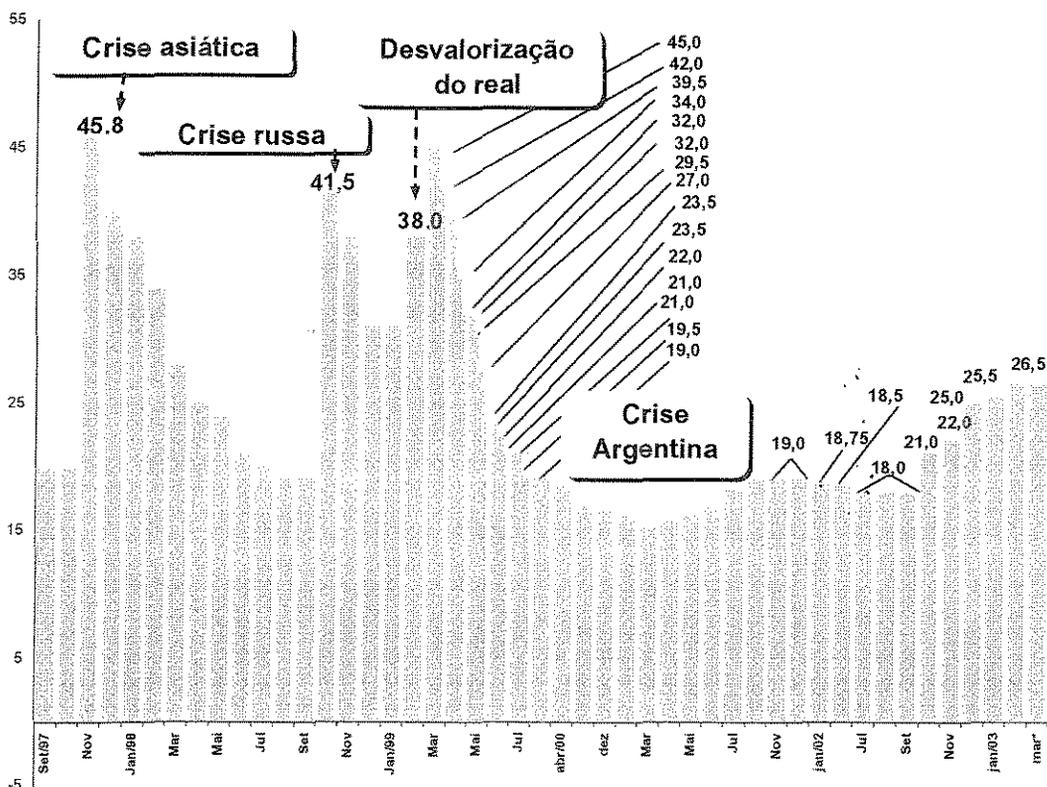
4.5. Taxas de juros, nível de atividades e investimentos

O período recente da economia brasileira tem sido marcado por grandes contradições. Enquanto a inflação a partir de 1994 manteve-se baixa, por outro, a valorização cambial até 1998, e o aumento da vulnerabilidade externa, implicaram a manutenção de elevadas taxas de juros.

As taxas de juros básicas da economia brasileira representam o ponto de sensibilidade, em faces das recorrentes crises internacionais. Sempre que ocorreu uma crise localizada que resultava em uma crise de confiança e retração dos fluxos de capitais para países em desenvolvimento, a dificuldade de financiar as necessidades de recursos externos obrigava a elevação da taxas de juros, mesmo que preventivamente.

O gráfico 4.2., a seguir, ilustra a elevada sensibilidade entre as crises internacionais e as taxas de juros básicas da economia.

Gráfico 4.2. Taxa Selic** nominal, em % ao ano



(*) Até 26.03.2003

(**) Taxa anual da taxa Selic mensal, calculada com base em 252 dias úteis no ano.

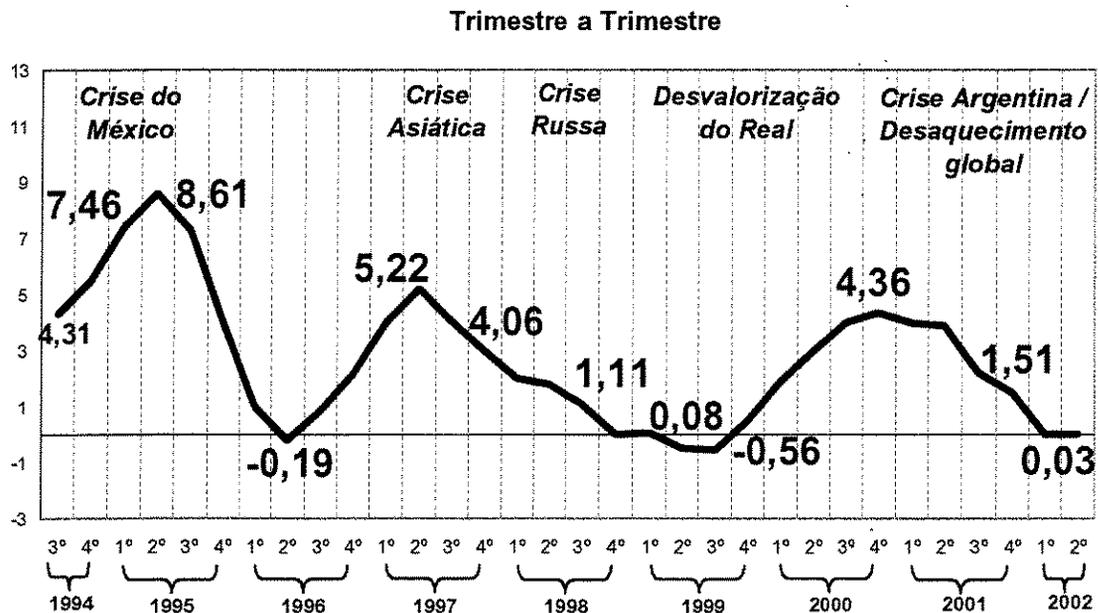
Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central.

A situação de instabilidade gerada pelo aumento da vulnerabilidade externa e suas conseqüências como a volatilidade da taxa de câmbio, no período pós mudança de regime – início de 1999 – e as elevadas taxas de juros tornaram excessivamente instáveis os indicadores de desempenho do nível de atividades. Uma série estatística do PIB trimestral nos dá uma dimensão dessa instabilidade.

Na verdade, a excessiva dependência de recursos externos limitou a condução da política econômica doméstica e inviabilizou o crescimento em bases sustentadas. A restrição externa, uma realidade muito presente na economia brasileira pós anos oitenta, se mostra novamente, embora por outras

causas e em um outro cenário, nos anos noventa. A trajetória de crescimento é interrompida, mediante uma mudança no cenário internacional que implique redução da liquidez internacional e queda nos fluxos de capitais. (Gráfico 4.3)

Gráfico 4.3. Taxa acumulada em quatro trimestres do PIB a preços de mercado (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do IBGE (Contas Nacionais)

De outro lado, o impacto positivo sobre as taxas de investimento na economia brasileira ficaram limitadas pela ausência de um padrão mais adequado de financiamento. As elevadas taxas de juros praticadas representaram um incentivo à compra de títulos da dívida pública, o que tornou cada vez mais escasso e caro o crédito privado.

Como decorrência da instabilidade do nível de atividades, das elevadas taxas de juros e da volatilidade do câmbio, além da inexistência de um padrão adequado de financiamento público e privado, as taxas de investimento (Formação de Capital Fixo) em relação ao PIB ao longo de toda a década de

1990 foram inferiores aos níveis das duas décadas anteriores, denotando um quadro de baixa ampliação da capacidade produtiva.⁶²

Em síntese, o ajuste no balanço de pagamentos brasileiro ocorrido a partir do final da década, em decorrência da mudança da política cambial, encontrara uma economia cujos “fundamentos” se encontravam significativamente deteriorados. A queda do déficit em conta-corrente, observada a partir principalmente do ano 2001, se daria mediante as restrições do cenário internacional e a queda nos fluxos de capitais. Portanto, de uma forma subordinada aos fluxos do balanço de capitais.

Assim, o ajuste externo do final da década de 1990 e início dos anos 2000 se daria mediante dois principais fatores: o primeiro foi uma intensificada desvalorização cambial - *overshooting* e volatilidade - e, o segundo, decorrente de um baixo crescimento econômico. O PIB brasileiro cresceu apenas 1,5% em 2001 e 2002.

Depois de um longo período que durou de 1994 a 1998 em que prevaleceu a vigência de um sistema de câmbio administrado que implicou a valorização do Real frente às principais moedas, a flexibilização cambial adotada a partir de janeiro de 1999 deu maior competitividade para a produção local brasileira.

Apesar dessa melhora conjuntural, permanece o desafio de intensificar o ajuste externo, porém com maiores taxas de crescimento econômico. Para a economia brasileira, no final da década de 1990 a restrição externa representaria a retomada do *stop and go* da atividade para ajustar-se às necessidades do balanço de pagamentos.

Assim, ao contrário do que *a priori* possa sugerir, a restrição externa da economia brasileira está muito mais relacionada aos efeitos das opções locais de política econômica postas em prática ao longo da década de noventa, do que efetivamente uma conseqüência da complicação do quadro internacional.

⁶² As taxas de Formação Bruta de Capital Fixo em valores correntes como proporção do PIB reduziram-se da média de 23,2% no período 1986-1990, para 19,1% no período 1991-1994, 21,5%, no período 1995-1998 e 20,9%, no período 1999-2001.(Conf. IBGE:2003)

A globalização e o desaquecimento das principais economias trazem sim inegáveis desafios e dificuldades para os países em desenvolvimento. Mas a restrição do crescimento só tem se dado para aqueles que, como o Brasil, ampliaram demasiadamente a sua dependência de recursos externos e não priorizaram o seu Projeto Nacional, a despeito da maior dificuldade em fazê-lo, diante dos novos desafios impostos pela globalização.

O próximo capítulo analisa a questão dos investimentos diretos estrangeiros e do comércio exterior da economia brasileira, a partir do novo contexto dado pela globalização e a reestruturação ocorrida no País. A questão é discutir quais os riscos e alternativas decorrentes, diante do acelerado grau de desnacionalização e participação das empresas transnacionais, no que se refere ao padrão do comércio externo e geração de valor.

5. Investimentos Diretos Estrangeiros e Exportações na Economia Brasileira

Este capítulo tem como objetivo analisar os fluxos de investimento direto estrangeiro e o desempenho das exportações brasileiras na década de 1990. Como analisado anteriormente, houve uma extraordinária expansão dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros, assim como das exportações em nível mundial, no bojo do processo da globalização econômica. Também no que se refere aos países em desenvolvimento estes fatores se fizeram presentes.

Dessa forma, na primeira seção, analisam-se as origens históricas e as características dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros ingressantes na economia brasileira. Após um breve interregno na década de oitenta quando o Brasil esteve fora dos destinos dos investimentos externos, os anos noventa representaram um forte avanço do ingresso de empresas transnacionais na economia brasileira.

O papel do investimento estrangeiro na privatização brasileira é o tema da seção dois, que detalha a participação segundo país investidor em cada uma das fases do PND (Programa Nacional de Desestatização). Estes investimentos direcionados aos setores de infra-estrutura provocariam uma retomada da discussão na questão da desnacionalização de setores estratégicos da economia brasileira, assim como os seus impactos.

A seção três enfoca as evidências do Censo de Capitais Estrangeiros. A partir de uma análise detalhada dos dados primários do Banco Central do Brasil, as características do novo ciclo de IDE pode ser avaliado segundo os seus principais impactos. A análise dos fluxos segundo país de origem e setor de destino permite avaliar os impactos macroeconômicos dessa transformação, assim como a sua relação com o padrão de comércio exterior a partir daí.

Dando continuidade, a quarta seção trata da questão da participação das exportações brasileiras no mercado mundial, assim como as características da sua estrutura e composição. A economia brasileira não conseguiu aproveitar as oportunidades oriundas da extraordinária expansão dos volumes de comércio internacional ao longo da década de noventa.

A participação do Brasil nas exportações mundiais caiu no período, fruto não só do baixo padrão de valor agregado da pauta exportada, mas também de desvantagens competitivas e ausência de um projeto mais agressivo de promoção comercial.

Assim, na seção cinco, analisa-se a participação das empresas transnacionais no Brasil, especialmente no que se refere ao padrão do comércio exterior, tanto para exportações quanto importações. Dá-se um destaque para a questão das relações intrafirma no processo e de que forma essa estrutura se apresenta intersetorialmente.

Esse ponto visa verificar se as influências das empresas transnacionais no Brasil e suas relações com o padrão do comércio exterior tem se dado da mesma forma como o observado em outros países em desenvolvimento.

Avalia-se, nesse sentido, na sexta seção, os impactos da nova política cambial brasileira adotada a partir de 1999 sobre o comportamento e característica dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros e sua relação com o comércio exterior, especialmente no que se refere às exportações.

Como a questão do câmbio foi identificada como um dos fatores que intensificaram a destinação prioritária dos investimentos voltados para o atendimento do mercado interno, a análise visa apontar elementos que permitam confirmar ou não a hipótese da mudança alocativa.

A questão principal é analisar se o estímulo cambial tem provocado uma propensão maior à exportação, a partir da nova realidade. Nesse sentido, são analisados os direcionamentos dos fluxos de IDE segundo setores de atividade de grande participação no total das exportações.

5.1. Investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira: origens e fluxo recente

No século XIX, a partir de 1880, ocorreram os primeiros ingressos de investimento direto estrangeiro na economia brasileira. Inicialmente voltados para a indústria de transformação -farinha de trigo, calçados e fósforos -, os ingressos não foram expressivos, ao passo que se mostraram mais agressivos nos setores de transporte ferroviário e energia elétrica.⁶³

Ao longo do século XX, a participação do investimento direto estrangeiro na economia brasileira pode ser dividida em três ciclos. No bojo do processo de substituição de importações, o pós-guerra (1946) marca o início do primeiro ciclo em que a atividade industrial brasileira ainda se dá de forma incipiente.

A partir daí, o investimento direto estrangeiro ingressou na economia brasileira associado ao modelo de substituição de importações e, ao longo das décadas de 50, 60 e 70, na indústria de bens duráveis, intermediários e de capital. No entanto, apesar desse longo histórico, somente a partir de 1969, os dados sobre os ingressos de investimento direto estrangeiro passaram a ser publicados regularmente.⁶⁴

Em 1995, realizou-se o primeiro Censo do Capital Estrangeiro, iniciativa do Banco Central (BACEN, 1998), que visava um diagnóstico da presença do investimento direto estrangeiro, a partir de questionários respondidos pelas próprias empresas que realizam registro de suas operações no Departamento de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil (DECEC).⁶⁵

⁶³ Para um resgate histórico da participação dos investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira, ver principalmente: Von Doellinger & Cavalcanti (1975); Fritsch & Franco (1991); Suzigan & Szmrecsanyi (1994); Hennings (1996); Lacerda (1998); Moraes (1999) E Gonçalves (1999).

⁶⁴ Os dados sobre o ingresso de IDE no Brasil passaram a ser publicados regularmente no Boletim do Banco Central.

⁶⁵ A legislação sobre a participação do capital estrangeiro sob a forma de investimentos diretos foi regulamentada pela Lei n. 4.131/62.

Como critério definido, estipulou-se a obrigatoriedade de resposta às empresas que detinham participação direta ou indireta de não residentes em seu capital social, com no mínimo 10% das ações ou quotas com direito a voto, ou pelo menos 20% do capital total.

O Censo apurou que o estoque de investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira atingiu o montante de US\$ 43 bilhões. Esse resultado foi obtido através da resposta de 6.322 empresas estrangeiras instaladas no Brasil e baseava-se no valor atualizado do seu patrimônio líquido. Desse total, 4902 empresas, equivalente a 77% do universo, detinham participação majoritariamente estrangeira.

O Brasil, que estivera ausente do mapa de investimentos externos ao longo da "década perdida" nos anos oitenta, reingressará na rota destes investimentos nos noventa, especialmente depois da implantação do Plano Real (1994). A queda da inflação, que era a última resistência dos investidores ao mercado brasileiro, veio consolidar o cenário receptivo às novas inversões, definido anteriormente pela abertura comercial, a redução das restrições de atuação setorial e a renegociação da dívida externa.

Mais tarde, as privatizações e o *boom* das fusões e aquisições também foram fatores determinantes, assim como a emergência do Mercosul. Essa combinação de fatores e a extraordinária expansão do fluxo internacional de capitais⁶⁶ fizeram com que o montante destinado ao Brasil crescesse de pouco mais de US\$ 1 bilhão ao ano, no início da década, para US\$ 30 bilhões ao ano, recebidos na média de 1998-2000.

Em 2001, esse quadro começou a mudar, em razão do cenário internacional adverso, com a queda nas bolsas nos EUA, o desaquecimento da economia, agravado com os efeitos dos atentados terroristas de setembro e, posteriormente, com os escândalos nas fraudes dos balanços contábeis das grandes empresas.⁶⁷

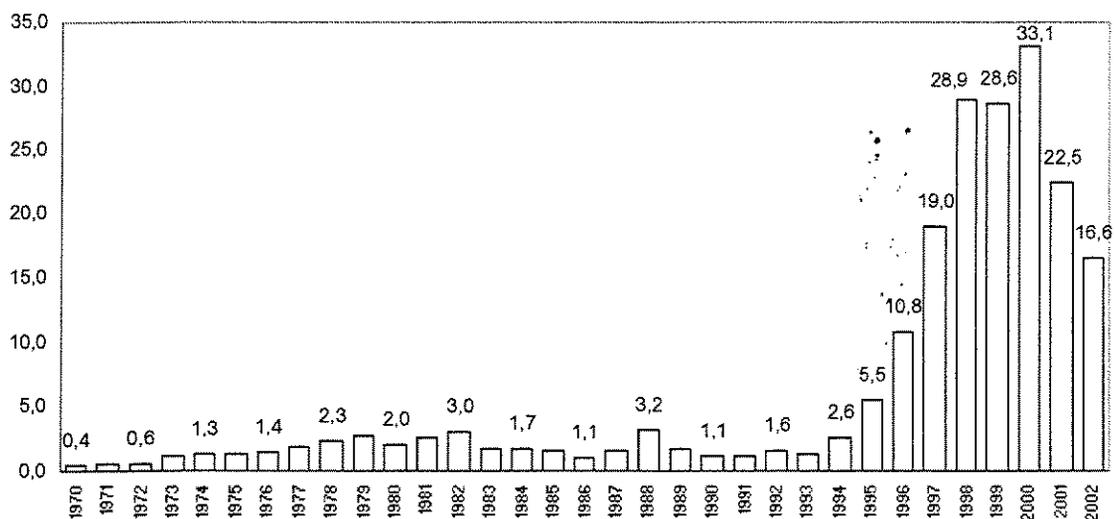
⁶⁶ Para uma análise dos fluxos internacionais de IDE, ver o Capítulo 2 dessa tese.

⁶⁷ Idem ao anterior.

Esse conjunto de acontecimentos fez com que houvesse uma retração de 50% dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros globais. Essa retração foi de apenas 14% no caso dos países em desenvolvimento. No caso brasileiro, a crise energética e o esgotamento do ciclo de privatizações explicam a queda observada nos ingressos, de US\$ 33 bilhões em 2000, para US\$ 22,5 bilhões em 2001.

No entanto, apesar da queda verificada, o Brasil manteve-se, nesse ano, entre os quatro países em desenvolvimento que mais receberam inversões. (Gráfico 5.1.)

Gráfico 5.1. Evolução dos ingressos investimento direto estrangeiro bruto no Brasil 1970 – 2002 (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil.

No que se refere à participação do Brasil nos fluxos mundiais de investimentos diretos estrangeiros destinados aos países em desenvolvimento, o que se observa é, que ao longo dos anos setenta, a economia brasileira representou entre cerca de 18 a 30% do total. Essa parcela caiu muito do final dos anos setenta e durante toda a década de oitenta, reduzindo-se a apenas 6,3% em 1987. Essa queda continuou no início dos anos noventa, em que

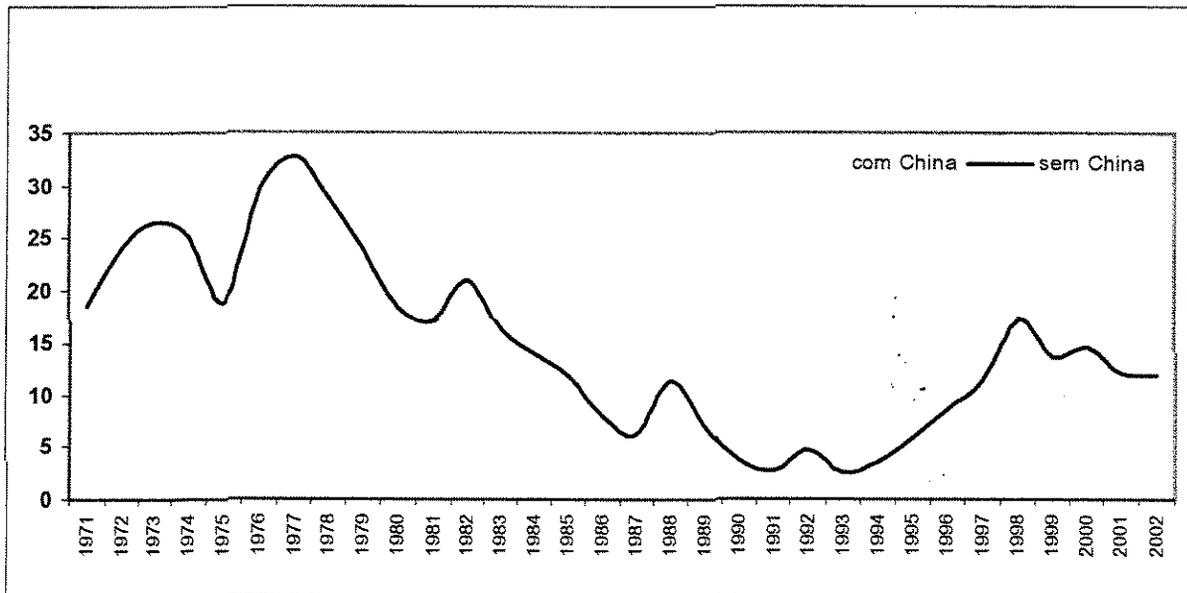
atingiu o nível mais baixo de 2,5% e voltou a crescer significativamente a partir de 1994, tendo atingido o ápice em 1998 com 20,1% do total.

A partir daí houve uma nova redução a cada ano, até os 14,2 % de 2001. Embora seja interessante observar essa trajetória para a análise do *market share* da economia brasileira na disputa de atração de investimentos diretos estrangeiros, em relação aos demais países em desenvolvimento, é importante destacar que o valor absoluto dos montantes cresceu muito ao longo das duas últimas décadas.

Como destacado anteriormente, na segunda metade da década de noventa o Brasil somente foi superado pela China na absorção desses investimentos, o que demonstra que novos *players* se qualificaram para disputar os recursos, como países do leste europeu e mesmo outros latino-americanos, como o México e a Argentina.

(Gráfico 5.2)

Gráfico 5.2. Participação relativa do Brasil nos fluxos de investimento direto estrangeiro para os países em desenvolvimento (%) 1971-2002*



Fonte: Elaboração própria, com dados da UNCTAD (2002).

A reinserção da economia brasileira nos fluxos internacionais de investimentos destinados aos países em desenvolvimento a partir dos anos 1990 implicou um crescimento do grau de desnacionalização da maioria dos setores. Enquanto a participação das empresas de capital estrangeiro entre as quinhentas maiores empresas em operação no País representou uma média por volta de 30%, ao longo de toda a década de oitenta, essa participação foi crescente a partir de meados dos anos noventa, atingindo o total de 45,8% em 2001.⁶⁸

Esse aumento da participação das empresas estrangeiras se dá em detrimento principalmente da participação das empresas estatais no total das quinhentas maiores empresas. Nos anos oitenta, essa participação chegou a 33% do total, foi reduzindo-se ao longo dos anos, restringido-se a menos de 20% em 2001, já em decorrência das privatizações realizadas nos setores de infra-estrutura, com destaque para as telecomunicações.(Tabela 5.1)

⁶⁸ Ver Abril (2002) Revista Exame. Melhores e Maiores.

Tabela 5.1. Distribuição do faturamento segundo a propriedade do capital* (%)

Período	Estrangeiras	Nacionais	Estatais
1979	34,5	34,2	31,3
1980	32,5	35,9	31,6
1981	31,2	35,2	33,6
1982	30,9	36,1	33,0
1983	29,7	39,1	31,2
1984	27,2	39,9	32,9
1985	28,5	40,7	30,8
1986	28,7	42,4	28,9
1987	31,7	41,0	28,3
1988	31,6	42,4	26,0
1989	30,8	44,0	25,2
1990	31,0	42,8	26,2
1991	31,0	42,4	26,6
1992	31,3	41,7	27,0
1993	35,0	40,2	24,8
1994	32,0	44,0	24,0
1995	33,3	43,6	23,1
1996	34,1	42,1	23,8
1997	36,3	40,4	23,3
1998	43,5	39,4	17,1
1999	44,7	37,7	17,6
2000	45,6	35,7	18,7
2001	45,8	34,5	19,7

Fonte: Elaboração própria com base em Revista Exame – Melhores e Maiores 2002. * Em relação às 500 maiores e às 50 maiores estatais

A questão dos impactos desse processo de desnacionalização acelerada da economia brasileira deu origem a um intenso debate ao longo da segunda metade dos anos noventa, no que se refere, principalmente, à internacionalização dos centros de decisão, efeitos sobre o balanço de pagamentos, níveis de emprego e geração de tecnologia local.

O fato desse processo estar associado a uma série de eventos simultâneos- privatização, desnacionalização, programa de estabilização com uso da âncora cambial, desvantagens competitivas e ainda a abertura comercial - fez com que tornasse difícil uma análise mais precisa dos fenômenos, Isso, no

entanto, não impediu que uma série de trabalhos e estudos fossem publicados a respeito do assunto.⁶⁹

5.2.A participação dos investimentos diretos estrangeiros na privatização

Outro ponto recorrente de discussão sobre o investimento direto estrangeiro no Brasil é quanto ao papel no processo de privatização. A exemplo do que ocorrera em outros países da América Latina, no Brasil o processo de privatização deu-se de uma forma associada à desnacionalização, muito em função da insipiência do mercado de capitais e do modelo de privatização adotado.

As privatizações realizadas nos âmbito federal e estadual geraram um montante acumulado de receita de US\$ 87,2 bilhões, no período de 1991 a 2002, com significativa participação dos investidores estrangeiros. Os ingressos de investimentos diretos estrangeiros associados às privatizações que representaram em média cerca de 25% do total arrecadado, no período de 1996 a 1998, reduziram-se fortemente a partir de então, chegando a apenas 1,5% em 2002. (Tabela 5.2)

⁶⁹ Ver principalmente Gonçalves (1999); Lacerda (org.) (2000), Laplane & Sarti (1997), entre outros.

Tabela 5.2. Participação das privatizações no investimento direto estrangeiro no Brasil 1996 – Jan-Jul/2002 (US\$ Bilhões e %)

Ano	IDE Total	Privatizações	Demais Privatizações/ID Investimentos	E Total
1996	10.496	2.645	7.851	25,2
1997	18.743	5.249	13.494	28,0
1998	28.480	6.121	22.360	21,5
1999	31.372	8.786	22.577	28,0
2000	33.403	7.051	26.352	21,1
2001	21.093	1.079	20.014	5,1
2002	18.936	280	18.656	1,5
Jan-Fev/03	1.278	0	1.278	0,0

Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Central do Brasil

A participação estrangeira na privatização brasileira foi expressiva. Considerando-se o período de 1991, do início do processo de privatização até 2002, a participação do capital estrangeiro na privatização brasileira atingiu 48,3 % do total arrecadado.

No *ranking* dos principais investidores estrangeiros na privatização brasileira chama atenção o fato que dos investidores tradicionais na economia brasileira somente os Estados Unidos mantiveram uma postura agressiva, participando com 16,5% do total, consolidando sua liderança entre os principais investidores estrangeiros no Brasil.

Alemanha e Japão, responsáveis tradicionalmente pelo segundo e terceiro posto entre os maiores investidores quando se considera o estoque histórico acumulado, tiveram uma participação muito tímida na privatização, com 0,3% e 0,1 % respectivamente.⁷⁰

Em contrapartida, destaca-se a participação expressiva da Espanha e Portugal, especialmente nas áreas de telecomunicações e energia, ocupando respectivamente o segundo e terceiros postos, com 14,9% e 5,7% de

⁷⁰ No caso alemão, o posicionamento estratégico na União Européia fez com que direcionassem seus esforços aos países do leste. Também cresceram ao longo dos anos noventa, os investimentos das empresas alemãs nos EUA, especialmente nas áreas de tecnologia da informação. Quanto ao Japão, a sua ausência,

participação no total dos ativos privatizados com relativo distanciamento em relação aos demais países. As demais posições foram pulverizadas com participações esporádicas de empresas italianas, inglesas, chilenas, holandesas, suecas, etc. (Tabela 5.3)

No que se refere especificamente aos espanhóis, a mesma postura agressiva observada no programa de privatização também ocorreu relativamente a fusões e aquisições de empresas e bancos, o que fez com que ampliassem significativamente sua participação no setor financeiro brasileiro.⁷¹

Tabela 5.3. Participação do investidor estrangeiro nas privatizações 1991 / 2002*

País	PND**		Estaduais		Telecomunicações		Total	
	US\$milhões	%	US\$milhões	%	US\$milhões	%	US\$milhões	%
EUA	4.318	15,1	6.024	21,6	3.692	12,8	14.034	16,5
Espanha	3.606	12,6	4.027	14,4	5.042	17,5	12.675	14,9
Portugal	1	0	658	2,4	4.224	14,7	4.882	5,7
Itália	-	-	143	0,6	2.479	8,6	2.621	3,1
Chile	-	-	1.006	3,6	-	-	1.006	1,2
Bélgica	880	3,1	-	-	-	-	880	1,0
Inglaterra	2	0	692	2,5	21	0,1	715	0,8
Canadá	21	0,1	-	-	671	2,5	692	0,8
Suécia	-	-	-	-	599	2,1	599	0,7
França	479	1,7	196	0,7	10	0	686	0,8
Holanda	5	0	410	1,5	-	-	415	0,5
Japão	8	0	-	-	256	0,9	264	0,3
Korea	-	-	-	-	265	0,9	265	0,3
Argentina	-	-	148	0,5	11	0	159	0,2
Alemanha	75	0,3	-	-	-	-	75	0,1
Uruguai	0	0	-	-	-	-	0	0
Outros	1.815	2,6	350	1,3	-	-	1.078	1,3
Part. Estrangeira	11.210	36,7	13.654	48,9	17.270	60,0	42.134	48,3
Total	30.480	100	27.949	100	28.793	100	87.222	100

* Até 24.04.2002

** Plano Nacional de Desestatização

Fonte: Elaboração própria, com dados do BNDES (2002)

www.bndes.gov.br/privatizacao/resultados/foreign.asp, (acessado em 05.10.2002)

como investidor no mercado brasileiro nos anos noventa, certamente está associada à longa crise vivenciada pelo País.

⁷¹ Aqui certamente se nota o fenômeno contrário ao observado em relação ao caso Alemão. A dificuldade encontrada pelos espanhóis e portugueses em expandir seus investimentos na Europa, mercado de escala proporcionalmente muito superior, os fez “redescobrir” a América Latina como destino das suas inversões.

Do ponto de vista estratégico, a mudança de perfil das empresas no quadro das privatizações, assim como no de fusões e aquisições no Brasil, pode ser fator determinante para um reposicionamento da participação dos vários países, uma vez que é fato corriqueiro que as novas empresas adquirentes possuam laços com fornecedores e parceiros dos seus países de origem. Assim, para aquelas empresas procedentes de países que permanecem fora da privatização, a manutenção e/ou ampliação de participação no mercado brasileiro tende a ficar mais difícil no novo cenário.

5.3. As evidências do Censo de Capitais Estrangeiros 2001 (ano base 2000).⁷²

A divulgação do segundo Censo do Capital Estrangeiro ano base 2000 permite, além de um diagnóstico atualizado da participação do investimento direto estrangeiro na economia brasileira, comparar os seus resultados com os do primeiro Censo, ano base 1995.

Os dados do Censo também permitem avaliar o desempenho do comércio exterior das empresas com participação estrangeira, em relação ao total das exportações e importações, em relação aos fluxos comerciais entre as empresas com participação estrangeira e suas controladas ou coligadas.

Um outro elemento de análise se refere à distribuição do capital social integralizado por não residentes segundo os ramos de atividade classificados de acordo com a CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), além da distribuição espacial do capital integralizado por não residentes no Brasil, segundo regiões e unidades da federação.

⁷² Todas as instituições receptoras de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), as captadoras de créditos externos e as detentoras de participação estrangeira indireta no capital social responderam ao questionário do Censo. A obrigatoriedade de resposta das instituições receptoras de IDE deu-se por meio da avaliação da participação direta ou indireta de não residentes no capital social em 31 de dezembro de 2000. O critério adotado no Censo ano base 2000, a exemplo do que ocorrera no anterior, foi a propriedade por não residentes de 10% ou mais das ações ordinárias com direito a voto ou 20% de participação direta ou indireta no capital total da empresa. Definiram-se, como não residentes, todas as entidades (multilaterais, governamentais ou privadas) com sede ou domicílio no exterior.

Entre 1995 e 2000, o número de empresas informantes que se enquadravam na classificação definida cresceu de 6.322 para 11.404, uma elevação de 80%. Com relação às empresas com participação estrangeira majoritária o número elevou-se de 4.902 para 9.712, com um crescimento de 98%.

O indicador fundamental para a avaliação do processo de internacionalização da economia brasileira é o montante do estoque do capital social integralizado por não residentes. Em dólares correntes, o estoque de investimento direto estrangeiro acumulado cresceu de US\$ 41,7 bilhões em 1995 para US\$ 103 bilhões em 2000.⁷³

(Tabela 5.4)

Tabela 5.4. Número de empresas com participação estrangeira no capital e estoque de IDE. (US\$ e R\$ milhões e %). 31.12.1995 e 31.12.2000.

	1995	2000	Var.%
Empresas com participação estrangeira	6.322	11.404	80,4
Empresas com participação estrangeira majoritária	4.902	9.712	98,1
% de empresas estrangeiras com participação majoritária	77,5	85,2	-
Capital Social Integralizado por Não Residentes (US\$)	41.696	103.015	147,1
Capital Social Integralizado por Não Residentes (R\$)	40.549	201.435	396,8
Taxa nominal de câmbio ao final de cada período	0,97	1,96	101,1

Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Central do Brasil (2002)

Observa-se que o total do capital social integralizado por não residentes, conceito que corresponde ao estoque de investimentos diretos estrangeiros ao final de cada período avaliado, expande-se 147% entre 1995 e 2000 em valores medidos em dólares correntes.

No que se refere ao estoque de IDE segundo países investidores, a evolução denota a influência do processo de privatizações. Em 2000, os EUA

⁷³ Destaque-se o efeito da desvalorização cambial nesse montante, uma vez que, em Reais correntes, o estoque de investimentos diretos estrangeiros cresceu de R\$ 40,5 bilhões para R\$ 201,4 bilhões.

ainda se mantém como principal grupo de não residentes detentores de ativos produtivos na economia brasileira. No entanto, no que se refere à participação dos demais, chama a atenção, especialmente, Espanha e Portugal, pelos fatores já apontados.

Se em 1995, ambos os países conjuntamente sequer somavam 1% do total do estoque de IDE, em 2000 a Espanha já detinha 12% desse estoque, sendo o segundo maior inversor no país. Portugal, por sua vez, respondia por 4,4% do total de US\$ 103 bilhões de capital integralizado por não residentes em 2000. O detalhamento dos fluxos observados, no período 2001 e 2002, indica a manutenção da posição de liderança dos EUA e o crescimento da participação da Holanda, que atinge 13,1% dos fluxos nos dois anos citados, acima dos 10,7% do estoque detido em 2000.⁷⁴(Tabela 5.5)

Tabela 5.5. Investimento direto estrangeiro no Brasil por país de origem 1995 - 2002 (US\$ milhões e %)

País	Dez. 1995		Dez. 2000		2001		2002		2001-2002	
	Estoque	%	Estoque	%	Fluxos	%	Fluxos	%	Somatória Fluxos	%
Estados Unidos	10.852	26,0	24.500	23,8	4.531	21,4	2.614	13,9	7.145	17,9
Espanha	251	0,6	12.253	11,9	2.763	13,0	587	3,1	3.350	8,4
Holanda	1.546	3,7	11.055	10,7	1.897	8,9	3.348	17,9	5.245	13,1
França	2.031	4,9	6.931	6,7	1.908	9,0	1.815	9,7	3.723	9,3
Portugal	107	0,3	4.512	4,4	1.703	8,0	1.019	5,4	2.722	6,8
Reino Unido	1.883	4,5	1.488	1,4	407	1,9	475	2,5	882	2,2
Alemanha	5.828	14,0	5.110	5,0	1.047	4,9	628	3,3	1.675	4,2
Bélgica	558	1,3	657	0,6	112	0,5	34	0,2	146	0,4
Itália	1.259	3,0	2.507	2,4	278	1,3	473	2,5	751	1,9
Japão	2.659	6,4	2.468	2,4	825	3,9	504	2,7	1.329	3,3
Suécia	567	1,4	1.578	1,5	54	0,3	205	1,1	259	0,6
Canadá	1.819	4,4	2.028	2,0	448	2,1	989	5,3	1.437	3,6
Suíça	2.815	6,8	2.252	2,2	179	0,8	347	1,9	526	1,3
Argentina	394	0,9	758	0,7	-	-	-	-	-	-
Paraísos Fiscais*	4.186	10,0	13.502	13,1	3.537	16,7	4.095	21,8	7.632	19,1
Outros Países	4.962	11,9	11.415	11,1	1.521	7,2	1.621	8,6	3.142	7,9
Total	41.696	100,0	103.015	100,0	21.210	100,0	18.754	100,0	39.964	100,0

*Paraísos Fiscais: Antígua e Barbuda, Antilhas Holandesas, Aruba, Ilhas Bahamas, Ilhas Bahrein, Barbados, Bermudas, Ilhas do Canal, Ilhas Caymann, Panamá, Ilhas Virgens Britânicas

Fonte: Elaboração própria, com dados do BACEN.

⁷⁴ Um fator que tem intensificado os investimentos de origem holandesa é que muitas empresas de outras origens de capital têm realizado suas inversões a partir de suas filiais lá instaladas, aproveitando vantagens fiscais. Além disso, as empresas holandesas ampliaram sua participação no mercado brasileiro, especialmente nas áreas supermercadista e financeira.

No que se refere aos setores de destino dos investimentos diretos estrangeiros, observa-se uma predominância do setor terciário, em detrimento do setor indústria. O setor indústria, ainda que detenha em volume um estoque de IDE, em fins de 2000, superior ao verificado em dezembro de 1995, teve a sua parcela no total reduzida a pouco mais da metade entre os dois períodos. Os serviços mais que dobraram a sua participação no total do estoque de IDE no período analisado.

Considerando-se o estoque de IDE acumulado até o ano de 1995, os investimentos diretos estrangeiros direcionados ao setor de serviços representavam 30,9% do total. Já no ano 2000, o setor terciário teve a sua parcela aumentada para 64% do total, também influenciada pela privatização em setores de infra-estrutura ocorrida no período. (Tabela 5.6.)

Tabela 5.6. Investimentos diretos distribuição por atividade econômica de aplicação dos recursos - 1995 – 2002 (US\$ Milhões e %)

Discriminação	Dez. 1995		Dez. 2000		2001		2002		2001-2002	
	Estoque	%	Estoque	%	Fluxo	%	Fluxo	%	Somatória Fluxos	%
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	925	2,2	2.401,1	2,3	1.500	7,1	638	3,4	2.138	5,3
Extração petróleo	72	0,2	1.022,5	1,0	1.360	6,4	508	2,7	1.868	4,7
Outros	853	2,0	1.378,6	1,3	140	0,7	129	0,7	269	0,7
Indústria	27.907	66,9	34.725,6	33,7	6.933	32,7	7.617	40,6	14.550	36,4
Automotivo	4.838	11,6	6.351,4	6,2	1.556	7,3	1.819	9,7	3.375	8,4
Produtos químicos	5.331	12,8	6.042,7	5,9	1.528	7,2	1.573	8,4	3.101	7,8
Produtos alimentícios e bebidas	2.828	6,8	4.618,7	4,5	560	2,6	1.873	10,0	2.433	6,1
Material eletrônico e equipamentos	785	1,9	2.169,2	2,1	1.174	5,5	544	2,9	1.718	4,3
Produtos minerais não-metálicos	854	2,0	1.170,3	1,1	127	0,6	124	0,7	251	0,6
Máquinas escritório e equip. informática	458	1,1	281,3	0,3	16	0,1	95	0,5	111	0,3
Máquinas e equipamentos	2.354	5,6	3.324,4	3,2	323	1,5	391	2,1	714	1,8
Artigos de borracha e plástico	1.539	3,7	1.781,9	1,7	162	0,8	183	1,0	345	0,9
Máquinas e aparelhos elétricos	1.101	2,6	990,3	1,0	310	1,5	372	2,0	682	1,7
Produtos do fumo	715	1,7	723,8	0,7	4	0,0	-	-	4	0,0
Metalurgia básica	3.005	7,2	2.513,4	2,4	428	2,0	139	0,7	567	1,4
Outros	4.100	9,8	4.758,3	4,6	745	3,5	504	2,7	1.249	3,1
Serviços	12.864	30,9	65.887,8	64,0	12.687	59,8	10.498	56,0	23.185	58,0
Serviços prestados a empresas	4.952	11,9	11.018,5	10,7	789	3,7	791	4,2	1.580	4,0
Telecomunicações	399	1,0	18.761,5	18,2	4.198	19,8	4.166	22,2	8.364	20,9
Energia elétrica e gás	0	0,0	7.116,4	6,9	1.443	6,8	1.534	8,2	2.977	7,4
Intermediação financeira	1.638	3,9	10.671,3	10,4	2.194	10,3	1.206	6,4	3.400	8,5
Atividades de informática	115	0,3	2.542,9	2,5	711	3,4	225	1,2	936	2,3
Construção	203	0,5	415,6	0,4	254	1,2	134	0,7	388	1,0
Comércio Total	2.886	6,9	10.240,1	9,9	2.188	10,3	1.504	8,0	3.692	9,2
Atividades recreativas, culturais e desportivas	15	0,0	353,5	0,3	64	0,3	-	-	64	0,2
Outros	2.655	6,4	4.768,0	4,6	846	4,0	938	5,0	1.784	4,5
Total	41.696	100	103.014,6	100,0	21.210	100	18.753	100	39.963	100

Fonte: Elaboração própria, com dados da FIRCE / CONAP.

Essa predominância dos investimentos estrangeiros no setor de serviços⁷⁵ e nos destinados ao setor industrial voltados para o mercado interno, revela uma reestruturação significativa da produção brasileira. O IDE destinado ao Brasil concentrou-se basicamente em setores *non tradeables*, fazendo com que do ponto de vista do impacto no Balanço de Pagamentos, essas atividades demandem remessas de lucros e dividendos, sem geração de receita adicional exportadora.

Ressalta-se, no entanto, que essa visão representa uma abordagem estática do processo, uma vez que a competitividade global da economia também é influenciada pela reestruturação do setor *non tradeable*. Na verdade, tendo em vista o paradigma da reestruturação produtiva, com a terceirização e realocação de atividades, há uma crescente ligação, de forma que o setor *non tradeable* é fornecedor de produtos e serviços ao setor *tradeable*, o que tende a gerar ganhos de produtividade e aumento da competitividade dos produtos no mercado internacional. Isso certamente é um ponto ainda não suficientemente explorado nas análises.⁷⁶

No que tange à distribuição geográfica do investimento direto estrangeiro, observa-se uma correlação previsível entre a sua localização e os graus de concentração da riqueza nas diversas regiões do Brasil.

⁷⁵ Vale destacar uma dificuldade presente nessa classificação setorial dos investimentos, que são os investimentos destinados às empresas *holdings*, equivalentes a cerca de 20% do total. Embora estes estejam corretamente classificados como serviços, muitas vezes estes investimentos acabam sendo direcionados às unidades produtivas da *holding*, o que distorce um pouco a análise. A partir de 1999, o BACEN passou a divulgar esses recursos segundo os setores para os quais foram repassados. Isso explica a queda de participação do item “serviços prestados a empresas”, de 26,7% em 1998 para 12,1% em 1999 e apenas 2,7% em 2000.

Assim, observa-se que, ao longo da segunda metade da década de noventa, não houve movimentos no sentido de redistribuição espacial dos ativos. Tanto em fins de 1995 quanto no final de 2000, a região Sudeste detém aproximadamente 87% do estoque de IDE. A região Sul detém cerca de 7,5% em ambos os finais de período.⁷⁷

5.4. A participação das exportações brasileiras no mercado mundial

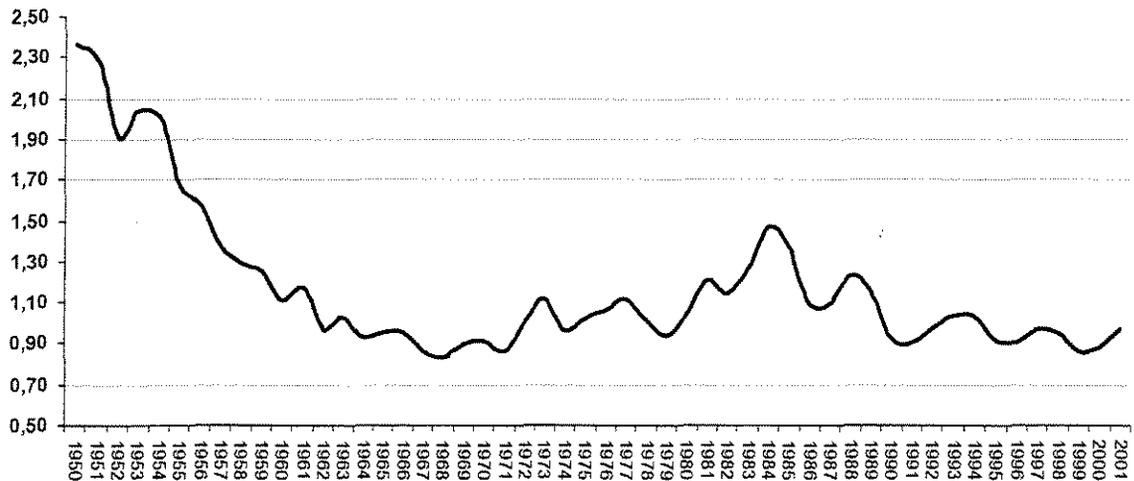
Os países em desenvolvimento aumentaram a sua participação no total das exportações mundiais nos anos oitenta e noventa. No entanto, o mesmo não vale, necessariamente para a economia brasileira. Entre 1980 e 1998, as exportações brasileiras cresceram 5,3% ao ano em média, enquanto as exportações mundiais apresentaram uma taxa de crescimento de 8,4%, e os países em desenvolvimento, 11,3% ao ano.

Isso implicou uma decrescente participação do Brasil nas exportações totais mundiais, que reduziu de 1,04% em 1980 para 0,95% em 1998. No período do ajuste externo promovido entre 1982 e 1985, a participação média do Brasil nas exportações mundiais elevou-se para 1,31% ante uma média histórica de 1,17%, no período 1950 - 2001. Já ao longo dos anos noventa, a queda de participação é contínua. (Gráfico 5.3)

⁷⁶ No último item deste capítulo retomaremos a discussão procurando avaliar os impactos da mudança da política cambial a partir de 1999 e a destinação dos investimentos.

⁷⁷ O Estado de São Paulo mantém sua participação relativa no estoque de IDE com nada menos do que 66% do total em fins de 1995 e fins de 2000. O Rio de Janeiro vem em segundo lugar, mas com participação bem mais modesta do que a economia paulista de 14%. O Estado do Rio Grande do Sul e de Pernambuco mostram aumentos na sua posição relativa, ao passo que Bahia, Espírito Santo, Maranhão, Minas Gerais e Pará, apresentam queda na detenção relativa dos estoques de IDE.

Gráfico 5.3. Participação das exportações brasileiras nas exportações totais mundiais. (%). 1950 -2001.



Fonte: Elaboração própria, com dados da SECEX.

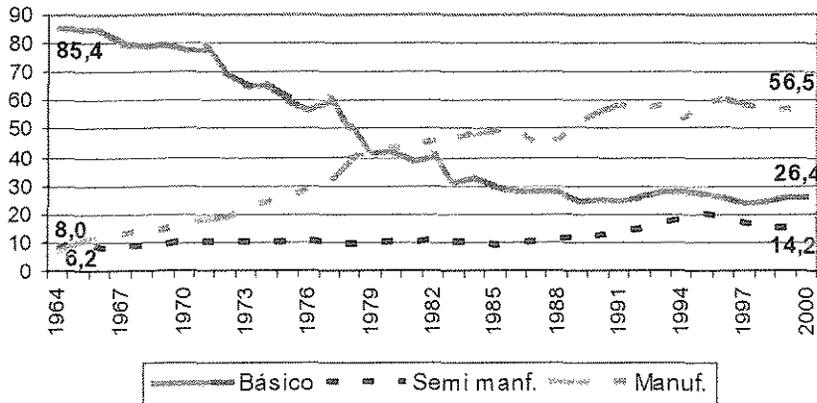
A pauta de exportações brasileiras começou a alterar-se em meados dos anos sessenta, em virtude do esforço de diversificação das exportações e consolidou-se especialmente após a maturação dos investimentos realizados no âmbito do segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), no início da década de oitenta.

Os bens industrializados - manufaturados e semi manufaturados- ampliaram significativamente sua participação na pauta de exportações brasileiras ao longo dos anos sessenta e especialmente entre 1978 e 1982.

Assim, em consonância com o movimento geral dos países em desenvolvimento, o Brasil ampliou a participação dos bens industrializados em sua pauta de exportações. No entanto, após 1986, o país não conseguiria avançar nesse processo de intensificação dos bens industrializados na sua pauta de exportações. Em especial, verifica-se que, desde o início da década de noventa, a parcela dos produtos básicos na pauta está estacionada em um quarto do total.

Esses produtos são muito suscetíveis a variações em seus preços internacionais o que resulta em variações expressivas nos termos do troca da economia brasileira frente ao mercado internacional (Gráfico 5.4.)

Gráfico 5.4. Pauta de exportações brasileiras segundo fator agregado. (%). 1964 - 2001



Fonte: Elaboração própria, com dados da SECEX.

Na questão da pauta exportada, assim como as condições para o desenvolvimento local e substituição de importações, o aspecto tecnológico é de relevância. A capacitação das empresas locais, o papel do Estado e das universidades e centros de pesquisa exercem um papel fundamental nesse sentido.

A exemplo do que ocorre em muitos países bem sucedidos na questão, há uma articulação no sentido dos sistemas nacionais de inovação que visam fomentar e consolidar a atuação desde a pesquisa básica nas universidades e centros de pesquisa até a geração de inovações, que, em última instância serão determinantes na capacidade competitiva dos produtos e serviços exportados.⁷⁸

No Brasil, as evidências apontam para algumas iniciativas em todos esses campos, mas ainda de forma pouco articulada e sistematizada. No âmbito do governo, as políticas adotadas têm se dado de forma errática e desarticulada.

⁷⁸ Sobre os instrumentos de política industrial e tecnológica dos países, ver os capítulos 1 e 3 desta tese.

No âmbito das empresas, também tem sido observada uma baixa predisposição para investimentos voltados para a inovação tecnológica, muito em função de fatores culturais, mas também pela insipiência do mercado de capitais, que poderia ser uma alternativa mais efetiva de financiamento das iniciativas, e ainda a ausência de instrumentos eficazes de fomento.⁷⁹

Nas próximas duas seções será analisada a participação das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro, assim como essas influenciam, a partir das suas estratégias, o padrão das exportações e das importações. A exemplo do que ocorre internacionalmente as relações intrafirma ganharam dimensão no processo, de forma que as decisões empresariais tendem a afetar significativamente os padrões de comércio.

5.5. A participação das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro

Esta seção analisa a participação e o papel das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro, assim como sua influência no padrão de comércio. A partir do delineamento desenvolvido anteriormente, tanto no que se refere a este assunto no âmbito internacional, quanto às características dos fluxos de investimentos e comércio na economia brasileira das últimas duas décadas, o enfoque será no detalhamento dos vínculos entre investimento e comércio.

O padrão e a dinâmica do comércio exterior brasileiro são fortemente influenciados pelas estratégias das empresas transnacionais, em especial do

⁷⁹ No que se refere a esta questão no Brasil, ver principalmente Matesco (1999) e Matesco & Hasenclever (2000)

seu comércio intrafirma. Uma comparação do desempenho comercial externo das empresas transnacionais em operação no Brasil permite uma avaliação da evolução e desenvolvimento das características do comércio exterior dessas empresas.

Assim como tem ocorrido internacionalmente, o ingresso de investimentos diretos estrangeiros provoca uma reestruturação produtiva nas economias, alterando, entre outros aspectos, o seu padrão de comércio. No Brasil, que sempre teve um significativo grau participação das transnacionais na sua estrutura produtiva, esse efeito se torna mais intenso ao longo da década de 1990, não só devido ao forte ingresso de novos investimentos diretos estrangeiros, mas também porque, na fase da globalização, há uma mudança na forma com que as grandes corporações organizam a sua produção internacionalmente.

As empresas transnacionais passaram a deter fatia considerável das exportações e importações do País, com reflexos diretos na dinâmica do comércio exterior. As decisões de localização e de atendimento aos mercados internacionais se subordinam, a partir de então, ao planejamento estratégico dessas grandes corporações.

5.5.1. Exportações das empresas transnacionais instaladas no Brasil

No período compreendido entre 1995 e 2000, enquanto as exportações totais do Brasil cresceram 18,4%, as exportações das empresas com participação estrangeira aumentaram 53%. Enquanto, em 1995, as empresas pesquisadas no Censo do Capital Estrangeiro eram responsáveis por US\$ 21,7 bilhões de exportações no ano, o equivalente a 46,8% das exportações totais, em 2000 as exportações cresceram para US\$ 33,2 bilhões em 2000, o

equivalente 60,4% das exportações totais brasileiras. Assim, a participação das empresas transnacionais, no total das exportações brasileiras cresceu 29% no período.

Já as exportações intrafirma aumentaram, no mesmo período, de US\$ 9 bilhões para US\$ 21 bilhões, tendo a sua participação relativa no total se ampliado de 41,7% para 63,3% do total. Praticamente a íntegra do acréscimo ocorrido nas exportações das empresas do censo, no período 1995 – 2000 é devido à modalidade intrafirma que gerou uma receita adicional exportadora de US\$ 11,9 bilhões, desempenho esse superior ao acréscimo verificado nas exportações totais brasileiras no período, de US\$ 8,6 bilhões.

Esse desempenho de comércio exterior das filiais das empresas transnacionais é devido não só à tendência de maior de inserção externa dessas empresas, mas também no que se refere às estratégias de localização da produção, o que impulsiona o comércio de partes, componentes, produtos e serviços dessas empresas.

Como analisado em capítulos anteriores desta tese, as empresas adotaram o padrão de internacionalização, o que implica produzir em diferentes países partes e peças a serem montados e completados em outras plantas.⁸⁰

Como o critério adotado para a classificação das empresas no censo inclui as empresas com participação estrangeira superiores a 10%, isso também inclui grandes empresas brasileiras que possuem participação estrangeira superiores a esse montante.

Os dados, no entanto, permitem classificar o desempenho das empresas controladas por não-residentes. Por esse critério, as exportações atingiram US\$ 22,7 bilhões em 2000, o equivalente a 68% do total das exportações das empresas, o que denota, portanto, um desempenho exportador maior dessa modalidade de empresa, confirmando a tendência verificada internacionalmente. (Tabela 5.1- Anexo)

⁸⁰ A respeito das transformações na estrutura produtiva mundial e o papel das empresas transnacionais, ver especialmente os Capítulos 1 e 2 dessa tese.

A análise da propensão a exportar e importar das empresas com participação estrangeira em operação no Brasil é um importante fator para o diagnóstico de problemas e elaboração de estratégias de políticas públicas. A questão chave é não só atentar para o mapeamento dessa situação atual e em passado recente, mas, também e principalmente daí derivar tendências futuras e seus impactos, na geração de valor agregado local, criação de empregos e no Balanço de Pagamentos.

Uma análise da propensão a exportar, considerando a relação entre exportações e Receita Operacional Líquida das empresas pesquisadas, indica que ela cresceu de 11,5% para 15,4% no período 1995-2000, sendo ela maior nas empresas com participação estrangeira minoritária no capital em ambos os períodos.

Dentre as empresas com participação minoritária estrangeira, as do setor primário denotam maior propensão a exportar do que as empresas que atuam nos outros setores da economia, ainda que o aumento da participação das vendas externas na Receita Operacional Líquida (ROL) cresça em todos os setores.

Já nas empresas com participação estrangeira majoritária no capital, as do setor primário, embora decrescente no período analisado, mantêm a maior propensão a exportar do que o total, 25% em 2000. (Tabela 5.2- Anexo).

Uma outra questão relevante é como o comércio intrafirma se comporta, segundo os setores de atividade econômica. Nota-se que, considerando a participação das exportações intrafirma no total das exportações realizadas pelas empresas, ela aumenta de 41,7% em 1995 para 52,8% em 2000 em todos os setores de atividades econômica e no total das operações de exportações das empresas pesquisadas.

A indústria de transformação é o setor que, tanto em 1995 (44,6%) quanto em 2000 (64,8%), apresenta maior profundidade do comércio intra-firma. No interior da indústria verifica-se que 9 dos 14 sub-setores selecionados têm

exportações dirigidas para coligadas e/ou controladas superiores à média do setor secundário (Tabela 5.3 - Anexo).

É possível uma análise mais pormenorizada do padrão de comércio exterior das empresas do setor secundário avaliadas, a partir do cruzamento dos valores das exportações setoriais segundo a propriedade do capital e o comércio intrafirma, com o total das exportações industriais setoriais.

No ano 2000, 66% das exportações industriais foram realizadas a partir de empresas com alguma participação estrangeira. Outra constatação é que as empresas com participação estrangeira majoritária detêm 45% das exportações industriais brasileiras e o comércio intrafirma responde por 43% das exportações totais da indústria de transformação brasileira.

A abertura por sub-setores denota que a maior penetração do comércio intra-firma ocorre nos produtos alimentícios e bebidas, seguido por produtos químicos e montagem de veículos automotores. Nesses mesmos sub-setores, a participação das exportações das empresas com participação estrangeira majoritária no total das exportações setoriais é expressivamente maior do que a verificada em outros sub-setores (Tabela 5.4 - Anexo).

Ou seja, a participação das exportações intrafirma cresce com a desnacionalização, mesmo nos casos de participação minoritária estrangeira, mas é ainda mais intensa nas empresas com participação majoritária estrangeira. Isso ocorre, muito em função dos vínculos dessas empresas com fornecedores e clientes da cadeia mundial.

5.5.2. Importações das empresas transnacionais instaladas no Brasil

A mesma reflexão dos dados referentes às importações e seu padrão, permite algumas análises relevantes. As importações totais brasileiras aumentaram 12% de 1995 para 2000, enquanto as importações das empresas

com participação estrangeira, cresceu 63% no período. Assim como ocorrido com a evolução das exportações, as empresas com participação estrangeira majoritária aumentaram suas importações em taxas acima do total brasileiro e do total das empresas analisadas nos Censos.

Em 1995, as empresas pesquisadoras no Censo importaram US\$ 19,4 bilhões, o equivalente a 38,8% do total. Já em 2000, essas exportações atingiram US\$ 31,5 bilhões, representando 56,6% do total exportado pelo país – um aumento de 46% na participação das empresas no total, no período analisado.

Também a exemplo do que ocorre com as exportações, o comércio intra-firma também mostra papel importante na expansão das importações, com crescimento de 114% entre 1995 e 2000. No que se refere às importações intrafirma, essas cresceram de US\$ 8,5 bilhões (44,0% do total) em 1995 para US\$ 18,2 bilhões (57,8% do total), em 2000. (Tabela 5.5. – Anexo)

Embora declinante no período analisado, a indústria de transformação representa em 2000 76% do total das importações das empresas com participação estrangeira no capital (86% em 1995). A maior taxa de crescimento das importações observada se dá no setor primário com participação estrangeira minoritária no capital das empresas (328%). Todavia, o setor primário como um todo tem baixa participação nos fluxos de compras externas das empresas dos Censos, tanto de 1995 quanto em 2000, em ambos os casos representando menos de 1% do total.

A participação das importações no total das receitas das empresas com participação estrangeira majoritária é maior do que a verificada nas empresas com participação minoritária em ambos os Censos. Esse quadro é o oposto do verificado nos fluxos de exportações. As empresas com qualquer proporção de participação estrangeira no capital aumentam a participação das importações na ROL no período analisado.

Do ponto de vista setorial, o setor secundário tem a maior taxa de penetração das importações nas receitas das empresas. Tanto em 1995, quanto

em 2000, a participação das importações é maior nas empresas do setor secundário com participação estrangeira majoritária do que nas empresas com participação minoritária. (Tabela 5.6- Anexo).

O setor que se mantém com a maior penetração do comércio intrafirma nos fluxos das empresas é o prestador de serviços, com 64% em 2000. No setor secundário, cuja participação total de importações intrafirma é de 56% em 2000, os sub-setores que se destacam são os ligados aos complexos produtos químicos (66%) e complexo eletrônico, acima de 70%. (Tabela 5.7- Anexo).

As importações industriais brasileiras atingiram o montante de US\$ 41 bilhões em 2000. Desse total, as importações efetuadas por empresas do setor secundário com alguma participação de não residentes no capital social chegou a US\$ 24 bilhões, ou 59% do total. O comércio intrafirma dessas empresas representou 33% do total das importações industriais brasileiras.

Em consonância com o que se verificou com referência aos fluxos de exportações, as empresas com participação majoritária de estrangeiros no capital detêm parcela maior das importações industriais, do que as empresas com participação minoritária.

Do ponto de vista dos sub-setores da indústria, a fabricação de produtos alimentícios, produtos químicos e de fabricação e montagem de veículos automotores mostram as maiores contribuições de empresas com participação estrangeira majoritária no capital no total das importações industriais (Tabela 5.8 - Anexo).

Em síntese, o fenômeno, internacionalmente verificado do aumento do papel desempenhado pelas filiais das empresas transnacionais no comércio exterior dos países, também se mostra intensamente no caso brasileiro, com destaque para o fato de que, no período analisado, a participação das importações das transnacionais no total do país cresceu mais intensamente que a participação das exportações.

Essa participação significativa das empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro aponta para a necessidade de um conhecimento das

estratégias empresariais, tanto no que se refere ao seu padrão de comércio exterior, quanto a outros aspectos de extrema relevância, como, por exemplo, a questão da tecnologia. Essa é uma questão ainda não suficientemente estudada e explorada no Brasil.

A partir de entrevistas realizadas com 85 empresas transnacionais líderes de mercado em operação no Brasil averiguou-se o comportamento tecnológico dessas empresas, no que se refere ao montante e qualidade dos investimentos em inovação e capacitação realizados no País⁸¹. (Matesco, 1999)

A principal conclusão é que as empresas transnacionais instaladas no Brasil investem em capacitação e inovação tecnológica 3,7% do seu faturamento, montante bastante compatível com médias internacionais, e inclusive superior a países como Itália, em que a mesma participação é de 1,9%, Coréia do Sul, 2,9%, França, 3,3%. O desempenho das transnacionais instaladas no Brasil somente é superado por países como EUA e Japão, ambos com 4,8%, e Canadá, com 11,5%.

Embora estes resultados demonstrem aspectos positivos para a agregação de valor e desenvolvimento locais, é preciso uma melhor articulação das políticas públicas, das universidades e institutos de pesquisa e da iniciativa privada, no sentido de aproveitar melhor o potencial de geração de inovações das empresas. Em se tratando de inserção externa em um quadro internacional em que os produtos de baixo valor agregado são pouco valorizados, essa se torna uma medida fundamental para aumentar a participação brasileira nos grandes mercados.

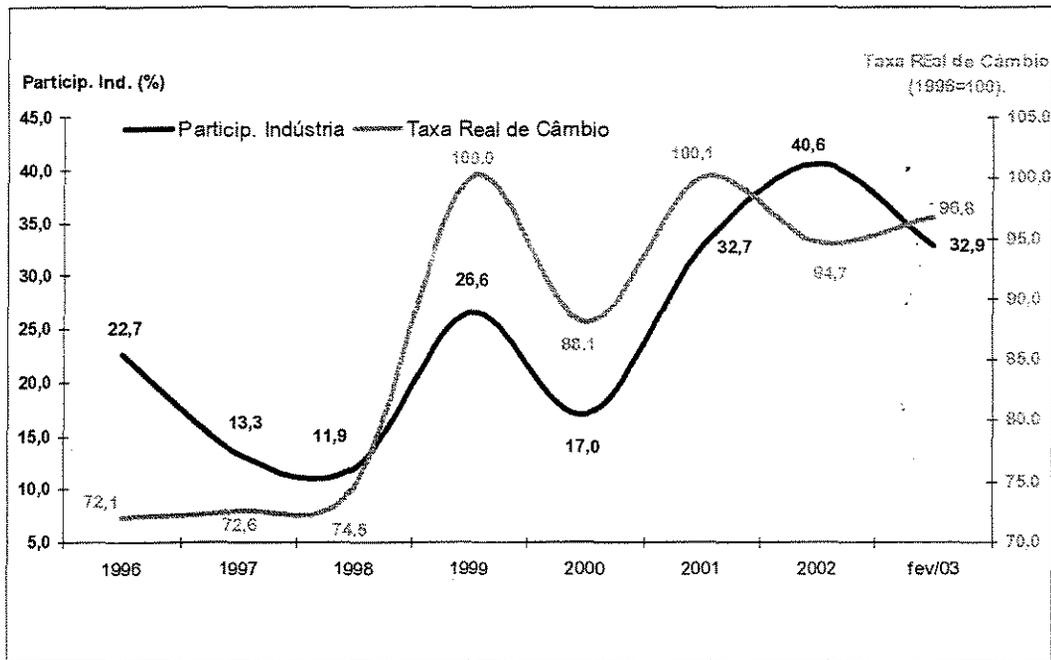
⁸¹ De acordo com critérios estabelecidos no âmbito da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), incluem-se as atividades de Pesquisa & Desenvolvimento, Capacitação Tecnológica, e demais atividades da área.

5.6.As mudanças decorrentes do novo regime cambial, a partir de 1999

Os impactos do novo regime cambial, adotado a partir do início de 1999, se fazem sentir no direcionamento dos ingressos de investimento direto estrangeiro. Estes que primordialmente se dirigiam aos setores *non tradeable* durante a fase de valorização da taxa de câmbio (1994-1998) passaram a direcionar-se mais intensamente para a indústria.

Enquanto o total de investimentos diretos estrangeiros dirigidos ao setor industrial permaneceram reduzidos, especialmente entre 1996 e 1998, quando representaram respectivamente 22,7%, 13,3% e 11,9% do total, a partir da mudança do regime cambial ampliaram a sua participação para 26,6% em 1999, 17% em 2000, 32,8% em 2001 e 40,6% em 2002. (Gráfico 5.5.)

Gráfico 5.5. Participação relativa da indústria nos fluxos de investimento direto estrangeiro (%) e taxa real de câmbio. (1999=100). 1996-Fev-/2003



Fonte: Elaboração própria com dados IPEADATA, Banco Central do Brasil e Sobeet⁸²

Da mesma forma, uma análise da distribuição interindustrial dos ingressos de investimento direto estrangeiro denota um maior direcionamento para sub-setores de maior vocação exportadora. Considerando-se os seis setores selecionados mais dinâmicos nas exportações de manufaturados brasileiros, a saber alimentos, químicos, veículos e auto-peças, metalúrgicos, minerais não metálicos e eletroeletrônicos que juntos representaram 40% das exportações industriais brasileira. (Tabela 5.10 – Anexo)

Embora se deva considerar que o aumento da participação relativa da indústria no total dos ingressos de investimentos diretos estrangeiros é distorcida pelo efeito da privatização ocorrida principalmente ao longo do período 1995-1998, o que poderia distorcer a conclusão de um aumento da

⁸² A taxa de câmbio real tomada é resultante do produto entre a taxa nominal de câmbio e a razão entre o índice de preços ao consumidor externo, ponderado pelo peso dos 15 principais parceiros comerciais na pauta de exportações de manufaturas, e o INPC. Base 1995=100

propensão desses investimentos para o setor industrial, um levantamento dos fluxos em valores absolutos confirma a hipótese.

Os fluxos anuais dos investimentos diretos estrangeiros destinados à indústria no período 1999-2002, pós- mudança do regime cambial, é significativamente superior aos fluxos do período 1996-1998, em que prevaleceu a política de câmbio artificialmente valorizado. (Tabela 5.7)

Tabela 5.7. Fluxos anuais de investimento direto estrangeiro para a Indústria (US\$ milhões) e % sobre o total dos ingressos de IDE no país – 1996-2002

Ano	Indústria	% Total
1996	1.740,0	22,7%
1997	2.036,4	13,3%
1998	2.766,4	11,9%
1999	7.002,3	25,4%
2000	5.087,4	17,0%
2001	6.933,0	32,7%
2002	7.617,0	40,6%

Fonte: Elaboração própria com dados do Banco Central do Brasil e Sobeet

Portanto, as evidências apontam para uma mudança importante no direcionamento dos investimentos diretos estrangeiros no mercado brasileiro, com maior participação no setor industrial, especialmente naqueles setores cuja propensão a importar e exportar são significativas. Esses resultados deverão se fazer sentir em um futuro próximo, na medida em que os projetos ganhem maturação e passem a gerar divisas, com a ampliação tanto da substituição das importações quanto da elevação das exportações.

Apesar dessas evidências positivas, é preciso destacar que esse ajuste vem ocorrendo com um baixo ritmo de crescimento econômico, o que desestimula a demanda por importações e impulsiona as vendas externas. Ou seja, há uma mudança importante, mas, o desafio que se apresenta para o futuro da economia brasileira é diminuir o déficit externo e, ao mesmo tempo, atingir um nível de crescimento econômico sustentado.

Assim, embora a questão cambial seja determinante para uma política de incentivo à geração de valor agregado local e de exportações, ela, por si só, não é suficiente para fazer frente aos enormes desafios impostos, não só pelas necessidades de crescimento do País, mas da nova realidade decorrente da mudança significativa observada na estrutura industrial brasileira com o aumento significativo do grau de desnacionalização das empresas e aumento do coeficiente importador.

É preciso criar instrumentos para fazer dessa reestruturação uma aliada nos objetivos de diminuição da vulnerabilidade externa, ampliação do crescimento econômico e na geração de renda e emprego. As evidências, apontadas nesse capítulo e em capítulos anteriores em que discutimos as estratégias de inserção externa, denotam que há alternativas, desde que se utilize os instrumentos adequados para interferir no processo.

Um segundo elemento consensual é no que se refere ao padrão de comércio, já tratada em estudos anteriores, é que a propensão a importar dessas empresas é maior do que a propensão a exportar.⁸³

Portanto, a partir dessas constatações, uma questão a ser analisada é quanto aos impactos da desvalorização e da nova política cambial adotada a partir de 1999. Ou seja, até que ponto a política cambial poderia estimular as empresas aqui instaladas a aumentarem as suas exportações, ou ainda no que se refere a atratividade de novos investimentos diretos estrangeiros voltados para esse fim.

⁸³ Ver, principalmente Negri, (2003) e Hiratuka (2002).

Uma análise dos fluxos de ingressos de investimentos diretos estrangeiros no período 1999-2002 parece confirmar a hipótese de que uma taxa de câmbio mais favorável tende a estimular investimentos mais voltados para atividades industriais com grande inserção no mercado exterior.

Isso evidentemente, não se reflete igualmente no que se refere às importações. Primeiramente porque também atividades de substituição de importações ou, muitas vezes, de exportações demandam num primeiro momento o aumento de importações de bens de capital. A questão é que a política de câmbio flutuante adotada em 1999 e que permanece durante o período analisado ainda não permite concluir definitivamente os seus resultados.

Um outro aspecto relevante é quanto aos fatores de competitividade sistêmica. Como destacamos em capítulos anteriores, a abertura da economia brasileira não foi compatibilizada com uma melhora do ambiente, especialmente no que se refere ao nível elevado das taxas de juros, tributação em cascata e outros fatores que interferem na competitividade como as carências nas áreas de infra-estrutura e logística.

Poderia se argumentar que essas deficiências tendem a ser compensadas pela taxa de câmbio. Mas, nesse caso, o relevante é a taxa de câmbio real, ou seja, a taxa de câmbio nominal descontada a inflação. Um câmbio nominalmente desvalorizado pode não ser garantia de compensação de deficiências competitivas porque a expectativa de taxa de câmbio real por parte dos agentes é declinante.

O terceiro ponto é quanto à passividade das políticas de desenvolvimento. No período analisado não houve uma clara concepção e implementação de um arcabouço de políticas para incentivar as ações de maneira a alavancar as exportações, promover a substituição das importações e incentivar a geração de valor agregado local.

O fato é que prevaleceu uma visão parcial quanto ao papel do Estado como indutor do processo, ou ainda, houve muita descontinuidade na aplicação

de políticas. Em contrapartida, especialmente nos setores altamente dinâmicos no mercado internacional prevalece uma verdadeira guerra fiscal de incentivos e subsídios entre países em desenvolvimento interessados em atrair para os seus territórios plantas industriais de alta tecnologia.⁸⁴

No caso brasileiro, nota-se ainda outros fatores estruturais que explicam a baixa propensão a exportar das empresas em geral, relativamente a outros países em desenvolvimento, notadamente no caso dos leste-asiáticos:

- a existência de um amplo mercado interno, o que, por si só, justifica instalação de plantas locais. Na maioria dos segmentos industriais importantes, o mercado brasileiro está entre os dez maiores do mundo;
- agregue-se ao fator volume, a amplitude e extensão geográfica do País, o que também, por si só, já representa um desafio para a empresa que pretenda se estabelecer no mercado. Isso vale, não só para localização industrial regional, mas para as estratégias de distribuição, *marketing* e canais de venda, considerando as diferentes especificidades geográficas, culturais e de renda.

O próximo capítulo discute as alternativas para um novo modelo de inserção externa da economia brasileira, especialmente no que se refere ao papel do investimento direto estrangeiro e sua relação com o padrão do comércio exterior. O objetivo é analisar o grau de manobra para um projeto mais autônomo, a partir do cenário internacional e doméstico delineados nos capítulos anteriores.

⁸⁴ Sobre este ponto, ver o capítulo 3 desta tese.

6. O Papel dos Investimentos Diretos Estrangeiros em um Novo Modelo de Inserção Internacional e Desenvolvimento

“Nada choca tanto o observador da economia brasileira, como a contradição entre o formidável potencial de recursos do país e o baixo nível de desenvolvimento alcançado por este até o presente. O Brasil é um mundo totalmente criado pela expansão do capitalismo industrial; não é herdeiro de nenhuma velha civilização como o são outras grandes nações hoje denominadas subdesenvolvidas”⁸⁵

Celso Furtado

O objetivo deste capítulo é discutir as alternativas para um novo modelo de inserção internacional da economia brasileira, especialmente no que se refere ao papel dos investimentos diretos estrangeiros, da geração de valor agregado local e do desempenho das exportações. A partir do cenário delineado nos capítulos anteriores em que se abordam os impactos internacionais e dos países em desenvolvimento, serão analisados os aspectos específicos referentes à economia brasileira.

Após uma primeira parte em que é analisado o panorama da competitividade entre os países em desenvolvimento no que toca às políticas de absorção de investimentos diretos estrangeiros, serão discutidas algumas estratégias de política econômica que são possíveis de serem implementadas no sentido de tornar essa inserção mais ativa na economia brasileira.

O Brasil, ao longo do período 1994-2001, manteve-se entre os principais países em desenvolvimento absorvedores de investimentos diretos estrangeiros, somente sendo superado pela China. Grande parte deste investimento, especialmente no período de valorização cambial (1994-1998), foi prioritariamente para os setores não-exportadores. Com a mudança do regime cambial em 1999, esse cenário vem mudando, no sentido de uma maior

⁸⁵ Furtado, C. (2002: 8)

atratividade para os projetos voltados para substituição de importações e ampliação das exportações.

Embora o ajuste externo venha se desenvolvendo de forma relativamente exitosa, no sentido da diminuição da vulnerabilidade externa, principalmente pelo efeito da queda do déficit em conta-corrente do Balanço de Pagamentos, esse ajuste vem se dando com um nível de atividades muito baixo e uma alta volatilidade da taxa de câmbio, impactando adicionalmente a dívida pública, a inflação e a taxa de juros.

Portanto, permanece o desafio de uma melhor articulação entre a absorção de investimentos diretos estrangeiros, associados ao vencimento do desafio de promover um ajuste exitoso nas contas externas, coadunado com o crescimento econômico, maior estabilidade da moeda e geração de valor agregado local.

Tendo em vista o cenário globalizado em que as empresas transnacionais representam o fator de decisão desse posicionamento, é imprescindível, para sobrepor esse desafio, estabelecer uma clara estratégia de inserção das empresas brasileiras no mercado internacional e a articulação com os investimentos diretos estrangeiros direcionados ao mercado brasileiro.

Superada a fase em que a atração de investimentos diretos estrangeiros para a economia brasileira era um imperativo para financiar os elevados déficits no Balanço de Transações Correntes, especialmente no período 1995-2001, o novo papel do investimento deve estar associado a uma melhora qualitativa da inserção externa da economia brasileira à internacional. Assim, mais do que a quantidade é preciso uma melhor qualidade dos investimentos, de forma que estejam fortemente associados com os desafios de geração de exportações e ampliação do valor agregado local.

Um outro enfoque subjacente consiste nas estratégias de políticas de desenvolvimento industrial, comercial, científica e tecnológica, baseadas na nova realidade em que os principais setores da economia brasileira convivem com um crescente processo de desnacionalização. O desafio é influenciar nas

decisões envolvendo as matrizes e filiais de grandes conglomerados transnacionais. Há claramente uma mudança de centros de decisão, que passam de local para internacional.

6.1. O papel das políticas de desenvolvimento

As transformações e limites de uma economia globalizada implicam enormes desafios para aqueles países que pretendem ampliar as suas condições de desenvolvimento baseadas em uma inserção internacional ativa. Em muitos casos, como analisado anteriormente, isso significa caminhar na contramão do consenso. É preciso combinar as estratégias de proteção ao mercado interno e fazer da globalização algo a favor dos objetivos firmados.

Apesar de um discurso globalizante e liberal, a grande maioria dos países tem feito o uso intenso de políticas que visem desenvolver o mercado local, a geração de tecnologia e a expansão das exportações. Essas medidas e ações levam em conta o papel do Estado e da iniciativa privada, em um esforço conjugado e concentrado para atingir os objetivos definidos.

Para a economia brasileira, o período 1995-2001 representou uma fase em que a atração de investimentos diretos estrangeiros se mostrava imprescindível para financiar os crescentes déficits nas contas correntes do Balanço de Pagamentos. O novo desafio que se apresenta para a economia brasileira após o ajuste externo verificado desde então é manter-se atrativo para a absorção de poupança externa, mas associar esse processo aos objetivos de desenvolvimento.

Os investimentos externos podem representar uma importante fonte alternativa de financiamento do desenvolvimento, principalmente se estiverem associados à criação de novas vantagens competitivas, a projetos de exportações e de substituição de importações e a aumento da capacidade de produção. Dentre os países em desenvolvimento, destaca-se alguns que têm combinado com sucesso os elementos aqui apontados.

O Brasil, a despeito da boa posição no *ranking* dos principais países absorvedores de investimentos diretos estrangeiros, ainda não conseguiu estabelecer uma clara estratégia de associação entre o investimento externo e os demais objetivos de diminuição da vulnerabilidade externa, ampliação das exportações de desenvolvimento de novas competências.

Para reverter o quadro de instabilidade da economia brasileira, é preciso avançar não só nas medidas de redução ou eliminação de desvantagens competitivas sistêmicas, como na estrutura tributária, a logística, etc, mas também na adoção de políticas de competitividade.

Basicamente, é preciso articular a combinação das modernas políticas industrial, comercial, tecnológica e agrícola, para citar as mais importantes, no sentido de induzir as decisões empresariais de geração de valor agregado local, através do aumento do coeficiente de produção nacional.

Essa estratégia deveria abranger tanto a produção voltada para o mercado interno, substituindo importações, quanto no sentido de expandir as exportações, o que evidentemente também passa por um conjunto de medidas envolvendo as áreas de financiamento, promoção comercial e demais atividades. Do ponto de vista da demanda internacional, é fundamental direcionar nossa pauta exportadora àqueles produtos e nichos mais dinâmicos no comércio externo.

O desenvolvimento da produção local, especialmente nos setores de tecnologia mais avançada, e que coincidentemente são hoje grandes deficitários no comércio exterior, dependem de um projeto de capacitação tecnológica, algo que extrapola a ação isolada das empresas, mas precisa ser articulada com as iniciativas na área acadêmica de pesquisa aplicada.

Dentre estes setores citados, destacam-se, entre outros, os complexos eletroeletrônico, químico-farmacêutico e bens de capital. São áreas em que a inovação tecnológica ocorre muito rapidamente, o que demanda importações crescentes, principalmente se não houver um esforço de desenvolvimento local.

Certamente não é possível para a economia brasileira adquirir condições de competir em todas as áreas dinâmicas, mas há um enorme espaço para a geração de atividades locais. Há vários exemplos de empresas de origem nacional e estrangeira instaladas no Brasil e que definiram sua plataforma de exportações a partir da excelente base de produção, propiciada pela magnitude do mercado interno.

Nesse caso, destaca-se não somente o potencial da demanda doméstica, mas também a cadeia de fornecedores qualificados, o que potencializa um significativo coeficiente de valor agregado local, que também pode servir de base para uma atuação no mercado internacional.

Do ponto de vista das políticas de competitividade, uma análise da experiência internacional mostra que tanto os países da OCDE, quanto países em desenvolvimento, com destaque para os do leste asiático, têm adotado práticas indutoras das decisões empresariais conforme já foi descrito anteriormente.

Ressalte-se que após a crise cambial do início de 1999, particularmente por iniciativa de algumas áreas do governo Fernando Henrique Cardoso e mesmo enfrentando resistências no âmbito interno, algumas medidas e ações foram tomadas.⁸⁶

Essas mudanças se revelaram válidas, embora insuficientes, tendo em vista os enormes desafios que se apresentam, como a diminuição da vulnerabilidade externa, a expansão das exportações e o novo paradigma tecnológico.

É preciso maior ênfase e agilidade nas decisões e implementação das medidas, pois, mais do que interesses localizados, o que está em jogo, no caso, é a viabilidade e sustentabilidade do desenvolvimento brasileiro.

⁸⁶ Dentre essas se destacam o reposicionamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) como financiador de projetos de exportação, o papel da Camex (Câmara de Comércio Exterior) como órgão coordenador das atividades de comércio exterior; iniciativas no âmbito do Ministério do Desenvolvimento, como os Fóruns de Competitividade, envolvendo a articulação com setores industriais expressivos e no MCT (Ministério da Ciência e Tecnologia) a criação dos fundos de Desenvolvimento Setorial, visando fomentar a capacitação tecnológica em vários setores da economia..

6.1.1. A relevância das negociações internacionais

Todos os elementos aqui elencados fazem parte das negociações internacionais em curso. É preciso que haja uma correta articulação das citadas negociações para que não se inviabilize a adoção de políticas ativas de desenvolvimento local por força de restrições e/ou compromissos assumidos previamente no âmbito dos acordos.

As negociações internacionais representam um papel cada vez mais relevante no posicionamento dos países e empresas. Nesse sentido, um dos grandes desafios para o futuro da economia brasileira e sua inserção internacional é a estratégia de participação e intercâmbio com os blocos econômicos no cenário global.

Nesse sentido, as negociações referentes ao Mercosul e a União Européia, assim como as tratativas para a eventual formação da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), se apresentam tanto como riscos, quanto oportunidades. O mesmo vale para as negociações no âmbito da OMC (Organização Mundial do Comércio), cuja pauta é cada vez mais complexa e ampliada com significativos temas de interesse brasileiro.

No curto prazo, o desenvolvimento do Mercosul enfrenta o problema da crise Argentina e seus impactos, pela crescente participação das exportações brasileiras destinadas ao bloco observada na década de 1990. A parcela das exportações brasileiras para os países signatários do Mercosul cresceu de 4,2% em 1990 para 14% em 2000, dos quais a Argentina chegou a responder por cerca de 90% desse volume, posteriormente reduzido pelo efeito da crise, a partir de 2001.

Já as negociações com a Europa são, da mesma forma, imprescindíveis para o Brasil. Os europeus representam os maiores parceiros comerciais e de investimentos externos da economia brasileira. Das exportações brasileiras

realizadas em 2000, 26,8% destinaram-se à Europa, de onde também se importa cerca de 24% do total. No tocante aos investimentos diretos estrangeiros, a Europa também representa o principal nos fluxos recebidos pelo Brasil, no período de 1996 a 2000.

Tendo em vista a característica diversificada da estrutura de comércio e investimentos estrangeiros, o Brasil tem que conduzir as negociações externas com competência e firmeza, de forma a preservar sua posição. Há uma vasta agenda de discussão de intercâmbio, que extrapola as questões do comércio, envolvendo o acesso o mercado, questão de normalização tecnológica, legislação *antidumping*, de patentes, investimentos, compras governamentais, etc.

Ao contrário de países como o México, por exemplo, que tem mais de 80% do seu relacionamento externo com os EUA e uma parcela significativa dos seus investimentos estrangeiros de lá oriundos, a economia brasileira possui um histórico de relacionamentos mais diversificado, o que representa oportunidades e também maiores desafios.

O Brasil, pelo seu potencial econômico pode desempenhar um papel mais ativo no novo cenário internacional. Os novos desafios que se apresentam, como a questão das negociações internacionais, precisam ser conduzidos tendo em vista estes objetivos.

Também no que se refere à adoção de políticas industriais, as restrições que os países ricos tentam impor aos países em desenvolvimento no âmbito dessas negociações não se coadunam com a sua própria prática, uma vez que utilizaram e utilizam largamente esse recurso para viabilizar o desenvolvimento local da produção.⁸⁷

Por encomenda do MDIC- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, foi realizado, no ano de 2002, um estudo sobre a competitividade de

⁸⁷ Essa questão é melhor explorada no Capítulo 2 desta tese.

cadeias Integradas⁸⁸, com o objetivo de mensurar os impactos dos riscos e oportunidades presentes nas negociações em curso.

O estudo abrange quatro grupos de cadeias produtivas que, no ano 2000, representaram 53% do faturamento da indústria brasileira, 63% das exportações e 67% das importações totais do país. Em todos os casos houve um expressivo aumento da participação do capital estrangeiro, que cresceu de 36% em 1996, para 52% em 2000.

No primeiro grupo de cadeias selecionadas foram analisadas aquelas que sofreriam menos ameaças com a liberalização, como café, papel e celulose, cítricos, couro e calçados, siderurgia, têxtil e confecções.

No grupo dois foram objeto de análise as cadeias com sérias deficiências competitivas, como bens de capital, química e petroquímica, transformadores plásticos e indústria naval. Já o grupo três apresenta o conjunto de cadeias em que oportunidades e ameaças são localizadas e/ou se anulam, como é o caso de cosméticos, madeira e móveis e cerâmica.

As cadeias nas quais é predominante o comércio intrafirma, portanto com grande influências das decisões estratégicas das empresas transnacionais foram objeto do grupo quatro. Nesse grupo, foram analisados os casos da indústria automotiva, farmacêutica, eletrônica de consumo e teleequipamentos.

Por terem uma grande influência das matrizes nas suas decisões, o estudo recomenda que nesse grupo é preciso que haja um trabalho coordenado com as filiais locais dessas empresas, no sentido de influenciar as decisões de investimento e localização de centros de desenvolvimento tecnológico.

Nesse sentido, alguns aspectos relevantes devem ser considerados nas negociações:

- a) no que se refere ao aspecto estrutural, há uma substancial diferença de escala entre as economias brasileira e a dos países desenvolvidos. Essa diferença de escala se reflete tanto no aspecto do nível de produção, o

⁸⁸ Conf. Coutinho et al. (2002)

que lhes dá uma expressiva vantagem de economia de escala, quanto no que se refere aos investimentos em Pesquisa & Desenvolvimento.

Há ainda aspectos estruturais graves no diferencial entre nível de escolaridade e outros aspectos que igualmente influem na competitividade.

- b) Quanto as barreiras enfrentadas pelos produtos brasileiros nos principais mercados internacionais, os dados apontam para uma tarifa média imposta aos quinze principais produtos brasileiros exportados aos EUA, da ordem de 46%, enquanto os quinze maiores produtos exportados pelos EUA ao Brasil tem, em média, uma alíquota próxima de 14%.

Adicionalmente, há a imposição de quotas de exportação, o que limita significativamente o comércio brasileiro em produtos cuja competitividade é inequívoca, como nos casos principalmente do açúcar, do aço e do suco de laranja, entre outros.⁸⁹

No que tange à conexão entre investimentos e comércio internacional, vale destacar o peso relativo que as empresas transnacionais adquiriram na economia mundial, na geração de patentes e no predomínio das exportações, representando um grande desafio para os Estados Nacionais e organismos multilaterais de regulação. Essas empresas são responsáveis por mais de 60% das exportações mundiais.⁹⁰

O mercado, representado pelos países que negociam a formação da Alca, é bastante significativo para o Brasil, na medida em que representam cerca de 50% das exportações e 43% do total do volume importado.

⁸⁹ Uma análise detalhada das principais barreiras dos produtos brasileiros no exterior pode ser encontrada em FUNCEX (1999).

⁹⁰ Uma análise pormenorizada do papel das empresas transnacionais na economia mundial é tratada no Capítulo 2 dessa tese.

As transações intrafirmas são responsáveis por 90% das vendas regionais, no caso de fabricação de automóveis e por 94%, no caso das exportações regionais da principal exportadora do comércio atacadista.⁹¹

O principal desafio presente nesse contexto é que a eficácia de acordos tarifários tende a tornar-se inócuo, na medida em que ganham maior relevância, nas transações intrafirmas, a questão dos preços de transferências e as estratégias das empresas transnacionais.

Tendo em vista a predominância das exportações e importações intrafirmas, tão ou mais importante do que os acordos comerciais, é analisar as estratégias das corporações transnacionais, na medida em que esse aspecto será determinante, no que se refere ao comércio exterior, geração de tecnologia e valor agregado local e o papel do investimento direto estrangeiro.⁹²

Trata-se de uma agenda complexa e que carece de uma análise e reflexão, que envolvem aspectos que extrapolam a questão meramente comercial, principalmente tendo em vista o cenário de uma economia globalizada, com forte papel desempenhado pelas empresas transnacionais.

Um exemplo de como as estratégias das empresas transnacionais podem afetar a eficácia das políticas públicas é o que ocorre no setor têxtil. Nessa cadeia, por decisão das empresas, é cada vez maior a utilização de fibras químicas, substituindo as fibras naturais. A mudança significa um impacto significativo na balança comercial, já que a tecnologia de fibras químicas não é dominada localmente, ficando o fornecimento cada vez mais nas mãos de empresas estrangeiras.⁹³

Portanto, uma política industrial voltada para um eventual incentivo à produção local de fibras químicas se revelaria pouco eficiente, tendo em vista

⁹¹ Conf. Ferrari (2002:A4)

⁹² Para uma análise do papel das empresas transnacionais em operação no Brasil no comércio exterior e nas relações intrafirma no comércio, ver Capítulo 5 desta tese.

⁹³ No mercado internacional de fibras químicas, observa-se, por outro lado, um deslocamento dos fornecedores tradicionais, que se concentraram em produtos de maior valor agregado e a entrada de países asiáticos, em especial a Coreia e a China, que se qualificaram com custos mais baixos para o fornecimento dessa matéria-prima. Há hoje, inclusive, um excesso de oferta em nível global, o que agrava o problema.

esse panorama. Isso, evidentemente, não inviabiliza a política industrial, mas na verdade, ressalta a necessidade de uma visão sistêmica para o problema e a adoção de medidas de incentivo ao deslocamento estratégico de centros de produção. É preciso incentivar a criação, no caso, de fornecedores globais de roupas de grife e concorrer em outros nichos de mercado, o que exige criação de marcas, incremento do *design* e estratégias agressivas de *marketing*.

Assim, o primeiro aspecto relevante no âmbito das negociações internacionais é o relacionado às diferenças estruturais e conjunturais entre as economias brasileira e dos países centrais, o que, por si só, já revela uma grande anomalia do processo, que pode ser amenizada com uma melhora nos indicadores de competitividade sistêmica, a saber juros, financiamento, tributação, condições de infra-estrutura e logística, etc..

O segundo ponto importante é a necessidade de uma análise mais abrangente e pormenorizada envolvendo o papel das empresas transnacionais no contexto. Tendo em vista a predominância das exportações e importações intrafirmas, torna-se imprescindível uma análise das estratégias das corporações transnacionais, na medida em que esse aspecto será determinante, no que se refere ao comércio exterior, geração de tecnologia e valor agregado local e o papel do investimento direto estrangeiro.

6.1.2. Os investimentos diretos brasileiros no exterior

Tendo em vista um cenário internacional em que é crescente o papel das empresas transnacionais, no que se refere à sua vinculação com o comércio internacional e a geração de inovações, torna-se fundamental para uma estratégia exitosa de inserção internacional para os países em desenvolvimento incentivar a transnacionalização das suas empresas.

No caso brasileiro, é preciso criar condições para incentivar fortalecimento dos grupos nacionais, de forma que o Brasil possa ampliar a sua presença nos

mercados internacionais e propiciar os ganhos de propriedade e de localização decorrentes.

Essa estratégia seria imprescindível para tornar as marcas mais conhecidas no exterior, assim como para ampliar as exportações e gerar receita de remessas de lucros e dividendos. Nesse caso, é preciso articular os instrumentos disponíveis e criar mecanismos de cooperação e concentração, quando for o caso, das empresas brasileiras, de forma a torná-las mais competitivas no cenário internacional.⁹⁴

Uma das principais oportunidades de aprimoramento da qualidade da inserção externa das economias no exterior está na internacionalização das suas empresas. Países em desenvolvimento com destaque no ganho de participação de mercado nas exportações têm utilizado a estratégia de multinacionalização das suas empresas para esse fim.⁹⁵

No Brasil, somente a partir da década de 1990, observou-se mais intensamente um movimento de internacionalização de empresas. A abertura da economia ampliou a competitividade entre as empresas locais. Muitas das empresas brasileiras que decidiram por um processo de internacionalização o fizeram, não só por uma estratégia ofensiva de atuação externa, mas também e principalmente como forma de adquirir escala para concorrer com os grandes grupos multinacionais que passaram a atuar no mercado interno brasileiro.

A internacionalização, nesse caso, refletiu muito mais uma estratégia defensiva, visando manter a sua participação no mercado local, do que propriamente uma estratégia ativa de atuação nos mercados externos. Na medida em que essas empresas passam a atuar exitosamente no mercado internacional, isso aumenta o seu poder de competitividade no mercado doméstico.

⁹⁴ Destaque-se aqui o papel do BNDES nesse processo, assim como do desenvolvimento de alternativas de financiamento de longo prazo comprometendo os mercados de capitais e financeiro com esse objetivo.

⁹⁵ A Coreia do Sul se destaca, entre os países em desenvolvimento, como o que possui o mais bem sucedido projeto de inserção externa de empresas e marcas: *Samsung, LG, Daiwoo, Hyundai*, entre outras, são exemplos de sucesso dessa estratégia.

No entanto, esse processo de internacionalização das empresas brasileiras é ainda localizado e restrito a grandes grupos que já exerçam lideranças no mercado interno e possuem alternativas de financiamento para expandir as suas atividades.

Também observa-se, nesse processo, a ausência de uma estratégia articulada e integrada, entre empresas e suas entidades representativas e o Estado, no sentido de tornar o processo mais intenso e consistente. As iniciativas, no mais das vezes, se restringem às decisões microeconômicas.⁹⁶

Por conta, de um lado, do fato desse movimento estar restrito a um pequeno número elitizado de empresas brasileiras⁹⁷ que possuem filiais no exterior, por outro, da desarticulação e/ou inexistência de uma estratégia mais ampla por parte dos poderes públicos, o acompanhamento do processo de internacionalização das empresas brasileiras é ainda falho.

O estoque de investimentos diretos brasileiros no exterior montavam em 2001 US\$ 50,7 bilhões, representando cerca de 8% do estoque total dos países em desenvolvimento.⁹⁸

6.1.3. As definições de padrões tecnológicos e de normalização

Na economia internacional, a definição de padrões tecnológicos e de normas técnicas tem significado os principais elementos de acesso aos mercados. Há uma disputa ferrenha envolvendo empresas transnacionais associadas aos seus Estados de origem no sentido de influenciarem a decisão dos padrões a serem adotados nos vários países, uma vez que isso lhes pode garantir o acesso privilegiado aos mercados locais, que se tornam clientes

⁹⁶ Uma estratégia mais deliberada nesse sentido só foi observada a partir do final de 2001 com o anúncio por parte do BNDES da criação de uma linha especial de crédito para o financiamento de projetos de expansão das empresa brasileiras com interesse em instalar-se em mercados externos.

⁹⁷ As empresas brasileiras que reconhecidamente possuem uma clara estratégia de internacionalização estão restritas às iniciativas individuais. Dentre estas se destacam: Gerdau, Sadia, Perdigão, Weg, Marcopolo, Odebrecht, Camargo Correa, os bancos Bradesco e Itaú, entre outras.

cativos das empresas que conseguirem fazer prevalecer o seu padrão de tecnologia.

O Brasil tem se utilizado pouco do poder de barganha representado pela sua economia que está entre os dez maiores mercados mundiais.⁹⁹

A economia brasileira convive com elevados déficits comerciais no complexo eletroeletrônico.¹⁰⁰ Atualmente, cerca da metade desse déficit é representado pelos componentes eletrônicos, que representam uma verdadeira fragilidade da nossa economia, na medida em que torna o Brasil excessivamente dependente das importações e seus impactos na balança comercial é de pagamentos, enquanto não se desenvolvem condições locais de produção de pelo menos parte desses componentes.

Em todos os casos, tanto de opção de padrão já existente ou de criação de um próprio, há que se considerar os impactos no desenvolvimento tecnológico e balanço de pagamentos, entre outros fatores importantes. A disputa acirrada que ocorre no cenário internacional no que tange à questão do acesso aos mercados representa a definição de participação do mercado das empresas que detém a tecnologia do padrão definido, o que tende a lhes garantir um posicionamento privilegiado¹⁰¹.

Nesse caso, vale destacar que a supremacia obtida pela econômica norte-americana no mercado mundial não se deveu apenas ao aspecto financeiro, ou à estratégia militar. O domínio de grande parte das inovações, especialmente

⁹⁸ Conf. SOBEET (2002)

⁹⁹ A definição do padrão a ser adotado na TV digital poderia representar uma oportunidade, nesse sentido. Há três opções de fornecimento externo e ainda a alternativa em análise de desenvolver um padrão próprio de tecnologia, eventualmente de forma associada a outros países em desenvolvimento interessados. Na alternativa de adotar um padrão já existentes, há três opções em pauta: a dos EUA (ATSC), Europa (DVB) ou Japão (ISDB), que tem envidado esforços para formar opinião, destacando as vantagens de cada sistema.

¹⁰⁰ O déficit setorial da balança comercial que chegou a US\$ 8 bilhões em 2002 e o diagnóstico é que esse déficit tende a ser crescente nos próximos anos, na medida em que a economia retome uma trajetória de crescimento e ocorra o ingresso de novas tecnologias.

nas áreas mais nobres e habilidade em conquistar acesso aos mercados, por meio dos padrões tecnológicos e das regras de normatização também se mostraram eficientes para os seus interesses.

Daí a importância de o Brasil levar em conta não apenas os aspectos técnicos envolvidos na questão, que no entanto não devem ser desprezados. Mas, é preciso compatibilizar a escolha com uma análise¹⁰¹ prospectiva dos impactos econômicos de cada alternativa.

A definição de padrões tecnológicos e de normalização técnica representam uma rara oportunidade para o Brasil de vincular o acesso ao seu mercado, com o comprometimento das contrapartidas que nos propiciem o desenvolvimento local de centros de competência, a criação de empresas fornecedoras aqui instaladas e acesso dos produtos brasileiros no mercado externo.

6.2. As potencialidades brasileiras: investimentos diretos estrangeiros e exportações

Apesar do relativo sucesso do Brasil na absorção de investimentos diretos estrangeiros, como apontado anteriormente, o País ainda carece de um ambiente mais favorável à geração de produção e desenvolvimento locais, especialmente de projetos voltados para a substituição de importações e expansão das exportações.

Adicionalmente, tendo em vista que muitos setores produtivos estão com a sua capacidade de produção esgotada, ou próximos do esgotamento, a promoção de investimentos nacionais e internacionais se mostra crucial para garantir o suprimento futuro. A experiência passada mostrou que a limitação da

¹⁰¹ Nesse sentido, talvez o melhor exemplo seja o sistema *Windows*, da *Microsoft*, que conseguiu um alto grau de adesão internacional, o que lhes garante a hegemonia nessa área.

capacidade produtiva em muitos momentos foi um dos gargalos que impediram o crescimento sustentado.¹⁰²

Assim, ainda que o Brasil tenha alcançado um posto de destaque nos *rankings* de países receptores de investimentos diretos estrangeiros, este desempenho poderia ser melhor, não apenas em termos quantitativos, mas qualitativos, relacionados a investimentos voltados para a instalação de bases de produção para o mercado externo.

Aspectos de ordem locacional, como a competitividade sistêmica tendem a afetar as decisões de investimentos, assim como a flexibilidade no desembaraço de importações e despacho de exportações ganham dimensão em uma economia competitiva, especialmente nas áreas de alta tecnologia. Estes pontos podem ser determinantes para uma empresa se instalar ou não em um país.¹⁰³

A questão da potencialidade dos países em desenvolvimento e desenvolvidos quanto às intenções futuras de investimentos estrangeiros é sempre uma questão controversa. Há um certo consenso que os principais fatores determinantes das decisões de investimento são o potencial (volume) do mercado e as expectativas de crescimento

As estimativas quanto ao potencial futuro dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros têm sido objeto de uma série de estudos e análises. A *EIU (Economist Intelligence Unit)* publica regularmente análises a esse respeito. Na edição de março de 2002, o Brasil aparecia entre os dez países alvo dos investimentos diretos mundiais, para o período 2002 - 2006, com uma média anual de aportes de US\$ 24 bilhões.

Segundo a mesma análise, após um período de retração em 2001 e 2002, o fluxo global de investimento direto estrangeiro voltaria a apresentar crescimento a partir de 2003, em função dos seguintes aspectos: a necessidade de melhora nas operações comerciais internacionais das companhias, o

¹⁰² A CNI, a ABDIB e a FUNCEX e o Banco Mundial (2001), entre outras, ao longo da década de noventa, realizaram estudos que avaliam os obstáculos para o aumento dos investimentos no Brasil.

progresso tecnológico, a desregulamentação, a concentração de capital por setor, a competitividade entre as empresas e a unificação monetária européia.

Na verdade, a visão otimista da *EIU* depende fundamentalmente da recuperação da economia norte-americana e mundial. Os primeiros dados da OCDE para as fusões e aquisições transfronteira, nos primeiros seis meses de 2002, apontam para uma retração entre 20 e 25% relativamente a 2001. Como essas operações têm sido responsáveis por cerca de 90% do fluxo de investimentos diretos estrangeiros mundiais, o mais provável é que o fluxo global venha a apresentar mais um ano de retração.

Quanto às projeções futuras, a sua realização dependerá dos desdobramentos da economia mundial. Houve uma sobreposição de eventos desfavoráveis ao crescimento do fluxo global: o desaquecimento da economia norte-americana a partir do último trimestre de 2000, o estouro da bolha da Bolsa de Nova York, os ataques terroristas de 11 de setembro e seus desdobramentos e, adicionalmente os escândalos das fraudes contábeis no balanço de grandes corporações.

Esse conjunto de fatores afetou significativamente a liquidez no mercado mundial, gerando uma forte crise de confiança entre os investidores, o que provocou uma maior aversão ao risco. Isso explica a escassez de crédito, financiamento e investimentos diretos observada em 2002.

Como não se tem clareza quanto a futura recuperação da economia norte-americana, é também difícil estimar o impacto desses fatores no fluxo global de investimentos.

Existem várias sondagens sobre os fatores que inibem os investimentos, assim como sobre a percepção de decisões futuras de localização de investimentos. Embora deva-se olhar essas sondagens com certo cuidado, uma vez que tendem a refletir demasiadamente as oscilações conjunturais e ainda a influência de formadores de opinião, com destaque para a mídia especializada e

¹⁰³ A Intel realizou ampla análise das condições de competitividade de alguns países da América Latina, visando a instalação de uma nova unidade de produção, tendo decidido, em 1996, pela instalação de uma fábrica na Costa Rica.

análises de consultorias e bancos, essas pesquisas de opinião acabam espelhando com certa fidelidade o “clima” geral dos investidores.

Anualmente a empresa de consultoria *A.T. Kearney* realiza, desde 1998, uma sondagem de opinião¹⁰⁴ envolvendo executivos das mil maiores empresas internacionais no que se refere à percepção destes quanto aos principais fatores de risco considerados nas decisões de investimento futuro, bem como quanto às intenções de localização internacional dos novos investimentos.

Muito provavelmente influenciados pela crise de credibilidade na governança corporativa das empresas, as fusões e aquisições, que ao longo da década de noventa foram responsáveis por mais de 80% dos investimentos diretos estrangeiros, não representam na sondagem a modalidade preferida de investimentos dos declarantes. O item apontado por 71% dos consultados em 2000, reduziu-se para 60% em 2001 e apenas 40% em 2002.¹⁰⁵

Na sondagem realizada no segundo semestre de 2002, foram apontados como principais “Fatores de Risco” que podem afetar as decisões de investimento: “crescente preocupação com a governança corporativa”, que aparece em 78% das respostas; seguida de “crescente custo da segurança” (61%); “Ameaças terroristas e política de segurança” (58%); e “Crescente sentimento anti-corporação e anti-marca”, com 54%.

Quanto aos “Fatores Globais” que podem influenciar as decisões de investimentos, aparecem como mais freqüentes: “Recuperação da Economia norte-americana”, com 91% das respostas; seguido do item “Acordos comerciais, regionais ou globais” (61%); “Aprofundamento da recessão no Japão”, (45%); “Conflito no oriente médio” (29%); “Volatilidade nos preços de energia”, (27%); e “Impacto regional da crise Argentina, (23%).

Na visão regional sobre a América Latina foram apontados os seguintes fatores de risco: “Reformas políticas e econômicas”, que aparece com 78% das respostas; “Instabilidade política e violência” (62%); “Instabilidade Social”

¹⁰⁴ O *Foreign Direct Investment Confidence Index*

¹⁰⁵ O volume de Fusões e Aquisições transfronteira caiu 25% em 2002, de acordo com a OCDE.

(57%); “Recuperação da economia norte-americana”, 46%; “Privatização das indústrias-chave”, 29%; “Transição Política no Brasil”, 13%.

Com as ressalvas que já fizemos anteriormente e ainda, considerando-se que se tratam de respostas estimuladas, que geralmente inibem uma reflexão mais profunda, observa-se quando analisados os *rankings* de “países mais atrativos”, segundo o critério altamente discriminatório adotado, há uma significativa volatilidade dos mercados.

Essa mudança brusca de opiniões, muito própria dos mercados financeiros, representa uma certa contradição em termos quando associada às decisões de investimentos diretos, que pela sua característica tem um horizonte de planejamento de mais longo prazo, relativamente aos investimentos de portfólio, ou nos mercados financeiros.

Uma análise do *ranking* das intenções dos últimos cinco anos aponta para uma “volatilidade” de intenções, excessivamente elevada, levando-se em conta os fatores que de fato são significativos para as decisões de investimento produtivo. Só isso explica a alternância de posições verificada entre 2001 e 2002, de países como México e Brasil, para citar dois exemplos.

O Brasil que era apontado em 2001 como o terceiro “País mais atrativo” para investimentos depois dos EUA e China, e havia estado entre os quatro primeiros destinos nos últimos quatro anos, aparece apenas na décima terceira posição, no ranking de 2002.¹⁰⁶ Fenômeno semelhante pode ser observado no que se refere ao México que teve a sua posição “rebaixada” de quinto para o nono lugar, no mesmo curto intervalo de tempo.¹⁰⁷

As intenções apontam para um montante de investimentos diretos estrangeiros nos próximos três anos que deverão concentrar-se preponderantemente nos países em desenvolvimento, que deverão absorver cerca de 75% do total. Desse total há destaque para China, Rússia, México e

¹⁰⁶ Muito dessa percepção também se deveu às turbulências provocadas pela especulação observada nos mercados na fase de definição do processo sucessório presidencial no Brasil.

¹⁰⁷ No caso mexicano, certamente associado ao temor dos impactos do desaquecimento na economia norte-americana.

Polônia. Já a parcela cuja intenção declarada é pelos países desenvolvidos, os destinos preferenciais são Estados Unidos e Japão.

6.3. Elementos para uma estratégia em relação aos investimentos diretos estrangeiros

Conforme apontamos no diagnóstico e análise apresentados, é fundamental reduzir a vulnerabilidade externa da economia brasileira para viabilizar o crescimento sustentado; da mesma forma, é imprescindível que haja uma coordenação e articulação do Estado no que se refere ao todo da inserção externa, especialmente no tocante a uma política para os investimentos diretos estrangeiros. Isso vale tanto para os novos ingressos, quanto ao tratamento às empresas estrangeiras já instaladas no mercado brasileiro.

Como adiantamos no início do trabalho, não se propõe qualquer tipo de restrição ao ingresso de investimentos diretos estrangeiros. Esses investimentos podem representar um papel estratégico fundamental para o complemento das necessidades de financiamento interno e de modernização da estrutura produtiva.

No entanto, deve haver uma postura ativa na atração de novos ingressos que devem ser associados aos objetivos estratégicos de inserção externa e capacitação local, assim como no que se refere à influência das decisões estratégicas das empresas transnacionais em operação no Brasil.

Assim, tendo em vista os desafios apontados que se apresentam para a economia brasileira e a oportunidade representada pela atratividade dos investimentos diretos estrangeiros, propõe-se um conjunto de políticas, medidas e ações que podem promover uma postura ativa diante da questão:

Embora existam restrições conhecidas no âmbito da OMC à vinculação entre investimentos e desempenho da balança comercial, é importante que negocie, diretamente com as matrizes e filiais dessas empresas, contrapartidas

de ambos os lados. O desafio é fixar acordos de metas, visando ao atendimento de requisitos mínimos de conteúdo local do valor agregado, de substituições de importação, de ampliação das exportações e de capacidade de produção.

Há uma guerra fiscal entre países na disputa por investimentos diretos estrangeiros. O Brasil deve usar o potencial do mercado interno e o poder de compra governamental para estabelecer preferência para os fornecimentos com maior conteúdo de produção e desenvolvimento local. Não se trata de estabelecer restrições à participação de empresas estrangeiras, mas sim privilegiar o critério de valor agregado local, visando o desenvolvimento da produção e capacitação tecnológica.

Para atingir a todos esses objetivos é fundamental associar as políticas industrial e de ciência e tecnologia, com a política comercial, que deve ser utilizada como instrumento de competitividade, às vezes protegendo os setores ou produtos que se pretenda viabilizar a produção e desenvolvimento locais, assim como facilitando a importação de máquinas e equipamentos, e mesmo componentes, necessários para viabilizar os objetivos estabelecidos.¹⁰⁸

Para viabilizar essa estratégia é preciso estabelecer um diálogo entre o primeiro escalão do governo com a direção local e das matrizes das empresas transnacionais, tanto aquelas que já possuem operação no Brasil, quanto potenciais futuros interessados, no sentido de não só compreender as estratégias de localização dos investimentos e projetos de desenvolvimento, mas principalmente influenciar nas estratégias.

Dado o crescente vínculo entre investimentos diretos estrangeiros e exportações e o desenvolvimento de inovações, é preciso aproveitar o elevado grau de desnacionalização da economia brasileira, assim como o potencial do mercado regional para negociar com essas empresas maior engajamento com os objetivos do desenvolvimento.

¹⁰⁸ Nesse sentido, vale o exemplo da sistemática RECOF, adotado para o setor automobilístico que viabiliza um processo de aduana rápida envolvendo importações de componentes e partes e exportações de produtos acabados. A agilidade do processo tem sido fator decisivo, associado a outros fatores de competitividade, para a localização de centros de exportação a partir do mercado brasileiro.

No que se refere à área de serviços, certamente o turismo é um potencial gerador de divisas ainda não aproveitado suficientemente pela economia brasileira. É preciso fazer do turismo internacional uma fonte mais robusta de receitas, a exemplo de vários países que usam essa estratégia para minimizar seu problema de contas externas;

Em suma, a estratégia de inserção aqui delineada aponta no sentido de uma mudança substancial na postura da economia brasileira *vis-a-vis* o cenário internacional. Para viabilizar o desenvolvimento em bases sustentadas é necessário que a estratégia de inserção internacional faça parte de um projeto mais amplo no sentido de garantir as condições para o crescimento econômico e da diminuição do grau de vulnerabilidade externa do País.

Esse conjunto de políticas e de ações aqui discriminadas exige uma mudança significativa de postura. O papel do Estado e da política econômica torna-se fundamental para não só adoção das estratégias e medidas necessárias para viabilizar as ações, mas também articular a interação entre o setor privado e universidades e centros de pesquisa.

Nesse sentido, como sugerido ao longo do texto, as negociações envolvendo acordos internacionais ganham uma dimensão extremamente significativa. Isso não só na questão do acesso aos mercados, mas também e principalmente nos demais aspectos presentes na pauta de negociações e que podem representar sérias restrições à adoção de políticas industriais e tecnológicas e na utilização do poder de compra do Estado para estimular a agregação local de valor .

Conclusão

Na discussão referente à globalização observa-se um relativo consenso no que se refere às suas principais evidências, em especial quanto ao extraordinário crescimento dos fluxos financeiros e de comércio, observados a partir de meados da década de 1980, e seus impactos. Há, no entanto, divergências de opinião no que toca ao ineditismo e novidade do fenômeno e também quanto ao espaço das políticas econômicas nacionais e ao papel do Estado no novo cenário.

O aumento dos fluxos de capitais no mercado internacional foi decorrente não só da expansão da liquidez, mas também dos recursos tecnológicos das telecomunicações e informática que diminuíram significativamente o custo das transações e encurtaram as distâncias, propiciando o funcionamento do mercado *on-line* ao longo das vinte e quatro horas do dia.

A segunda evidência é que do ponto de vista da reestruturação produtiva, esse aumento dos fluxos financeiros e de comércio uma diminuição do ciclo de vida útil dos produtos e suas tecnologias, acirrando a competitividade dos mercados e provocando uma verdadeira corrida pela inovação de produtos e serviços.

O novo paradigma produtivo trouxe profundas alterações nas economias dos países. Esse processo, que até os anos setenta era liderado pelos complexos metal-mecânico e químico, foi direcionado, a partir da década de oitenta, pelas novas tecnologias da microeletrônica, informática, telecomunicações, novos materiais, energias renováveis e pela biotecnologia.

Todas essas mudanças implicaram uma nova divisão internacional do trabalho, alterando o papel que cabe aos países no cenário internacional, com a dimensão assumida pelas empresas transnacionais e seus impactos no padrão produtivo e de comércio exterior dos países. Esses impactos não restringiram

aos países em desenvolvimento, mas também significaram profundas transformações para os países em desenvolvimento.

A globalização provocou uma reestruturação também nos países em desenvolvimento, decorrente do aumento do ingresso investimentos diretos estrangeiros destinados a estes países, ao processo de abertura das suas economias. Essa reestruturação tem implicado a elevação dos coeficientes de importação dos países e suscitado a necessidade de fomento às exportações para evitar o desequilíbrio estrutural das contas externas.

Esse fator também foi determinante para as diferenças no desempenho de desenvolvimento e inserção externa, notadamente entre as experiências dos países asiáticos e latino-americanos. Enquanto os primeiros adotaram uma estratégia ativa de inserção internacional e de engajamento ao novo paradigma produtivo e de comércio externo, os países latino-americanos conseguiram pouco avanço nesse sentido, em muitos casos implicando a incapacidade de crescimento e no aumento da vulnerabilidade externa.

Nos países industrializados, as novas tecnologias provocaram uma reformulação dos setores tradicionais e, adicionalmente, na criação de novos setores de ponta. Os países bem sucedidos no processo de inserção internacional têm buscado implantar estratégias ativas para expandir internacionalmente a sua produção, seja através do incremento das exportações, seja através da realização e/ou atração de investimentos diretos estrangeiros.

O acirramento da concorrência internacional frente a este novo cenário tem suscitado, em muitos casos, um movimento de protecionismo e formação de blocos de mercados comuns, que contrariam as generalizações atribuídas à globalização.

No que se refere às inovações, essas se transformaram no principal determinante da capacidade competitiva dos países, com uma evidente supremacia norte-americana. Dado o seu crescente custo, as pesquisas tecnológicas passaram a ser realizadas em conjunto, através da cooperação

internacional entre países, empresas e centros de pesquisa, em um processo muitas vezes articulado pelo Estado nacional.

A análise da economia brasileira das últimas duas décadas denota que o Brasil enfrentou o desafio de compatibilizar a política de estabilização com a grande transformação na economia mundial e o processo de globalização.

A estagflação dos anos oitenta coincidiu com o esgotamento do modelo de substituição de importações, até então vigente. A partir de 1990, o Brasil implementou um conjunto de políticas liberalizantes fortemente influenciada pelo “Consenso de Washington”.

O crescimento sustentado foi abortado por ciclos de instabilidade que encontram a economia debilitada, com a ampliação da sua vulnerabilidade externa. A consequência é que, fosse pelas restrições no balanço de pagamentos, as de ordem fiscal, ou de limitação da capacidade produtiva, o crescimento econômico esteve sempre subordinado às políticas de estabilização e ajuste às transformações internacionais.

A “modernização conservadora” da economia brasileira nos anos noventa significou uma forte reestruturação da produção, tendo como pano de fundo o novo paradigma industrial, baseado nas mudanças provocadas pela globalização, a abertura da economia, a privatização e a desregulamentação.

A consequência é que a maior exposição ao mercado internacional induziu as empresas locais à uma reestruturação defensiva, na busca de padrões de competitividade. Como principais consequências desse ajuste, ocorreu um significativo aumento do grau de desnacionalização da economia, a ampliação da vulnerabilidade das contas externas e a desarticulação do Estado como indutor do desenvolvimento.

O longo período de valorização cambial após a introdução do Plano Real intensificou o processo de ajuste defensivo, o que levou a uma substituição da produção local por importações, desestruturando importantes cadeias produtivas e provocando impactos expressivos na balança comercial e de serviços.

Este fator foi agravado pela ausência de condições isonômicas de competitividade para os produtores locais, com impacto nos níveis de emprego e renda, já que as empresas nacionais e transnacionais instaladas no Brasil redirecionaram as suas estratégias em resposta ao ambiente pouco propício à geração de valor agregado local.

A vulnerabilidade da economia brasileira, daí decorrente, evidenciou-se mais intensamente a partir dos efeitos das crises recorrentes dos países em desenvolvimento ao longo da segunda metade da década de noventa -crises mexicana, russa, asiática e argentina.

As crises, no mercado internacional e seus efeitos no direcionamento dos fluxos de capitais, impuseram um forte ajuste aos países em desenvolvimento. A estes fatores decorrentes da reestruturação em nível mundial e no âmbito interno some-se a crescente incapacidade de os Estados-nacionais fazerem frente ao movimento de volatilidade de capitais, o que agravou o quadro.

A contradição presente nessa nova realidade é que, embora seja evidente que a globalização diminuiu a capacidade dos Estados-nacionais de fazerem frente a essa nova realidade, por outro, é inquestionável que os países em desenvolvimento que obtiveram maior êxito na globalização foram aqueles que não abriram mão do seu projeto. Na verdade, a globalização passou a exigir cada vez mais, uma estratégia ativa de inserção internacional, como mostram as experiências de vários países, inclusive os em desenvolvimento.

Diante do cenário internacional e suas transformações e aos equívocos na política econômica doméstica, a economia brasileira reviveu, no final da década de noventa, a restrição externa ao crescimento, em que a dinâmica da atividade interna passou a depender fundamentalmente do que ocorria no mercado internacional.

É um problema conhecido na realidade brasileira, especialmente nos últimos vinte anos. Após um período de crescimento acelerado que durou do final da segunda guerra mundial em meados da década de 1940 até o final dos anos 1970, intervalo que o Brasil cresceu cerca de 7% ao ano, os anos oitenta

representaram a década perdida em que o estrangulamento externo restringiu a capacidade de crescimento da economia, assim como provocou o aumento da inflação e a completa incapacidade de financiamento do Estado, pelo efeito do desajuste fiscal.

Mais tarde, a partir do esgotamento do processo, os anos noventa representaram a década em que se abandonou o modelo nacional desenvolvimentista baseado na substituição de importações, para a “modernização conservadora” da abertura comercial e financeira, a privatização e a desregulamentação dos mercados. Vivia-se a hegemonia do então consenso neoliberal.

O problema é que a ausência de uma estratégia de política econômica integrada, associada ao longo período de valorização cambial, implicou um crescente déficit nas contas correntes do balanço de pagamentos e na prática de elevados juros reais domésticos, que limitaram a expansão da atividade e provocaram o crescimento da dívida interna.

Essa política só foi interrompida no início de 1999 diante da insustentabilidade do regime cambial de bandas. A introdução do câmbio flutuante, embora no início de uma forma desorganizada e traumática para a economia, foi um dos fatores que tornou possível o ajuste das contas externas e uma redução das taxas de juros reais. Embora estas fossem inferiores aos níveis praticados no período 1994-1998 continuavam elevadas, comparativamente aos padrões internacionais.

A redução do déficit externo foi decorrente principalmente da significativa melhora no saldo da balança comercial, que se deveu muito mais a uma expressiva queda das importações, associadas também a um baixo nível de atividades, do que da elevação das exportações. Além disso, a melhora do saldo comercial esteve associada a um conjunto de indicadores macroeconômicos pouco saudáveis para uma economia em desenvolvimento: baixo crescimento econômico, desvalorização e volatilidade da taxa de câmbio, elevação da inflação e aumento da dívida pública. Dessa forma, não recriou-se

as condições para o crescimento em bases sustentadas, o que permanece como desafio.

O ápice do período de elevados déficits em transações correntes coincidiu com uma fase farta de liquidez internacional, que garantiu os recursos para o seu financiamento. No triênio 1998-2000, o déficit em conta-corrente foi quase que integralmente financiado com o ingresso recorde de investimentos diretos estrangeiros (IDE) médio anual de US\$ 30 bilhões.

Em 2001, a “sobreposição de choques”, desaquecimento global, crise argentina, racionamento energético, já delineavam um quadro de diminuição de recursos, agravado com os efeitos do atentado de 11 de setembro e os escândalos das fraudes nos balanços contábeis de grandes empresas norte-americanas.

A mudança do cenário internacional em 2001, com o desaquecimento sincronizado do ritmo de crescimento norte-americano e europeu, além da já crônica estagnação da economia japonesa, alterou significativamente as condições de financiamento, em especial para os países em desenvolvimento.

O indicador que melhor ilustra mudança no cenário internacional foi a queda sem precedentes observada no fluxo global de investimentos diretos estrangeiros. Depois de atingir o recorde de US\$ 1,5 trilhão em 2000, o fluxo de IDE reduziu-se a US\$ 735 bilhões em 2001 e a cerca de US\$ 500 bilhões em 2002.

No âmbito doméstico, houve o impacto das especulações decorrentes da expectativa na sucessão presidencial, o que fez reduzir significativamente o fluxo de recursos, especialmente os créditos ao comércio exterior e captações de empresas sediadas no Brasil.

Assim, sempre que um fato novo no quadro internacional, ou mesmo no cenário interno aumentem a “desconfiança do mercado”, o crédito e financiamento se tornam escassos e a capacidade de crescimento da economia é afetada.

O Brasil, pelo potencial econômico que representa, pode desempenhar um papel mais ativo no novo cenário internacional. O fato é que os Estados nacionais têm tido um papel fundamental no destino das nações e essa observação não se restringe a países desenvolvidos. China, Coréia do Sul e Índia, são apontados como paradigmas de nações que se tem inserido de forma ativa na globalização.

Vale destacar que o discurso liberalizante que predomina no cenário internacional não tem contrapartida na prática restritiva dos países desenvolvidos, que tem se caracterizado como fortemente protecionista, não só pela adoção de elevados subsídios para a proteção dos produtores locais, mas também principalmente por meio de barreiras não tarifárias e demais artifícios, como a legislação *antidumping* desfavorável aos concorrentes internacionais e ainda as restrições fitossanitárias e de normalização técnica.

Assim, é preciso reestruturar a inserção externa brasileira, envolvendo a atratividade de investimentos diretos estrangeiros, a substituição de importações e geração de maior valor agregado local, a ampliação da internacionalização das empresas nacionais e a elevação das exportações.

Isso é algo que requer a articulação dos instrumentos de políticas industrial, comercial e de ciência e tecnologia, no sentido de induzir e fomentar a reestruturação para uma inserção ativa na economia internacional. Esse é um pré-requisito para viabilizar o crescimento sustentado, baseado não só no fortalecimento do mercado interno, mas na redução da vulnerabilidade externa.

A questão-chave é diminuir a vulnerabilidade externa, mas mediante o crescimento sustentado da economia e sem gerar outros desequilíbrios macroeconômicos. Isso pressupõe uma mudança significativa em pelo menos três grandes frentes de atuação.

A primeira é resgatar a capacidade de planejamento e articulação do Estado. A experiência bem-sucedida de países tem mostrado que esse ponto é estratégico para superar os entraves. Isso engloba desde a identificação de

gargalos na capacidade produtiva até a eliminação de desvantagens competitivas da economia.

A segunda frente é no sentido do projeto de desenvolvimento que adote políticas deliberadas de expansão das exportações, substituição competitiva das importações e desenvolvimento de centros locais de tecnologia. O foco aqui deve ser a diminuição da dependência tecnológica. Isso só é possível mediante uma clara articulação Estado-iniciativa privada e universidades/centros de pesquisas, no sentido de um esforço conjunto de superação de debilidades e construção de competências.

O terceiro ponto é uma política externa mais ativa, o que envolve não só uma postura mais atuante nos grandes fóruns como também nas negociações internacionais. O desafio é ampliar o acesso de produtos, empresas e serviços brasileiros nos grandes mercados, sem que isso implique contrapartida em abrir mão da soberania, aqui entendida como perda de capacidade de dirigir os próprios rumos, no que se refere à política industrial, a decisões quanto ao poder de compra do Estado e outros itens que representam verdadeiras armadilhas nas pautas de negociações.

No caso do papel dos investimentos diretos estrangeiros, superada a fase em que estes foram fundamentais para o financiamento do déficit em conta corrente do balanço de pagamentos, o desafio agora é associar os novos ingressos a projetos que diminuam a nossa vulnerabilidade e articular a atuação das empresas transnacionais já em operação no País também nesse sentido.

Esse é um desafio que pressupõe uma mudança fundamental de estratégia, diante dos desafios impostos pela economia globalizada. É preciso combinar uma agenda macro e microeconômica de forma a viabilizar um projeto de desenvolvimento sustentado para o país.

Bibliografia

- ABINEE (1997) Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica. *A indústria elétrica e eletrônica do século XXI*. Relatório do Fórum Abinee Tec'97.
- AMSDEN, A. H. (1989) *Asia's Next Giant: South Korea and late industrialization*. New York, Oxford University Press,
- ARRIFFIN, N. e FIGUEIREDO, P.N. (2003). *Internacionalização de competências tecnológicas: implicações para estratégias governamentais e empresariais de inovação e competitividade da indústria eletrônica no Brasil*. Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas
- ARRIGHI, G. (1996), *O Longo Século XX*, Rio de Janeiro, Contraponto.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Diretoria de Política Econômica. Departamento Econômico. *Nota para a imprensa*. Diversos números.
- _____ (1998), *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano- Base 1995*, Brasília, Banco Central do Brasil.
- _____ (2002), *Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano- Base 2000*, Brasília, Banco Central do Brasil.
- BANCO MUNDIAL (2001), *Barreiras Jurídicas, Administrativas e Políticas aos Investimentos no Brasil*. Volume I: O quadro dominante das leis e das políticas e o papel da promoção dos investimentos. Serviço de Assessoramento sobre Investimentos Estrangeiros. Banco Mundial+
- BARROS, O. (1995) "Globalização Financeira e fluxos de capital para o Brasil". In: GALVANI, C. (org.) *Brasil e América Latina no processo de estabilização econômica*. São Paulo, EDUC, Cadernos PUC Economia, p.35-52.
- BATISTA JR., Paulo Nogueira (1997). Globalização e Administração Tributária in: *Leituras de Economia Política*, Campinas, Editora da Unicamp, (4): 157-77, jun. 1997.
- BAUMANN, R. (org.). (1996) *O Brasil e a Economia Global*. Rio de Janeiro, Campus, Sobeet.

- BELUZZO, L. G. & ALMEIDA, J. G. *Economia Brasileira: da crise da dívida aos impasses do Real*. Mimeo. s/d.
- BIELSCHOWSKY, R. (1992) "Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil, High-level symposium on the contribution of transnational corporations to growth and development". In: *Latin America and the Caribbean*. Santiago, ECLAT.
- BNDES (2002). *Resultados do Programa Nacional de Desestatização*. www.bndes.gov.br/privatizacao/resultados/foreign.asp, (acessado em 5.10.2002)
- BRAGA, J. C. S. (1993) "A Financeirização da Riqueza". *Economia e Sociedade*. Campinas, Instituto de Economia, Unicamp, n. 2, pp. 25-57
- _____ (2000) *Temporalidade da Riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas, SP: Unicamp.IE (Coleção Teses).
- BRASIL. MINISTÉRIO DA FAZENDA. (1994) *Exposição de Motivos Interministerial nº 205*. Brasília, (*Exposição de Motivos da MP do Plano Real*).
- CANO, W. (1994) *Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional*. São Paulo, Editora da Unicamp-Fapesp, 3. edição.
- CANUTO, O. (1994) *Brasil e Coréia do Sul, os (des)caminhos da industrialização tardia*. São Paulo, Nobel.
- CARNEIRO, R. (1999), "Globalização financeira e inserção periférica". In: *Economia e Sociedade*, Unicamp, Campinas, n. 13, p. 57-92, dez. 1999.
- CASTRO, A. B., e SOUZA, F.E.P. (1985) *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra.
- CEPAL (2000). *La inversión extranjera en América Latina e Caribe 2000*. Santiago: Cepal/Nações Unidas.
- CHESNAIS, F. (1995) "A globalização e o curso do capitalismo de Fim-de-século". In: *Economia e Sociedade*. Campinas, UNICAMP, n. 5.
- _____. (1996) *A mundialização do Capital*. São Paulo, Xamã.
- _____ (org.) (1998) *A mundialização financeira*. São Paulo, Xamã.

- CLAESSENS, S.; DOOLEY, M. & WARNER, A. (1995) Portfolio capital flows: hot or cold ?. In: *World Bank Economics Review*, v. 9, n.1., Jan. 1995
- CNI–Confederação Nacional da Indústria (2003) *Agenda Legislativa da Indústria*. Brasília. Confederação Nacional da Indústria – COAL Unidade de Assuntos Legislativos
- CORRÊA, R. S. (1996) *A liberalização Comercial no Brasil e seus Efeitos Sobre o Padrão de Produção, Comércio Exterior e Investimento*. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Ago.1996.
- COUTINHO, L. & BELLUZZO, L.G. (1996) “ Desenvolvimento e Estabilização sob finanças globalizadas”. In: *Economia e Sociedade*, Unicamp, Campinas, n. 7, p. 129-154, dez. 1996.
- _____ (1998) “ Financeirização” da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas”. In: *Economia e Sociedade*, Unicamp, Campinas, n. 11, p. 137-150, dez. 1998
- COUTINHO, L. (1992) “A terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança”. *Economia e Sociedade*, n. 1, agosto de 1992, p. 69-70.
- _____ (1999) “Coréia do Sul e Brasil: paralelos, sucessos e fracassos”. In: FIORI, J. L. (org) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*, Rio de Janeiro, Vozes
- _____ (1997). “A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”. In: VELLOSO, J.P.R. (org.) *Brasil: Desafios de um País em Transformação*. Fórum Nacional. Rio de Janeiro: José Olympio Editora.
- _____ (1996). “A fragilidade do Brasil em Face da Globalização.” In BAUMANN, R. (Org) *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus-SOBEET
- _____ (coord) 2002 *Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio*. Brasília, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
- COUTINHO, L. e FERRAZ, J.C. (coord.). (1994) *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas/SP,. Papirus Editora, UNICAMP.

- _____, SAMPAIO, F. A. & APPY, B. (2002) "Correndo contra o relógio: condições de sustentabilidade cambial e fiscal da economia brasileira". In: LEITE, A.D. & REIS VELLOSO, J.P. op. cit.
- DOW, S. (1985). *Macroeconomic Thought*. Basil Blackwell. Oxford, Engand.
- DOWBOR, L. (1998) "Globalização e tendências institucionais". In: DOWBOR, L., IANNI, O. & RESENDE, P.E.A.(orgs.). *Desafios da Globalização*. Petrópolis, Editora Vozes.
- DRUCKER, P. F. (1992-93) "As mudanças na economia mundial". *Política Externa*. São Paulo, Paz e Terra, vol. 1, n.3. dez. jan. fev. mar., 1992-93.
- DUNNING, J. (1994) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison Wesley
- EICHENGREEN, B.(2000), *A Globalização do Capital: Uma História do Sistema Monetário Internacional*, São Paulo, Editora 34.
- EDITORA ABRIL (2002). *Revista Exame - Melhores e Maiores 2002*. São Paulo. Editora Abril
- ERBER, F. S. & CASSIOLATO, J. E. (1997) "Política industrial: teoria e prática no Brasil e na OCDE". In: *Revista de Economia Política*. São Paulo, Editora 34, vol. 17, n. 2 (66), abril/junho de 1997,.
- _____. (2002) "O retorno da política industrial". In: In: LEITE, A.D. & REIS VELLOSO, J.P. op. cit.
- FERRAZ, J. C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. (1995). *Made in Brazil-Desafios Competitivos para a Indústria*. Rio de Janeiro, Editora Campus.
- FERRARI F., F. (1999) "Mainstream vis-à-vis pós-Keynesianos: entendendo a discussão". In: *Jornal do Economista*, São Paulo, Corecon-SP, p. 15
- FERRARI, L. (2002) Operações intrafirmas tiram eficácia de acordos tarifários. In: *Gazeta Mercantil*, 02 de outubro de 2002, p. A4
- FIORI, J. L., LOURENÇO, M.S., e NORONHA, J.C. (org.) (1998), *Globalização: O Fato e o Mito*, Rio de Janeiro, EdUERJ.
- FIORI, J. L. (1995) "Sobre o Consenso de Washington". *Texto para discussão n.324*. Instituto de Economia Industrial. Rio de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, fev.95.

- FRANCO, G. (1996) *A inserção externa e o desenvolvimento*. Mimeo.
- FRITSCH, W. & FRANCO, G.. *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: Development Centre, OECD, 1991.
- FUNCEX. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior. Vários números.
- FURTADO, C. (1962) *Formação Econômica do Brasil*. Brasília, Editora da UnB.
- _____ (1993) "Globalização das estruturas econômicas e identidade nacional". In: *Política Externa*, 1 (4), março de 1993
- _____ (1998) *O Capitalismo Global*. Rio de Janeiro. Paz e Terra
- _____ (2002) *Em busca de um novo modelo*. Reflexões sobre a crise contemporânea. Rio de Janeiro, Paz e Terra
- FURTADO, J. (2000) "Globalização das Empresas e Desnacionalização". In: LACERDA (2000), op. cit.
- GOLDENSTEIN, L. (1994) *Repensando a Dependência*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra.
- GONÇALVES, R. (1984) "A internacionalização da produção: uma teoria geral?". In: *Revista de Economia Política*, Vol. 4,n.1 (13), janeiro-março/ 1984.
- _____ (1994) *Ô abre-alas. A Nova Inserção do Brasil na Economia Mundial*. Rio de Janeiro, Editora. Relume-Dumará.
- _____ (1999) *Globalização e Desnacionalização*. Rio de Janeiro. Paz e Terra
- _____ (2000), *O Brasil e o Comércio Internacional. Transformações e Perspectivas*. São Paulo, Editora Contexto.
- _____ (2002) *O vagão descarilhado* Rio de Janeiro, Record
- _____, BAUMANN, R., CANUTO, O., PRADO, L.C.D. (1999) *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro Editora Campus

- GUIMARÃES, E. A. "A experiência recente da política industrial no Brasil- uma avaliação". Texto para discussão, n. 326. Instituto de Economia Industrial. Rio de Janeiro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, março de 1995.
- GUIMARÃES, E.A., MACHADO, J.M. e MOTTA V. P. (1995) "Reestruturação industrial em contexto de abertura e integração: um modelo para o caso brasileiro". In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, n.45 out/dez.-95, p.16-26.
- HELLEINER, E. (1994) *States and the reemergente of global finance*. Ithaca: Cornell University Press
- HIRATUKA, C. (2002) *Empresas Transnacionais e Comércio Exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Tese de doutoramento. Instituto de Economia – UNICAMP, 2002.
- HIRST, P. & THOMPSON, G.(1998) *Globalização em Questão*. Editora Vozes.
- HYMER, S. (1960), *The international operations of national firms*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- _____ e ROWTHORN, R. (1970), "Multinational corporations and international oligopoly: the non-american challenge", in Kindleberger C.P. (ed), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- IANNI, O.,(1992) *A Sociedade Global*, Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira.
- _____ (1995) *Teorias da Globalização*, Rio de Janeiro, Editora Civilização Brasileira.
- IEDI (2002) *A política de Desenvolvimento Industrial. O que é e o que representa para o Brasil*. São Paulo. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
- _____ (2002a) *Economias Emergentes – Incentivos Para a Atração de Investimentos*. São Paulo. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial.
- KEYNES, J.M. (1983) *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo. Abril Cultural

- KREGEL, J.A. (1996) "Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia das políticas nacionais". In: *Economia e Sociedade*, Unicamp, Campinas, n. 07, p. 29-49, dez. 1996.
- KRUGMAN, P. (2001), *Crises Monetárias*, São Paulo, Makon Books
- KURZ, R., (1992) *O Colapso da Modernização*, trad. de Karen Esalbe Barbosa. São Paulo, Editora Paz e Terra,.
- LACERDA, A. C. de (1999). "Plano Real: entre a estabilização duradoura e a vulnerabilidade externa". In: KON, Anita, *Planejamento no Brasil II*. São Paulo, Perspectiva.
- _____ (1998). *O Impacto da Globalização na Economia Brasileira*. São Paulo. Editora Contexto.
- _____ (org), (2000). *Desnacionalização: riscos, mitos e desafios*. São Paulo, Editora Contexto
- _____ (2000a). "Notas sobre a característica e o perfil do ciclo recente de investimentos diretos estrangeiros no Brasil". In: VEIGA, P. M., *O Brasil e os desafios da Globalização*. Rio de Janeiro. Relume Dumará/SOBEET
- _____ (2001) *O Brasil na Contramão? Reflexões sobre Plano Real, Globalização e Política Econômica*. São Paulo. Saraíva.
- _____ (2001a) O impacto dos investimentos diretos estrangeiros na economia brasileira. In: REIS VELLOSO, J. P. (org.) *Como vão o Desenvolvimento e a Democracia no Brasil ? Fórum Nacional*. Rio de Janeiro, José Olympio Editora.
- _____ (2002), Políticas de atração de investimentos diretos estrangeiros para a economia brasileira. In: A. D. Leite e J.P.Reis Velloso (org) *O Novo Governo e os Desafios do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, José Olympio.
- _____ (2003) *O ajuste na contas externas*. In: Folha de São Paulo, Caderno Dinheiro, São Paulo, 17.02.2003, p. B-2
- _____, COUTO, J.M., & NOGUERÓL, L.P.F. (2000) "Celso Furtado, 80 anos: pensamento e ação". In: *Revista da FEA-PUCSP*, vol.2, pp.5-20, nov. 2000. São Paulo, PUC-SP.

- _____, ERBER, F.S & PRADO, L.C.D. (2002) *Propostas de ajuda à Argentina*. In: *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 07.05.2002, p. A2
- _____, et al (2000b). *Economia Brasileira*. São Paulo. Editora Saraiva.
- LALL, S. (1998) "Exports of manufacture by developing countries: emerging patterns of trade and location". In *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11, n. 2
- _____ (2000). "Export performance, technological upgrading and FDI strategies in the Asian NIEs, whit special reference to Singapore". CEPAL, *Série Desarrollo Productivo*, n. 88.
- LAPLANE, M.F. e SARTI, F. (1999), "Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos anos 90", *Texto para Discussão 629*. IPEA, Brasília, fevereiro de 1999.
- _____ et al (2000), Internacionalização e vulnerabilidade externa. In: LACERDA (2000) (org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo, Contexto.
- LEITE, A. D. & REIS VELLOSO, J. P. (2002) *O novo governo e os desafios do desenvolvimento*. Rio de Janeiro, José Olympio Editora
- MACIEL, C. S. (1995) *Globalização, crise do padrão de financiamento da economia e reestruturação institucional do setor elétrico brasileiro*. Tese de Doutorado. Campinas, UNICAMP. dezembro de 1995.
- MATESCO, V.R. & HASENCLEVER, L. (2000) As empresas transnacionais e o seu papel na competitividade industrial e dos países: o caso do Brasil. In: MOTTA VEIGA, P. (2000) Op. Cit.
- _____ (1999) (coord.) *O comportamento tecnológico das empresas transnacionais em operação no Brasil*. Relatório Final. São Paulo, Sobeet.
- MATHIEU, H. (1996) *A Nova Política Industrial*. São Paulo. Marco Zero
- MEDEIROS, C.A. (1997) "Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina". In: TAVARES, M.C. & FIORI, J.L. (org). *Poder e Dinheiro. Uma Economia Política da Globalização*, Rio de Janeiro, Vozes.
- MELLO, J.M.C. (1976) *O Capitalismo Tardio*. São Paulo. Editora Brasiliense.

- MENDONÇA, B., J.R. & GOLDENSTEIN, L.(1997) "Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro". In: *Revista de Economia Política*, v. 17, n.2, Editora 34, São Paulo,1997.
- MICHALET, C. A. (1983) *O capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO. (1991) *Política Industrial e de Comércio Exterior. Diretrizes gerais*. Brasília, Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento.
- MIRANDA, J.C. (1989) "Tendências atuais da reestruturação do sistema produtivo internacional". In: SUZIGAN, W. *et alli Reestruturação industrial e competitividade internacional*. São Paulo, SEADE.
- _____ (2001) "Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990". *Texto para Discussão n. 829*, Brasília, IPEA
- MORAES, O.J. (1999), *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil*. Tese de Mestrado. PUC-SP
- MOREIRA, M. M. (1996) "Os governos podem contribuir para o sucesso industrial? O caso da Coréia do Sul revisitado", *RBCE*. Rio de Janeiro, *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, nº 48, Jul.Ago.Set.1996.
- MOREIRA, M.M. e CORREA, P.G. (1996) "Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo". *Textos para Discussão, BNDES n.49*.
- MORTIMORE, M. (2000). "Corporate strategies for FDI in the context of the new economic model". In *World Development*, Vol. 28, n.9.
- MORTIMORE, M., VERGARA, S. e KATZ, J. (2001). "La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina". CEPAL, *Série Desarrollo Productivo*, n. 107.
- NAKANO, Y. (1994) "Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial". In: *Revista de Economia Política*. São Paulo, Nobel, 14 (4), out./dez.-94.
- NARDINI, B. (1990) "O BNDES e o Desenvolvimento Industrial Brasileiro: o Passado e Perspectivas Futuras".In: *Política Industrial e Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, PLANEF/OCDE.

- NEGRI, F. de (2003) *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. Tese de mestrado apresentada ao IE/Unicamp.
- OECD (1996). *The OECD study Implementing the strategy*. Paris: OECD.
- OMAN, C. (1994) "Globalização/ Regionalização: o desafio para os países em desenvolvimento". In: *Revista Brasileira de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro, Funcex, n.39, abr.mai.jun.1994.
- POCHMANN, M. (2001) *A década dos mitos*. São Paulo. Editora Contexto
- RIBEIRO, F. (2001) *Política Cambial, Estabilização Monetária e Balanço de Pagamentos na América Latina e no Brasil*. Dissertação de Mestrado. Programa de Estudos Pós Graduated em Economia Política. PUC-SP. São Paulo.
- RODRIGUES, M. C. P. (1993) "Abertura comercial e estrutura do emprego". In: *A última década- Ensaios da FGV sobre o desenvolvimento brasileiro nos anos 90*, Fioravante, Moacyr e Faria, Lauro Vieira (orgs.). Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas.
- SANTOS, M. (1994). *Fim de século e globalização*. São Paulo. Hucitec.
- SCHUMPETER, J. A. (1912) *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. São Paulo, Abril Cultural, 1982. (Os economistas). Primeira edição em alemão, 1942.
- _____. (1942) *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro, Zahar, 1984. Primeira edição em inglês, 1942.
- SOBEET (2003). "Novas evidências sobre o IDE no Brasil". *Carta da Sobeet*, Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e Globalização Econômica Ano V, n. 24, Jan.-Fev. de 2003.
- _____ (2002) Investimento direto brasileiro no exterior. *Boletim da Sobeet*, Ano I, n. 10, Outubro de 2002
- SUZIGAN, W. & SZMRECSANYI, T. Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil. *Texto para discussão N° 33*. Campinas: UNICAMP, 1994.
- TAVARES, M. C. (1972) *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro, Editora Zahar.

- _____ e FIORI, J.L.(org.) (1993) *Desajuste Global e Modernização Conservadora*. São Paulo, Paz e Terra.
- _____ e MELIN, M.C. (1998), "Mitos globais e fatos regionais: A nova desordem internacional". In: FIORI, SKINNER e NORONHA (orgs.)op. cit., pp. 41-54.
- UNCTAD (2001), *World Investment Report: Promoting Linkages*. Genebra
- _____ (2000) *World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. Genebra
- _____ (1999) *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* Genebra
- _____ (1998) *World Investment Report: Trends and Determinants*. Genebra
- _____ (1997) *World Investment Report: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Genebra
- _____ (1995) *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness*. Genebra
- _____ (2002a) *Trade and Development Report*. Nações Unidas, Nova York
- VEIGA, P. M. (2000) (org.) *O Brasil e os desafios da globalização*, Rio de Janeiro. Relume Dumará/Sobeet
- VERCELLI, A. (1994). Por uma macroeconomia não reducionista: uma perspectiva de longo prazo. In: *Economia e Sociedade*, n. 3, Dez. 94. Campinas. Editora da Unicamp.
- VON-DOELLINGER, C. & CAVALCANTI, L. C. *Empresas multinacionais na indústria brasileira*. Relatório de Pesquisa Nº 29. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1975.
- WOMACK, J. & ROSS, D. (1992) *A máquina que mudou o mundo*. Rio de Janeiro, Campus, p.9-26.
- WORLD BANK. *World Development Report*. Washington, vários números.
- ZOCKUN, M.H. (1999). *Brasil - O Investimento Direto Estrangeiro nos Anos 90*, São Paulo, FIPE/USP

Anexo Estadístico

Capítulo 5

Anexo. Tabela 5.1. Exportações das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica e comércio Intrafirmas 1995 e 2000 (US\$ milhões e %)

	1995	2000	Var. %
	(US\$ milhões)		
Empresas com particip. Estrangeira	21.745	33.250	52,9
Setor Primário	2.236	1.856	-17,0
Setor Secundário	18.199	27.199	49,5
Setor Terciário	1.310	4.196	220,2
Minoritária	7.225	10.474	45,0
Setor Primário	1.050	1.453	38,3
Setor Secundário	5.971	8.682	45,4
Setor Terciário	204	339	66,4
Majoritária	14.520	22.776	56,9
Setor Primário	1.186	403	-66,0
Setor Secundário	12.228	18.517	51,4
Setor Terciário	1.106	3.856	248,5
Comércio Intrafirmas	9.078	21.055	131,9
Setor Primário	422	980	132,3
Setor Secundário	8.117	17.561	116,4
Setor Terciário	539	2.513	366,4
Total Brasil	46.506	55.086	18,4
	(% sobre o total do Brasil)		
Empresas com particip. Estrangeira	46,8	60,4	-
Minoritária	15,5	19,0	-
Majoritária	31,2	41,3	-
Comércio Intrafirmas	19,5	38,2	-
	(% sobre o total das empresas com particip. estrang.)		
Minoritária	33,2	31,5	-
Setor Primário	4,8	4,4	-
Setor Secundário	27,5	26,1	-
Setor Terciário	0,9	1,0	-
Majoritária	66,8	68,5	-
Setor Primário	5,5	1,2	-
Setor Secundário	56,2	55,7	-
Setor Terciário	5,1	11,6	-
Comércio Intrafirmas	41,7	63,3	-
Setor Primário	1,9	2,9	-
Setor Secundário	37,3	52,8	-
Setor Terciário	2,5	7,6	-

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Anexo. Tabela 5.2. Propensão a exportar das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital e setores de atividade econômica. 1995 e 2000 (exportações realizadas em relação à receita operacional líquida - %)

	1995	2000
Empresas com particip. Estrangeira	11,5	15,4
Setor Primário	73,7	53,8
Setor Secundário	15,0	23,2
Setor Terciário	2,0	4,4
Minoritária	12,7	21,1
Setor Primário	68,0	78,9
Setor Secundário	22,2	41,1
Setor Terciário	0,7	1,3
Majoritária	10,9	13,7
Setor Primário	79,7	25,1
Setor Secundário	12,9	19,3
Setor Terciário	3,0	5,6

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Anexo. Tabela 5.3. Participação do comércio intrafirma em relação ao total das exportações realizadas pelas empresas transnacionais no Brasil, segundo setores de atividade econômica 1995 e 2000 (%)

Atividade Econômica	1995	2000
Setor Primário	18,9	52,8
Setor Secundário	44,6	64,6
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	28,1	82,5
Fabricação de Produtos do Fumo	65,2	81,6
Fabricação de Produtos Têxteis	17,0	37,4
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	52,0	69,1
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	65,1	76,4
Fabricação de Produtos Químicos	38,0	62,9
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	55,2	74,3
Metalurgia Básica	34,6	71,9
Fabricação de Produtos de Metal - Excluídas Máquinas e Equip.	67,2	47,6
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	47,5	63,6
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	31,0	67,4
Fabricação de Material Eletrônico	50,1	81,1
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	57,7	73,8
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	5,8	9,2
Setor Terciário	41,1	59,9
Comércio e Reparação de Veículos Automotores	80,3	94,1
Comércio por Atacado e Intermediários do Comércio	35,1	52,6
Comércio Varejista e Reparação de Objetos Pessoais etc.	49,5	51,7
Correios e Telecomunicações	100,0	47,3
Intermediação Financeira	25,5	65,2
Serviços Prestados a Empresas	22,6	90,2
TOTAL	41,7	58,8

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Anexo. Tabela 5.4. Exportações industriais brasileiras, exportações industriais realizadas pelas empresas transnacionais e comércio intrafirma. 2000 (US\$ milhões e %).

Setores Industriais	Exportações Totais Setoriais	Exportações Totais Setoriais Realizadas pelas Empresas do Censo		
		Majoritárias	Minoritárias	Comércio Intrafirma
<i>(US\$ Milhões)</i>				
Setor Secundário	41.027	18.517	8.682	17.561
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	4.980	4.331	621	4.085
Fabricação de Produtos Têxteis	688	74	276	131
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	537	8	0	5
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro	829	171	110	72
Fabricação de Produtos de Madeira	1.479	80	43	55
Fabricação de Produtos Químicos	2.469	1.670	220	1.189
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	1.732	697	31	541
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	4.283	1.697	301	1.269
Fabricação de Material Eletrônico	2.961	787	8	645
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	8.057	4.782	215	3.686
<i>(% sobre o total das importações industriais de cada setor)</i>				
Setor Secundário	-	45,1	21,2	42,8
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	-	87,0	12,5	82,0
Fabricação de Produtos Têxteis	-	10,8	40,1	19,1
Confecção de Artigos do Vestuário e Acessórios	-	1,4	0,0	1,0
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro	-	20,6	13,3	8,6
Fabricação de Produtos de Madeira	-	5,4	2,9	3,8
Fabricação de Produtos Químicos	-	67,8	8,9	48,2
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	-	40,2	1,8	31,2
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	-	39,6	7,0	29,6
Fabricação de Material Eletrônico	-	26,6	0,3	21,8
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	-	59,4	2,7	45,8

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000 e Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio.

Anexo. Tabela 5.5. Importações das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica e comércio intra-firmas. 1995 e 2000 (US\$ milhões e %)

	1995	2000	Var.%
	(US\$ milhões)		
Empresas com particip. Estrangeira	19.371	31.553	62,9
Setor Primário	89	270	204,3
Setor Secundário	16.636	24.021	44,4
Setor Terciário	2.647	7.263	174,4
Minoritária	3.662	4.074	11,3
Setor Primário	36	47	27,9
Setor Secundário	3.244	3.463	6,7
Setor Terciário	381	564	48,2
Majoritária	15.709	27.479	74,9
Setor Primário	52	223	327,8
Setor Secundário	13.391	20.558	53,5
Setor Terciário	2.266	6.698	195,6
Comércio Intrafirmas	8.529	18.236	113,8
Setor Primário	8	135	1642,7
Setor Secundário	7.037	13.452	91,2
Setor Terciário	1.484	4.649	213,3
Total Brasil	49.972	55.783	11,6
	(% sobre o total do Brasil)		
Empresas com particip. Estrangeira	38,8	56,6	-
Minoritária	0,2	0,5	-
Majoritária	33,3	43,1	-
Comércio Intrafirmas	5,3	13,0	-
	(% sobre o total das empresas com particip.)		
Minoritária	18,9	12,9	-
Setor Primário	0,2	0,1	-
Setor Secundário	16,7	11,0	-
Setor Terciário	2,0	1,8	-
Majoritária	81,1	87,1	-
Setor Primário	0,3	0,7	-
Setor Secundário	69,1	65,2	-
Setor Terciário	11,7	21,2	-
Comércio Intrafirmas	44,0	57,8	-
Setor Primário	0,0	0,4	-
Setor Secundário	36,3	42,6	-
Setor Terciário	7,7	14,7	-

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Anexo. Tabela 5.6. Propensão a importar das empresas transnacionais no Brasil, segundo a propriedade do capital, setores de atividade econômica. 1995 e 2000 (importações realizadas em relação à receita operacional líquida - %)

	1995	2000
Empresas com particip. Estrangeira	10,2	14,6
Setor Primário	2,9	7,8
Setor Secundário	13,7	20,5
Setor Terciário	4,1	7,6
Minoritária	6,4	8,2
Setor Primário	2,4	2,5
Setor Secundário	12,0	16,4
Setor Terciário	1,3	2,1
Majoritária	11,8	16,5
Setor Primário	3,5	13,9
Setor Secundário	14,2	21,4
Setor Terciário	6,2	9,7

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Tabela 5.7. Comércio intrafirma, em relação ao total das importações realizadas pelas empresas transnacionais, segundo setores de atividade econômica 1995 e 2000 (%)

Atividade Econômica	1995	2000
Setor Primário	8,8	50,1
Setor Secundário	42,3	56,0
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas	28,1	48,5
Fabricação de Produtos Químicos	51,9	66,5
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	53,1	49,8
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	54,0	72,5
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	43,3	72,7
Fabricação de Material Eletrônico	35,0	57,0
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	46,0	61,8
Setor Terciário	56,1	64,0
Total	44,0	57,8

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000

Anexo. Tabela 5.8. Importações industriais brasileiras, importações industriais realizadas pelas empresas transnacionais e comércio intrafirma. 2000 (US\$ milhões e %).

Setores Industriais	Importações Totais Setoriais	Importações Totais Setoriais Realizadas pelas Empresas do Censo		
		Majoritárias	Minoritárias	Comércio Intrafirma
		(US\$ Milhões)		
Setor Secundário	40.940	20.558	3.463	13.452
Fabricação de Produtos Têxteis	1.437	235	220	106
Confeção de Artigos do Vestuário e Acessórios	187	24.649	0,45	4
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro	231	22.555	26,029	12,768
Fabricação de Produtos de Madeira	78	54.933	8,221	9,903
Fabricação de Produtos Químicos	6.522	5.271	306	3.707
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	2.856	779	104	440
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	9.020	1.540	79	1.173
Fabricação de Material Eletrônico	9.129	2.527	120	1.509
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	4.933	4.833	97	3.046
		(% sobre o total das importações industriais de cada setor)		
Setor Secundário	-	50,2	8,5	32,9
Fabricação de Produtos Têxteis	-	16,4	15,3	7,4
Confeção de Artigos do Vestuário e Acessórios	-	13,2	0,2	1,9
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro	-	9,8	11,3	5,5
Fabricação de Produtos de Madeira	-	70,4	10,5	12,7
Fabricação de Produtos Químicos	-	80,8	4,7	56,8
Fabricação de Artigos de Borracha e Plásticos	-	27,3	3,7	15,4
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	-	17,1	0,9	13,0
Fabricação de Material Eletrônico	-	27,7	1,3	16,5
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques etc.	-	98,0	2,0	61,8

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central do Brasil/ Censo de Capitais Estrangeiros 1995 e 2000 e Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio.

Anexo. Tabela 5.9. Fluxos de IDE para a indústria e exportações (particip. %). Períodos selecionados

Período	Produtos Alimentícios	Produtos Químicos	Fabricação e Montagem de Veículos Automotores	Metalurgia Básica	Produtos Minerais não Metálicos	Máquinas e Materiais Elétricos e Equip. Eletrônicos	Total Selecionado
Participação no Total das Exportações Industriais							
1996	1,3	3,9	10,4	15,0	1,0	4,8	36,4
1997	1,1	3,7	13,1	13,0	1,0	4,6	36,5
1998	1,0	3,7	15,2	12,0	1,0	4,7	37,6
1999	1,3	3,6	14,2	11,9	1,1	5,3	37,4
2000	1,7	3,3	17,4	12,1	1,1	6,9	42,5
2001	1,8	3,2	16,9	10,1	1,0	6,9	39,9
2002							
Jan-Fev/02							
Jan-Fev/03							
Participação no Total dos Fluxos de IDE							
1996	2,4	2,9	3,7	0,4	2,5	1,2	13,1
1997	2,1	2,4	1,5	0	1,4	2,1	9,5
1998	0,6	1,5	4,6	0,5	0,4	1,6	9,2
1999	4,5	4,6	6,6	0,4	1	3,1	20,2
2000	3,3	3,7	3,2	0,8	0,2	2,4	13,6
2001	2,7	7,2	7,4	2	0,6	7,1	27
2002	10	8,4	9,7	0,7	0,7	4,9	34,4
Jan-Fev/02	2,1	12,5	10,0	1,1	0,1	3,6	29,4
Jan-Fev/03	3,0	2,8	1,6	14,0	0,3	2,5	24,2

Fonte: Elaboração própria, com dados do Banco Central e da Sobeet