

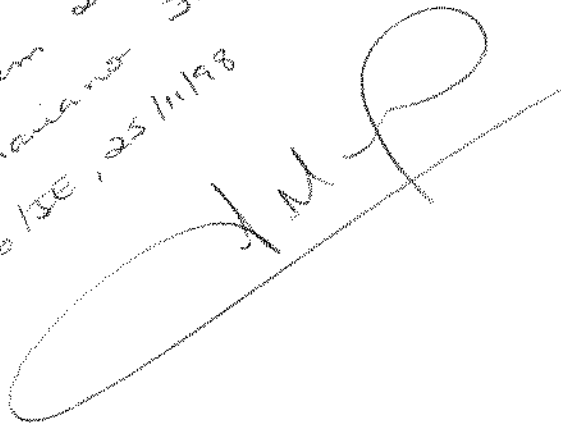
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

**INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA INDÚSTRIA BRASILEIRA:
determinantes e características, com um estudo das estratégias empresariais
e impactos na indústria de autoveículos (1990-1996)**

José Ricardo Fucidji

Dissertação apresentada ao Instituto
de Economia da UNICAMP para a
obtenção do título de Mestre em
Economia, sob a orientação do Prof.
Dr. Mariano Francisco Laplane

*Este exemplar corresponde
ao original da dissertação de
mestrado defendida por José Ricardo
Fucidji em 25/11/98 e orientada pelo
Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.
CPG/IE, 25/11/98*



Campinas, novembro de 1998

UNIDADE	BC
N.º CHAMADA:	
V.	Ex.
TOMBO BC/	36580
PROC.	229/99
C ☐	D ☒
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	19/02/99
N.º CPD	

CM-00121002-3

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

F951i Fucidji, José Ricardo
Investimento direto estrangeiro na indústria brasileira: determinantes e características, com um estudo das estratégias empresariais e impactos na indústria de autoveículos (1990-1996) / José Ricardo Fucidji. – Campinas, SP : [s.n.], 1998.

Orientador: Mariano Francisco Laplane.
Dissertação (Mestrado) - Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

1. Investimentos estrangeiros. 2. Empresas estrangeiras. 3. Empresas de capital estrangeiro. 4. Indústria automobilística-Brasil. I. Laplane, Mariano Francisco. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título

AGRADECIMENTOS

Este trabalho de dissertação é o resultado de um processo longo de discussão dentro e fora das salas de aula, que teve seu início na graduação, ainda em Araraquara, na disciplina “Problemática da Industrialização”. Nela descobrimos os caminhos complexos e tortuosos que foram trilhados para que atingíssemos o fim do processo de industrialização pesada em 1980. De tais discussões resultou uma monografia sobre o papel das empresas estrangeiras estabelecidas no Brasil, face ao processo de reestruturação industrial. A presente dissertação procurou dar continuidade àquele trabalho, motivada pela velocidade e profundidade das mudanças ocorridas na estrutura produtiva, e na economia brasileira em geral, nos últimos cinco anos. Os técnicos e analistas governamentais assumem que as medidas já tomadas e as que ainda devem sê-lo nos levarão, enfim, a um novo padrão de desenvolvimento, que substitua aquele que se esgotou em 1980, e mais adequado a este nosso “admirável mundo novo”. A discussão aqui apresentada pondera sobre este desiderato e questiona as “virtudes” da atração de empresas estrangeiras, quando se tem em mente aquele fim.

Naturalmente, neste trabalho estão envolvidas muitas pessoas, a quem manifesto minha gratidão. Ao meu orientador, professor Mariano, que gentilmente aceitou orientar este trabalho, investiu nele o tempo de incontáveis discussões e releituras e me infundiu coragem e incentivo, a despeito dos meus atrasos e demoras.

Ao professor João Furtado, que me prestou mais do que um auxílio de amigo e, mesmo do outro lado do Atlântico, esteve disposto a discutir aspectos deste trabalho e provê-lo de material bibliográfico e dados.

Ao José Eduardo, meu amigo fraterno, sem cuja companhia morar em Campinas teria sido impossível, com certeza. Com o passar do tempo, o José dividiu o espaço tem em meu coração com a Ana e as crianças. Os momentos de afeto que com eles passei não se pode valorar.

Aos colegas Marcos, Dudu Strachman, Renato Garcia e Célio Hiratuka, pela leitura de uma versão preliminar deste trabalho. A gentileza deles é que livra o leitor da maior parte dos erros, omissões e confusões que aquela versão continha. Os remanescentes e os novos são de

minha responsabilidade. A observação à nota 1 foi-me feita por Célio. Ao Marcos devo ainda o apoio e a paciência (indispensável) para morar comigo nestes últimos cinco anos. Sua inteligência e rigor foram exemplos (nem sempre bem emulados) e subsídios para este trabalho. Grande parte das mudanças na redação, que tornaram o texto sumamente mais claro, são resultado da leitura “pente fino” de Eduardo Strachman. Sérgio Margarido e Fabiano Dalto também leram e comentaram uma versão do capítulo 3, pelo que lhes sou grato.

Ao pessoal da Secretaria Acadêmica (Alberto, Cida, Laís e a todo o staff), pelo sempre amável auxílio em tudo o que foi necessário para que este trabalho fosse concluído. Ao pessoal do SPD (Diuliana, Marli, Tanabe, entre outros) pelos “helps computacionais”. Ao pessoal da Biblioteca (Ademir, Dora, Almira, Lourdes, Adilson, Fabiana, e outros que eu possa estar esquecendo), que tornam o CEDOC o lugar mais agradável do IE.

Meu preito de gratidão aos amigos João B. Mathias dos Santos e Alessandra Calazans de Campos, pelo acesso ao Centro de Documentação da Gazeta Mercantil, e às sras. Cláudia e Aparecida do Centro de Documentação da ANFAVEA, pelo acesso e o auxílio à pesquisa naquele departamento. E finalmente ao CNPq e à CAPES, pelo financiamento deste trabalho.

SUMÁRIO

Relação de Quadros, Tabelas e Gráficos.....	4
Introdução.....	6
Capítulo 1. Teorias do Investimento Direto e da Empresa Estrangeira.....	11
1.1. Teorias Seminais: Hymer e Vernon.....	12
1.2. O Paradigma Eclético.....	17
1.3. Análise de Alguns Modelos Formais e Testes de Hipóteses sobre IDE.....	23
1.3.1. Modelos de Determinação do IDE Baseados em Vantagens de Propriedade e Locacionais.....	25
1.3.2. Modelos de Determinação do IDE Baseados em Vantagens de Internalização.....	28
1.3.3. A Literatura sobre Impactos do IDE.....	29
1.3.4. Uma Tentativa de Avaliação.....	34
1.4. Abordagem Alternativa: Mundialização do Capital.....	36
Capítulo 2. O Investimento Direto Estrangeiro nos Anos Noventa: Características Internacionais e na Economia Brasileira.....	44
2.1. Perfil do investimento direto estrangeiro nos anos 90.....	44
2.1.1. Fluxos Globais de IDE.....	44
2.1.2. A Distribuição do IDE por Áreas Geográficas.....	50
2.2. Fluxos de IDE para o Brasil nos anos 80.....	56
2.3. O Investimento Direto Estrangeiro após 1992.....	62
2.3.1. Perfil dos Investimentos Estrangeiros.....	62
2.3.2. Determinantes e Estratégias.....	67
2.3.3. Estratégias e Impactos.....	71
Apêndice Ao Capítulo 2. Desfazendo Confusões a Respeito dos Métodos de Cálculo do IDE.....	76
Capítulo 3. Estratégias de Empresas Estrangeiras na Indústria Brasileira de Autoveículos no Período 1990-1996.....	86
3.1. Estrutura de Mercado e Dinâmica de Demanda.....	87
3.2. Mudanças Recentes na Indústria Automobilística Internacional.....	94
3.3. Mudanças Recentes na Indústria Automobilística Brasileira.....	99
3.4. Impactos do Investimento Direto Estrangeiro na Indústria Brasileira de Autoveículos.....	106
3.4.1. Determinantes e Características dos Fluxos Recentes de Investimento Estrangeiro.....	106
3.4.2. Impactos sobre os Fornecedores.....	113
3.5. Conclusões do Estudo Setorial.....	116

Considerações Finais.....	124
Referências Bibliográficas.....	133

RELAÇÃO DE QUADROS, TABELAS E GRÁFICOS

Quadro 1 –	Os Determinantes da Multinacionalização no Paradigma Eclético.....	20
Tabela 1 –	Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro por países selecionados (1990-1995).....	46
Tabela 2 –	Participação de Países Selecionados nos Fluxos Mundiais de IDE.....	47
Tabela 3 –	Taxas de Crescimento dos Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro por Países Selecionados.....	52
Tabela 4 –	Estoques de Investimento Direto Estrangeiro por anos e países selecionados.....	54
Tabela 5 –	Taxas de Crescimento e de Participação dos Países no Estoque Mundial de Investimento Direto Estrangeiro.....	55
Tabela 6 –	Distribuição e Taxa de Crescimento Setorial do Estoque de IDE - Brasil (jun. 1991-jun-1995).....	63
Tabela 7 –	Investimento Direto Estrangeiro em Setores Selecionados (1994-1998).....	68
Tabela 8 –	Participação de Países de Origem Selecionados na Distribuição Setorial do IDE.....	69
Tabela 9 –	Distribuição Setorial do IDE Proveniente de Países de Origem Selecionados por Setores de Destino.....	69
Tabela 10 –	Fluxos Totais de IDE para o Brasil, nas diversas metodologias (1987-1996).....	78
Tabela 11 –	Movimento de Capital.....	79
Tabela 12a –	Brasil - Fontes de Recursos Externos.....	80
Tabela 12b –	Participação das Fontes de Recursos.....	81
Tabela 13 –	Brasil - Distribuição das Entradas de Recursos Externos por Modalidade (1992-1996).....	83
Tabela 14 –	Brasil - Distribuição da Entrada de Recursos Externos por Modalidade (1992-1996).....	84
Tabela 15 –	Produção Mundial das 22 Maiores Empresas Automobilísticas (1992-1994).....	90
Tabela 16 –	Brasil - Produção da Indústria Automobilística - 1980-1996.....	91
Gráfico 1 –	Brasil - Produção Brasileira de Autoveículos (1980-1996).....	92
Tabela 17 –	Participação das Empresas Automobilísticas nos Diversos Mercados.....	93
Tabela 18 –	Produção de 10 Grandes Empresas Automobilísticas no Mercado de Origem.....	96
Tabela 19 –	Vendas ao Mercado Interno e Taxa de Crescimento da Indústria Automobilística 1990-1996.....	101
Tabela 20 –	Dados Gerais do Segmento de Automóveis (1992-1996).....	103
Tabela 21 –	Participação dos Mercados na Produção Total em 1994.....	106
Tabela 22 –	Investimentos Anunciados de Novos Entrantes na Indústria Automobilística.....	108
Tabela 23 –	Investimentos Anunciados pelas Montadoras Já Instaladas.....	111
Tabela 24 –	Destino das Exportações Mexicanas de Autoveículos (1995).....	118

INTRODUÇÃO

A inserção do capital estrangeiro na indústria brasileira se caracteriza, nos anos 90, por trazer mudanças significativas à estrutura industrial (fatores como modernização e racionalização, aquisições e fusões que alteraram a estrutura de propriedade, concentração, maior grau de abertura comercial, desverticalização, entre outras, são exemplares) e portanto às possibilidades abertas para o futuro da indústria. Essas mudanças, importantes pela sua própria natureza, são ainda mais notáveis quando comparadas com a situação prevalescente nos anos oitenta. O objetivo deste trabalho é estudar e procurar entender os determinantes dessas transformações para, a partir daí, tirar conclusões a respeito de seus impactos sobre a estrutura herdada. Ao definir as empresas de capital estrangeiro na indústria como objeto de estudo, privilegia-se as transformações operadas pelas empresas líderes nos setores dinâmicos do crescimento desde o período de industrialização dos anos 50.

Quando se busca, na imprensa ou em pesquisas acadêmicas, as razões de tais mudanças, encontra-se freqüentemente como principal fator determinante a abertura comercial, a partir do final da década de 80 (e mais visivelmente a partir do governo Collor), e a estabilização econômica, a partir de 1994. Os autores que assim procederam, tinham como contraponto os trabalhos do início da década, que mostravam como a instabilização macroeconômica, os índices de inflação e o grau de proteção do mercado interno nos anos 80 se traduziam em estabilização dos oligopólios locais e baixos investimentos. E o mesmo efeito “salutar” da abertura e da estabilização é vindicado por analistas e gestores de política econômica – mais do que isso, segundo eles tais medidas estariam definindo um novo padrão de desenvolvimento industrial (Mendonça de Barros & Goldenstein 1997a, 1997b). Atrair capital estrangeiro seria, mais do que uma prova do acerto destas medidas, a condição de sustentação do crescimento, por seu papel complementar à poupança interna e difusor de inovações produtivas e organizacionais. Ainda que este novo padrão de desenvolvimento seja construído com sacrifícios (desnacionalização e concentração de setores industriais, destruição de postos de trabalho e oportunidades tecnológicas), supõe-se que a estrutura produtiva nacional se tornará, ao fim e ao cabo, mais adaptada aos imperativos da globalização.

O ponto de partida deste trabalho é uma dupla inquietação: por um lado, a excessiva ênfase, dada nestas explicações, aos fatores internos ao país – o que equivale a supor que o processo de internacionalização recente depende apenas dos méritos e decisões da economia nacional; por outro lado, a confiança de que as medidas de política econômica que vêm sendo adotadas são a maneira mais coerente, dados os custos e benefícios, de produzir na indústria as adaptações necessárias ao ambiente de globalização suposto homogeneizante e inevitável.

A teoria sobre empresas estrangeiras e produção internacional (Cantwell, 1991; Dunning, 1991) aponta que os determinantes internos e externos ao país de destino dos investimentos diretos devem ser levados conjuntamente em consideração quando estes são objeto de estudo. A partir dessa teoria, *nossa hipótese de trabalho, portanto, é de que o montante e as mudanças de composição do capital estrangeiro na indústria devem ser explicados por fatores internos e externos à economia brasileira*. Esta orientação de pesquisa em si não tem nada de original – foi sugerida por Possas (1981) e seguida, entre outros, por Canuto (1993) – mas nem sempre é seguida (veja-se os trabalhos de Gonçalves, 1992 e Bielschowsky, 1992, que se concentram em fatores internos). Ela tem o mérito de relacionar as mudanças internas às da economia internacional e, ao fazê-lo, qualificar conclusões apressadas.

A questão dos impactos do investimento estrangeiro nos anos 90 – que se destaca por seu montante sem precedentes no pós-guerra – é mais complicada. Para se analisar as conseqüências do influxo de investimentos de empresas estrangeiras foi preciso escolher um setor industrial, uma vez que se parte da hipótese adicional de que *os impactos dos investimentos estrangeiros só podem ser conhecidos a partir do estudo de “o que eles farão ou deixarão de fazer” em determinados locais, vale dizer, de suas estratégias, que são específicas em relação a setores e empresas*.

Partindo dessas considerações, o estudo se realizou por aproximações sucessivas. No capítulo 1, é revista a literatura que, desde os anos 60, tratara a questão dos investimentos por empresas estrangeiras, com a pretensão muito modesta de explorar em que medida ela contribui para o entendimento da firma multinacional. Como será argumentado, estas teorias são adequadas ao nosso estudo pois são elas que ressaltam a dificuldade de generalização e os aspectos dinâmicos, relacionados às transformações estruturais que oligopólios internacionalizados operam em economias hospedeiras. Contudo, estas teorias ficam aquém do nosso foco de análise, na medida em que se preocupam com o influxo inicial de investimento direto, não com os influxos em

países cuja estrutura já conta com uma parcela preponderante de empresas estrangeiras, como no caso brasileiro, objeto desta dissertação.

Na *abordagem* convencional, *geral ou abstrata* (sumariada em WTO, 1996), por outro lado, as empresas estrangeiras são apresentadas como promotoras do crescimento e do desenvolvimento tecnológico, gerando benefícios inequívocos de eficiência e bem-estar. À medida em que, a partir desta base teórica, foram se desenvolvendo trabalhos empíricos e aplicados, a literatura convencional precisou ser revisada para incorporar uma série mais diversificada de motivações para a empresa e de fatores relativos aos países de origem e de destino. Nesse sentido, mesmo as teorias convencionais vão buscar elementos no chamado paradigma eclético de John Dunning.

O esforço de Dunning foi organizar as teorias que explicam as motivações conducentes à internacionalização da produção, e assim elencar uma série de fatores de saída (do país ou setor de origem) e de atração (do país de destino). Essa teoria, juntamente com as abordagens mais formalizadas das teorias convencionais têm o mérito de fornecer fatos estilizados e organizar um arcabouço de questões (uma heurística) para o investimento estrangeiro. Contudo, essa *abordagem* é muito geral e estática¹. Ela nos explica o destino dos investimentos como condicionado por uma série de fatores. Mas quando se tenta afirmar algo sobre os impactos dos investimentos em termos de emprego, tecnologia e fluxos de comércio, devemos combiná-la com uma *abordagem histórica*.

Esta última abordagem tem suas raízes nos trabalhos sobre o imperialismo, no início do século, sendo retomada, mais recentemente, nos estudos sobre investimento estrangeiro, de John Dunning, Stephen Hymer e Raymond Vernon (que partiram das teorias da organização industrial). Ela foi enriquecida, ainda, por autores franceses que, partindo da escola da regulação e da organização industrial, propõem o conceito de “mundialização do capital” como ponto de partida para a análise das transformações econômicas internacionais (sumariados em Jacquemot, 1990; Chesnais, 1996). O resultado é um quadro da firma multinacional que, a partir de vantagens e capacitações dinâmicas construídas em seu mercado (oligopólico) de origem, se lança à conquista de mercados externos impulsionada por seu potencial de acumulação. O espaço mundial porém, é tudo menos homogêneo. Não apenas os recursos naturais, que são distribuídos desigualmente no

¹. Mais no caso das teorias “puras” ou convencionais. No caso do paradigma eclético, embora Dunning tenha reconhecido seu caráter estático (1991), em trabalhos mais recentes, o autor tem procurado relacionar as estratégias empresariais às modificações estruturais em países hospedeiros (ver Dunning, 1994).

globo fazem diferença (dotando os países onde se encontram de “vantagens locacionais”); também as empresas, de acordo com suas estratégias de valorização do capital, avaliam e hierarquizam mercados e locais de produção e decidem produzir (ou exportar ou ainda licenciar, dependendo das “vantagens de internalização”). Mas, uma vez instaladas, estas empresas modificam a estrutura de mercado existente, devido exatamente às suas maiores “capacitações dinâmicas”, definindo e/ou modificando o padrão de concorrência (precedente).

No capítulo 2, a atenção se volta para os determinantes, nos planos interno e externo à economia brasileira, que possibilitaram a retomada do investimentos diretos externos no Brasil, a partir de 1993. Os diversos estudos utilizados para esse fim compartilham a opinião de que o principal determinante para o investimento estrangeiro direto é o crescimento do mercado interno. O tamanho relativo do mercado e, ainda mais importante, seu potencial de crescimento, são o fator isolado de maior peso nas decisões de investimento de empresas estrangeiras. Ao lado desse influxo “real”, as medidas de liberalização dos mercados de capitais tomadas a partir de 1989 são o fator principal por trás da atração de recursos “financeiros”.

Os dois primeiros capítulos abrem caminho para o estudo do investimento estrangeiro na indústria automobilística, na primeira metade da década (capítulo 3). Nele são destacados quais são os processos de mudança no setor em nível mundial e como eles afetam os investimentos no Brasil. O setor automotivo é o que mais tem recebido investimentos dentre os influxos na economia brasileira nos anos noventa. Este fato e o peso que o setor tem em termos de encadeamentos produtivos - que também estão passando por transformações importantes - tornam-no um *locus* privilegiado para a discussão dos impactos dos investimentos (condicionado por estratégias), além de ilustrar mais detalhadamente as causas dos influxos (condicionados por determinantes, como no capítulo 2).

Ao discutir os impactos, procurou-se também traçar os condicionantes do crescimento setorial e os cenários prospectivos possíveis - um dos quais dá ao setor uma especificidade em relação ao investimento estrangeiro como um todo, ou seja, apenas neste setor é possível visualizar ganhos de especialização mediante a maior integração das filiais brasileiras nos negócios de suas corporações, dada a importância das atividades locais para as matrizes.

Mostra-se, enfim, que as mudanças na presente década na indústria estão relacionadas mais diretamente ao diferencial entre as taxas de crescimento do mercado interno e as dos mercados de origem. A abertura comercial e a valorização cambial (principal instrumento da estabilização

econômica) *não afetaram as estratégias destas empresas, senão na medida em que tais políticas foram incorporadas (com vantagens) àquelas estratégias*. Assim, os efeitos dessa “modernização”, pelo menos no caso da indústria de autoveículos, são o inverso do esperado. As empresas têm planos de racionalização e modernização de plantas para reduzir custos. Mas a redução de custos implica também desverticalização, desnacionalização da cadeia de fornecimento e pressão por menores preços sobre os fornecedores de autopeças, integração regional e subordinação local a uma hierarquia mundial.

Os efeitos benéficos do processo, quando presentes, não devem ser creditados à abertura comercial, mas ao crescimento do mercado interno, propiciado inicialmente pelos acordos setoriais tripartites e depois pela capacidade de endividamento das famílias. Note-se que, com o Regime Automotivo, as montadoras de automóveis ficam *mais e não menos protegidas*, em relação ao nível de proteção efetiva de 1991 – ao mesmo tempo em que os fornecedores de autopeças ficam *menos* protegidos.

Como conclusão, verifica-se que o processo de modernização ficou restrito às montadoras, que repassaram os custos sociais do processo aos demais participantes da cadeia produtiva (fornecedores locais, distribuidores, trabalhadores e governo). Como um dos efeitos dessa “modernização conservadora” (Tavares, 1990), os novos investimentos estrangeiros (por empresas estabelecidas ou potenciais entrantes) são bem menos indutores de renda e dinamismo do que no passado.

Com essas características, as mudanças ocorridas no setor entre 1990 e 1996 mostram que está se constituindo um novo padrão de inserção da indústria brasileira no mercado internacional que até agora não tem transcendido o espaço regional. O futuro da indústria automobilística nacional – ou seja, se o Brasil abrigará atividades de concepção, produção e montagem (como os países de origem das empresas do setor), produção e montagem (como até agora), simples montagem ou se será um simples mercado (Furtado, 1996) – depende dessa inserção, que ainda é um processo sem contornos definidos. Tornar as filiais brasileiras mais ativamente integradas às atividades mundiais das corporações, gerando maiores efeitos dinâmicos (em termos de especialização, adensamento de atividades tecnológicas, exportações) do que os que têm sido até agora verificados, é o desafio para a política industrial setorial.

CAPÍTULO 1

TEORIAS DO INVESTIMENTO DIRETO E DA EMPRESA ESTRANGEIRA

A crescente importância do investimento direto estrangeiro (IDE) e do seu agente, a empresa estrangeira, nas relações econômicas internacionais tem chamado a atenção dos pesquisadores. Segundo Dunning², as multinacionais representavam, em 1990, 1/3 do valor adicionado mundial, 3/4 da capacidade tecnológica e praticamente a mesma proporção de comércio mundial. Os governos, por sua vez, têm adotado políticas mais explícitas de atração de capital estrangeiro. De acordo com um estudo da Organização Mundial do Comércio, “o investimento estrangeiro é visto como um meio de aumentar a eficiência com a qual os recursos escassos do mundo são usados” (WTO, 1996:2). A materialização deste objetivo ocorreria pelo estímulo que o IDE dá ao crescimento econômico dos países mais pobres, seja pelo melhoramento da balança comercial (substituição de importações e/ou promoção de exportações), seja pela transferência de tecnologia, qualificação profissional e métodos gerenciais mais avançados, seja ainda pela geração de emprego e bem estar.

Não obstante os problemas de definição, de nomenclatura³ e de fontes de informação, que parecem acompanhar o estudo do assunto desde o início⁴, o investimento estrangeiro têm sido abordado por diversos ângulos de análise e relacionado a problemas variados, cuja combinação traduz-se em numerosos trabalhos. O objetivo deste capítulo é buscar, nas teorias que explicam a existência e o comportamento das empresas estrangeiras, elementos que possam auxiliar o estudo da inserção do capital estrangeiro em países hospedeiros. A literatura sobre IDE trata usualmente dos fluxos iniciais de investimento. Economias como a brasileira, no entanto, não são mercados inexplorados: no início dos anos noventa já contavam com uma ponderável participação de capital

². DUNNING, John (1992) “Governments, Markets, and the Multinationals Enterprises: Some Emerging Issues” *International Trade Journal*, vol. 7 (Fall), pp. 1-14 (*apud* Scaperlanda, 1993).

³. Hymer (1968:949) registra 14 possíveis definições de empresas estrangeiras.

⁴. Dunning (1973:292) recomenda cuidados com as estatísticas de capital estrangeiro: “As diferenças de cobertura, de metodologia de coleta, de confiabilidade e de qualidade destes dados varia enormemente entre países e dentro de um mesmo país ao longo do tempo, de modo que dificilmente são comparáveis”. Atualmente, apesar da relativamente maior sistematização e ampliação do interesse na coleta de dados sobre empresas estrangeiras, alertas como esse ainda são comuns (Chesnais, 1996; WTO, 1996).

estrangeiro. Portanto, deve-se também buscar os elementos para compreender as modificações no papel que tais empresas exercem nesses casos.

Há várias possibilidades de se abordar a problemática do investimento direto estrangeiro. Sua origem moderna data dos anos 60, por teorias que buscavam as condições necessárias para o estabelecimento de uma empresa num país estrangeiro (seções 1.1 e 1.2). Essa abordagem, baseada em dados empíricos da internacionalização de empresas americanas e européias pode ser chamada de *heurística* ou *geral* (embora, é claro, inspire trabalhos aplicados). A partir dela, são feitos atualmente diversos trabalhos econométricos e busca-se formalizar seus resultados (seção 1.3); faz-se aqui apenas breves comentários sobre esses trabalhos. Essa abordagem é, contudo, ainda muito geral, para se estudar impactos em economias hospedeiras. Ao final do capítulo apresenta-se uma análise da empresa estrangeira e de seu papel na dinâmica das transformações internacionais, a partir de uma *abordagem histórica* que pode (e a nosso ver, deve) ser combinada à abordagem heurística ou geral com ganhos de poder explicativo (seção 1.4).

1.1. Teorias Seminais: Hymer e Vernon

Além das teorias neoclássicas do comércio internacional, que eventualmente tratavam a questão do investimento estrangeiro – apenas quando se afrouxava a hipótese de que o capital é um fator imóvel internacionalmente –, as primeiras teorias que tentaram explicar o estabelecimento de empresas estrangeiras buscaram sua inspiração na posse de vantagens comparativas, relacionadas à tecnologia.

É a tecnologia que explica, no modelo de Vernon (1966), os movimentos de capital. Segundo ele, o ciclo de vida de um produto tem três fases: produto novo (lançamento), maturidade e padronização. O novo produto geralmente é um bem de consumo de alta renda ou um equipamento poupador de mão-de-obra. Seu lançamento se dá em países desenvolvidos, que se caracterizam por altos salários e alta renda per capita. Em seguida, o produto é exportado para países imitadores avançados, para ampliar suas vendas, enquanto os problemas de padronização são resolvidos. À medida em que o produto se torna maduro, sua produção é transferida para os países imitadores tardios do Sul – pois os custos de trabalho passam a ter um importante peso na competitividade do produto – donde será reexportado para os países desenvolvidos. Isso

explicaria o “paradoxo de Leontief”, ou seja, o fato de os EUA, um país abundante em capital, importar produtos intensivos em capital.

As críticas mais comumente levantadas ao modelo de ciclo do produto são: 1) que os ciclos de produto se tornaram muito mais curtos do que Vernon dá a entender; 2) que as inovações são introduzidas por outros países, com o surgimento de novos pólos de inovação e difusão tecnológica⁵; e 3) que existem casos de implantação no exterior que não dependem das características do mercado doméstico (Jacquemot, 1990:65-70).

Vernon (1979, 1981) admite que a teoria do ciclo do produto não tem a mesma aplicabilidade que tinha nos anos 60 e 70, pois o objetivo dela era “explicar porque as filiais de empresas americanas são líderes em todos os mercados em que estão presentes”. Essa explicação era plausível quando o nível de renda e o custo de fatores, bem como as vantagens tecnológicas, eram maiores nos EUA em relação a outros países. No capítulo final de seu livro de 1971⁶, Vernon já aventava a possibilidade de um cenário diverso, que reduziria o poder explicativo de sua teoria (Vernon, 1981:249). Naquele trabalho, Vernon cumpria um objetivo complementar ao de 1966: identificar algumas características da firma como determinantes do investimento estrangeiro, nomeadamente o tamanho, a lucratividade, o grau de diversificação e o montante de gastos em P&D e marketing (Vernon, 1971:12, *apud* Vernon, 1981). A importância de *Sovereignty at Bay*, no entanto, está na consideração das reações que os estados nacionais, entre o final dos anos 60 e início dos 70, tinham face à perda de poder de barganha face às multinacionais. Como uma condição para a manutenção de sua “soberania”, os governos passaram a impor maiores restrições à presença e ao comportamento das empresas estrangeiras. Contudo, o autor afirma que nem no auge das *joint-ventures* entre empresas estrangeiras e nacionais a importância das matrizes no processo decisório foi sensivelmente reduzida. Num ambiente de posições extremadas com relação aos impactos da operação de multinacionais nos países de destino, o autor⁷ alertava que generalizações devem ser feitas com muito cuidado, porque há uma gama de fatores que

⁵. O que qualifica também a hipótese de Posner-Hufbauer, que data do mesmo período, segundo a qual há uma rigidez nas hierarquias tecnológicas que deriva da vantagem consolidada do inovador: o imitador tem que passar por uma curva de aprendizado e não dispõe de tantos recursos de P&D. Essa hipótese não é sempre verificada porque os países/empresas podem aprender e imitar sistematicamente, como fizeram os japoneses e coreanos (Jacquemot, 1990:*loc.cit.*).

⁶. VERNON, Raymond (1971) *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books (*apud* Vernon, 1981).

⁷. VERNON, Raymond (1977) *Storm over the Multinationals*. Cambridge: Harvard University Press (*apud* Vernon, 1981).

condicionam tais impactos, como as atividades e as estratégias que tais empresas desenvolvem em cada país ou período, e aquelas não podem ser generalizáveis. Suas conclusões eram que: 1) os países de destino beneficiam-se da presença de empresas estrangeiras; 2) estes benefícios, no entanto, dependem das estratégias da empresa, em escala mundial; e 3) as atividades de uma filial, num determinado país, poderiam ser afetadas pelas negociações entre filiais e governos em outros países (Vernon, 1981:251).

Com o mesmo objetivo de identificação dos determinantes do IDE, o trabalho de Caves (1971) tinha um enfoque setorial. Os dois pontos deste trabalho, que devem ser ressaltados aqui, são: 1) a predominância de setores oligopolistas entre os multinacionalizados, tanto nos países de origem como de destino são oligopolistas. As empresas em oligopólios diferenciados tendem a estabelecer filiais que se integram horizontalmente (multi-plantas), enquanto as empresas em oligopólio, não necessariamente diferenciado, estabelecem filiais verticalmente integradas (produtoras de insumos que são importados pelas matrizes; Caves, 1971:1); e 2) o investimento tende a fluir de países de baixo lucro para regiões de alto lucro (Caves, 1971:3).

Um teste das teorias de Vernon e Caves logo foi realizado por Horst (1972). Insatisfeito com as explicações desses autores sobre os determinantes do investimento no exterior, Horst fez um teste empírico controlando os determinantes relativos à firma e à indústria. Para inquirir os fatores relativos à firma, o autor testou variáveis numa mesma indústria, incluindo firmas que investiam e não investiam no exterior. O tamanho da empresa foi a característica de maior correlação com o investimento estrangeiro (Horst, 1972:261). Ao selecionar empresas do mesmo tamanho em vários setores (a 2 dígitos), notou-se que as empresas localizadas em indústrias onde os gastos em P&D, a capacitação gerencial e de marketing eram importantes, assim como as empresas em indústrias intensivas em recursos naturais, eram as que tinham maior propensão a investir no exterior (*ibidem*, 264-265). Esses atributos gerenciais e técnicos, bem como a obtenção de economias de escala das plantas, explicam porque as filiais de empresas estrangeiras tendem a concentrar altas participações de mercado nos países de destino (*ibidem*, 265-266). O desenvolvimento de uma teoria dos fatores que estimulam o investimento estrangeiro ocorreria também nos trabalhos de com os trabalhos de Hymer (1960/1976) e Kindleberger em 1969⁸.

⁸. KINDLEBERGER, Charles (1969) *American Business Abroad: six lectures on direct investment*. New Heaven: Yale University Press (*apud* Jacquemot, 1990).

Para Hymer, o surgimento da empresa multinacional deve-se à acumulação de capital, refletida na posse de ativos técnicos e financeiros. Seu argumento é construído a partir do trabalho de Alfred Chandler⁹ sobre a história das grandes empresas americanas. De acordo com este, as empresas americanas passaram por três grandes fases: 1) a era da empresa marshalliana (séc. XIX até cerca dos anos 1920) em que a empresa tinha um alcance apenas local; 2) entre os anos 20 e os 50, as empresas teriam ampliado seu escopo para tornarem-se as grandes empresas multidivisionais, mediante a introdução de novos métodos de administração que lhes permitiu organizar os negócios numa escala continental (a economia americana); e 3) a partir dos anos 50, o acúmulo de *expertise* gerencial, eficiência produtiva e capacidade financeira permitiu a essas empresas “olharem o mundo” como seu horizonte (Hymer, 1970:442).

Portanto, as operações dessas empresas em outros países, provocam elevações imediatas da produtividade nos países receptores, mas também carregariam consigo uma série de problemas, derivados do aumento do grau de concentração que a entrada de uma grande empresa acarreta. Em primeiro lugar, o fato de normalmente serem líderes de mercado – aparentemente, o autor está supondo uma situação de estabilidade do oligopólio em nível internacional e local – faz com que os níveis de eficiência do setor, e de bem-estar geral, se reduzam. Um segundo aspecto, relacionado a este, é que a empresa multinacional passa a ditar o ritmo e as características da inovação – o que o autor chama de efeito *trickle-down* (“gotejamento”) em relação às inovações na produção internacional. O terceiro aspecto é que a organização das atividades em bases mundiais exigiria um centro de decisões e de atividades importantes. A flexibilidade exigida para adaptar-se às condições locais deveria restringir-se ao mínimo necessário tão-somente às operações do dia-a-dia. Por conta disso, as economias receptoras do investimento teriam pouca participação nas decisões e atividades-chave, restritas às matrizes (Hymer, 1970:445-46, afirmações mais recentes, no mesmo sentido, encontram-se em UNCTC, 1992:62). O quarto e último aspecto é que as diferenças de poder de barganha entre empresas multinacionais e governos nacionais tenderiam a favorecer as primeiras, levando à apropriação privada (multinacional) dos benefícios e socialização (nacional) dos custos relacionados à operação de tais empresas. Estes problemas ainda hoje são discutidos pelos organismos internacionais de comércio e investimento (ver WTO, 1996 e UNCTAD, 1996). Os primeiros três aspectos levantados por Hymer são denominados “problemas de eficiência” do IDE; os aspectos 3 e 4 são tratados como problemas

⁹. CHANDLER Jr., Alfred (1962) *Strategy and Structure*. (s/loc.) Doubleday & Co. (apud Hymer, 1970).

de “auto-determinação” dos países onde as filiais operam: a dependência tecnológica e a ausência de correspondência necessária entre os objetivos das empresas estrangeiras e os dos governos; por fim, o aspecto 4 acarreta também um “problema de distribuição de renda” a favor dessas empresas.

Segundo Kindleberger, para a empresa se multinacionalizar ela precisa satisfazer duas condições: 1) seus retornos devem compensar os custos e riscos de implantação e ainda gerar um lucro superior ao de suas concorrentes no mercado local (isso explica o *trade off* produção local ou exportar); e 2) a empresa deve ter um ativo específico que lhe confere tal lucro extra, seja por imperfeições nos mercados de produtos (redes de distribuição, diferenciação de produto), seja por imperfeições nos mercados de fatores (tecnologia superior, capacidade de mobilização de fundos), ou seja, por economias de escala internas e externas; ou ainda por incentivos governamentais. Assim, vantagens de diferenciação, acesso facilitado a fundos (por meio de *holdings* ou do mercado financeiro internacional), nível e potencial de P&D, gastos em publicidade, relacionamento eficiente na cadeia produtiva (integração vertical ou horizontal), são características da empresa estrangeira. Então não causa espanto a correlação entre o grau de concentração e de internacionalização dos setores.

Esta constatação reforça o caráter oligopolista das estruturas de mercado em que operam as empresas estrangeiras. Assim, a multinacionalização passa a ser a ampliação, à escala global, da concorrência oligopolista (Possas, 1993). Este aspecto ficou conhecido como “rivalidade oligopolista”, devido ao trabalho de Knickerbocker¹⁰. Este comportamento decorre do fato de que, em oligopólio, as empresas devem estar presentes nos mercados em que seus rivais estão, de modo que os investimentos externos podem também estar associados ao comportamento de “seguir o líder. Na mesma linha de argumentação, Rainelli¹¹ mostra que, em situações de estabilidade do oligopólio, as firmas líderes podem optar por uma estratégia de internacionalização de modo a maximizar lucros (reexportando a partir de países de baixo custo), ou parcelas de mercado (isto é, maximizando o uso de sua tecnologia e diferenciação em mercados não saturados). Não há uma diferença real entre os objetivos de maximizar o produto e o tamanho da firma no longo prazo. As empresas líderes terão maiores facilidades de acesso aos mercados externos, ao passo que as seguidoras terão custos crescentes de entrada (Jacquemot, 1990:108).

¹⁰. KNICKERBOCKER, F. T. (1973) *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston: Harvard University Press (*apud* Possas, M.S., 1993; Jacquemot, 1990; Cantwell, 1991).

¹¹. RAINELLI, Michel (1979) *La Multinationalisation des Firmes*. Paris: Economica (*apud* Jacquemot, 1990).

Hymer & Rowthorn (1970) mostraram que o investimento americano na Europa, entre 1957 e 1967 podia ser explicado pela interdependência das decisões. Se as empresas européias estavam crescendo, as americanas tentaram se defender ampliando seus investimentos na Europa. O mercado europeu crescia mais rápido do que o americano, mas as parcelas de mercado das empresas européias se reduziam, de modo que elas investiram nos EUA de modo reativo. Segundo os autores, essa dinâmica de investimentos cruzados tenderia a diminuir quando as parcelas de mercados das empresas de ambas as origens se estabilizam. O trabalho de Knickerbocker seguia o mesmo tipo de raciocínio.

Deve-se destacar que as vantagens específicas são difíceis de definir e transitórias, o que delimita um horizonte temporal ao poder explicativo das teorias; o que se pode dizer é que os investimentos no mundo desenvolvido se dão entre setores idênticos; os investimentos em setores diferentes são significativos no investimento Norte-Sul se o investimento é motivado pela provisão de insumos. Quando o objetivo do investimento é a conquista de parcelas de mercado interno, as vantagens tecnológicas e de mercado podem estar dissociadas e, nesse caso, a empresa pode produzir no país de destino mas concentrar a tecnologia nos países de origem, diferenciando e adaptando a produção, mas não seguindo estritamente o ciclo do produto. Já a deslocalização motivada por baixos custos do trabalho parece ter perdido sua relevância nos anos 80, devido aos ganhos de produtividade e à redução na intensidade do trabalho na produção, a partir dos avanços na microeletrônica (Jacquemot, 1990:79). Um último determinante do investimento no exterior, são as vantagens derivadas da internalização. Embora tenha sido notada por Maurice Byé em 1957¹² e Hymer (1960, 1968), nos anos 70, em autores como Buckley, Casson e Rugman¹³ ela ganha destaque na explicação da existência de multinacionais. Não se pode falar desse determinante sem falar no paradigma eclético.

1.2. O Paradigma Eclético

Como se pode perceber, várias explicações foram propostas para o investimento por um país ou empresa no exterior. Estas explicações, em geral, tomavam aspectos relacionados à

¹². BYÉ, Maurice (1957) "L'autofinancement de la G.U.I. et les dimensions temporelles de son plan" *Revue d'Economie Politique*, n. 67, mai-juin, pp. 269-312 (apud Jacquemot, 1990).

¹³. BUCKLEY, Peter & CASSON, Mark (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan; RUGMAN, Alan (1980) "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: a re-appraisal of the literature" *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116 (apud Eicher, 1986).

dotação de fatores dos países (que no modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson explicava o padrão de comércio internacional) – mas, neste caso, focando na dotação de fatores do país de destino –, à tecnologia, ao padrão de concorrência setorial, à capacidade gerencial e de marketing da empresa e às vantagens decorrentes da verticalização (expandida ao âmbito mundial, como em Hymer, 1968). Estas explicações eram vistas como *ad hoc*, visto que não davam uma explicação geral para o investimento direto estrangeiro, sendo que cada explicação mais ou menos apta para um determinado caso particular.

O sistema decisional de Hirsch¹⁴ unificou a maior parte das explicações existentes. Supondo-se perfeita informação das condições de custo no país de origem e de destino, a empresa tomaria sua decisão de investimento baseada em três restrições: a) os custos comparativos de comércio (custos de fatores, tarifas aduaneiras, etc.); b) as vantagens de licenciamento, comparadas ao risco de imitação da tecnologia; e c) os custos comparativos de coordenação das atividades nos países de origem e de destino. Muito simplesmente, a decisão é tomada com base em três desigualdades: a empresa deve exportar se for menos custoso que a implantação ou o licenciamento; implantar uma filial no exterior se for mais vantajoso que a exportação ou o licenciamento; e licenciar sua tecnologia se for mais vantajoso que as alternativas (Jacquemot, 1990:126-130).

O mesmo raciocínio, com modificações e desenvolvimentos, está presente no chamado “paradigma eclético”, base das explicações de John Dunning para a produção internacional nas últimas duas décadas. A apresentação mais detalhada do paradigma foi feita em Dunning (1988) sendo que, em artigo posterior (1991) ele discute as origens e os propósitos de seu trabalho. No paradigma eclético, os fatores que explicam a saída (*push*) de IDE são as vantagens de propriedade (*ownership*), isto é, a posse de ativos tangíveis (tamanho, gastos em P&D e marketing, etc.) e intangíveis (incluindo aí a qualificação dos trabalhadores e gerentes, a posse de patentes ou segredos comerciais, etc.) que conferem vantagens em relação ao produtor local de um mercado externo. As vantagens de propriedade, dessa forma, conferem um potencial de expansão para mercados externos. Na medida em que podem ser utilizadas em várias plantas, a produção estrangeira compartilha o alto custo de desenvolvimento de tais vantagens (isto é, gera

¹⁴. HIRSCH, Seev (1976) “An International Trade and Investment Theory of the Firm” *Oxford Economic Papers*, July (*apud* Jacquemot, 1990).

economias de multi-plantas)¹⁵. Por outro lado, o fator que explica como um determinado país atrai (*pull*) IDE são as vantagens locais (*location*) que incluem fatores estruturais, como o tamanho do mercado, a dotação de fatores (seu montante, composição, custos e qualidade, como lembra Dunning, 1986), bem como fatores políticos, como a estabilidade macroeconômica e política, incentivos, poder de barganha, etc. Fatores como custos de transporte e barreiras comerciais também podem ser considerados aspectos locais do IDE. Finalmente, a maior eficiência que se obtém ao aumentar a escala de produção para servir a mercados externos não implica trivialmente que a empresa deva produzir no exterior. Eliminada a possibilidade de exportação, devido a custos de transporte ou barreiras comerciais proibitivas, existe um *trade-off* entre a produção direta no exterior e outras formas de produção, que não implicam em controle direto. O fator que explica porque a empresa decide investir e não licenciar o processo produtivo, ou engajar-se em *joint-venture* com participação minoritária, entre outras formas, são as vantagens de internalização (*internalization*)¹⁶. Uma descrição dos componentes do paradigma eclético pode ser vista no Quadro 1.

As características distintivas deste terceiro grupo de vantagens, e a importância que alguns autores têm atribuído a ele como a *raison d'être* da empresa multinacional, justificam explicações adicionais mais cuidadosas. A teoria dos custos de transação origina-se da noção de que as hierarquias são uma alternativa às falhas de coordenação via mercado. As falhas de mercado estão relacionadas ao conceitos de racionalidade restrita, oportunismo e especificidade dos ativos. A teoria da “internalização dos custos de transação” como alternativa às falhas de mercado está relacionada aos nomes de Ronald Coase, Oliver Williamson, Alan Rugman, Peter Buckley, Mark Casson, David Teece e Jean-François Hernart. Ela está relacionada à transferência de tecnologia nova, complexa e de produtos intensivos em P&D e propaganda. Os mesmos motivos que justificam as economias de multi-plantas, explicam *a fortiori* as vantagens de internalização (Markusen, 1995:182). A defesa da internalização como a principal explicação para a existência de empresas multinacionais, nos trabalhos de Buckley, de Casson e de Rugman, centra-se na idéia de que a substituição de mercados por integração vertical torna os preços de transferência, numa multinacional, um “sinal de mercado” menos sujeito a falhas. De fato, Either (1986:805) nota que

¹⁵. Nos trabalhos econométricos, os ativos intangíveis são medidos por uma *proxy*: a diferença entre o valor de mercado e o valor do capital fixo da empresa (Markusen, 1995). Porém, a aferição direta do valor dos ativos intangíveis não é mensurável, pois toca nos fatores-chave de competitividade.

¹⁶. O paradigma eclético é por vezes chamado de “paradigma OLI”, derivado das iniciais em inglês dos três tipos de vantagens (*ownership, location e internalization*).

“para Buckley a vantagem de internalização é o César do triunvirato OLF”. Hennart (1986), por outro lado, defende que as vantagens de internalização decorrem de um novo modo de organização das transações, relacionado à restrição de comportamentos. E aponta que as hierarquias são igualmente sujeitas a falhas, de modo que a empresa deve, na decisão de internalização de uma transação de mercado, comparar os dois tipos de custo.

Quadro 1 Os Determinantes de Multinacionalização no Paradigma Eclético	
vantagens de propriedade	- grande tamanho - alto grau de diversificação - intensidade de P&D - propriedade de tecnologia e marcas - forte capacidade gerencial, importância do capital humano - acesso privilegiado a matérias-primas - acesso privilegiado à informação - acesso privilegiado às fontes de financiamento - economias de escala
vantagens de localização	- baixo custo de insumos - baixo custo (e/ou alta produtividade) da mão-de-obra - baixo custo de transporte e comunicação, no interior do país - disponibilidade de infra-estrutura - redução das distâncias culturais - tamanho dos mercados imediatos e próximos
vantagens de internalização	- redução dos custos de mercado - proteção da qualidade dos produtos - controle direto da distribuição do produto - controle do fornecimento de insumos - supressão dos riscos sobre os direitos de propriedade - possibilidade de discriminar os preços - possibilidade de arbitrar os preços de transferência

Fonte: Dunning (1981:80-81).

Com relação à aplicação da teoria da internalização às empresas multinacionais, Chandler (1992) traça alguns pontos críticos. Segundo ele, as especificidades da firma relacionadas à sua trajetória tecnológica são mais importantes do que os custos de transação para definir o que vai ser feito dentro ou fora da empresa. Para ele, a teoria dos custos de transação explica a integração vertical e as vantagens decorrentes da internalização muito bem, mas ela não serve como explicação para a internacionalização da firma. Essa ocorrerá quando: a) nas empresas intensivas em capital, os custos dos ativos intangíveis puderem ser compartilhados por multi-plantas; b) quando as multi-plantas geram escalas mínimas eficientes para a firma; c) a extensão de uma base tecnológica conhecida não requer investimentos novos em tecnologia. Scaperlanda (1993:609) argumenta que se segue da análise de Chandler que as decisões da firma multinacional são centralmente determinadas e hierarquicamente implementadas.

Hymer (1968) tem a mesma posição de Chandler. Depois de fazer uma exposição exaustiva das vantagens de “economizar os custos de operar em mercados imperfeitos” e de como estas podem-se traduzir em vantagens competitivas – o que poderia levar, numa leitura apressada, a assimilar Hymer a Williamson – o autor submete estas vantagens às estratégias oligopolistas da firma: “É somente quando os mercados são imperfeitos e as firmas são suficientemente grandes para tomar consciência de tais imperfeições, que a estrutura administrativa das multinacionais é necessária para substituir os elos de mercado” (Hymer, 1968: 965). Portanto, longe de corrigir as falhas de mercado, as vantagens de internalização são instrumentos utilizados na concorrência em mercados oligopolísticos. Na formulação original de Hymer (1960/1976:42ss), as vantagens competitivas decorrentes da estrutura oligopolista são a condição necessária para o investimento estrangeiro, e as vantagens de localização ou de internalização são decorrentes de sua ocorrência.

Dunning (1991:117, 123, 133) reitera que o paradigma eclético *não é uma teoria*, pois não dá uma explicação para o investimento direto estrangeiro que seja geral o suficiente para abarcar todos os casos. Na verdade, duvida que alguma teoria possa sê-lo, pois “o significado de cada uma destas vantagens e a relação entre elas vai variar entre indústrias (ou tipos diferentes de atividades geradoras de valor adicionado), regiões ou países (ou na dimensão geográfica) e entre firmas” (*ibidem*: 124). Por consequência, o paradigma deveria ser visto antes como um arcabouço metodológico para o estudo da “produção internacional” do que como uma explicação.

O objetivo do autor, ao iniciar o trabalho na área do investimento estrangeiro era perseguir as razões que possibilitam às empresas de uma determinada origem de propriedade

(nacionalidade), estabelecerem filiais produtivas em países diferentes do seu próprio. Para Dunning, o investimento estrangeiro sempre foi visto como uma forma alternativa ao comércio internacional, embora muito diferente dele.

Dessa forma, o paradigma eclético traz duas características distintivas: uma ênfase maior nas vantagens de propriedade e localização, em detrimento das vantagens de internalização, e a busca das condições necessárias para o investimento de determinados países – mais do que de suas empresas. O problema das vantagens de internalização, para Dunning, é saber se elas são obtidas *antes* ou *depois* do ato do investimento no exterior (e, no primeiro caso, elas seriam um caso de vantagem de propriedade), ressaltando que mesmo os autores que enfatizam as vantagens de internalização são ambíguos quanto a este ponto (Dunning, 1991:123). Assim, embora incorpore características das firmas, o paradigma parece ter buscado antes os aspectos distintivos para a “produção internacional” de países. São as características de empresas de uma nacionalidade específica que configuram os padrões de IDE (Dunning, 1991:132). Essa posição fica mais clara no chamado “ciclo de desenvolvimento do investimento” (Dunning, 1981).

Neste modelo, o autor mostra as interdependências entre os três tipos de vantagens, mas “as características nacionais são tomadas explicitamente em consideração e jogam um papel, seja de amplificadores, seja de redutores da multinacionalização” (Jacquemot, 1990:130). Supõe-se que os países tenham quatro estágios de desenvolvimento no seu ciclo de investimento: 1) os países são atrasados e não possuem vantagens de qualquer tipo, portanto não atraem investimento nem são investidores externos: a exportação, a importação e o saldo de capitais são iguais a zero; 2) o país desenvolve atividades produtivas que lhe conferem vantagens locais (produção de matérias-primas naturais, ao mesmo tempo em que os diferenciais de custo tornam a mão de obra atrativa. Neste estágio, o país recebe influxos de capital, mas sua estrutura produtiva (ou suas empresas) ainda não tem atributos competitivos para ser exportadora de capitais; 3) a difusão dos métodos produtivos e organizacionais mais eficientes do capital estrangeiro “desenvolve” atributos competitivos nas empresas nacionais, de modo que o país torna-se cada vez mais exportador de capital; e 4) o país atinge um determinado nível de desenvolvimento que o torna majoritariamente exportador de capital, embora ainda possa continuar a importá-lo. Dunning (1986) faz uma revisão do texto de 1981 e correlaciona o IDE a indicadores de desenvolvimento sócio-econômico, partindo das seguintes premissas: 1) quando um país se desenvolve, maior será a propensão de suas empresas a investir no exterior; 2) o investimento no exterior também deve ter

relação com a dotação (montante, composição e qualidade) dos fatores; 3) a composição setorial do IDE também reflete a dotação de fatores. A amostra compõe-se de 25 países em desenvolvimento. As variáveis independentes são renda per capita, educação, emprego não agrícola, intensidade de comércio e grau de urbanização. Os fatores mais altamente correlacionados com o IDE são o PIB e a intensidade de comércio. A característica mais óbvia do ciclo de desenvolvimento do investimento, no entanto, é o seu caráter determinista (Jacquemot, 1990:132). Como tal, esse modelo tem a falha de não se aplicar a todos os casos nacionais (se as multinacionais desenvolvem ou não capacitação doméstica é uma questão complexa para ser tratada apressadamente) e nem aos movimentos de capital de direção oposta à prevista (relocalização).

O mérito do paradigma eclético é o de prover um arcabouço de análise para a pesquisa da produção internacional. Prova disso é sua utilização ampla em testes econométricos sobre os determinantes do IDE e na formalização de modelos para a teoria da empresa multinacional (UNCTC, 1992). É preciso notar que as teorias “unificadas” no paradigma eclético voltavam-se principalmente à questão da localização do investimento americano e europeu, nos anos 60 e 70. As mudanças técnicas e organizacionais que ocorreram em paralelo e se aceleraram a partir de meados dos anos 70, sugerem que o comportamento do investimento estrangeiro tem um componente estratégico que o paradigma eclético tende a obscurecer. A dificuldade de incorporar elementos dinâmicos ao paradigma decorre da natureza do objeto: as estratégias são *específicas às firmas* (Dunning, 1991:127ss). Nesse sentido, quando se busca analisar tais elementos, deve-se abrir mão da generalidade proposta pelo paradigma e focar sobre atividades das empresas.

1.3. Análise de Alguns Modelos Formais e Testes de Hipóteses sobre IDE

A maior parte da literatura sobre modelos ou testes de hipóteses sobre o investimento direto estrangeiro, que data da última década, tem por característica o referencial neoclássico – isto é, tomam como suposto de análise a racionalidade substantiva do agente em questão quanto a alguma função objetivo e o equilíbrio (ajustamento ótimo) como resultado.

Neste quadro analítico, a exemplo da citação no início deste capítulo, o investimento direto estrangeiro é visto como um meio de otimizar os “recursos escassos” da economia internacional, pois as vantagens que as empresas multinacionais têm – em termos de capital humano

(qualificação do trabalho e da administração), tecnologia e organização – são difundidas para o conjunto da economia hospedeira, por canais variados e, sob determinadas hipóteses sobre o regime de comércio – que logo se transformam em “recomendações de política” – geram emprego e comércio exterior. Nas próximas páginas são relatados alguns dos resultados destes testes, bem como algumas considerações sobre os modelos formais de investimento estrangeiro.

De acordo com Ricardo¹⁷, a principal explicação para o comércio internacional seriam as vantagens comparativas, supondo-se *imobilidade de capital*. Funções de produção diferentes resultariam em custos diferentes, e portanto em motivos para especialização. Se as funções de produção são idênticas, o comércio passa a depender de vantagens absolutas. Na ausência destas últimas (isto é, se as dotações de fatores forem idênticas nos dois países) os custos de produção serão idênticos e não haverá vantagens no comércio (Jacquemot, 1990). As teorias do comércio internacional baseadas na intensidade de fatores, como as do modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, tornam o investimento internacional desnecessário, pois num mundo onde não haja barreiras comerciais e as dotações de fatores são diferentes, há ganhos de especialização na produção por utilizar mais intensamente os fatores mais abundantes, de modo que a produção não poderia ser eficientemente realizada num país cuja dotação fosse diferente (Jacquemot, 1990:49). Coube a Mundell, em 1957¹⁸, mostrar que se um país, desejando industrializar-se, impusesse barreiras comerciais, ele aumentaria os retornos do capital internamente, induzindo influxos de capital. Mas este influxo teria um limite dado pelo aumento progressivo da produtividade e do retorno do trabalho, até que os dois países tivessem os mesmos níveis de retorno dos fatores, quando então cessaria o fluxo de IDE, mas também a necessidade de barreiras comerciais.

A relação entre comércio e investimento estrangeiro ainda é longamente estudada, os refinamentos e levantamento de evidências por autores neoclássicos são numerosos e encontram-se num espectro que vai da substituição de comércio à complementaridade. Uma tentativa de síntese dos determinantes de investimento ou de exportação foi feita por Mucchielli¹⁹. De acordo com ele, a decisão depende das vantagens comparativas, no país de origem, e da nova configuração destas vantagens, no país de destino. Então o investimento direto ou a exportação

¹⁷. RICARDO, David (1818) *Princípios de Economia Política e Tributação*. São Paulo: Abril Cultural (coleção “Os Economistas”), 1983 (apud Jacquemot, 1990).

¹⁸. MUNDELL, Robert (1957) “International Trade and Factor Mobility” *American Economic Review*, vol. 47, n. 3, June, pp. 321-335 (apud Jacquemot, 1990).

¹⁹. MUCCHIELLI, Jean-Louis *Les Firmes Multinationales: mutations et nouvelles perspectives*. Paris: Economica (apud Jacquemot, 1990:54-56).

serão substitutos em relação a um produto específico, mas complementares, em relação a um conjunto de produtos. Não há, portanto, vantagens absolutas na exportação ou no investimento direto, mas uma hierarquização de possibilidades e escolhas. Dessa forma, a evidência coletada e testada recentemente não permite mais do que resultados inconclusivos, alguns dos quais dependentes das hipóteses e da amostra do pesquisador.

Os modelos sobre investimento estrangeiro são principalmente de dois tipos: os modelos que procuraram formalizar os determinantes do IDE e, mais recentemente, os modelos que procuram formalizar (e encontrar evidências empíricas a partir de testes econométricos) os efeitos do IDE numa determinada economia hospedeira. Ambos os tipos de modelos têm como inspiração as teorias do comércio internacional (neoclássicas ou novas) e têm por objetivo mostrar como a multinacional surge “endogenamente”, numa situação de equilíbrio geral internacional. O primeiro grupo pode ser subdividido em duas vertentes: a que estabelece a relação entre IDE, vantagens de propriedade e determinantes locacionais; e a que estabelece a relação entre IDE e vantagens de internalização. Temos, portanto, três tipos de modelos, apresentados de forma sucinta.

1.3.1. *Modelos de Determinação do IDE Baseados em Vantagens de Propriedade e Locacionais.*

Neste grupo de modelos todas as contribuições derivam da “nova teoria do comércio internacional”, que acentua a importância da tecnologia no incremento da produtividade e dos fluxos comerciais. Utilizam como arcabouço teórico o modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, que descreve economias com dotações de fatores desiguais e preferências idênticas e homotéticas entre países, de modo que uma solução de equilíbrio possa ser atingida. Por simplificação, os modelos são $2 \times 2 \times 2$ (dois países, dois bens e dois fatores). Esses modelos acentuam a especificidade dos ativos que geram condições necessárias para o estabelecimento de filiais no exterior.

No modelo de Helpman (1984), a empresa multinacional surge mesmo na ausência de barreiras comerciais ou custos de transporte. Se houver diferença de preços dos insumos baseada nas diferenças de dotação de fatores entre os países, o estabelecimento de multinacionais visa obter ganhos de especialização, pela produção num país hospedeiro dos bens nos quais esse país tenha maiores vantagens do tipo Heckscher-Ohlin. Nesse caso, a presença de multinacionais seria geradora de comércio exterior inter-industrial e intra-firma. Caso haja barreiras comerciais, o IDE

terá como objetivo saltar essas barreiras – e ainda aproveitar-se de economias de multi-plantas. Este modelo é desenvolvido também por Helpman & Krugman.²⁰

Os modelos desenvolvidos por Hortsman & Markusen (1987a, 1989)²¹ mostram, como fator determinante para o surgimento das multinacionais, as economias de multi-plantas, associadas à utilização de um “insumo conjunto” (*joint input*), ou seja, um bem público restrito ao espaço interno da corporação. Na medida em que este insumo pode ser utilizado na planta B, sem reduzir a sua utilização na planta A, ocorrem economias de multi-plantas. Os autores associam o insumo conjunto à capacitação tecnológica decorrente de P&D.

Dentro desta categoria, um terceiro grupo de modelos, inspirados no trabalho de Lael Brainard²², sublinha a importância dos custos de transporte e do tamanho de mercado para o surgimento das multinacionais. Quanto maiores forem os custos de transporte (incluindo barreiras comerciais) e os custos fixos internos às firmas em relação aos ganhos de escala internos às plantas e quanto maiores forem os mercados dos países hospedeiros, mais provável será a ocorrência de IDE.

À guisa de comparação, o objetivo de todos estes modelos é mostrar a importância dos custos de transporte, das barreiras comerciais e das atividades de P&D para o surgimento das multinacionais e, ao fazê-lo, reduzir a importância das economias de escala internas às plantas. Afastando-se dos modelos que supõem vantagens de especialização baseadas na intensidade de fatores, os modelos mais recentes ressaltam como característica a semelhança entre níveis de renda, dotação de fatores e tamanho de mercado, entre os países investidores e investidos. Vale dizer, essas explicações têm como pano de fundo o IDE entre os países desenvolvidos (Markusen, 1995:171).

Quanto aos fluxos de comércio, enquanto nos modelos de Helpman e Krugman e nos primeiros modelos de Hortsman e Markusen o IDE gera complementação comercial, nos modelos desenvolvidos a partir de Brainard o IDE gera substituição de comércio. Vale ressaltar

²⁰. HELPMAN, Elhanan & KRUGMAN, Paul (1985) *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press (*apud* Markusen, 1995).

²¹. Ver também MARKUSEN, James (1984) “Multinationals, Multi-Plant Economics and the Gains from Trade” *Journal of International Economics*, vol. 16, may, pp. 205-226 (*apud* Markusen, 1995).

²². BRAINARD, Lael (1993) “A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-Off between Proximity and Concentration” *NBER Working Paper*, n. 4269, february; HORTSMANN, Ignatius & MARKUSEN, James (1992) “Endogenous Market Structure in International Trade” *Journal of International Economics*, vol. 32, february, pp. 109-129; MARKUSEN, James & VENABLES, Anthony (1995) “The Increasing Importance of Multinationals in North-American Economic Relationships: a convergence hypothesis” in CAZONERI, EITHER & GRILLI (eds.) *The New Transatlantic Economy*. London: Cambridge University Press (*apud* Markusen, 1995).

que nessas “explicações” para as multinacionais, de inspiração neoclássica, não há espaço para relações de poder (o que os diferencia claramente das teorias de Vernon e Hymer): as multinacionais são vistas como “exportadoras dos serviços prestados pelos ativos específicos das firmas e recebem como pagamento lucros, royalties e taxas” (Markusen, 1995:173).

A profusão de testes a respeito dos fatores que afetam o IDE, os resultados inconclusivos e as amplas diferenças de métodos e amostras utilizados em tais testes, levou os pesquisadores da UNCTC a preferir a “abordagem organizacional” e a explicação para o IDE derivada do paradigma eclético “que evita as camisas-de-força restritivas derivadas das áreas limitadas da teoria” (UNCTC, 1992:53).

Sumariando as evidências recentes dos testes que se apoiam no paradigma OLI, o trabalho da UNCTC (1992) mostra que a dotação de fatores, e portanto o custo de insumos naturais e mão-de-obra, vem reduzindo sua importância como vantagem locacional. Por outro lado, a principal vantagem locacional que emerge de tais estudos é o tamanho do mercado. A intensidade de atividades de P&D, como um meio de sustentar a competitividade da firma, é a “vantagem de propriedade chave” (UNCTC, 1992:55). O estudo trata ainda de questões que não estão presentes em outros trabalhos, como os incentivos – que são vistos nos modelos neoclássicos como nocivos, por distorcerem a eficiência alocativa dos mercados – o risco político e o papel das filiais na corporação.

Incentivos: são de baixo impacto, no geral, mas importantes para as decisões de investimento isoladas. O relatório não rejeita a política de concessão de benefícios – embora considere as distorções que tal política pode gerar –, mas restringe-a a contextos e atividades específicas (não designadas) (UNCTC, 1992:60). Quanto às políticas de incentivo às exportações, por exemplo, pontua que não deve ser sacrificada a produção de bens finais, com maior densidade de valor agregado.

Risco político: não é um fator decisivo para o investimento, embora haja indícios de uma espécie de risco moral: os países que passaram por nacionalizações ou expropriações seriam menos “cotados”, na avaliação dos investidores. Quanto ao poder de barganha, é preciso estabelecer regras de entrada transparentes, definir claramente a distribuição dos benefícios e orientar o investimento de modo a causar impactos positivos no desenvolvimento local (UNCTC, 1992:62-63).

Papel das Filiais: Os impactos das filiais na economia local vão depender também do papel que essa filial cumpre nos negócios globais da corporação. Tradicionalmente, a filial cumpre poucas tarefas dinâmicas, restringindo-se à adaptação de tecnologia das matrizes e à produção. Essa situação pode mudar quando a filial tem um mandato regional por produto (UNCTC, 1992:65-68).

1.3.2. Modelos de Determinação do IDE Baseados em Vantagens de Internalização.

Os modelos que tratam das vantagens de internalização têm sua inspiração nas teorias dos custos de transação. Segundo eles, a firma tem vantagens em internalizar suas atividades desde que os custos de coordenação associados às hierarquias internas sejam menores do que os custos de transação no mercado (Hennart, 1986). Os motivos para a internalização das atividades estão associados às especificidades de seus ativos. Transferir esses ativos ou capacitações para licenciados, mais do que servir diretamente ao mercado, deve-se aos problemas de racionalidade restrita e oportunismo. Essas noções receberam, em maior ou menor grau, tratamentos formais.

No modelo de Either (1986), a internalização das atividades por uma multinacional, em lugar do licenciamento, deve-se ao caráter imperfeito do mercado de tecnologia. Essas imperfeições decorrem da racionalidade restrita, isto é, de o licenciado ser incapaz de conhecer plenamente as características da tecnologia que está sendo transacionada *antes* de fechado o acordo. Caso contrário, o licenciado teria incentivos para copiar a tecnologia depois de um certo tempo de licenciamento. A internalização é preferível, nesse modelo, porque evita o caráter de “bem não exclusivo” (*non-excludability*) do contrato de licenciamento. O mesmo raciocínio, aplicado a tecnologias de fácil aprendizado, é desenvolvido formalmente por Either e Markusen²³. O principal resultado deste último modelo é que os pagamentos dos direitos de licença (isto é, as rendas associadas ao contrato de licenciamento) não podem ser superiores a um certo montante do custo fixo de implantação; caso contrário, o licenciado tem incentivo para abandonar o contrato, uma vez aprendida a tecnologia. Por outro lado, se as rendas associadas previstas são superiores, a empresa deve preferir o investimento direto ao licenciamento (Markusen, 1995).

No modelo de Hortsman & Markusen (1996), a multinacional surge de um outro tipo de assimetria informacional: o tamanho do mercado potencial. O licenciado tem motivos para

²³. EITHER, Winfried & MARKUSEN, James (1991) “Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade” *NBER Working Paper*, nº. 3825 (apud Markusen, 1995).

subavaliar o mercado, de tal modo que a firma estrangeira não tenha incentivos para se instalar. Assim, internalizar as atividades seria uma maneira de evitar dividir a renda associada ao ativo específico com o licenciado. Segundo eles, no caso de licenciamento, a duração do contrato tende a ser positivamente correlacionada com (a) os custos fixos envolvidos no licenciamento; (b) as necessidades de expansão em vendas; (c) o risco de grandes perdas, se o mercado for pequeno. A escolha do modo de entrada é positivamente correlacionada com: (1) tamanho do mercado; (2) baixa variabilidade dos lucros; (3) o tempo requerido para tornar próprias as operações quando o mercado se revela grande (Hortsmann & Markusen, 1996:18). Outro problema associado ao licenciamento é a tacitividade ou a intransferibilidade de certas tecnologias, por serem originárias de culturas organizacionais específicas. Essa questão foi tratada formalmente por David Teece.²⁴ Além destas questões, Hortsmann & Markusen (1987b) mostram que a internalização de atividades por uma multinacional deve evitar problemas de “carona” (*free rider*) ou seja, de um licenciado que não cumpra as normas contratuais de qualidade (reduzindo seu custo) e com isto coloque em risco a reputação da firma. Finalmente, a firma multinacional vai preferir investir diretamente se o “risco moral” (*moral hazard*) para o licenciado for baixo – isto é, a possibilidade de desvio do esforço de vendas com marcas concorrentes, ou mesmo de baixo empenho – (e o custo de monitoramento elevado).

Os modelos de multinacionalização que são inspirados na teoria dos custos de transação têm a utilidade de iluminar aspectos das vantagens de internalização e dar rigor formal às suas proposições. E por partirem de proposições menos restritivas do que as neoclássicas, parecem estar mais firmemente respaldados pela evidência empírica (Markusen, 1995:170-172,186).

1.3.3. A Literatura sobre Impactos do IDE

Há uma ampla literatura sobre os impactos do IDE na economia hospedeira, amparados em evidências acumuladas por estudos de caso. Preocupados principalmente com os efeitos em termos dos fluxos de comércio e da transferência de tecnologia, suas conclusões são geralmente otimistas: na ausência de imperfeições microeconômicas, “um destes [efeitos] é a criação de externalidades tecnológicas – *spillovers* de conhecimento ou efeitos demonstração – para a economia local. Os econométricos trabalhando na busca de tais efeitos têm encontrado evidências

²⁴. TEECE, David (1977) “Technology Transfer by Multinational Firms: the resource cost of transferring technological know-how” *Economic Journal*, vol. 87, n. 2, June, pp. 242-261 (*apud* Markusen, 1995).

de que a presença de IDE tem um efeito positivo sobre a produtividade total dos fatores e a propensão a exportar das firmas domésticas. A evidência dos estudos de caso [cita-se a integração da indústria automobilística e os elos com fornecedores no âmbito do NAFTA] chega a conclusões similares.” (Markusen & Venables, 1997:2). Embora ainda não exista uma formalização teórica mais abrangente a respeito dos efeitos do IDE, as evidências disponíveis são freqüentemente interpretadas, na literatura, à luz da corrente dominante do pensamento econômico. Os principais resultados dessa literatura se encontram em Blomström & Kokko (1995) e WTO (1996).

O ponto de partida da literatura é que as vantagens específicas da firma estrangeira devem ser superiores às vantagens de propriedade detidas pelas firmas locais, condição necessária para a ocorrência do IDE. Tais vantagens específicas são associadas à base tecnológica detida pela firma. E sua utilização na economia hospedeira terá duas séries de impactos positivos: maior eficiência alocativa e maior eficiência técnica (Blomström & Kokko, 1995:10-12). Se as empresas estrangeiras forem capazes de se apropriar integralmente das vantagens introduzidas, os impactos serão *diretos*; se, por outro lado, as empresas locais e de outros setores (nos países de origem e de destino) obtiverem vantagens decorrentes do IDE, ocorrerá um *efeito “transbordamento” (spillover)*.

A eficiência alocativa diz respeito aos ganhos de bem-estar induzidos pela instalação ou presença das multinacionais. Tais empresas tendem a instabilizar os oligopólios locais e/ou aumentar as escalas de produção de bens intermediários e finais, levando à queda de preços. A eficiência técnica diz respeito à transferência e difusão de tecnologia, isto é, à introdução de métodos de produção e modos de organização mais modernos, que aproximam a estrutura produtiva local dos padrões internacionais.

Os motivos para associar tais efeitos de “transbordamento” às empresas estrangeiras são: i) elas são mais intensivas em P&D, constituindo-se no *locus* por excelência de vantagens competitivas baseadas em conhecimento; ii) o mercado de tecnologia é caracterizado por uma série de imperfeições, como demonstra a literatura sobre o assunto; iii) há evidência de que a tecnologia transferida para filiais é mais moderna que aquela transferida para *joint-ventures* ou terceiros; iv) o contato das empresas locais com as estrangeiras tende a reduzir o risco associado à introdução de tecnologia moderna, pois difunde informação a seu respeito (Blomström & Kokko, 1995:4-5).

A transferência de tecnologia não é uma questão trivial. Os pesquisadores na área da economia industrial e da tecnologia têm se debruçado sobre a questão (e.g. Archibugi & Michie, 1995; Patel & Pavitt, 1991, 1995; Cantwell, 1995; Chesnais, 1996). Alguns destes, como Patel & Pavitt (1991) destacam que a tecnologia é um caso de “não globalização”, uma vez que as atividades de P&D (medidas pelo registro de patentes) são concentradas nos países de origem das corporações que as efetuam. Cantwell (1995) e Chesnais (1996) por outro lado, argumentam que as estratégias empresariais estão definindo um perfil mais “deslocalizado” de atividades tecnológicas. As empresas estariam investindo em atividades de P&D em outros países para tomarem contato com as capacidades tecnológicas locais, ainda que a maior parte das atividades intensivas em P&D continuem concentradas nos países de origem (Blomström & Kokko, 1995; UNCTC, 1992:66-68).

Aparentemente, a posição mais acertada a respeito é a de Archibugi & Michie (1995), que diferenciam “geração de tecnologia”, que diz respeito à base de conhecimento necessária para “produzir” novas tecnologias (esta capacitação pode estar se tornando mais difundida, devido à facilidade de contato entre centros de pesquisa internacionais), “produção de tecnologia” (restrita a determinados países) e “uso de tecnologia” (globalizada). Pode-se dizer, então, que a localização de atividades intensivas em tecnologia vai ser tanto maior quanto maior for a capacitação tecnológica do país hospedeiro (Blomström & Kokko, 1995). Se isto for verdadeiro, as multinacionais podem contribuir para a acentuação das assimetrias competitivas entre países (ver a respeito, Crockell & Morrison²⁵ e Dunning & Narula, 1996). O IDE também promove o aumento da competitividade – e das exportações – tanto no país de origem (pois aumenta as atividades de P&D que são aí desenvolvidas, fazendo com que a estrutura produtiva “desça” a curva de aprendizado), como no país hospedeiro (dada a redução de preços).

Os testes econométricos sobre comércio são menos conclusivos. Swensson (1996) usa dados ao nível da empresa, numa amostra que compreende todas as filiais de propriedade majoritariamente sueca, para os anos de 1965, 1970, 1974, 1978, 1986 e 1990. Essa amostra corresponde a 87% das exportações e a 98% das vendas externas de multinacionais suecas. Porém correspondem apenas a empresas já instaladas, não a investimento novo. Testa a hipótese que a produção no exterior e a exportação das filiais substituem as exportações do país de origem. No

²⁵. CROKELL, H. & MORRISON, A. (1990) “Subsidiary Strategy in a Free Trade Environment” The Annual Meeting of the Academy of International Business, Toronto (*apud* Chudnovsky & López, 1997:11).

primeiro caso, há uma correlação negativa, mas é estatisticamente não significativa. De fato, as exportações de bens finais caem, mas podem ser compensadas pelas exportações de insumos para as filiais. No segundo caso também há uma correlação negativa; por outro lado, as vendas externas das firmas crescem, porque a queda das exportações da matriz é menor do que o aumento das exportações das filiais. Pfaffermayr (1996) utiliza os estoques de investimento no exterior, pelo seu valor de registro, de sete setores (a dois dígitos) manufatureiros austríacos durante 13 anos (1982-1994). Seus resultados são que a exportação e o IDE estão (positivamente) mais relacionados ao nível de P&D que à dotação de fatores, que tem coeficientes não significantes. A explicação do autor é que o nível de comércio depende da dotação da Áustria e de outros países. Pode-se perceber que, a afirmação quanto à complementaridade ou substituição entre IDE e comércio não é unívoca nem conclusiva. As diferenças devem-se tanto à diversidade de amostras, quanto às hipóteses que orientam estes testes, ou ainda quanto às estratégias empreendidas pelas empresas em cada caso.

Quanto ao “transbordamento” para a cadeia de fornecedores, embora vários dos estudos sumariados por Blomström & Kokko (1995) apontem efeitos positivos de qualificação de fornecedores e criação de oportunidades de exportação, tais efeitos parecem depender do tamanho do mercado, dos requerimentos de conteúdo local, do tamanho e da capacidade tecnológica das firmas locais. No estudo de Aitken e Harrison²⁶ sobre a indústria venezuelana, a evidência aponta para um deslocamento de demanda, dos fornecedores locais para importações. As multinacionais também realizam programas de treinamento dos funcionários das filiais – tão extenso quanto as capacitações necessárias –, e quando esses funcionários qualificados mudam de emprego ocorre uma outra forma de “transbordamento”. Portanto, para que este efeito ocorra deve-se esperar alguma mobilidade de pessoal ao longo do tempo (amparada em alguns estudos de caso sumariados pelos autores, rejeitados por outros).

Um aspecto interessante do estudo é a relação entre multinacionais e concentração. Enquanto alguns casos permitem asseverar que a presença de capital estrangeiro reduz a concentração – e portanto aumenta a concorrência (sic) –, outros mostram que estes efeitos podem ser meramente de curto prazo, ou mesmo não ocorrer. Neste ponto, os autores concordam com os estudos que colocam um aumento das importações como sucedâneo da redução da

²⁶. AITKEN, Brian & HARRISON, Ann (1991) “Are there Spillovers from Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data for Venezuela” mimeo. MIT and World Bank (*apud* Blomström & Kokko, 1995).

concentração da produção, no papel de promotoras da competição (Blomström & Kokko, 1995:26). Esse estudo reconhece, no entanto, seu limite: os efeitos de transbordamento podem ser nitidamente modificados quando *o objeto de estudo não é a entrada, mas a dinâmica da concorrência em países onde as multinacionais já estão presentes*. Além disso, a maior parte das evidências é baseada em economias desenvolvidas, ao passo que os efeitos nas economias em desenvolvimento podem ser muito mais no sentido de eliminar do que de promover a competitividade dos produtores autóctones (Blomström & Kokko, 1995:29).

Os efeitos do IDE sobre a balança comercial dos países de origem e destino também pretendem não deixar dúvidas quanto ao acerto de políticas liberais de comércio exterior e de atração de investimentos estrangeiros. Por exemplo, a Organização Mundial do Comércio (WTO, 1996), num amplo *survey* sobre as relações entre IDE e comércio exterior e IDE e emprego, ressalta o papel do IDE como promotor das exportações do país de origem (insumos tecnológicos) e do país de destino (bens finais), e ambas as economias passam a ter coeficientes de importação maiores. Essas características decorrem da globalização, ou seja, da capacidade das empresas organizarem a produção trans-fronteiras, de modo que comércio e investimento estariam se tornando crescentemente interligados. Assim, para maximizar os efeitos positivos do IDE sobre as exportações e o emprego, os países são exortados a reduzir as regulamentações sobre o capital estrangeiro e baixar as barreiras comerciais aumentando a eficiência alocativa. As conseqüências da maior complementaridade nas pautas de comércio, nas relações Norte-Sul, seriam o aumento do emprego e do bem estar em ambas as regiões, de acordo com o modelo de Riker & Brainard (1997).

O trabalho de Markusen & Venables (1997), por outro lado, contribui para ressaltar a diversidade de impactos relacionada às especificidades dos projetos de investimentos. Ao proporem um modelo para os impactos do IDE em economias hospedeiras, os autores declaram expressamente que os impactos dependem da natureza das atividades desenvolvidas. Partindo das suposições de i) concorrência monopolística; ii) não existem *sunk costs*; e iii) que as diferenças entre as firmas locais e estrangeiras não são grandes, mostram que o impacto da entrada de multinacionais dependem de dois efeitos: o *efeito competição* (ou seja, a expansão da produção gera queda de preços e impactos óbvios de bem-estar) e o efeito *encadeamentos para trás* (*backward linkages*). Esses efeitos vão modificar a estrutura da cadeia, dependendo da participação das multinacionais e das empresas nacionais na demanda dos fornecedores e, no caso

do *efeito competição*, da capacidade dos fornecedores estrangeiros operando na economia doméstica substituírem importações. Podem ocorrer, então, três possibilidades: 1) se os preços praticados pelos produtores estrangeiros são mais competitivos do que os dos produtores nacionais e das importações, eles vão deslocar ambos; 2) se as multinacionais não entram na cadeia de fornecedores, seu impacto vai depender do efeito encadeamento para trás. Caso ele seja grande, a demanda das multinacionais (atendidas por fornecedores nacionais) gera um círculo virtuoso de expansão da produção e queda de preços que induzirá as empresas nacionais a entrar na produção de bens finais e, no limite, provoca a eliminação das multinacionais; 3) se, finalmente, as multinacionais produzirem com elevado conteúdo importado, o impacto será o encolhimento do setor fornecedor de bens intermediários. Como conclusão, os autores apontam que a análise da substituição ou da complementaridade entre produção nacional e estrangeira “começa na identificação das características das indústrias e dos projetos nos quais o IDE deve, possivelmente, ter um impacto positivo no desenvolvimento do país hospedeiro.” (Markusen & Venables 1997:22).

1.3.4. *Uma Tentativa de Avaliação*

Ao tratar do poder preditivo das teorias de IDE, Vernon (1981:253) aponta que “para fenômenos tão complexos como o papel das empresas multinacionais, os acadêmicos podem ser tão vulneráveis quanto os leigos ao especular sobre a forma dos eventos futuros. Se os acadêmicos fazem bem o seu trabalho, seus modelos preditivos podem ser melhor construídos que os dos leigos – mais articulados, com maior consistência interna, mais solidamente embasados nos eventos recentes. Mas os acadêmicos, mais talvez que os leigos, tenham que suportar o risco de estar negligenciando aquilo que pode ser o fator que controla aqueles eventos futuros.” O mesmo autor (1994) vê dificuldades também em utilizar testes de hipóteses para afirmações sobre a teoria das empresas transnacionais. A primeira objeção que faz é quanto à natureza dos dados coletados: eles estão disponíveis num nível de agregação (setorial ou nacional) que não permite visualizar a concorrência oligopolista que impulsiona tais dados. Assim, quando um pesquisador julga estar descrevendo o movimento de empresas transnacionais, na verdade está tratando do agregado capital estrangeiro numa (ou várias) economia(s) nacional(is). De qualquer forma, nada pode dizer sobre os aspectos dinâmicos que estão relacionados à estrutura industrial específica. A segunda objeção diz respeito às práticas relacionadas a estes testes: os autores geralmente fazem

suas hipóteses e utilizam os dados apenas para verificar tais hipóteses, o que torna esses testes teleológicos, isto é, eles são direcionados a confirmar as hipóteses iniciais do autor. Seria diferente se houvesse uma clivagem definida entre o estabelecimento da hipótese teórica e o teste empírico²⁷. A terceira objeção diz respeito a conferir um poder de falseamento ao teste de hipóteses, superior ao que, em decorrência das objeções anteriores, o teste pode ter. Tais vícios são atribuídos, pelo autor, a três circunstâncias: pouca disponibilidade de dados oficiais sobre empresas transnacionais; preconceitos acadêmicos do pesquisador (quanto a qual é o procedimento reputado como “correto” pelos pares) e finalmente aos simples hábitos de pensamento arraigados no pesquisador desde a sua formação. Essa crítica de Vernon procura argumentar sobre a dificuldade inerente ao estudo do IDE e mostra que uma abordagem que combine os “movimentos das empresas estrangeiras” à uma análise das transformações em suas estratégias nas economias hospedeiras (como o proposto aqui) pode ser mais frutífero.

Para finalizar, alguns pontos devem ser sublinhados. Em primeiro lugar, a importância crescente das empresas multinacionais na economia internacional do pós-guerra justifica um estudo sobre a natureza destas. Estes estudos são feitos tanto no intuito de buscar os determinantes do investimento direto estrangeiro como para entender e qualificar as modificações que estes causam na estrutura produtiva dos países de destino. Quanto ao primeiro objetivo, as análises baseadas no paradigma eclético cumprem o seu objetivo tanto melhor, quanto mais “inexplorado” for o mercado de destino e quanto mais estas análises se afastem das restrições impostas pela filiação à nova teoria do comércio internacional. As abordagens mais próximas a essa filiação, no entanto, são importantes por estilizarem determinados fatos relativos ao fenômeno e por buscarem evidências empíricas que sustentem suas afirmações. A área que mais carece de avanço no estudo das empresas estrangeiras está relacionada ao segundo objetivo, qual seja, o de entender as mudanças no papel exercido por tais empresas. Neste sentido, o resgate das teorias de Vernon, Hymer, Kindleberger, Caves, Knickerbocker e outros, que basearam seus estudos no comportamento estratégico em estruturas oligopolistas (dando lugar a comportamentos baseados em racionalidade restrita, portanto à uma série de escolhas e impactos possíveis) e na concorrência baseada em vantagens competitivas (em última análise relacionadas ao esforço de avanço tecnológico e ao poder de mercado), é bastante promissor. Embora já exista

²⁷ Talvez essa característica explique porque frequentemente tem-se a impressão de ver nestes trabalhos conclusões muito semelhantes às introduções, quando não se trata, simplesmente, de mero senso comum escrito em linguagem matemática.

alguma literatura sobre impactos do investimento estrangeiro, essa mesma literatura mostra a impossibilidade de afirmações gerais, desligadas do contexto histórico e espacial.

Em segundo lugar é necessário reconhecer que a teoria da firma multinacional, em seu estado atual, tem como referência o ciclo de transnacionalização dos anos 60 e 70. Na atualidade, ao se estudar os determinantes e os impactos do investimento estrangeiro, deve-se também buscar as especificidades de casos (como o do Brasil) nos quais uma economia já conta com uma considerável participação do capital estrangeiro. Estes casos, portanto, tratam de decisões de investimento que devem ser ponderadas pelo fato de que já existem concorrentes instalados.

1.4. Abordagem Alternativa: Mundialização do Capital²⁸

A abordagem exposta nesta seção, tem como traço comum, nas várias teorias em que se abriga, a consideração da multinacionalização como um processo histórico. Assim, rejeita o caráter universal das teorias neoclássicas e, freqüentemente, destaca que a internacionalização do capital é um processo muito antigo, cuja tendência é o predomínio da lógica da valorização de capital sobre as determinações sociais. Neste processo de internacionalização ocorre a hierarquização de estados-nações, aumentando a polarização entre países, cujos governos centrais agora têm seu raio de ação restringido na proporção do aumento de poder das empresas multinacionalizadas (Adda, 1996; Ferrer, 1996; Michalet, 1985). Os períodos mais marcantes de multinacionalização e suas características (de acordo com Jacquemot, 1990:19ss), são:

- **1800-1914** - a) expansão britânica. Mira Wilkins situa o aparecimento das multinacionais modernas entre 1865 e 1892 (Jacquemot, 1990:21), continuando no início do século XX, com a expansão das empresas americanas e alemãs, principalmente do setor químico, elétrico e automobilístico, com operações de montagem neste último caso; b) A busca era por recursos naturais e lucros em infra-estrutura, nos países aonde afluem os imigrantes europeus; c) investimento predominantemente de portfólio e d) investimento a partir de fontes privadas.
- **1914-1945** - a) neste período, há um recuo do IDE, em virtude principalmente da instabilidade cambial e política mundial, que representa riscos aos investimentos estrangeiros; b) as guerras mundiais invertem as posições dos EUA e da Europa como principais credores; c) entre 1918-

²⁸. Todas as obras utilizadas nesta seção, que não contiverem o ano de edição, foram lidos através de Jacquemot (1990).

38, dois terços das operações se dirigem aos países do Terceiro Mundo para o aprovisionamento de matérias-primas; e **d)** o apoio governamental se torna importante.

- **1945-1970** - avanço americano em duas etapas: **a)** até 1955: na forma de capitais investidos pelo governo, principalmente para reconstrução europeia (Plano Marshall); **b)** a partir de 1955, a Europa em crescimento é o principal pólo de atração, mas os fatores americanos também contam: entre 1962 e 1974 houve um aumento progressivo da capacidade de autofinanciamento das empresas não financeiras dos EUA; **c)** os riscos de queda da taxa de lucro incentivava a aplicação de capital em regiões com oportunidades de rentabilidade. Progressivamente as empresas americanas e europeias se voltam ao Terceiro Mundo como região de destino, mas a força centrífuga tem menos ímpeto que antes de 1914; e **d)** crescente multinacionalização bancária, para contornar a regulação nacional.
- **a partir de 1970:** **a)** “triadização”; **b)** investimento vertical; **c)** reestruturação produtiva e associações não acionárias; **d)** crescimento da esfera financeira (novas formas de financiamento); e **e)** surgimento de multinacionais oriundas de países em desenvolvimento.

O estudo da presença e do papel das empresas estrangeiras não se originou dos debates sobre as formas de internacionalização da produção, no pós-guerra, embora tenha aí encontrado um grande impulso. As teorias do imperialismo, no início do século, viam na exportação de capital, a partir de uma lógica financeira, a transferência de recursos de locais de maturidade (acumulação excessiva de capital-dinheiro) para países atrasados, com oportunidades mais lucrativas de investimento (para Lênin, atividades agrícola e extrativa, evidentemente datadas). Essa exportação de capital levaria a uma concorrência mundial entre grandes empresas (“monopólios e trustes”) para Bukarin.

Para Baran & Sweezy, a acumulação de capital não encontraria escoamento nos países de origem porque ela excedia a capacidade de consumo e as necessidades de investimento – devido ao progresso tecnológico. A consequência seria a tendência à queda da taxa de lucro no país de origem. Ao excesso do potencial de acumulação estariam abertas três possibilidades: 1) aumento dos gastos em publicidade e propaganda; 2) absorção pelo Estado, para financiar gastos militares; e c) exportação de capital. Ao final, esta última tendência predominaria sobre as demais (cf. também Steindl, 1952). Segundo este autor, as empresas nas economias maduras, devido aos retornos derivados de uma estrutura oligopolista, não encontram escoadouro para o seu potencial de acumulação, o que torna a empresa cada vez mais dependentes de mercados “externos”, que

podem ser a diferenciação de produtos, mas também a exportação e o investimento estrangeiro. Análises deste tipo foram feitas também por Coutinho (1975) e Guimarães (1982).

As teorias modernas da crise mostram a relação entre internacionalização e queda da taxa de lucro no país de origem, sendo esta causada pela maturidade tecnológica, pela saturação dos mercados e pela elevação do custo das matérias-primas. A crise capitalista atual é uma crise deste modo de regulação e ela acentua a multinacionalização como única alternativa à queda tendencial da taxa de lucro (tese radical francesa, de Charles-Albert Michalet, Robert Boyer e outros).

A partir destes autores desenvolveu-se, nos anos setenta, a abordagem da mundialização do capital. As teorias da mundialização ocupam-se dos processos de concentração/centralização do capital em escala mundial, bem como com o papel que as empresas multinacionais ocupam na dinâmica do capitalismo contemporâneo (Jacquemot, 1990:260). Esta abordagem tem quatro características principais, que colocam a empresa multinacional no centro da crise capitalista:

1. as condições que permitiram o crescimento do pós-guerra estavam relacionadas ao padrão fordista de produção (crescimento conjunto da produção e da demanda – produtividade e consumo de massa; maior regulação do Estado, políticas macroeconômicas – principalmente monetárias e cambiais – que sancionavam as necessidades de acumulação fordista. A obsolescência do modelo deriva da queda da produtividade do trabalho e dos lucros, e da saturação dos mercados de bens duráveis.

2. o endividamento dos países do terceiro mundo é um resultado dessa crise e modifica as estratégias de localização; por outro lado, a rigidez salarial e a saturação do consumo nos países centrais, em alguns casos, levou à deslocalização. Mas a resolução dos problemas de produtividade do trabalho seriam feitas pela introdução de novas tecnologias, notadamente a automação, a biotecnologia e os novos materiais.

3. a instabilidade tecnológica modifica a organização internacional das atividades e das trocas: essas novas tecnologias reduzem a importância das vantagens de mão-de-obra, o que dá origem aos fenômenos de realocização. Por outro lado, os métodos de organização (japoneses) centrados na qualidade, na flexibilidade e na cooperação – auxiliados pelas tecnologias de produção – permitiram renovar mercados saturados, pela combinação de escala e diferenciação, pela redução do custo de estoques e pela adaptação às condições de demanda, incluindo busca constante de qualidade. Neste contexto, as vantagens dos países em desenvolvimento seriam

erodidas e se resumiriam à proximidade (dos países avançados), ao tamanho do mercado interno e à qualificação relativa da mão de obra.

4. o crescimento das atividades financeiras e um poder crescente das multinacionais em relação aos Estados nacionais, através das estratégias produtivas, tecnológicas e financeiras. O que não significa a supressão do Estado. As empresas multinacionais se desenvolvem em países (de origem), num contexto de história econômica determinada e frequentemente têm relações privilegiadas com seu Estado nacional. Além disso, elas devem se adaptar às condições dos países de destino (sem ser suas prisioneiras). Portanto, a idéia de supressão do Estado fica prejudicada. (Jacquemot, 1990:265-67).

Palloix, nos anos setenta, colocou a multinacionalização dos setores como a categoria de análise. Seriam os setores que se internacionalizariam e a divisão internacional do trabalho obedeceria à hierarquia dos países nos setores e mercados. O problema dessa interpretação é que a empresa deve adaptar-se às condições do país de destino, sendo que as lógicas de funcionamento do setor e do país não são idênticas. Além disso, ela não se presta ao caso da empresa diversificada para outros setores de atividade. Contudo, a ênfase na concorrência oligopolista e na hierarquia de mercados mundiais são aspectos a serem mantidos no presente texto. Andreff, em 1976, destacou a internacionalização mesoeconômica: são os departamentos de produção, isto é, os setores produtores de bens de capital e bens de consumo durável (como a química, a farmacêutica e a biotecnologia) que são os espaços privilegiados das multinacionais. Elas poderiam combinar as vantagens da acumulação intensiva (progresso técnico) no norte com as da acumulação extensiva (relações salariais) no sul, constituindo a fase atual do capitalismo contemporâneo: a acumulação progressiva.

Michalet (1985) expõe mais detidamente as origens da empresa multinacional. A partir de uma tipologia dessa empresa, baseada em aspectos de sua estratégia oligopolista (*filial provedora* de matérias-primas, *filial intermediária*, isto é, que tem como principal alvo o mercado local e *filiais montadoras*, integradas verticalmente em nível internacional), mostra como as vantagens das multinacionais estão relacionadas ao seu poder de implementar estratégias de alcance mundial. Uma consequência dessa capacidade é a hierarquização de países segundo uma divisão internacional do trabalho cada vez mais moldada pela empresa multinacional. A internalização dos fluxos produtivos, comerciais e tecnológicos dentro das empresas multinacionais tem consequências importantes quanto ao papel desta empresa na dinâmica da economia internacional.

A circulação de **produtos** corresponde à arbitragem dos preços de transferência. O que se transfere, nesta arbitragem, são os resultados das filiais e a direção deste fluxo obedece às diretrizes centrais da empresa. Assim, uma filial de empresa estrangeira tem mais facilidade de acesso a recursos externos, por diversas vias, do que uma empresa nacional. Quanto aos fluxos de **tecnologia**, dados do início dos anos 80 mostram que a parcela majoritária dos gastos em P&D eram realizados dentro do país de origem. A partir dos anos 80, a proliferação de acordos tecnológicos inter-firmas modificou um pouco essa situação, mas ainda assim não contribuiu para a dispersão da tecnologia. Essa é controlada pelos centros de decisão da empresa, sendo que sua difusão obedece a imperativos estratégicos (Jacquemot, 1990:197-198). A deslocalização de P&D tende a ser muito limitada (*idem*:201). O desenvolvimento das atividades **financeiras** das empresas multinacionais está relacionado ao controle dos riscos envolvidos na produção internacional (risco cambial, administrativo e político²⁹) que determinam a forma e os fluxos financeiros intra-empresa. O desenvolvimento das atividades financeiras pode ser caracterizado por três etapas distintas: a) entre meados dos anos 60 e meados dos anos 70, quando a internacionalização bancária servia principalmente de apoio às atividades produtivas das multinacionais; b) entre 1973 e 1980, quando as atividades financeiras ganham importância, em virtude, principalmente do crescimento do euro-mercado, que se constitui num mercado internacional privado de capitais; e c) a partir dos anos 80, quando as facilidades de comunicação e as possibilidades de negociação contínua nas praças financeiras, derivadas do avanço do processamento e transmissão de informações, torna a atividade financeira das empresas um espaço de acumulação próprio e, de acordo com os indícios de “financeirização”, cada vez mais a atividade produtiva se subordina à acumulação financeira. Como consequência, os operadores dos mercados financeiros não apenas tiram partido de condições favoráveis de rentabilidade e protegem-se dos riscos, como também criam tais condições. Isto é demonstrado pelo aparecimento das inovações financeiras e pela multiplicação de praças financeiras *off shore*. Com tais meios, a capacidade de arbitragem entre os diferenciais de câmbio e de juros internacionais se amplia.

²⁹. O papel das taxas de juros e de câmbio como atratores de capital estrangeiro escapam à nossa discussão, por estarem mais diretamente relacionados à decisão de investimento em portfólio. Dessa forma, análises baseadas na teoria neoclássica do investimento, relacionadas à produtividade do capital ou à aversão ao risco do investidor, não explicam, nem podem explicar, a lógica do investimento produtivo internacional, opinião que segue aquela de Jacquemot (1990:97).

A importância das atividades financeiras, por outro lado, está também relacionada aos aspectos produtivos. A instabilidade das posições oligopólicas, num ambiente de reestruturação industrial internacional caracterizada pela introdução acelerada de inovações e pelo surgimento de novos concorrentes, aumenta a incerteza e a preferência pela liquidez dos agentes, que se tornam cada vez mais parcimoniosos em seus gastos (isto é, comprometimentos) de capital. Por outro lado, para manterem-se como participantes do mercado, nas condições presentes de concorrência, as empresas devem realizar gastos em P&D e no estabelecimento de uma rede de distribuição e propaganda. Daí a preferência delas por formas de aplicação mais líquidas e móveis. Um motivo adicional, introduzido por Bourguinat (1990:ix), para a importância das atividades financeiras, é que elas se constituem em fundos de posicionamento, quando o modo de entrada é aquisição/fusão. Como consequência destes aspectos, há uma preocupação crescente com a capacidade que as empresas estrangeiras têm de superar a regulação macroeconômica dos Estados nacionais, em virtude de seu poder financeiro superior ao desses Estados. Em vista disso, conquistar a “credibilidade” dos mercados financeiros se torna o “novo Graal” dos governos, sua condição de estabilidade interna. (Jacquemot, 1990:251; Chesnais, 1996:15, 29).

Todos estes aspectos são retomados e atualizados por Chesnais (1996), para quem a integração crescente das atividades produtivas, tecnológicas e financeiras internacionais obedece, no período recente, a uma lógica e a um ritmo ditado pelas estratégias das empresas estrangeiras.

As principais características da mundialização do capital são as seguintes (Chesnais, 1996:32):

- o investimento direto cresce a taxas superiores às do comércio internacional, o que o torna um vetor importante da internacionalização da produção;
- os fluxos são integrados intra-empresa, facilitados pelas mudanças técnicas (inovações nos meios de comunicação) e políticas (liberalização dos mercados). Então, se a mundialização não é um processo novo, como destacado no início, o traço distintivo do período recente é a maior liberdade e capacidade das empresas estrangeiras de organizarem suas operações num “alcance global”;
- reforçando esta última característica, as empresas estrangeiras estão determinando cada vez mais a integração não apenas dos padrões produtivos e da circulação financeira, mas também dos padrões culturais e de consumo (Barnet & Cavanagh, 1994);

- os fluxos estão cada vez mais concentrados nos pólos da Triade, em detrimento dos países em desenvolvimento, que supostamente seriam os mais carentes de capital estrangeiro para “otimizar o uso de recursos escassos”;
- as empresas organizam-se em redes, uma série de relações contratuais de subcontratação e terceirização, viabilizada pelos modernos meios de comunicação e pelas técnicas de organização e gerenciamento. A organização em rede, segundo Chesnais, “ajuda os grupos a reconciliar a centralização do capital com a descentralização de operações”. Assim, cresce a importância do investimento vertical, que é a forma de investimento predominante na Triade;
- aumento dos níveis de concentração em várias indústrias, principalmente por meio das aquisições e fusões. Emergem assim os “oligopólios mundiais”, empresas que determinam entre si o espaço relevante de concorrência e cooperação;
- a concentração de capital monetário, ao par da concentração industrial, está na raiz do processo de globalização financeira;
- parece clara a marginalização da maioria dos países em desenvolvimento do processo de mundialização (ver capítulo 2, tabelas 1 e 2).

Cabem algumas palavras para encerrar este capítulo. Em primeiro lugar, o objetivo do *survey* aqui exposto é mostrar, com a cobertura possível, o leque de abordagens feitas ao tema do investimento direto estrangeiro, com o objetivo de avaliar o alcance de tais abordagens. Assim, pode-se tirar como conclusão que as teorias que procuraram formalizar o IDE, a partir das contribuições presentes no paradigma eclético são úteis para iluminar determinados aspectos da decisão de investir no exterior, mas, ao mesmo tempo, são mais adequadas a analisar as situações de “investimento inicial” e nos países desenvolvidos (inclusive pelo momento histórico em que foram elaboradas). Os testes econométricos fornecem alguma evidência empírica para os fenômenos, mas também são de utilidade limitada por seu caráter inerentemente transitório e parcial. O objetivo de incluir alguns exemplos de tais testes no *survey* foi justamente o de ressaltar sua insuficiência.

Em segundo lugar, uma abordagem histórica, como a da mundialização do capital, pode ser mais adequada aos objetivos aqui propostos por três motivos: a) ela recoloca a concorrência oligopolista no centro da análise, o que lhe confere dinâmica, vale dizer, o foco da análise centra-se nas transformações geradas por tais investimentos; b) ela permite conciliar, de uma forma mais abrangente, as diversas “explicações” ou condições necessária para a multinacionalização. As

pressões competitivas exercidas sobre um oligopólio, em países avançados, vão determinar comportamentos estratégicos que buscam “mercados externos” (Steindl), o que explica o sentido do fluxo de regiões de baixo lucro para regiões de alto lucro (Caves, imperialistas); as condições necessárias para a saída e o destino deste investimento podem estar sujeitas a vários fatores particulares, organizados no “paradigma eclético” (Dunning) ou no comportamento de “seguir o líder” em oligopólio (Knickerbocker); as empresas reforçam ou perdem estas vantagens no processo de concorrência oligopolista (Hymer-Kindleberger-Caves); e têm impactos sobre as economias de destino e, mais geralmente, sobre a dinâmica da economia internacional (mundialização); e c) ela ressalta aspectos qualitativos e institucionais do investimento estrangeiro que, se menos abstratos, são porém mais úteis para uma discussão da presença e dos impactos do IDE em países em desenvolvimento. Nos capítulos seguintes buscaremos descrever o comportamento do IDE recente – numa análise que pretende avançar do “geral” para o particular” – verificando, ao mesmo tempo, a aderência destas abordagens.

CAPÍTULO 2

O INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NOS ANOS NOVENTA: Características Internacionais e na Economia Brasileira

A discussão das principais teorias da firma multinacional nos forneceu um arcabouço para a discussão dos impactos do investimento estrangeiro em economias hospedeiras. Um passo adicional é dado neste capítulo, ao situar a retomada dos investimentos estrangeiros no Brasil na configuração dos fluxos mundiais de investimento estrangeiro (seção 1). A seguir, a análise busca as características do IDE no Brasil, os principais fatores de atração e, ao final, é apresentada uma tipologia setorial dos investimentos estrangeiros recentes (seções 2 e 3), que nos permite refletir sobre as diferenças qualitativas entre os “fluxos recentes” e os investimentos feitos nas etapas anteriores da industrialização. Segue-se um apêndice que visa “desfazer confusões” quanto aos métodos de cálculo dos fluxos de IDE.

2.1. Perfil do Investimento Direto Estrangeiro nos Anos 90

2.1.1. Fluxos Globais de IDE

Segundo o *World Investment Report 1996* (doravante UNCTAD, 1996), os fluxos globais de IDE atingiram níveis recordes em 1995. Os fluxos de entrada foram 40% superiores aos de 1994, enquanto os fluxos de saída aumentaram em 38% em relação ao ano anterior. Os valores são respectivamente de US\$ 315 bilhões e US\$ 318 bilhões em 1995, contra US\$ 226 bilhões e US\$ 230 bilhões em 1994. O relatório alerta que estes números são ainda menores do que os valores reais, pois considera-se como investimento apenas a compra de ações, embora existam formas de investimento não acionário³⁰, como por exemplo as alianças inter-empresas (UNCTAD, 1996:3).

³⁰. Os exemplos são, entre outros, a subcontratação, os contratos de gerenciamento, os contratos de investimento em “fábricas prontas” (*turnkeys*), franquias, licenciamento e produção compartilhada. As *proxies* para esses investimentos, no Balanço de Pagamentos, são os pagamentos a não-residentes dos direitos relacionados a esses serviços (UNCTAD, 1996:220).

No entanto, essas taxas de crescimento são sensivelmente superiores às do comércio mundial (18%), do produto mundial (2,4%) e da formação de capital doméstico (5,3%). As vendas das empresas estrangeiras (US\$ 6 trilhões) também eram superiores ao comércio mundial (US\$ 4,7 trilhões). Do comércio mundial, entre um 1/4 e 1/3 são exportações intra-firma, um terço exportações entre empresas estrangeiras e apenas 1/3 ou 2/5 representam exportações entre empresas nacionais.

Contudo, estes fluxos são fortemente concentrados: os 10 maiores receptores de IDE receberam 70% dos influxos em 1985; em 1995 sua participação era de 68%. Por outro lado, os 100 menores receptores mantiveram sua participação de 1% nos influxos, no mesmo período. Cerca de 90% das matrizes estão localizadas em países desenvolvidos, enquanto 40% das filiais estão nos países em desenvolvimento. As taxas de crescimento dos fluxos de entrada e saída são maiores nos países desenvolvidos (42% e 53%, respectivamente) do que nos países em desenvolvimento (15% e 22%). A participação dos países em desenvolvimento nos fluxos de saída já atinge 15% do total mundial, o que sem dúvida representa o IDE dos países em desenvolvimento do sudeste asiático, nos últimos anos. Por outro lado, a participação destes países nos influxos, que atingiu um pico de 39% em 1994, era de 32% em 1995 (ver tabelas 1 e 2).

No relatório da UNCTAD (1996), as explicações mais gerais para o comportamento dos fluxos resultam de uma correlação entre o nível de atividade doméstica e os fluxos de IDE, com uma defasagem de dois anos. No entanto, a tendência ascendente desses fluxos e o fato de que a cada crescimento da atividade interna têm correspondido fluxos maiores de IDE, indicam que mais fatores devem estar relacionados. Entre tais fatores estão: 1) as pressões competitivas, que levam as empresas a buscar uma “atuação global”, sendo que as duas formas de estabelecer essa presença (instalação de novas plantas ou aquisição/fusão das já existentes) implicam em IDE; 2) os processos de privatização³¹ e desregulamentação dos mercados, que viabilizam as aquisições por empresas estrangeiras de espaços de acumulação anteriormente vedados a elas; 3) os acordos comerciais regionais, que permitem às empresas estrangeiras integrar a produção no âmbito das várias regiões.

As fusões e aquisições são meios de se posicionar estrategicamente em mercados, vendendo atividades que caíam fora dos interesses ou competências da empresa e comprando

³¹ . A participação estrangeira em privatizações era responsável por 15% dos fluxos para a América Latina e por 19% dos fluxos para a Europa Central e Oriental em 1994 . O peso médio das privatizações no IDE foi 14,2% na América Latina (1989-1994) e 48.5% na Europa Central e Oriental, entre 1991 e 1994 (cf. UNCTAD, 1996: 6).

ativos de modo a utilizar imediatamente redes de fornecimento e distribuição, marcas estabelecidas e competência tecnológica, de modo a ampliar seu *market share* e utilizar mais eficientemente

Tabela 1
Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro
por países selecionados (1990-1995)

	em US\$ milhões					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total Mundial	203.812	157.773	168.122	207.937	225.660	314.933
Países Desenvolvidos	169.777	114.001	114.002	129.302	132.758	203.168
EUA	47.918	22.020	17.580	41.128	49.760	60.236
Canadá	7.855	2.740	4.517	4.997	6.043	11.182
Japão	1.753	1.730	3.490	234	908	39
Coreia do Sul	788	1.180	727	588	809	1.500
Europa Ocidental	103.393	80.567	81.879	77.484	68.401	115.630
Inglaterra	32.430	16.208	14.934	14.475	10.085	29.910
França	13.183	15.153	21.840	20.752	17.136	20.124
Alemanha	2.689	4.071	2.370	277	(2.993)	8.996
Holanda	12.349	6.316	7.656	6.521	4.369	9.850
Suécia	1.982	6.351	(79)	3.885	6.247	13.672
Itália	6.411	2.401	3.105	3.749	2.199	4.347
Países em Desenvolvimento	33.735	41.324	50.376	73.135	87.024	99.670
América Latina	8.900	15.362	17.698	19.456	25.302	26.560
México	2.549	4.742	4.393	4.389	7.978	6.984
Brasil	989	1.103	2.061	1.292	3.072	4.859
Argentina	1.836	2.439	4.179	6.305	1.200	3.900
Chile	590	523	699	841	2.518	3.021
Europa e Ásia	16.811	20.801	28.715	46.677	52.243	67.223
Federação Russa	0	0	0	0	637	2.017
Grécia	1.005	1.135	1.144	977	981	890
Hungria	0	1.462	1.479	2.350	1.144	3.500
Polônia	89	291	678	1.715	1.875	2.510
Portugal	2.610	2.448	1.873	1.502	1.270	1.386
China	3.487	4.366	11.156	27.515	33.787	37.500
Filipinas	530	544	228	1.025	1.457	1.500
Hong Kong	1.728	538	2.051	1.667	2.000	2.100
Índia	162	141	151	273	620	1.750
Indonésia	1.093	2.593	1.777	2.004	2.109	4.500
Malásia	2.333	3.998	5.183	5.006	4.348	5.800
Tailândia	2.444	2.014	2.116	1.726	640	2.300
Taiwan	1.330	1.271	879	917	1.375	1.470
Outros em Desenvolvimento	13.309	16.940	18.644	23.979	32.530	30.171

Fonte: UNCTAD (1996)

Elaboração Própria.

Tabela 2
Participação de Países Seleccionados nos Fluxos Mundiais de IDE

	em percentagem					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total Mundial	100	100	100	100	100	100
Países Desenvolvidos	83,3	72,3	67,8	62,2	58,8	64,5
EUA	23,5	14,0	10,5	19,8	22,1	19,1
Canadá	3,9	1,7	2,7	2,4	2,7	3,6
Japão	0,9	1,1	2,1	0,1	0,4	0,0
Coreia do Sul	0,4	0,7	0,4	0,3	0,4	0,5
Europa Ocidental	50,7	51,1	48,7	37,3	30,3	36,7
Inglaterra	15,9	10,3	8,9	7,0	4,5	9,5
França	6,5	9,6	13,0	10,0	7,6	6,4
Alemanha	1,3	2,6	1,4	0,1	-1,3	2,9
Holanda	6,1	4,0	4,6	3,1	1,9	3,1
Suécia	1,0	4,0	0,0	1,9	2,8	4,3
Itália	3,1	1,5	1,8	1,8	1,0	1,4
Países em Desenvolvimento	16,6	26,2	30,0	35,2	38,6	31,6
América Latina	4,4	9,7	10,5	9,4	11,2	8,4
México	1,3	3,0	2,6	2,1	3,5	2,2
Brasil	0,5	0,7	1,2	0,6	1,4	1,5
Argentina	0,9	1,5	2,5	3,0	0,5	1,2
Chile	0,3	0,3	0,4	0,4	1,1	1,0
Europa e Ásia	8,2	13,2	17,1	22,4	23,2	21,3
Federação Russa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,6
Grécia	0,5	0,7	0,7	0,5	0,4	0,3
Hungria	0,0	0,9	0,9	1,1	0,5	1,1
Polónia	0,0	0,2	0,4	0,8	0,8	0,8
Portugal	1,3	1,6	1,1	0,7	0,6	0,4
China	1,7	2,8	6,6	13,2	15,0	11,9
Filipinas	0,3	0,3	0,1	0,5	0,6	0,5
Hong Kong	0,8	0,3	1,2	0,8	0,9	0,7
India	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,6
Indonésia	0,5	1,6	1,1	1,0	0,9	1,4
Malásia	1,1	2,5	3,1	2,4	1,9	1,8
Tailândia	1,2	1,3	1,3	0,8	0,3	0,7
Taiwan	0,7	0,8	0,5	0,4	0,6	0,5
Outros em Desenvolvimento	6,5	10,7	11,1	11,5	14,4	9,6

Elaboração Própria, com base na tabela 1

as redes de produção mundial. O montante das aquisições e fusões majoritárias (US\$ 135 bilhões) representava 42,8% dos influxos mundiais de IDE em 1995. Se forem incluídas as aquisições e fusões minoritárias e as *joint-ventures* (i.e., somando US\$ 94 bilhões) tal participação sobe a 72,7%.³² Os países onde as aquisições ocorrem são principalmente os da Europa Ocidental, sendo os EUA o maior comprador em todos os países – embora o Japão tenha aumentado sua participação em três vezes em 1995. Os principais setores alvo são telecomunicações, energia elétrica, produtos farmacêuticos e serviços financeiros.

Para o setor de serviços como um todo, as aquisições e fusões cresceram 146% entre 1993 e 1995 (triplicaram em serviços financeiros). As empresas compradoras são favorecidas pela desregulamentação dos mercados e adquirem, através dessas aquisições e fusões, escala (da firma) viável para atender a clientes no exterior. No setor farmacêutico as fusões e aquisições de 1994 e 1995 refletem o acirramento da concorrência entre os membros do oligopólio global, devido à expiração de patentes, ao declínio das margens e do *market share* relacionado a imposições governamentais e à tendência de integração vertical no setor. Há ainda uma tentativa de ajustar objetivos de expandir a linha de produtos a preços competitivos com os altos custos de P&D. Uma das formas mencionadas no relatório para alcançar este ajuste é o corte de empregos depois da aquisição (UNCTAD, 1996:15).

Por trás destes números de IDE estão as estratégias de transnacionalização das empresas dos países desenvolvidos. O relatório da UNCTAD mostra que, entre 1985 e 1995, as relações fluxos de saída/FBCF e estoques de saída/PIB dos países desenvolvidos dobraram (passando de 3% para 6% e 7% para 12%, respectivamente). A presença das empresas estrangeiras tem aumentado: o valor adicionado gerado no exterior, como proporção do PIB mundial, era de 6% em 1991, contra 2% em 1982. Da mesma forma, verifica-se a importância do IDE como a maior fonte de recursos privados para as economias em desenvolvimento (54% em 1995).

O fator externo que explica o investimento estrangeiro em *portfólio* é a formação de volumosas carteiras de poupança institucional. Como fatores internos, são citados os altos retornos do mercado financeiro (que compensam os altos riscos associados) e a “boa

³². Em 1996, esta participação chegou a 78% (UNCTAD, 1997:6). No entanto, não existe correspondência entre o montante de fusões e aquisições e de IDE, seja porque parte da aquisição representa investimento em portfólio ou é financiada por fundos domésticos, seja porque parte do IDE, como lucros reinvestidos e empréstimos intra-firma não são valores referentes a fusões e aquisições (ver UNCTAD, 1996:11, box I.1).

administração” macroeconômica, que é responsável, em parte, pelo comportamento das bolsas de valores. Quanto ao IDE, o fator externo aventado é a “competição internacional”, enquanto os fatores internos, rapidamente mencionados, são a estabilidade macroeconômica, o tamanho do mercado interno e a oferta de recursos naturais (UNCTAD, 1996:18).

A desregulamentação dos setores de infra-estrutura têm levado a um crescente, embora num montante ainda baixo, influxo de IDE para esses setores. As razões para o baixo montante de investimentos estrangeiros nestes setores têm sido o elevado requerimento de capital, os longos prazos de maturação, os custos irrecuperáveis, além da regulamentação de preços, a que geralmente estão submetidos, e os riscos de expropriação elevados. Uma forma de suavizar estes custos têm sido a formação de consórcio (fundos de investimento) envolvendo várias grandes empresas em projetos de infra-estrutura. Mas, para compensar os altos custos e riscos associados, os investidores requerem uma elevada taxa de retorno, que não é compatível com o valor das tarifas. Assim, a participação do capital estrangeiro no setor ainda se dá preferencialmente na forma de empréstimos. Porém, espera-se que os governos dêem um tratamento cada vez mais favorecido ao IDE em infra-estrutura, à medida em que percebem que a disponibilidade e a qualidade da infra-estrutura (especialmente transportes e comunicações) é também um fator de atração de IDE (UNCTAD, 1996: 18-29).

As 100 maiores empresas estrangeiras (0,3% de um universo de 39.000 empresas) detêm 1/3 do estoque total de IDE, 1/4 das vendas mundiais das filiais estrangeiras e 1/6 do emprego total das empresas estrangeiras. Essa alta concentração do IDE por empresa não variou entre 1990 e 1994 (UNCTAD, 1996:29). Destas 100 maiores empresas estrangeiras, 32 eram de origem americana, 19 japonesas (contra 11 empresas dessa origem em 1990) e 49 européias (principalmente de origem inglesa, alemã e francesa). Dada a escala de operações relativa ao tamanho do mercado interno, é natural que, numa hierarquia baseada no volume de ativos externos, as empresas européias apareçam em grande número (e que a anglo-holandesa Royal Dutch Shell seja a mais internacionalizada, com uma taxa de ativos externos de 69%). As indústrias mais internacionalizadas são a químico/farmacêutica (alvo de aquisições e fusões em 1994 e 1995, como vimos), seguida da alimentar e da eletrônica (UNCTAD, 1996:30-33).

A taxa média de transnacionalidade (média das taxas de ativos externos, vendas externas e emprego externo sobre seus respectivos totais) destas 100 maiores empresas era de 42% em 1994.

A taxa de transnacionalidade das 50 maiores empresas baseadas em países em desenvolvimento era a metade (21%).

Finalmente, o relatório da UNCTAD (1996) registra os resultados de um questionário enviado para as 100 maiores transnacionais para saber as regiões em que planejam investimento futuro. Com uma taxa de resposta de 80%, os resultados foram que as empresas americanas vêem a Europa como a região privilegiada para investimentos futuros, e vice-versa. As empresas japonesas, por outro lado, percebem os próprios países do leste e sudeste asiático como as regiões privilegiadas para investimento futuro. As empresas americanas e européias também planejam investir nos países emergentes da Ásia, sendo a China o principal pólo de atração. Os países emergentes da América Latina ficaram em terceiro lugar na hierarquia dessas empresas. A mesma tendência se observa na distribuição dos fluxos entre 1990-1995 (tabelas 1 e 2).

Quanto às empresas estrangeiras baseadas em países em desenvolvimento, nota-se que elas têm procurado ampliar sua presença internacional, principalmente as oriundas da Coréia do Sul, Taiwan e Cingapura. Isso se dá através de estabelecimento de novas plantas, aquisições e fusões, e de alianças estratégicas. As empresas coreanas, cujo local preferencial de investimento são os outros países asiáticos, parecem ter como segundo objetivo aumentar sua presença no Leste Europeu (como meio de estabelecer posições na Europa) e nos EUA. Ou seja, os fluxos de IDE tendem a continuar concentrados nos pólos da Triade.

2.1.2. A Distribuição do IDE por Áreas Geográficas

O relatório da UNCTAD também traça um perfil regional do IDE, que convém sumariar. Os EUA receberam, em 1995 influxos de US\$ 60 bilhões (19% do total mundial), sendo 2/3 de origem européia, a maior parte destinada a aquisições e fusões nos setores farmacêutico e de biotecnologia. Dos investimentos restantes, US\$ 13,3 bilhões representavam lucros reinvestidos e US\$ 4 bilhões IDE nipônico. Os fluxos de saída atingiram US\$ 100 bilhões (31,4% do total mundial) divididos em US\$ 54 de lucros reinvestidos, US\$ 36 bilhões de saída de capital e US\$ 4,7 bilhões de empréstimos intra-firma.

O principal receptor da Europa Ocidental é o Reino Unido, cujos influxos em 1995 foram de US\$ 30 bilhões, metade dos quais mediante aquisições e fusões por empresas americanas, japonesas e também européias. Os fluxos de saída do Reino Unido (US\$ 38 bilhões) destinaram-se principalmente para os outros países europeus e para os EUA.

Depois de reduzir sua participação como investidor mundial, o Japão ampliou seu investimento no exterior em 1994 (em 20%) e 1995 (em 15%), atingindo naquele ano US\$ 21 bilhões em refluxos de capital³³. A principal razão para a retomada do investimento japonês no exterior é a necessidade de fortalecer sua competitividade, reduzida pela valorização do iene (mais de 25% entre 1993 e 1995) e pela retomada do crescimento dos Estados Unidos e dos países do Sudeste Asiático. Uma característica interessante do investimento japonês é que as filiais japonesas estabelecem elas próprias suas filiais. Esse fenômeno atinge 47% das filiais japonesas em Hong Kong, 43% em Cingapura e 25% dessas filiais nos EUA³⁴.

O montante de IDE japonês na indústria manufatureira da Ásia superou o mesmo montante nos EUA pela primeira vez em 1994 e voltou a fazê-lo em 1995. Neste último ano, os valores eram de US\$ 5,1 bilhões e US\$ 4,8 bilhões nas respectivas regiões. Os principais setores de destino são equipamentos elétricos e produtos químicos; os investimentos em equipamentos de transporte nos países em desenvolvimento da Ásia e América Latina cresceram quatro vezes em 1994, em relação ao ano anterior. As empresas japonesas, principalmente na indústria automobilística e na de equipamentos eletrônicos, aparentemente estão integrando suas operações num horizonte mais global, como demonstram o estabelecimento de centros regionais, a atividade de P&D desenvolvida para o grupo inteiro e o aumento do comércio intra-firma (UNCTAD, 1996:47). Isso sugere uma estratégia de estabelecimento de redes globais ou regionais e de busca de eficiência (*efficiency-seeking*) como um determinante para o IDE.

Dos países em desenvolvimento, ganha relevância o IDE na Ásia, enquanto a África permanece marginalizada e a América Latina presencia um afluxo considerado "irrupção" (*lumpiness*) setorialmente localizada (UNCTAD, 1996:57ss)³⁵. As principais causas para o crescimento dos influxos absolutos para os países em desenvolvimento são o crescimento do mercado interno, a liberalização comercial e os processos de desregulamentação e privatização.. Os investimentos diretos na Índia triplicaram em 1995, em relação ao ano anterior (tabela 3). Uma característica marcante é que 57% destes fluxos têm origem nos próprios países em

³³. Os dados sobre investimento direto japonês são duplamente problemáticos: por um lado eles superestimam os valores totais porque são baseados em notificação prévia ao Ministério das Finanças (e assim podem incluir internções de investimento posteriormente canceladas ou retardadas); por outro lado, subestimam os mesmos valores, por não incluírem o reinvestimento de lucros. Essas duas distorções apenas fortuitamente se compensam (UNCTAD, 1996:46, notas 9 e 10).

³⁴. Essa forma "indireta" de investimento no exterior também não é computada nas estatísticas de saídas de capital do Japão.

³⁵. Porém, no relatório seguinte (UNCTAD, 1997:8), nota-se que o investimento para os chamados "países emergentes" da Ásia e América Latina não teve precedentes em 1996. No Brasil os influxos mais que dobraram.

desenvolvimento, da mesma região, principalmente na Ásia, onde os diferenciais de custo de trabalho e as políticas liberais de comércio transformaram alguns países em bases de exportação

Tabela 3
Taxas de Crescimento dos Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro
por Países Selecionados

	em porcentagem				
	1991	1992	1993	1994	1995
Total Mundial	-22,6	6,6	23,7	8,5	39,6
Países Desenvolvidos	-32,9	0,0	13,4	2,7	53,0
EUA	-54,0	-20,2	133,9	21,0	21,1
Canadá	-65,1	64,9	10,6	20,9	85,0
Japão	-1,3	101,7	-93,3	288,0	-95,7
Coreia do Sul	49,7	-38,4	-19,1	37,6	85,4
Europa Ocidental	-22,1	1,6	-5,4	-11,7	69,0
Inglaterra	-50,0	-7,9	-3,1	-30,3	196,6
França	14,9	44,1	-5,0	-17,4	17,4
Alemanha	51,4	-41,8	-88,3	-1.180,5	-400,6
Holanda	-48,9	21,2	-14,8	-33,0	125,5
Suécia	220,4	-101,2	-5.017,7	60,8	118,9
Itália	-62,5	29,3	20,7	-41,3	97,7
Países em Desenvolvimento	22,5	21,9	45,2	19,0	14,5
América Latina	72,6	15,2	9,9	30,0	5,0
México	86,0	-7,4	-0,1	81,8	-12,5
Brasil	11,5	86,9	-37,3	137,8	58,2
Argentina	32,8	71,3	50,9	-81,0	225,0
Chile	-11,4	33,7	20,3	199,4	20,0
Europa e Ásia	23,7	38,0	62,6	11,9	28,7
Federação Russa	--	--	--	--	216,6
Grécia	12,9	0,8	-14,6	0,4	-9,3
Hungria	--	1,2	58,9	-51,3	205,9
Polônia	227,0	133,0	152,9	9,3	33,9
Portugal	-6,2	-23,5	-19,8	-15,4	9,1
China	25,2	155,5	146,6	22,8	11,0
Filipinas	2,6	-58,1	349,6	42,1	3,0
Hong Kong	-68,9	281,2	-18,7	20,0	5,0
Índia	-13,0	7,1	80,8	127,1	182,3
Indonésia	137,2	-31,5	12,8	5,2	113,4
Malásia	71,4	29,6	-3,4	-13,1	33,4
Tailândia	-17,6	5,1	-18,4	-62,9	259,4
Taiwan	-4,4	-30,8	4,3	49,9	6,9
Outros em Desenvolvimento	27,3	10,1	28,6	35,7	-7,3

Elaboração Própria, com base na tabela 1

obs: a taxa de crescimento de 1991 toma por base 1990.

para países mais desenvolvidos, como Japão e Coreia do Sul. Mas os lugares de destino continuam concentrados: entre 1990 e 1992 os dez maiores receptores entre os países em desenvolvimento representavam 69% dos influxos, contra 76% entre 1993 e 1995.

Os investimentos diretos na China reduziram seu ritmo nos últimos três anos (embora concentrassem 40% dos influxos em 1995). Essa constatação tem levado alguns analistas a pensar que a China estaria perdendo importância como atrator de IDE, à medida em que aumentam os custos da terra e do trabalho na região costeira. As causas desse recuo, no entanto, são uma série de mudanças que a China implementou em sua política de atração de capital: a) fim do tratamento fiscal e tarifário preferencial aos estrangeiros, que incentivava empresas chinesas a se registrarem como estrangeiras (o chamado efeito "*round tripping*", que tem o sentido de viajar sobre o próprio eixo); b) as províncias e cidades ficaram proibidas de oferecerem incentivos fiscais superiores aos estipulados pelo governo central, de modo a evitar que os incentivos ao investimento fossem maiores que os benefícios correlatos, devido à superestimação desses benefícios pelo vencedor da guerra fiscal (efeito *winner's curse*, i.e., "maldição do vencedor"); c) adoção de medidas de monitoramento para evitar a superavaliação acima; d) seleção de projetos relacionados a programas de desenvolvimento - que privilegiam os projetos intensivos em capital e tecnologia; e) rejeição de capital especulativo. Segundo o relatório da UNCTAD, essa redução no crescimento do IDE na China é uma adaptação ao novo marco regulatório, sendo que este país deve continuar a atrair capital.

Os US\$ 27 bilhões destinados em 1995 à América Latina foram distribuídos principalmente entre México (US\$ 7 bilhões), Brasil (US\$ 4,9 bilhões), Argentina (US\$ 3,9 bilhões) e Chile (US\$ 3 bilhões). Mas, os prognósticos de IDE na América Latina não são bons. Estes investimentos estão ligados a condições e setores específicos (na automobilística e na infra-estrutura, relacionadas ao regime bilateral de comércio ou à privatização. São grandes investimentos, porém "*once and for all*" (no caso das privatizações), ou há fortes indícios de que tais fluxos não devem se manter elevados (ver capítulo 3).

A Europa Central e Oriental recebeu apenas 5% dos influxos mundiais (US\$ 12 bilhões) em 1995. Mas os influxos têm crescido principalmente devido às privatizações e, em alguns países, como Hungria e República Tcheca, também como resultado da recuperação econômica. Os principais detentores de estoques e fluxos de IDE na região são os países da Europa Ocidental,

refletindo sua parceria comercial. A participação americana nos influxos é de 15% e a do Japão, 1%. Mas há interesse das empresas asiáticas em investir no Leste Europeu, devido à qualificação e baixo custo da mão-de-obra e à proximidade dos mercados da Europa Ocidental. Esse interesse se reflete nos investimentos das empresas coreanas, principalmente automobilísticas, na Polônia.

Tabela 4
Estoques de Investimento Direto Estrangeiro
por anos e países selecionados

	em US\$ milhões			
	1980	1985	1990	1995
Total Mundial	481.907	734.928	1.716.850	2.657.859
Países Desenvolvidos	373.548	537.984	1.373.328	1.932.742
EUA	83.046	184.615	394.911	564.637
Canadá	54.163	64.657	113.054	116.788
Japão	3.270	4.740	9.850	17.831
Coreia do Sul	1.140	1.806	8.424	14.036
Europa Ocidental	200.287	244.830	758.682	1.087.594
Inglaterra	63.014	64.028	218.213	244.141
França	22.617	33.392	86.514	162.423
Alemanha	36.630	36.926	111.231	134.002
Holanda	19.167	24.952	73.664	102.598
Suécia	3.626	5.071	12.461	32.805
Itália	8.892	18.976	57.985	64.696
Países em Desenvolvimento	108.271	196.764	341.675	693.300
América Latina	48.031	76.311	121.330	225.805
México	8.992	19.200	32.836	61.322
Brasil	17.480	25.665	36.277	58.803
Argentina	5.344	6.563	8.778	26.801
Chile	886	2.321	6.175	13.777
Europa e Ásia	29.582	57.579	121.425	328.005
Federação Russa	0	0	0	924
Grécia	4.524	8.309	14.016	19.143
Hungria	1	3	3	9.938
Polônia	86	177	320	7.389
Portugal	1.102	1.339	5.132	6.873
China	0	3.444	14.135	128.959
Filipinas	1.225	1.302	2.098	6.852
Hong Kong	1.729	3.520	13.413	21.769
Índia	1.177	1.075	1.593	4.528
Indonésia	10.274	24.971	38.883	50.755
Malásia	6.078	8.510	14.117	38.453
Tailândia	981	1.999	7.980	16.775
Taiwan	2.405	2.930	9.735	15.647
Outros em Desenvolvimento	55.035	102.054	164.216	242.878

Fonte: UNCTAD (1996)

Elaboração Própria.

Tabela 5
Taxas de Crescimento e de Participação dos Países
no Estoque Mundial de Investimento Direto Estrangeiro

em porcentagem

	Taxa de Crescimento			Participação			
	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
Total Mundial	52,5	133,6	54,8	100	100	100	100
Países Desenvolvidos	44,0	155,3	40,7	77,5	73,2	80,0	72,7
EUA	122,3	113,9	43,0	17,2	25,1	23,0	21,2
Canadá	19,4	74,9	3,3	11,2	8,8	6,6	4,4
Japão	45,0	107,8	81,0	0,7	0,6	0,6	0,7
Coreia do Sul	58,4	366,4	66,6	0,2	0,2	0,5	0,5
Europa Ocidental	22,2	209,9	43,4	41,6	33,3	44,2	40,9
Inglaterra	1,6	240,8	11,9	13,1	8,7	12,7	9,2
França	47,6	159,1	87,7	4,7	4,5	5,0	6,1
Alemanha	0,8	201,2	20,5	7,6	5,0	6,5	5,0
Holanda	30,2	195,2	39,3	4,0	3,4	4,3	3,9
Suécia	39,9	145,7	163,3	0,8	0,7	0,7	1,2
Itália	113,4	205,6	11,6	1,8	2,6	3,4	2,4
Países em Desenvolvimento	81,7	73,6	102,9	22,5	26,8	19,9	26,1
América Latina	58,9	59,0	86,1	10,0	10,4	7,1	8,5
México	113,5	71,0	86,8	1,9	2,6	1,9	2,3
Brasil	46,8	41,3	62,1	3,6	3,5	2,1	2,2
Argentina	22,8	33,7	205,3	1,1	0,9	0,5	1,0
Chile	162,0	166,0	123,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Europa e Ásia	94,6	110,9	170,1	6,1	7,8	7,1	12,3
Federação Russa	0,0	0,0	—	0,0	0,0	0,0	0,0
Grécia	83,7	68,7	36,6	0,9	1,1	0,8	0,7
Hungria	200,0	0,0	331.166,7	0,0	0,0	0,0	0,4
Polônia	105,8	80,8	2.209,1	0,0	0,0	0,0	0,3
Portugal	21,5	283,3	33,9	0,2	0,2	0,3	0,3
China	—	310,4	812,3	0,0	0,5	0,8	4,9
Filipinas	6,3	61,1	226,6	0,3	0,2	0,1	0,3
Hong Kong	103,6	281,1	62,3	0,4	0,5	0,8	0,8
Índia	(8,7)	48,2	184,2	0,2	0,1	0,1	0,2
Indonésia	143,1	55,7	30,5	2,1	3,4	2,3	1,9
Malásia	40,0	65,9	172,4	1,3	1,2	0,8	1,4
Tailândia	103,8	299,2	110,2	0,2	0,3	0,5	0,6
Taiwan	21,8	232,3	60,7	0,5	0,4	0,6	0,6
Outros em Desenvolvimento	85,4	60,9	47,9	11,4	13,9	9,6	9,1

Fonte: UNCTAD (1996)

Elaboração Própria.

obs: a taxa de crescimento de 1985 toma por base 1980.

A África recebeu US\$ 5 bilhões em investimentos diretos, concentrados em países como Nigéria e Egito. Os problemas que explicam a forte marginalização da África são a disponibilidade de recursos em condições mais vantajosas em outros lugares - a África possui uma baixa infraestrutura econômica e mercados de baixo poder de compra - e a chamada “distância psicológica”, isto é, barreiras culturais (UNCTAD, 1996:49-50).

A marginalização com respeito ao IDE pode ser vista nas taxas de participação carentes e nas menores taxas de crescimento do estoque mundial, que são registradas em “outros países em desenvolvimento” (tabelas 5). Este quadro parece apoiar as interpretações da abordagem da mundialização do capital, quando esta enfatiza o processo de internacionalização como *hierarquizado*. Este processo é organizado pelas empresas estrangeiras, seguindo uma lógica concorrencial que modifica os padrões de “vantagens de localização”, e “de propriedade” (do paradigma eclético), acentuando a dimensão tecnológica de tais vantagens, assim como modifica o próprio padrão de concorrência e a estrutura das industriais nacionais (capítulo 1).

2.2. Fluxos de IDE para o Brasil nos Anos 80

A internacionalização da produção industrial brasileira não é recente. Os primeiros fluxos de investimento direto estrangeiro vieram para o Brasil no último quarto do século XIX, principalmente para as atividades relacionadas à infraestrutura, sistema bancário e atividades relacionadas ao comércio exterior da produção agrícola. Posteriormente, ao longo do processo de industrialização por substituição de importações na primeira metade do século XX, as atividades das empresas estrangeiras se tornam mais complexas, atingindo setores como alimentos e bebidas e a montagem de automóveis. É a partir do Plano de Metas, nos anos 50, que o capital estrangeiro assume a importância que possui nas indústrias de bens de capital e de bens de consumo durável. Essa posição se consolida nas fases expansivas do ciclo nos anos 60 e 70. Nos anos 70, merecem destaque o ingresso de empresas estrangeiras relacionadas à exploração de recursos naturais e nos setores de química, petroquímica e bens de capital (Laplane & Sarti, 1997b), e o maior poder de barganha do governo, dado o interesse das empresas estrangeiras no mercado brasileiro. Assim são celebradas várias associações do tipo *joint-venture* de capitais nacionais (majoritários) e estrangeiros (Barros, 1993; Fritsch & Franco, 1991).

De acordo com Possas (1981), deve-se destacar os fatores internos e externos destes investimentos. Em primeiro lugar, a distribuição setorial do IDE mostra que elas estão “mais” presentes nos setores dinâmicos do crescimento, nas distintas fases de seu ingresso. Sem dúvida isso se deve às vantagens de propriedade da firma (Dunning, 1988). Em segundo lugar, a expansão dos fluxos de entrada do IDE está relacionada, em cada etapa à fase expansiva do ciclo econômico (isto é, o IDE é pró-cíclico, o que confere uma grande importância ao tamanho e principalmente ao potencial de crescimento do mercado interno, como notaram praticamente todos os analistas brasileiros sobre o tema).

Quanto aos fatores externos, as oportunidades de investimento nos países em desenvolvimento, desde o pós-Segunda Guerra, tornam estes locais de produção uma válvula de escape àquilo que os autores de inspiração marxiana denominaram “superacumulação de capital”. Porém, essa explicação genérica pode ser matizada nos diversos períodos³⁶. Assim, nos anos 50, o ingresso das empresas européias se inscreve no contexto do acirramento da concorrência em seus mercados de origem, devido ao “desafio americano” (Hymer & Rowtorn, 1970). No quarto de século entre 1956 e 1980, os investimentos estrangeiros no Brasil se adaptam bem à teoria da “rivalidade oligopolista” de Knickerbocker e de “ciclo do produto” (Vernon, 1966, 1979) com as devidas “emendas” para incorporar, em seu escopo analítico, o investimento direto europeu. Dessa forma, a indústria brasileira chega aos anos 80 com sua indústria relativamente integrada e moderna, comparada aos padrões internacionais, e conta com uma presença importante de empresas estrangeiras, quando avaliada seja na participação no interior dos encadeamentos produtivos, seja no emprego, seja no seu peso no saldo em transações correntes e em conta de capitais do balanço de pagamentos (Barros, 1993). Assim, no Brasil, as transnacionais são responsáveis por 54% das vendas das 50 maiores empresas industriais (50% na Argentina). Tomando as 100 maiores empresas exportadoras, as transnacionais na Argentina são responsáveis por 38% das exportações e as transnacionais no Brasil por 32%. Representam também 48% das exportações de manufaturados e 1/3 das exportações totais (Chudnovsky & López, 1997:21).

Contudo, o investimento estrangeiro, e a captação de recursos externos em geral, sofreram uma drástica reversão no início dos anos 80. A segunda crise do petróleo e a elevação das taxas de

³⁶. Curado (1997) por exemplo, faz uma análise do investimento direto estrangeiro na industrialização brasileira, usando como ponto de partida a sugestão de Possas (1981) e outros. O autor trabalha com quatro períodos de industrialização (1860-1933, 1933-1955, 1956-1980 e pós 1980). Nos quatro períodos o investimento está condicionado por fatores tanto internos como externos.

juros internacionais impuseram o ajuste do balanço de pagamentos do Brasil e de outras economias em desenvolvimento e desenvolvidas. No caso brasileiro, esse ajuste foi ainda mais difícil dadas as piores condições que assumiram o seu endividamento externo e o progressivo esgotamento das fontes externas de financiamento. A “exportação forçada” de capitais (Tavares, 1990), objetivo último das medidas de ajuste (dado o imperativo, para os então gestores da política econômica, de manter relações com a comunidade financeira internacional), implicava em redução do nível de atividade interna para reduzir as importações e gerar excedentes exportáveis. Assim, a história econômica da primeira metade dos anos 80 foi marcada por sucessivas rodadas de cortes de gasto público, restrição do crédito bancário e elevação das taxas de juros, para gerar saldos positivos no balanço de pagamentos.

Este quadro de instabilidade macroeconômica e recessão naturalmente implicou na retração dos investimentos privados (cuja estratégia agora seria a redução do endividamento) e na utilização da capacidade ociosa para exportar - o que era facilitado ainda pelas desvalorizações reais do câmbio e pelos incentivos fiscais à exportação. A impossibilidade de perseguir essa estratégia explicaria a liquidação de pequenas e médias empresas e a reconcentração industrial. As empresas bem-sucedidas em realizar tais ajustes seriam as líderes de um novo surto de crescimento, que acompanhou a retomada do crescimento dos EUA (Tavares & Lessa, 1983). Acredita-se que as mesmas estratégias foram seguidas pelas grandes empresas locais, nacionais e estrangeiras durante a crise ao final dos anos 80 (Barros, 1993) – embora, neste último período as mudanças estruturais de organização empresarial ganhasse maior importância (Coutinho & Ferraz, 1994; Bielschowsky, 1992).

Assim, a economia brasileira dos anos oitenta se caracterizou pela instabilidade macroeconômica, devido às fortes oscilações no nível de atividade (com tendência descendente), freqüentes e mal-sucedidas alterações no aparato regulatório - geralmente associados a planos de estabilização de vida cada vez mais curta - ao estado permanente de crise potencial do balanço de pagamentos e em ameaças de hiperinflação. Não é difícil perceber o efeito deletério deste quadro sobre o nível de atividade e de emprego. Por outro lado, a própria necessidade de gerar superávits comerciais ou, em contrapartida, a inconvertibilidade da moeda, tornaram o mercado interno altamente protegido durante toda a década.

Esta tendência à estagnação ocorre num momento internacional peculiar: a instabilização das posições nos oligopólios, nos países desenvolvidos, que desemboca naquilo que Chesnais

(1992) chama de “oligopólios mundiais”, isto é, estruturas de oferta concentradas em nível planetário, nos setores intensivos em conhecimento (*science-based*) e escala (*scale-based*). A instabilização dos oligopólios, em nível internacional, intensificou a introdução de novas tecnologias de base microeletrônica pelas empresas japonesas, que redefiniram os padrões produtivos, as novas formas de organização e gestão da produção e a divisão internacional do trabalho entre e no seio de países e setores, como já vinha ocorrendo desde os anos 70 (Tavares, 1990; Suzigan et alli, 1988). Entre as mudanças do padrão produtivo e de concorrência, cabe destacar o encurtamento do ciclo de vida dos produtos pela agilidade na introdução de novos modelos, a maior intensidade dos investimentos em P&D e dos gastos em propaganda e, enfim, os processos de aquisição e fusão, como meios de alcançar novos mercados (e portanto ampliar economias de escala e o uso de tecnologia microeletrônica). Os recursos necessários ao processo de reestruturação estão associados às igualmente profundas transformações nos mercados de capital dos anos 80, marcadas pelo surgimento de inovações financeiras e pela sobreliquidez do mercado internacional³⁷.

A partir dos cenários interno e externo descritos acima, pode-se entender o comportamento dos fluxos de IDE para o Brasil nos anos 80 e o pessimismo da maioria, senão da totalidade dos analistas do período sobre o papel e as perspectivas de IDE para o Brasil (Chesnais, 1990; Gonçalves, 1993, 1997; Canuto, 1993; Bielschowsky, 1992; Barros, 1993). No *front* externo, o foco estratégico das empresas estrangeiras estava centralizado na Triade (Chesnais, 1990 e Canuto 1993). No *front* interno, a instabilidade macroeconômica colocava as empresas estrangeiras instaladas em posição “defensiva” com relação à rentabilidade e às condições de operação correntes, em alguns casos com indícios de “recuo estratégico” ou “desinvestimento” (Gonçalves, 1993, 1997; Bielschowsky, 1992). Essas condições parecem indicar, como aliás foi notado por autores como Gonçalves (1993), que o mercado interno, recessivo e instável, não se mostrava atraente ao IDE – e essa era a principal “vantagem locacional” do Brasil.

Contudo, o final dos anos 80 e início dos 90 trazem modificações estratégicas, por parecer iminente a adoção de uma política mais liberal tanto em relação ao comércio exterior quanto ao capital estrangeiro. O nível de proteção do mercado interno, que começou a baixar em 1988-89, sofreu uma redução brusca a partir de 1990, com as medidas comerciais e industriais do governo

³⁷. A dimensão financeira da reestruturação industrial e dos fluxos de capital estrangeiro escapa ao escopo do presente trabalho. Será tratada apenas de modo tópico e circunstancial, na medida em que seja necessária ao argumento. Remetemos à seção pertinente na coletânea de Humbert (1990).

Collor – entre as quais o final da reserva de mercado para o setor de informática em outubro de 1992 foi sintomática. Quanto à gestão macroeconômica interna, o período 1990-92 pode ser considerado um prolongamento da crise dos anos 80: apesar do surgimento de novos mecanismos de negociação da dívida externa, a dificuldade de negociação com os credores recoloca os mesmos problemas de balanço de pagamentos, restrição de reservas e política monetária rígida, implicando em redução dos níveis de atividade interna, mas *sem* debelar a inflação, dados os mecanismos de indexação e de transmissão de expectativas quanto aos juros e câmbio para os preços, que não foram removidos. Essa situação interna torna mais complexa a explicação para o comportamento do IDE no período. Embora o comportamento não seja mais qualitativamente o mesmo, as informações quantitativas mostram uma continuidade dos baixos fluxos anuais de fins dos anos 80 (Ver tabela 10 abaixo).

A necessidade de modernizar ou reduzir custos para fazer face a concorrência efetiva ou potencial de produtos importados, se traduziu numa busca de redução dos níveis de emprego e de terceirização de serviços de apoio (Bielschowsky, 1992); mas em alguns casos também na introdução de novos produtos e modernização das plantas (como no caso da automobilística, documentado por Cunha, 1995). De todo modo, as empresas estrangeiras instaladas não ampliaram a capacidade produtiva, nem seus esforços de introdução de padrões produtivos e organizacionais modernos parecem ter sido importantes (Bielschowsky, 1992).

Ao projetar as resultantes deste comportamento, Bielschowsky aponta a estratégia de “espera”, ou seja, as empresas estariam reestruturando parcialmente suas atividades e esperando o desenrolar dos acontecimentos. O horizonte local dos investimentos estrangeiros implicaria numa retomada dos fluxos em contrapartida à recuperação do mercado interno. Segundo ele, os desinvestimentos não seriam uma alternativa para as empresas estrangeiras devido aos custos irrecuperáveis (*sunk costs*) que teriam que arcar – isto é, a experiência acumulada no mercado brasileiro e que, sendo específica a este local de produção, não pode ser capitalizada ou utilizada em outras praças.

Inicialmente, Gonçalves (1993) concorda com a projeção de Bielschowsky. Para o primeiro, a estratégia de espera seria viabilizada pela transferência de liquidez da esfera produtiva para a esfera financeira e pelo poder de mercado – este último explicado pela “permissividade” ou baixa contestabilidade do mercado interno. Mais recentemente, no entanto, Gonçalves (1997) defendeu a idéia de que as empresas estrangeiras no período estariam numa estratégia de “recuo

gradual”: os baixos investimentos na verdade contribuíam para o sucateamento dos ativos, ao passo que as estratégias financeiras contribuiriam para o aumento da liquidez destas empresas. Um fato utilizado como argumento é o crescimento das remessas de lucros para o exterior (Gonçalves, 1997:64-65). Segundo ele, os empresários estrangeiros teriam um “otimismo qualificado” em relação ao Brasil: uma vez que a experiência passada tem mais peso que as perspectivas futuras na formação de suas expectativas, o mercado brasileiro é “bom” na medida em que é “permissivo” e combina rentabilidade e liquidez financeira. Para Gonçalves, o desinvestimento não seria obstado por custos irrecuperáveis, mas sim pelos problemas e riscos de uma retirada definitiva do mercado. O recuo gradual seria a alternativa de menor resistência.

Uma outra linha de raciocínio que também via com pessimismo as possibilidades de retomada dos fluxos de IDE para o Brasil, nos anos noventa, estava baseada na concentração de fluxos no espaço intra-Triade. Segundo Barros (1993), a participação da Triade nos fluxos de IDE passou de 69% nos anos 70 para 85% no início dos anos 90. Essa concentração era explicada: a) pelo crescimento econômico nos países da OCDE; b) pelas oportunidades trazidas pela globalização financeira; c) pela valorização do iene e a conseqüente emergência do Japão como investidor estrangeiro; d) pelos investimentos diretos em serviços de apoio à indústria, que acompanham a internacionalização produtiva, e que portanto se restringiam àquele espaço; e) pelas novas formas de investimento; e f) pelo surgimento do “oligopólio global” que tem como espaço estratégico privilegiado a Triade. Mas, de acordo com Barros, todos estes fenômenos seriam transitórios, não cabendo esperar, para o futuro, a manutenção deste grau de marginalidade em relação aos países fora da Triade (sic). Os dados recentes sobre os fluxos de IDE (UNCTAD, 1996, 1997) não confirmam essa perspectiva.

Canuto (1993) aborda a questão da relação entre reestruturação produtiva e IDE e enriquece-a de conteúdo setorial. Argumenta que o processo de globalização é regionalizado, com um padrão claro de concentração dos investimentos originários dos “pólos” da Triade nas suas respectivas “periferias”. Argumenta também que a dimensão financeira da globalização é funcional para a esfera produtiva, fornecendo os recursos para reestruturação produtiva e patrimonial (a principal forma de entrada em mercados externos entre 1987-90, principalmente ativos fixos subavaliados nos EUA). Após uma avaliação das tendências na tipologia setorial que propõe, Canuto aponta o empobrecimento da estrutura produtiva na periferia, devido à perda de uma gama de atividades (retrocesso à etapa de montagem industrial e à busca de vantagens de baixo custo de

mão-de-obra e insumos naturais). Em países como o Brasil, a reestruturação teria exercido mais pressões sobre o enxugamento da estrutura produtiva do que sobre a modernização, e ainda fragilizaria o relacionamento na cadeia de fornecimento.

Na visão destes autores, portanto, as próprias condições de funcionamento do oligopólio e a nova definição da divisão internacional do trabalho seriam fatores impeditivos de uma retomada dos fluxos de investimento direto estrangeiro em níveis comparáveis aos dos anos 70. Esta visão parece indicar, portanto, a pertinência das abordagens da mundialização do capital e do paradigma eclético – combinadas, para que o paradigma eclético possa incorporar questões como o funcionamento dos “oligopólios globais” – para explicar os chamados “fatores internos e externos” (destacando estes últimos) que condicionavam os fluxos de IDE para o Brasil. Veremos em seguida mudanças importantes nestes fatores, e no IDE, principalmente os relacionados às condições internas.

2.3. O Investimento Direto Estrangeiro Após 1992

A partir de 1992, contudo, os fluxos de investimento estrangeiro voltam ao Brasil, numa forte expansão, principalmente a partir de 1994 (cf. tabelas 1 e 2). De fato os analistas classificam os anos 1990-93 de “período recessivo” e os anos 1994-96 de “período expansivo” do IDE (UNCTAD, 1997).

2.3.1. *Perfil dos Investimentos Estrangeiros*

Utilizando as informações do Boletim do Banco Central do Brasil sobre a distribuição setorial do estoque de IDE, os setores que mais atraíram capital na indústria de transformação são material de transporte, cuja taxa de crescimento do estoque setorial, entre 1991 e 1995 é de 76,05% (destacando-se os “veículos automotores”, 93,37%; e “construção naval”, 78,98%; ambos acima da média ponderada de crescimento de todas as atividades, 64,12%, e de “autopeças” 36,87%), bebidas (61,61%), madeira (43,53%), setores industriais diversos (37,33%), têxtil (35,1%) e produtos alimentares (33,73%), nos quais se destaca a atividade “frigoríficos” (137,46%), a atividade industrial que mais atraiu capital, segundo esta fonte (note-se porém, que esses dados parecem não incorporar as fusões e aquisições na indústria de alimentos).

Tabela 6
Distribuição e Taxa de Crescimento Setorial do Estoque de IDE - Brasil (jun. 1991-jun-1995)

em US\$ mil*

Atividades	Junho de 1991		
	Investimento	Reinv.	Total
1 Extrativa Mineral	708.036	83.462	791.498
2 Indústria de Transformação	16.035.178	8.274.693	24.309.871
2.1 Ind. Transformação de Minerais não Metálicos	312.675	295.251	607.926
2.1.1 Material de Construção Civil e Artefatos de Cimento	80.021	138.144	218.165
2.1.2 Cimento	135.018	59.226	194.244
2.1.3 Vidro e Cristal	97.636	97.881	195.517
2.2 Metalurgia	2.232.582	671.606	2.904.188
2.2.1 Siderurgia	631.729	45.403	677.132
2.2.2 Metalurgia	1.600.853	626.203	2.227.056
2.3 Mecânica	2.098.722	771.221	2.869.943
2.4 Material Elétrico e de Comunicação	2.150.447	791.906	2.942.353
2.5 Material de Transporte	2.121.792	1.252.613	3.374.405
2.5.1 Construção Naval	81.241	45.802	127.043
2.5.2 Material Ferroviário	19.445	3.573	23.018
2.5.3 Veículos Automotores	1.456.912	850.202	2.307.114
2.5.4 Autopeças	498.650	353.036	851.686
2.5.5 Construção Aeronáutica	65.544	0	65.544
2.6 Madeira	112.167	117.194	229.361
2.7 Celulose, Papel e Papelão	440.560	312.211	752.771
2.8 Borracha	461.852	415.773	877.625
2.9 Indústria Química	3.044.126	1.767.483	4.811.609
2.9.1 Produtos Químicos Básicos	2.107.865	1.083.021	3.190.886
2.9.2 Derivados Processados de Petróleo	589.318	410.869	1.000.187
2.9.3 Fósforos de Segurança, Tinta, Verniz e Laca	245.504	238.349	483.853
2.9.4 Adubos e Fertilizantes	101.439	35.244	136.683
2.10 Produtos Medicinais, Farmacêuticos e Veterinários	1.161.993	400.416	1.562.409
2.11 Indústria Têxtil	286.506	222.534	509.040
2.12 Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	208.667	49.311	257.978
2.13 Produtos Alimentares	585.826	979.886	1.565.712
2.13.1 Beneficiamento, Torrefação e Moagem	51.274	112.452	163.726
2.13.2 Frigorífico	8.879	1.853	10.732
2.13.3 Diversos	525.673	865.581	1.391.254
2.14 Bebidas	140.723	17.200	157.923
2.15 Fumo	181.311	76.198	257.509
2.16 Editorial e Gráfica	51.312	39.155	90.467
2.17 Diversos	443.917	94.735	538.652
3 Serviços de Utilidade Pública	15.674	6.282	21.956
3.1 Produção e Distribuição de Gás	49	0	49
3.2 Transporte Marítimo e Fluvial	15.625	6.282	21.907
4 Serviços	5.068.587	1.500.979	6.569.566
4.1 Companhias de Seguro	90.791	49.343	140.134
4.2 Turismo	54.837	4.415	59.252
4.3 Consultoria, Representação Jurídica e Adm. de Bens	3.609.089	1.049.116	4.658.205
4.4 Serviços Técnicos e de Auditoria	193.341	35.699	229.040
4.5 Comércio Geral - Importação e Exportação	1.120.529	362.406	1.482.935
4.6 Portfólio	0	0	0
5 Outras	902.966	180.503	1.083.469
Atividades não listadas**	2.045.375	569.743	2.615.118
Total Geral	24.775.816	10.615.662	35.391.478

Tabela 6 (cont.)

Atividades	junho de 1995		
	Invest.	Reinv.	Total
1 Extrativa Mineral	899.467	191.819	1.091.286
2 Indústria de Transformação	21.046.772	9.866.318	30.913.090
2.1 Ind. Transformação de Minerais não Metálicos	351.511	334.332	685.843
2.1.1 Material de Construção Civil e Artefatos de Cimento	76.136	152.198	228.334
2.1.2 Cimento	171.929	72.461	244.390
2.1.3 Vidro e Cristal	103.446	109.673	213.119
2.2 Metalurgia	2.486.285	758.518	3.244.803
2.2.1 Siderurgia	538.516	88.439	626.955
2.2.2 Metalurgia	1.947.769	670.079	2.617.848
2.3 Mecânica	2.540.682	770.324	3.311.006
2.4 Material Elétrico e de Comunicação	2.572.878	1.119.850	3.692.728
2.5 Material de Transporte	4.109.209	1.831.459	5.940.668
2.5.1 Construção Naval	152.865	74.515	227.380
2.5.2 Material Ferroviário	19.444	3.412	22.856
2.5.3 Veículos Automotores	3.181.680	1.279.486	4.461.166
2.5.4 Autopeças	691.662	474.045	1.165.707
2.5.5 Construção Aeronáutica	63.556	0	63.556
2.6 Madeira	179.506	149.705	329.211
2.7 Celulose, Papel e Papelão	483.300	325.983	809.283
2.8 Borracha	591.979	388.089	980.068
2.9 Indústria Química	3.725.344	1.847.195	5.572.539
2.9.1 Produtos Químicos Básicos	2.747.716	1.298.853	4.046.569
2.9.2 Derivados Processados de Petróleo	516.568	337.596	854.164
2.9.3 Fósforos de Segurança, Tinta, Verniz e Laca	315.249	155.364	470.613
2.9.4 Adubos e Fertilizantes	145.810	55.382	201.192
2.10 Produtos Medicinais, Farmacêuticos e Veterinários	1.416.593	518.214	1.934.807
2.11 Indústria Têxtil	362.228	325.480	687.708
2.12 Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	223.159	64.476	287.635
2.13 Produtos Alimentares	913.044	1.180.743	2.093.787
2.13.1 Beneficiamento, Torrefação e Moagem	55.534	110.424	165.958
2.13.2 Frigorífico	22.436	3.048	25.484
2.13.3 Diversos	835.074	1.067.271	1.902.345
2.14 Bebidas	235.581	19.637	255.218
2.15 Fumo	190.798	68.341	259.139
2.16 Editorial e Gráfica	52.222	36.660	88.882
2.17 Diversos	612.444	127.310	739.754
3 Serviços de Utilidade Pública	20.444	6.602	27.046
3.1 Produção e Distribuição de Gás	47	0	47
3.2 Transporte Marítimo e Fluvial	20.397	6.602	26.999
4 Serviços	20.727.142	1.543.133	22.270.275
4.1 Companhias de Seguro	124.955	50.426	175.381
4.2 Turismo	57.309	9.650	66.959
4.3 Consultoria, Representação Jurídica e Adm. de Bens	3.345.494	1.086.073	4.431.567
4.4 Serviços Técnicos e de Auditoria	206.703	37.988	244.691
4.5 Comércio Geral - Importação e Exportação	1.649.545	358.996	2.008.541
4.6 Portfólio	15.343.136	0	15.343.136
5 Outras	743.539	130.136	873.675
Atividades não listadas**	2.066.382	841.071	2.907.453
Total Geral	45.503.746	12.579.079	58.082.825

em US\$ mil

Tabela 6 (cont.)

em porcentagem

Atividades	Taxa de Crescimento			rank		
	Invest.	Reinv.	Total	I	R	T
1 Extrativa Mineral	27,04	129,83	37,88	24	1	11
2 Indústria de Transformação	31,25	19,23	27,16	17	21	18
2.1 Ind. Transformação de Minerais não Metálicos	12,42	13,24	12,82	31	24	30
2.1.1 Material de Construção Civil e Artefatos de Cimento	-4,85	10,17	4,66	45	27	38
2.1.2 Cimento	27,34	22,35	25,82	23	18	20
2.1.3 Vidro e Cristal	5,95	12,05	9,00	37	26	35
2.2 Metalurgia	11,36	12,94	11,73	32	25	31
2.2.1 Siderurgia	-14,76	94,79	-7,41	48	3	47
2.2.2 Metalurgia	21,67	7,01	17,55	28	28	26
2.3 Mecânica	21,06	-0,12	15,37	29	38	28
2.4 Material Elétrico e de Comunicação	19,64	41,41	25,50	30	11	21
2.5 Material de Transporte	93,67	46,21	76,05	5	10	6
2.5.1 Construção Naval	88,16	62,69	78,98	6	5	5
2.5.2 Material Ferroviário	-0,01	-4,51	-0,70	42	41	41
2.5.3 Veículos Automotores	118,39	50,49	93,37	4	7	4
2.5.4 Autopeças	38,71	34,28	36,87	14	13	13
2.5.5 Construção Aeronáutica	-3,03		-3,03	43	48	44
2.6 Madeira	60,03	27,74	43,53	9	16	10
2.7 Celulose, Papel e Papelão	9,70	4,41	7,51	33	33	36
2.8 Borracha	28,18	-6,66	11,67	22	43	32
2.9 Indústria Química	22,38	4,51	15,81	26	32	27
2.9.1 Produtos Químicos Básicos	30,36	19,93	26,82	20	20	19
2.9.2 Derivados Processados de Petróleo	-12,34	-17,83	-14,60	47	45	48
2.9.3 Fósforos de Segurança, Tinta, Verniz e Laca	28,41	-34,82	-2,74	21	47	43
2.9.4 Adubos e Fertilizantes	43,74	57,14	47,20	13	6	9
2.10 Produtos Medicinais, Farmacêuticos e Veterinários	21,91	29,42	23,83	27	15	23
2.11 Indústria Têxtil	26,43	46,26	35,10	25	9	16
2.12 Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	6,95	30,75	11,50	35	14	33
2.13 Produtos Alimentares	55,86	20,50	33,73	11	19	17
2.13.1 Beneficiamento, Torrefação e Moagem	8,31	-1,80	1,36	34	40	39
2.13.2 Frigorífico	152,69	64,49	137,46	3	4	3
2.13.3 Diversos	58,86	23,30	36,74	10	17	14
2.14 Bebidas	67,41	14,17	61,61	8	23	8
2.15 Fumo	5,23	-10,31	0,63	38	44	40
2.16 Editorial e Gráfica	1,77	-6,37	-1,75	40	42	42
2.17 Diversos	37,96	34,39	37,33	15	12	12
3 Serviços de Utilidade Pública	30,43	5,09	23,18	19	31	25
3.1 Produção e Distribuição de Gás	-4,08		-4,08	44	49	45
3.2 Transporte Marítimo e Fluvial	30,54	5,09	23,24	18	30	24
4 Serviços	308,93	2,81	238,99	2	35	2
4.1 Companhias de Seguro	37,63	2,19	25,15	16	36	22
4.2 Turismo	4,51	118,57	13,01	39	2	29
4.3 Consultoria, Representação Jurídica e Adm. de Bens	-7,30	3,52	-4,87	46	34	46
4.4 Serviços Técnicos e de Auditoria	6,91	6,41	6,83	36	29	37
4.5 Comércio Geral - Importação e Exportação	47,21	-0,94	35,44	12	39	15
4.6 Portfólio	519,34	0,00	519,34	1	37	1
5 Outras	-17,66	-27,90	-19,36	49	46	49
Atividades não listadas**	1,03	47,62	11,18	41	8	34
Total Geral	83,66	18,50	64,12	7	22	7

Fonte: Boletim do Banco Central, vários números. Elaboração Própria.

* câmbio do fim do período. ** inclui agricultura, pecuária, pesca, bancos, comércio imobiliário, outras instituições financeiras, distribuição de água, serviços sanitários, transporte aeroviário e rodoviário.

Na indústria química destaca-se a atividade produtora de “adubos e fertilizantes” (47,2%). Fora da indústria de transformação, destaca-se a indústria extrativa mineral (37,88%). O setor serviços também apresenta forte expansão (239%), impulsionado pelas aplicações em portfólio, que cresceram 519,34% desde 1992 (ver “Os fluxos financeiros externos no Brasil”, no Apêndice). As mesmas atividades aparecem, quase na mesma ordem, se as listarmos retirando os reinvestimentos, com a exceção de extrativa mineral e indústria têxtil. Os reinvestimentos cresceram nas atividades extrativa mineral (129,83%), “turismo” (118,57%), “siderurgia” (94,79%), “frigoríficos” (64,49%), “construção naval” (62,7%) “adubos e fertilizantes” (57,14%) e “veículos automotores” (50,5%). Estes números podem ser vistos na tabela 6.

Ao terminar seu trabalho, Barros (1993) supôs que a natureza dos investimentos diretos, por se tornarem menos intensivos em gastos de capital, não poderiam contribuir decisivamente para o financiamento externo da economia brasileira. Para ele, o papel a cumprir pelo IDE seria o de elevar a competitividade industrial do Brasil, desde que fossem tomadas medidas de política para evitar que o país se tornasse um mercado de produção empobrecida e para fomentar transferência de tecnologia entre a empresa estrangeira e o sistema nacional de inovação (o que pressupõe seletividade e comprometimento a objetivos, na autorização do influxo de investimento). O financiamento externo só seria garantido se houvesse uma participação mais intensa do país no processo de globalização financeira e se ocorresse um processo de reestruturação patrimonial. Pelas informações do Banco Central e do estudo realizado por Laplane & Sarti (1997a), os dois processos parecem estar ocorrendo.

Os determinantes externos da retomada dos fluxos de IDE são o lento crescimento econômico nos países centrais e a redefinição do papel estratégico das filiais, face à concorrência em mercados cada vez mais “mundiais”. Nesta circunstância, o crescimento do *market share* global é a variável chave. A retomada do crescimento, no caso brasileiro, reforça a importância que as empresas estrangeiras conferem ao tamanho e potencial de crescimento do mercado interno.

Laplane & Sarti (1997b) mostram, com dados disponíveis e com uma pesquisa de campo realizada em 60 empresas transnacionais, que a retomada do crescimento do mercado interno foi a variável decisiva para explicar os fluxos de IDE. Por outro lado, os impactos desses novos fluxos de IDE na indústria (mais da metade dos projetos identificados refere-se ao complexo automobilístico) são ambíguos.

Por um lado, aparecem os esforços de racionalização e modernização das estruturas produtivas, a tendência à desverticalização – desta feita, inclusive de atividades de serviços produtivos, em contraposição ao descrito por Bielschowsky (1992) –, o abandono de linhas sem escala eficiente e uma considerável redução de custos operacionais e financeiros, que redundou no aumento da produtividade do capital e do trabalho. Por outro lado, o impacto sistêmico foi a fragilização dos encadeamentos produtivos e o aumento do déficit comercial, ambos decorrentes dos processos de abertura com valorização cambial.

Quando se fala do crescimento do mercado, deve-se ter em mente que os setores que mais cresceram, segundo Laplane & Sarti (1997a), foram os setores de bens de consumo durável (automóveis, eletrodomésticos e eletrônica de consumo) e bens de consumo não durável (“alimentos e bebidas” e “higiene e limpeza”). Estes são setores com alta elasticidade-renda, dominados por empresas estrangeiras que, dessa forma, têm ganhos inequívocos com o crescimento do mercado, decorrente da queda nas taxas de inflação e da expansão do crédito ao consumidor.

Por outro lado, o setor de bens de capital, obviamente um setor pró-cíclico, não acompanhou o crescimento da economia. A explicação está no deslocamento de demanda para o exterior, facilitado pela política cambial e pelo financiamento às importações. As características já apontadas do novo IDE (dos anos 90), em comparação com o velho (dos anos 70), são de uma menor intensidade em gastos de capital e emprego; as tendências de especialização e complementaridade produtiva reduzem ainda mais o poder indutor e multiplicador do novo IDE, fragilizam a estrutura de fornecedores e aumentam o déficit comercial (Laplane & Sarti, 1997a, 1997b).

De acordo com aquele estudo, a distribuição setorial dos projetos de investimento, mostrava que 57% são de empresas já instaladas no Brasil. Os autores lembram que os líderes do oligopólio mundial já estavam presentes na economia brasileira desde os anos 70, à exceção das empresas que se tornaram líderes nos anos 80 (como é o caso das empresas japonesas na indústria automobilística e das empresas coreanas na eletroeletrônica).

2.3.2. Determinantes e Estratégias

Quanto ao objetivo declarado dos investimentos, construção e ampliação ou modernização da capacidade aparece como importante nos projetos do complexo automobilístico, da indústria

eletrônica, da “química e farmacêutica” e da indústria de embalagens. As entradas por aquisição e associação são importantes nos setores “alimentos e bebidas” e eletrodomésticos, envolvendo empresas já existentes e novos entrantes; e “cimento e gesso” e “higiene e limpeza”, envolvendo novos entrantes (tabela 7).

Tabela 7
Investimento Direto Estrangeiro em Setores Seleccionados
Brasil (1994-1998)

Setor	Núm. de Empresas	%	US\$ milhões	%
Autoveículos	20	25,3	7.516,5	50,6
Eletrônica	10	12,7	2.840,0	19,1
Química e farmacêutica	15	19,0	1.358,0	9,1
Alimentos e Bebidas	12	15,2	955,0	6,4
Cimento e Gesso	5	6,3	885,0	6,0
Embalagens	6	7,6	500,0	3,4
Eletrodomésticos	6	7,6	436,0	2,9
Higiene e Limpeza	5	6,3	362,0	2,4
Total	79	100	14852,5	100

Extraído de Laplane & Sarti (1997b, tabela 3.1).

Numa comparação entre as empresas já instaladas (IDE velho) e as novas entrantes (IDE novo), pode-se perceber que as primeiras têm em primeiro lugar, ganhos de aprendizado, que as novas entrantes dissiparão apenas lentamente. Em segundo lugar, a introdução de novos produtos e processos e a expansão da capacidade é o principal objetivo estratégico das empresas já instaladas. Para as novas entrantes, o investimento das concorrentes é um elemento importante nas decisões, o que reflete o aspecto “reação oligopolista” à la Knickerbocker desses novos investimentos. É o próprio fato de encontrarem o mercado “preenchido”, de terem que se defrontar com uma concorrência (estrangeira) já estabelecida, que ajuda a entender a parcimônia e portanto, o baixo impacto dinâmico do IDE recente (ver cap. 3, no qual estas características são avaliadas à luz da experiência recente da indústria automobilística). As tabelas 8 e 9 mostram “fotografias” da distribuição setorial do IDE em junho de 1995 (última informação disponível do BACEN).

A tipologia de estratégias das empresas estrangeiras, feita por Laplane & Sarti (1997b), permite delinear algumas características adicionais e uma importante diferenciação setorial quanto a determinantes e impactos do investimento estrangeiro. Os autores seguem a tipologia de Dunning (1992) e Porta (1997) para classificar as estratégias de empresas estrangeiras em três grupos, com as características que se seguem.

Tabela 8
Participação de Países de Origem Selecionados na Distribuição Setorial do IDE
Brasil (Estoque Registrado em 30/06/95)

	Alemanha	EUA	França	Holanda	Itália	Japão	R. Unido	Suíça	Todos os países	Total US\$ milhões
Todas as Atividades	13,6	35,2	5,5	4,2	4,2	7,9	7,5	3,7	100	58.082
Ind. de Transformação	21,9	27,3	5,9	4,8	7,1	10,4	2,2	5,4	100	30.913
Siderurgia	3,7	0,9	0,2	3,3	16,4	45,0	1,9	2,3	100	627
Metalurgia	22,5	20,9	2,8	0,7	7,9	18,8	1,0	1,8	100	2.618
Mecânica	30,8	34,3	2,0	2,8	5,0	11,1	2,3	3,4	100	3.311
Mat. Eletron. Eletr. e Com.	14,5	38,2	2,3	2,5	5,7	12,9	0,6	7,4	100	3.693
Autopeças	67,6	18,2	3,9	0,6	0,5	4,0	0,5	0,0	100	1.166
Automobilística	38,8	17,7	0,0	-	28,1	5,9	0,4	-	100	4.461
Papel e Celulose	18,8	48,6	-	3,3	-	16,2	5,2	0,8	100	809
Química	13,7	26,0	11,5	17,5	0,2	5,8	3,5	3,0	100	5.572
Farmacêutica	35,9	41,6	2,7	2,1	0,1	0,3	3,4	9,6	100	1.934
Têxtil	1,7	12,8	4,5	2,7	1,1	45,5	8,4	3,7	100	688
Vestuário	2,4	44,1	1,4	0,9	1,0	5,2	1,9	17,3	100	288
Alimentos	11,8	22,6	4,3	0,5	2,7	5,1	0,9	27,9	100	2.094

Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração NEIT.

Obs: (0,0) representa participação desprezível do país no IDE setorial.

(-) significa que o país não investe naquele setor.

Tabela 9
Distribuição Setorial do IDE Proveniente de Países de Origem Selecionados por Setores de Destino
(Estoque Registrado em 30/06/95)

	Alemanha	EUA	França	Holanda	Itália	Japão	R. Unido	Suíça	Total
Todas as At.(US\$ milhões)	7.874	20.429	3.185	2.440	2.426	4.560	4.341	2.123	58.082
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ind. de Transformação	86,1	41,3	57,2	60,3	91,1	70,5	15,9	78,9	53,2
Siderurgia	0,3	0,0	0,0	0,8	4,2	6,2	0,3	0,7	1,1
Metalurgia	7,5	2,7	2,3	0,7	8,5	10,8	0,6	2,2	4,5
Mecânica	13,0	5,6	2,0	3,8	6,8	8,1	1,7	5,3	5,7
Mat. Eletron. Eletr. e Com.	6,8	6,9	2,7	3,8	8,7	10,4	0,5	12,8	6,4
Autopeças	9,9	1,0	1,4	0,3	0,2	1,0	0,1	0,0	2,0
Automobilística	22,0	3,9	0,1	-	51,6	5,8	0,4	-	7,7
Papel e Celulose	1,9	1,9	-	1,1	-	2,9	1,0	0,3	1,4
Química	9,7	7,1	20,2	39,9	0,5	7,0	4,5	7,8	9,6
Farmacêutica	8,8	3,9	1,6	1,7	0,1	0,1	1,5	8,7	3,3
Têxtil	0,2	0,4	1,0	0,8	0,3	6,9	1,3	1,2	1,2
Vestuário	0,1	0,6	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	2,3	0,5
Alimentos	3,1	2,3	2,8	0,4	2,4	2,4	0,5	27,5	3,6

Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração: NEIT.

Obs: (0,0) representa participação desprezível do setor no investimento do país.

(-) significa que o país não investe naquele setor.

No primeiro grupo estão as “estratégias de exploração dos mercados regional e local”. Fazem parte desta estratégia 18 empresas (27 no total da amostra), notadamente na indústria eletrônica, de eletrodomésticos, “alimentos e bebidas” e “higiene e limpeza”. As estratégias de “busca de eficiência” (*efficiency seeking*) estão presentes nestes investimentos, porém estão intimamente relacionadas à expansão do mercado local. As exportações se dirigem principalmente para o mercado regional (Mercosul). As empresas têm um papel restrito (à adaptação de tecnologia e produção) nos negócios corporativos da empresa, mesmo quando são as filiais mais importantes da região. Elas tendem a lançar novos produtos com conteúdo importado maior, mas a introdução de inovações relacionadas ao processo de produção flexível e as atividades de P&D são limitadas. As vantagens de aprendizado são a principal arma concorrencial destas empresas (marca, assistência técnica, interação com o usuário, engenharia de processo e redes de comercialização).

As oito empresas que integram o grupo “estratégias de globalização/regionalização” pertencem ao complexo automobilístico. Trata-se do caso de inserção mais dinâmica da filial local nos negócios corporativos. O crescimento do mercado inteiro e regional, mas também as condições externas, são os determinantes desses investimentos. As filiais têm um novo papel nas estratégias globais das empresas. No caso da indústria automobilística, as filiais brasileiras (e de outros países emergentes) apresentam incremento considerável das vendas - ao contrário dos mercados desenvolvidos - de modo que se tornam cruciais para a expansão dos produtores europeus; para os americanos, o mercado latino-americano é considerado pelos autores “uma fronteira de expansão a salvo da concorrência asiática”, devido aos ganhos de aprendizado das filiais americanas.

Neste grupo, a presença de um regime setorial (Regime Automotivo) e as possibilidades de integração regional (especialização e complementaridade), abertas pelo Mercosul são importantes determinantes dos fluxos de IDE. As filiais locais têm, portanto, uma inserção mais densa nos negócios corporativos, o que é mostrado também pela diversificação maior de seus mercados externos, em relação ao mercado regional - mesmo que as vendas externas estejam concentradas no Mercosul e o principal foco estratégico seja o mercado interno (Laplane & Sarti, 1997b:168). As filiais locais estariam participando mais de atividades dinâmicas de produção e desenvolvimento de carros mundiais. O lançamento de novos produtos, com conteúdo importado maior, também é importante. Não obstante a importância dos mercados externos nessa estratégia,

o fato do comércio ser fortemente administrado não permite supor que este setor possa ser responsável pela melhoria da balança comercial brasileira. Por outro lado, a prática do *global sourcing* tende, também neste caso, a fragilizar as relações ao longo da cadeia de fornecimento. Deve-se notar, finalmente, que a maior integração das filiais automobilísticas nos negócios das matrizes é um fenômeno que já ocorreu no início dos anos 80, com o primeiro lançamento do “carro mundial”. Contudo, a reversão do mercado interno ao longo daquela década correspondeu ao retorno das filiais de volta ao isolamento (*stand alone*). Portanto, a evolução deste tipo de estratégia vai depender das estratégias das matrizes, do comportamento do mercado interno e dos arranjos de política setorial, como apontam Laplane & Sarti (1997b).

No terceiro grupo estão as “estratégias de exploração de recursos naturais”. Esta estratégia, seguida por apenas uma empresa da amostra, coloca como determinante básico a posse de recursos naturais. Além das possibilidades de atuação nos setores de insumos industriais e *commodities* agroalimentares, o investidor estrangeiro pode, a partir do processo de desregulamentação no setor, atuar na mineração. Uma tendência deste setor é das empresas, para fugirem das flutuações de preço que atingem as *commodities*, avançarem para a aquisição de setores usuários, integrando etapas mais densas em processamento e valor agregado. Nesta hipótese, pode haver também um melhoramento da posição das filiais locais nos negócios corporativos.

2.3.3. Estratégias e Impactos

Como conclusão, colocam-se três características do “novo” IDE, isto é, aquele que se realiza nos anos 90: em primeiro lugar, ele é menos intensivo em gastos de capital (devido entre outras coisas, à própria forma do investimento e ao predomínio das estratégias financeiras, que aumentam a preferência pela liquidez; ver Chesnais, 1996). São também menores seu poder multiplicador sobre o emprego e a cadeia de fornecimento, devido ao aumento do conteúdo importado, bem como a possibilidade de maiores impactos negativos sobre a balança comercial.

Em segundo lugar, o quadro descrito neste texto parece mostrar que há um peso menor do investimento direto estrangeiro no financiamento externo (em relação aos anos 70), porém um peso maior nos níveis de investimento globais. Essa característica decorre tanto das possibilidades mais amplas de aplicação em portfólio, como ao reaquecimento do mercado interno.

Em terceiro lugar, a diversidade de determinantes e estratégias que explicam o comportamento do IDE recente na indústria foi tratada, no trabalho de Laplane & Sarti (1997b), por um recurso à tipologia setorial. Contudo, o quadro descrito merece maiores aprofundamentos e destaques, como o caso da retomada do investimento por estratégias de “globalização/regionalização” (o que é feito no próximo capítulo).

A título de comparação, em estudo recente Chudnovsky & López (1997) mostram que na Argentina o crescimento dos fluxos de IDE nos anos 90 também foi associado aos processos de abertura comercial e estabilização econômica. Além dos aspectos quantitativos, eles procuraram mostrar que tipo de integração as filiais argentinas tinham com suas matrizes. Aquele estudo também parte da consideração de que uma análise dessa natureza deve ser feita à luz do tipo de atividade desenvolvida pelas filiais pois, a despeito dos efeitos positivos da difusão tecnológica, aumento de eficiência e bem estar, descritos na literatura (Blomström & Kokko, 1996), é possível que as estratégias das empresas estrangeiras estejam voltadas não à “criação” e desenvolvimento de vantagens no país hospedeiro, mas ao aproveitamento de vantagens “herdadas”, o que reforça as diferenças de desenvolvimento (Dunning & Narula, 1997).

Na Argentina, a participação das empresas transnacionais nas vendas das 500 maiores empresas aumentou de 33.6% em 1990 para 51% em 1995. No Brasil não há mudanças significativas nesse indicador - cerca de 1/3 (Chudnovsky & López, 1997:22). Como no Brasil, na Argentina o comportamento de comércio exterior das transnacionais mostrou mais dinamismo. Contudo, as importações cresceram bem mais que as exportações, que parecem manter o *trade off* mercado interno/mercado externo. Sumariando as principais características do IDE recente na Argentina, Chudnovsky & López apontam que:

- as principais estratégias das empresas transnacionais na Argentina, como no Brasil, são racionalização da produção, modernização de processos produtivos, especialização em determinadas linhas de produtos e complementação com bens finais importados, corte de mão de obra. Entre as mudanças recentes destacam-se a elevação do comércio intra-industrial e a complementação produtiva regional.
- os principais objetivos dos investimentos são a ampliação da escala produtiva, a renovação do *mix* de produtos e a especialização. Os investimentos dirigem-se principalmente para os setores de bens de consumo: eletrodomésticos, alimentos e bebidas, higiene e limpeza, embalagens.

- na automobilística está em curso um processo de forte especialização da produção em nível regional: veículos de maior escala são produzidos no Brasil (carros populares, caminhões e ônibus) e veículos de menor escala na Argentina (carros de maior porte, comerciais leves).
- os problemas de ajuste da rede de fornecedores e economias de escala são mais fortes nos investimentos novos do que nos velhos, no Brasil mais que na Argentina e nas estratégias de globalização mais que nas de *market seeking*.

Sobre o Brasil, os autores (apoiados em Laplane & Sarti, 1997a) apontam que o principal atrator (mercado interno) está ligado ao tamanho e à história do setor (fraca presença asiática). Nos setores *resource seeking*, a disponibilidade e o baixo custo dos recursos naturais são importantes atratores. Nas demais categorias de investimento, o custo da mão de obra e dos recursos naturais não afetam as decisões de investimento.

Na indústria automobilística ocorre o único caso de integração mais ativa dos negócios das filiais nas suas corporações. Essa integração é caracterizada por: especialização produtiva, implementação de atividade local de P&D, aumento dos fluxos de comércio das filiais locais, aumento da coordenação das atividades das filiais no espaço (regional) ampliado. Contudo, como apontam Laplane & Sarti (1997b,) as filiais locais têm uma limitada contribuição no desenvolvimento e na produção de carros mundiais. Por essas considerações, embora haja uma maior integração das filiais, o tipo de integração ainda está distante dos “mandatos de produto mundial” (Crokell & Morrison, 1990 *apud* Chudnovsky & López, 1997:11).

As modificações produtivas relevantes são: introdução de métodos organizacionais e métodos de produção mais próximos da *best practice* internacional e melhoria dos padrões de qualidade (Chudnovsky & López, 1997:32). Estes aportes tecnológicos se baseiam em vantagens de propriedade desenvolvidas nos países de origem (ou onde estão as filiais mais importantes) e que “são exploradas de forma internalizada em suas operações nos países da região” (Chudnovsky & López, 1997:36).

“Contudo, nos dois casos, em geral as externalidades do tipo tecnológico geradas pela presença de ET parecem ser débeis, tendo em conta tanto o pouco vulto que têm as atividades inovativas locais quanto a baixa densidade de vínculos tecnológicos das filiais locais com fornecedores, clientes, concorrentes e institutos de pesquisa. Ainda que nas áreas de capacitação de pessoal e desenvolvimento de fornecedores se realizem atividades significativas, no primeiro caso a eventual geração de externalidades se daria só no futuro (pela mobilidade de pessoal), enquanto no segundo elas se vêem limitadas

pela diminuição generalizada do conteúdo local da produção realizada por ET em ambos os países. "(Chudnovsky & López, 1997:36-37).

Tanto pelo fato das atividades tecnológicas serem desenvolvidas intra-muros como o baixo efeito multiplicador dos novos investimentos tornam os *spillovers* dos novos investimentos muito reduzidos, contrariando algumas evidências da literatura sobre o assunto (Blomström & Kokko, 1996; WTO, 1996).

Uma das soluções, na Argentina, para o aumento do conteúdo local da produção seria a associação de provedores nacionais com estrangeiros. Contudo, esses esforços são de pouco alcance, dadas as diferenças de qualidade/preço entre a produção local e a importada, e ainda menos pelas tendências atuais de reestruturação no setor, de redução do número de fornecedores.

Em outros setores, as importações e aquisições já os estão concentrando. Pior ainda é o caso das indústrias de eletrodomésticos e telecomunicações, onde a importação de componentes está eliminando a produção local (nacional e estrangeira). Nos setores de máquinas e equipamentos, essas mudanças desembocam na tendência a transformar os produtores em importadores ou montadores de kits (Chudnovsky & López, 1997:40). Nas empresas privatizadas não há programas de desenvolvimento de fornecedores.

No Brasil as tendências são similares. As atividades tecnológicas desenvolvidas se concentram mais em produtos do que em processos produtivos e mais em adaptação do que em desenvolvimento de produtos. Segundo Laplane & Sarti (1997a), as empresas estrangeiras recém instaladas parecem ter uma menor tendência a realizar atividades locais de P&D. E também menores encadeamentos, dada a tendência de substituir fornecedores nacionais por estrangeiros. Como lembram Chudnovsky & López, não se trata apenas do volume de produção local, mas do aporte tecnológico local, uma vez que os fornecedores estrangeiros satisfazem suas necessidades de tecnologia com soluções desenvolvidas nas matrizes (*ibidem*: 40).

Os autores apontam que, embora participem ativamente do aspecto quantitativo da expansão recente de IDE,

"ambos os países não parecem participar, pelo menos por enquanto, com a mesma intensidade dos aspectos "qualitativos" (...). As tendências que, segundo a evidência disponível, levariam as ET a implementar novas estratégias mais ativas de integração de suas filiais nas redes de comércio, produção e tecnologia intra-corporação não parecem se refletir com intensidade nos casos estudados. Em particular a descentralização das atividades de inovação e gestão estratégica ou a definição de estratégias de world

product mandate, que implicam tanto em maior grau de autonomia para as filiais como na geração de externalidades importantes para as economias receptoras estão ausentes na região.” (Chudnovsky & López, 1997:42, grifos no original).

Para concluir, se for correta a hipótese de que o principal determinante do investimento direto estrangeiro recente é o crescimento do mercado interno, Laplane & Sarti (1997b) questionam as possibilidades de sustentação de seu crescimento. Isto é, dados os baixos impactos dos novos investimentos sobre o emprego e o nível de atividade (o qual depende da disponibilidade de crédito ao consumidor), colocam-se problemas de realimentação dinâmica do investimento. Os novos investimentos “autônomos” naturalmente seriam as privatizações da infraestrutura, o que não garante a solução do problema - pois estes podem ter o mesmo (baixo) impacto dinamizador dos investimentos atuais, restringindo-se, quando muito, ao alívio dos problemas de Balanço de Pagamentos.

Dadas as estratégias de busca de eficiência das empresas estrangeiras, é pouco provável que elas contribuam para a remoção das restrições externas ao crescimento, seja pela via da ampliação das exportações (devido ao caráter “administrado” do comércio), seja pela via de atividades mais intensas de P&D local.

Assim sendo, as conclusões não podem ser muito otimistas: além dos problemas inerentes à natureza dos fluxos de IDE (impactos positivos sobre os influxos de capital são concentrados no tempo, enquanto os impactos negativos são diluídos ao longo do tempo), os problemas relacionados à sustentação do crescimento podem tornar efêmero o atual ciclo de investimento direto estrangeiro, circunscrito ao prazo de maturação dos investimentos atuais - ou talvez antes, já que dos projetos contidos na amostra de Laplane & Sarti (1997b), cerca de 89% não estavam concluídos, podendo ser, em vários graus, revistos.

APÊNDICE: AO CAPÍTULO 2

DESFAZENDO CONFUSÕES A RESPEITO DOS MÉTODOS DE CÁLCULO DO IDE

Quando se trata de dados sobre investimentos estrangeiros, algumas questões metodológicas quanto à definição, aos métodos de cálculo e à posição do investimento estrangeiro no quadro dos recursos externos devem ser destacadas.

Definições

Como vimos, a nomenclatura utilizada nos trabalhos sobre investimento direto estrangeiro e empresa estrangeira variam. São comuns discussões semânticas sobre a justeza dos termos “multinacional”, “transnacional”, “internacional” ou outros. No presente trabalho, esses termos são utilizados intercambiadamente, na medida em que tratam do mesmo fenômeno.

Isto porque, de acordo com a UNCTAD (1996), **empresas transnacionais** são definidas como empresas incorporadas ou não incorporadas, compreendendo as matrizes e suas filiais. A **matriz** é definida como a empresa que controla ativos de outras entidades, em países além do seu país de origem, usualmente detendo uma certa participação acionária. Uma participação de 10% ou mais de ações ordinárias ou de poder de voto é normalmente considerada o limite mínimo para o controle de ativos. A **filial estrangeira** é definida como a empresa incorporada ou não incorporada, na qual o investidor não-residente tem uma participação acionária (i.e, 10% ou mais de ações ordinárias ou de poder de voto) que permite (faculta) um interesse duradouro na administração daquela empresa. A definição de filial estrangeira abrange as **subsidiárias** (empresas incorporadas das quais o investidor não-residente detém mais da metade das ações ordinárias ou do poder de voto), as **associadas** (empresas incorporadas das quais o investidor não-residente detém entre 10% e 50% das ações ordinárias ou do poder de voto) e os **ramos** (empresas não incorporadas de propriedade total ou associada no país de destino que estejam nos seguintes casos: (1) estabelecimento permanente de investidores estrangeiros; (2) participação em joint-ventures com uma ou mais terceiras partes; e (3) bens móveis e imóveis utilizados em países

além do país do investidor, por mais de um ano). As definições de investimento direto estrangeiro, dos fluxos de entrada e saída, e dos estoques de IDE, são feitas de acordo com a definição acima de empresas transnacionais. Note-se que os fluxos de IDE compreendem, além da participação acionária, o reinvestimento dos lucros e os empréstimos intra-empresa. A razão para utilizar esse método é a sua identificação em separado nas estatísticas do Balanço de Pagamentos (UNCTAD, 1996: 219-220).

Os dados da UNCTAD (1996) são oriundos de uma base de dados que é alimentada por duas fontes: as estatísticas de Balanço de Pagamentos, publicadas anualmente pelo FMI, para a maior parte dos países e, para países que não dispõem do registro de capital estrangeiro em toda a série 1980-1995, os dados da Divisão de Empresas Transnacionais e Investimentos da UNCTAD, obtidos de fontes oficiais dos Estados nacionais. A metodologia utilizada, portanto, não é exatamente correspondente e as comparações entre países devem ser cuidadosas³⁸.

Métodos de Cálculo do IDE no Brasil

No entanto, quando se trata do investimento estrangeiro, uma espantosa confusão conceitual e uma série de dificuldades metodológicas se apresentam. Apresentamos algumas delas (em valores brutos e líquidos), que podem ser ilustradas pela tabela 10.

A Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização (SOBEET, 1997) propõe quatro metodologias de cálculo: a) "Entrada de Moeda" - IDE apenas em moeda estrangeira. É o conceito mais utilizado pela imprensa (tabela 10, linha 16); b) Conceito Restrito - inclui IDE em moeda estrangeira, em moeda nacional, em mercadorias (precificadas pela Receita Federal) e em conversão de dívida em investimento. É o indicador utilizado pelo BACEN para medir a contribuição do IDE na conta de capitais do balanço de pagamentos (linha 18 e

³⁸. Os influxos do Brasil e dos Estados Unidos foram tirados do *IMF Balance of Payments Statistics Yearbook*, enquanto para o Japão, a Alemanha e mais seis países, foram retirados da base de dados da UNCTAD, em junho de 1996. Países sem registro, como Cabo Verde, Ilhas Caimã e Afeganistão, foram estimados pela média dos últimos anos disponíveis. Quanto aos refluxos, para EUA, Japão, Alemanha e mais seis países, foram retirados da base de dados da UNCTAD, ao passo que os dados para para outros países da OCDE e para o Brasil foram anualizados pela base das informações do anuário do FMI, relativas ao primeiro trimestre de 1995 (UNCTAD, 1996:220-226).

Tabela 10
Fluxos Totais de IDE para o Brasil, nas diversas metodologias (1987-1996)

	em US\$ milhões data base									
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Investimento Direto Estrangeiro Bruto em Moeda Estrangeira	346,5	247	184,4	510,6	627,7	1324,9	877	2241	3285	9580
2. Investimento Direto Estrangeiro Bruto em Moeda Nacional	0	0	0	0	0	0	77,2	115,5	1492,8	63,6
3. Investimento Direto Estrangeiro por Conversão de Dívida	343,6	2087,3	945,6	283	67,8	220,2	220,1	138,4	307,4	292,2
4. Investimento Direto Estrangeiro em Mercadorias e Bens	214,2	196,1	129,7	64	34,6	29	19,3	11,8	6,5	26,6
5. Reinvestimento de Lucros	617,1	714	530,9	273,1	364,7	174,8	99,8	82,9	383,7	447
6. IDE Intercompanhias	152	100	106	258	308	871	1064	632	1133	1578
7. Amortizações Intercompanhias	208	265	242	170	177	390	487	454	402	355
8. IDE Líquido Intercompanhias (6-7)	-56	-165	-136	88	131	481	577	178	731	1223
9. IDE Bruto Total SEM Intercompanhias (1+2+3+4+5)	1521,4	3244,4	1790,6	1130,7	1094,8	1748,9	1293,4	2589,6	5475,4	10409,4
10. IDE Bruto Total COM Intercompanhias (9+6)	1673,4	3344,4	1896,6	1388,7	1402,8	2619,9	2367,4	3221,6	6608,4	11987,4
11. Repatriação de IDE em Moeda Estrangeira	-296,7	-274,5	-524,2	-229,7	-123	-169,1	-480	-329	-315	-385
12. Repatriação de IDE em Moeda Nacional	0	0	0	0	0	0	-100,1	-289	-847,9	-135,4
13. Repatriação Total de IDE (11+12)	-296,7	-274,5	-524,2	-229,7	-123	-169,1	-580,1	-618	-1162,9	-520,4
14. IDE Total Líquido SEM Intercompanhias (9-13)	1224,7	2969,9	1266,4	901	971,8	1579,8	713,3	1971,6	4312,5	9889
15. IDE Total Líquido COM Intercompanhias (10-7-13)	1168,7	2804,9	1130,4	989	1102,8	2060,8	1290,3	2149,6	5043,5	11112
16. IDE Líquido em Moeda Estrangeira SEM Intercompanhias (1-11)	49,8	-27,5	-339,8	280,9	504,7	1155,8	397	1912	2970	9195
17. IDE Líquido Apenas em Moedas (Estrangeira e Nacional) (1+2-13)	49,8	-27,5	-339,8	280,9	504,7	1155,8	374,1	1738,5	3614,9	9123,2
18. IDE Líq. em Moedas+Merc.+Conversão SEM Intercomp. (1+2+3+4-13)	607,6	2255,9	735,5	627,9	607,1	1405	613,5	1888,7	3928,8	9442
19. Investimento Estrangeiro em Portfólio	90,7	204,3	148,9	170,7	778,2	3863,1	15352,2	25141,6	24838,2	26077,8
20. Repatriação de Investimento Estrangeiro em Portfólio	-29,3	-15,2	-208,4	-67,1	-200,2	-2159,4	-8701,8	-17862,1	-22544,2	-20038,3
21. Saldo do Investimento Estrangeiro em Portfólio (19-20)	61,4	189,1	-57,5	103,6	578	1703,7	6650,4	7279,5	2294	6039,5
22. Remessa de Lucros ao Exterior	-940,7	-1541,1	-2383,7	-1618,8	-688	-659,2	-2061,3	-2882,8	-3500,8	-3841
23. Lucros Recebidos do Exterior	31,3	2,5	0,7	27,4	22,6	74,8	220,7	399,8	910,5	1467,5
24. Saldo Líquido de Remessa de Lucros (22-23)	-909,4	-1538,6	-2383	-1591,4	-665,4	-584,4	-1830,6	-2483	-2590,1	-2373,5
25. Investimentos Brasileiros no Exterior	-140	-177,4	-556,3	-732,3	-1033,8	-163,3	-1549,6	-1505,9	-2928,1	-1677,3
26. Repatriação de Investimentos Brasileiros no Exterior	1,8	1,9	3,4	1,1	18,9	26,5	455,8	468,9	1368,5	1753,8
27. Saldo do Investimento Brasileiro no Exterior (22-23)	-138,2	-175,5	-552,9	-731,2	-1014,9	-136,8	-1093,8	-1037	-1559,6	76,5
28. Saldo Líquido Total do IDE no Brasil SEM Intercompanhias (14-24-27)	177,1	1255,8	-1669,5	-1421,6	-708,5	858,6	-2211,1	-1548,4	162,8	7592
29. Saldo Líq. do IDE em Moeda Estrangeira SEM Intercomp (16-24-27)	-997,8	-1741,6	-3275,7	-2041,7	-1175,6	434,6	-2527,4	-1608	-1179,7	6898
30. Investimento Estrangeiro Líquido (14+21+27)	1147,9	2993,5	656	273,4	534,9	3146,7	6269,9	8214,1	5046,9	16005

Fontes: Boletim do Banco Central out/97, mar/97, set/1996, set/1995 e set/1994; Carta da Sobeet, mar/97

Obs: 1) Os valores de Remessas de Lucro para 1994-1996 são do Boletim do Banco Central, dada a diferença na Carta da Sobeet.

2) A distinção entre Moeda Nacional e Moeda Estrangeira foi feita pela Sobeet.

Tabela 11
Movimento de Capital no Brasil

em milhões de dólares

	1992	1993	1994	1995	1996
Ingressos de Investimento Estrangeiro	5 437	16 546	27 648	29 929	36 040
Investimento Direto em Moeda	1 325	954	2 358	4 778	9 644
Total de IDE	1 574	1 194	2 506	5 091	9 963
Investimento em Portfólio	3 863	15 352	25 142	24 838	26 077
Receita de Investimento Brasileiro no Exterior	27	456	469	1 369	1 754
Desembolsos	9 483	12 225	12 806	17 938	26 958
Financiamentos	1 608	1 435	2 389	3 513	4 405
Organismos internacionais	1 029	970	1 134	1 655	2 875
Agências governamentais	74	48	306	403	410
Fornecedores/compradores (inclui fin. à importação)	505	417	949	1 455	1 120
Empréstimos em moeda	7 875	10 790	10 417	14 425	22 553
Intercompanhias	871	1 064	632	1 133	1 578
Commercial paper	1 244	837	351	607	653
Bônus	980	500	200	1 819	1 263
Bancos (apenas novos ingressos)	897	834	2 034	1 426	562
Notes	3 873	6 865	6 928	8 593	17 241
Floating	601	-	0	0	0
Fixed	3 272	6 865	6 928	8 593	17 241
Securitização	10	690	272	495	327
Demais	-	-	0	352	929
Repatriação de Investimento Estrangeiro	2 328	9 282	18 480	23 707	20 559
Investimento Direto em Moeda	169	580	618	1 163	521
Investimento em Portfólio	2 159	8 702	17 862	22 544	20 038
Despesa de Investimento Brasileiro no Exterior	164	1 550	1 506	2 928	1 677
Amortizações Pagas	7 147	9 268	11 001	11 023	14 423
Financiamentos	5 033	4 343	4 296	5 711	6 530
Organismos internacionais	1 665	1 869	1 802	1 783	1 706
Agências governamentais	1 732	1 170	997	2 043	2 494
Fornecedores/compradores	1 636	1 504	1 497	1 885	2 330
Empréstimos em moeda	2 114	4 925	6 705	5 312	7 893
Intercompanhias	390	487	454	402	355
Commercial paper	235	919	956	769	323
Bônus	200	399	480	629	571
Bancos	1 285	2 463	2 934	1 456	3 640
Notes	0	582	1 748	1 904	2 492
Securitização	0	71	129	146	272
Demais	4	4	4	6	240
Investimento Estrangeiro Líquido	3 109	7 264	9 168	6 222	15 481
- Direto (exclui reinvestimentos)	1 405	614	1 888	3 928	9 442
- Portfólio	1 704	6 650	7 280	2 294	6 039
Saldo do Investimento Brasileiro no Exterior	- 137	-1 094	-1 037	-1 559	77
Saldo dos Financiamentos	-3 425	-2 908	-1 907	-2 198	-2 125
Saldo dos Empréstimos em Moeda	5 761	5 865	3 712	9 113	14 660
Movimento de Capitais	5 308	9 127	9 936	11 578	28 093
-Entrada	14 947	29 227	40 923	49 236	64 752
-Saída	9 639	20 100	30 987	37 658	36 659

Fonte: Boletim do Banco Central, outubro de 1997.

tabela 11) e também como fonte de recursos externos (lin. 30 e tab. 12); b) Conceito Geral - inclui o IDE "conceito restrito" e os reinvestimentos de lucros. É o indicador utilizado pela SOBEET, e também por Laplane & Sarti (1997a, tabela I.1), o qual inclui todas as modalidades de investimento direto (linhas 9 e 14, tabela 10). A SOBEET faz também uma simulação do que poderia ser um "Balanço de Pagamentos" das empresas estrangeiras, o que está representado nas linhas 28 e 29 (SOBEET, 1997); e d) Conceito Geral, incluindo empréstimos intercompanhias (linhas 10 e 15). Embora seja uma superestimação, na medida em que os empréstimos intercompanhias *não necessariamente* envolvem relações societárias, é o conceito equiparável às fontes internacionais, como FMI, OCDE, UNCTAD, Departamento de Comércio dos EUA. Barros (1993) alerta para a heterogeneidade dos dados do IFS do FMI, que lista dados de IDE para países que utilizam uma ou mais das variáveis acima; e para a subestimação dos fluxos de IDE apresentados pela OCDE, que consideram apenas o investimento estrangeiro entre os países-membros.

Tabela 12a
Brasil - Fontes de Recursos Externos

	em milhões de dolares				
	1992	1993	1994	1995	1996
	15 955	19 990	57 772	22 735	42 860
1. Investimento direto (líquido)	2 972	6 170	8 131	4 663	15 558
2. Reinvestimento	175	100	83	384	447
3. Org. Internacionais, Ag. Governamentais e Cred. Fornec.	1 355	1 226	1 914	2 785	3 844
4. Bancos comerciais estrangeiros (total)	7 956	1 043	39 233	2 465	1 372
5. Bancos brasileiros no exterior	294	0	5 752	0	0
6. Intercompanhias	871	1 064	632	1 133	1 578
7. Demais 1/	6 107	8 892	7 751	11 866	20 413
Varição nas obrigações de curto prazo do Banco Central	-14 952	800	-5 595	- 514	- 280
FMI	- 406	- 495	- 129	- 47	- 72
Refinanciamentos com o Clube de Paris	11 583	1 190	0	0	0

Fonte: Boletim do Banco Central, outubro de 1997.

1/ Inclui bônus, *commercial paper* e *fixed/floating rate notes*.

Tabela 12b
Brasil - Participação das Fontes de Recursos

	em porcentagem				
	1992	1993	1994	1995	1996
Fontes de recursos	100	100	100	100	100
1. Investimento direto (líquido)	18,6	30,9	14,1	20,5	36,3
2. Reinvestimento	1,1	0,5	0,1	1,7	1,0
3. Org. Internacionais, Ag. Governamentais e Cred. Fornec.	8,5	6,1	3,3	12,2	9,0
4. Bancos comerciais estrangeiros	49,9	5,2	67,9	10,8	3,2
5. Bancos brasileiros no exterior	1,8	0,0	10,0	0,0	0,0
6. Intercompanhias	5,5	5,3	1,1	5,0	3,7
7. Demais 1/	38,3	44,5	13,4	52,2	47,6
Varição nas obrigações de curto prazo do Banco Central	-93,7	4,0	-9,7	-2,3	-0,7
FMI	-2,5	-2,5	-0,2	-0,2	-0,2
Refinanciamentos com o Clube de Paris	72,6	6,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Boletim do Banco Central, outubro de 1997.

1/ Inclui bônus, *commercial paper* e *fixed/floating rate notes*.

Barros (1993) apresenta, em adição, dois critérios: a) o que poderíamos chamar de conceito “Entrada de Recursos” – inclui IDE em moedas e mercadorias, exclui reinvestimento de lucros e conversão de dívida por serem operações que se cancelam no balanço de pagamentos (i.e., a soma das linhas 1, 2 e 4 da tabela 10). Laplane & Sarti (1997a, tabela I.2), usam uma variação deste critério, por incluírem reinvestimentos e excluírem conversões de dívida (IDE Bruto I) e, alternativamente, incluírem conversões e excluírem reinvestimentos (IDE Bruto II); e b) conceito Amplo – inclui o conceito geral *mais* investimento em portfólio (linha 30, tabela 10). Este último, também utilizado pelo BACEN, não deve ser confundido com investimento direto, ainda que as fronteiras entre ambos estão cada vez mais tênues, seja porque os “investimentos diretos” são, de fato, portfólio (como é o caso das sociedades de investimento que, registradas no setor “serviços financeiros não bancários”, são tão voláteis quanto os fundos de investimentos que corporificam), seja pelo crescimento do chamado de *venture capital*, isto é, compras de ações em volumes tão elevados que são considerados IDE, mas sem interesse no controle da empresa, ou seja são motivados apenas pela busca de ganhos de capital. Além disso, a expressão “investimento direto tradicional” significa o IDE por meio de moedas (nacional e estrangeira; linha 17, tabela 10).

Também no Estoque de IDE encontramos problemas metodológicos. Os estoques divulgados pelo Departamento de Fiscalização e Registro de Capital Estrangeiro - FIRCE do Banco Central são os valores registrados até a data base, sendo as moedas estrangeiras convertidas pela paridade da data base. Esse critério, utilizado por Laplane & Sarti, tem vantagens e desvantagens. A principal vantagem seria a comparabilidade rápida numa série temporal, isto é, de acordo com o valor do estoque num determinado ponto do tempo (a data base). A desvantagem é que essa conversão abarca IDE “estocado” em épocas e a paridades diferentes, e sem atualização monetária. Supor que os fluxos sejam a subtração das posições entre dois anos consecutivos conduz a erro. Utilizam-se assim os dados de fluxos do balanço de pagamentos que, embora não sejam compatíveis com os de capital registrado - por atrasos na tarefa de registro - são convergentes com aqueles.

O procedimento sugerido por Barros é acompanhar os estoques pelas paridades históricas, isto é, na data de registro, e depois atualizá-las pelo IPC dos EUA. Estes dois critérios são agora utilizados pelo BACEN (chamados de critérios I e III) ao lado do anterior (chamado de critério II). Contudo, ainda assim podem-se encontrar diferenças de valores de estoque conforme a paridade escolhida para cálculo seja o câmbio médio ou o de final de período. Entre outras coisas, o que este Apêndice sugere é que não é de modo algum aceitável falar-se em IDE como se este fosse um conceito único; pelo contrário, deve-se explicitar bem o conceito e a taxa de câmbio escolhida para a estimativa.

Os fluxos financeiros externos no Brasil

Quando se observa os fluxos de capital externo na economia brasileira a partir de 1992 pode-se constatar a importância dos investimentos em portfólio e dos lançamentos de títulos no exterior (principalmente notas com taxas fixas de juros) no ingresso de recursos. Juntos, investimento em portfólio e lançamento de títulos passam de 2/3 para 3/4 das entradas de recursos, entre 1992 e 1996 (tabelas 13 e 14).

Estes números indicam o grau de internacionalização financeira atingida pela economia brasileira – fruto da progressiva liberalização do mercado de capitais para atuação de investidores estrangeiros – e o forte crescimento dos fluxos de IDE a partir de 1994 (em 1996 os ingressos líquidos eram 15 vezes e os ingressos brutos eram 8 vezes maiores que os de 1993, cf. tabela 10).

Tabela 13
Brasil - Distribuição das Entradas de Recursos Externos por Modalidade (1992-1996)

	1992		1993		1994	
	US\$ mil	(%)	US\$ mil	(%)	US\$ mil	(%)
Total de IDE /1	1 574	10,5	1 194	4,2	2 506	6,2
Investimento em Portfólio	3 863	25,9	15 352	53,4	25 142	62,1
Organismos internacionais	1 029	6,9	970	3,4	1 134	2,8
Agências governamentais	74	0,5	48	0,2	306	0,8
Bancos (apenas novos ingressos)	897	6,0	834	2,9	2 034	5,0
Fornecedores/compradores (inclui fin. à importação)	505	3,4	417	1,4	949	2,3
Intercompanhias	871	5,8	1 064	3,7	632	1,6
Commercial paper	1 244	8,3	837	2,9	351	0,9
Bônus	980	6,6	500	1,7	200	0,5
Notes	3 873	26,0	6 865	23,9	6 928	17,1
Floating	601	4,0	0	0,0	0	0,0
Fixed	3 272	21,9	6 865	23,9	6 928	17,1
Securitização	10	0,1	690	2,4	272	0,7
Demais	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Total de Entradas	14 920	100	28 771	100	40 454	100

	1995		1996	
	US\$ mil	(%)	US\$ mil	(%)
Total de IDE /1	5 091	10,6	9 963	15,8
Investimento em Portfólio	24 838	51,9	26 077	41,4
Organismos internacionais	1 655	3,5	2 875	4,6
Agências governamentais	403	0,8	410	0,7
Bancos (apenas novos ingressos)	1 426	3,0	562	0,9
Fornecedores/compradores (inclui fin. à importação)	1 455	3,0	1 120	1,8
Intercompanhias	1 133	2,4	1 578	2,5
Commercial paper	607	1,3	653	1,0
Bônus	1 819	3,8	1 263	2,0
Notes	8 593	18,0	17 241	27,4
Floating	0	0,0	0	0,0
Fixed	8 593	18,0	17 241	27,4
Securitização	495	1,0	327	0,5
Demais	352	0,7	929	1,5
Total de Entradas	47 867	100	62 998	100

Fonte: Bacen, out./1997

1/ Conceito Restrito: Investimento em Moeda, Mercadorias e Conversão de dívida

A maior internacionalização financeira da economia se explica pelo surgimento de inovações financeiras que reduzem riscos pelas características de negociabilidade e cobertura (*hedge*). Assim, a aceitação de títulos brasileiros permite a captação externa de recursos por empréstimos diferente das tradicionais (por meio de bancos, agências e organismos internacionais). Uma das características destes “novos empréstimos” é o seu caráter eminentemente privado: os principais tomadores destes títulos são os investidores institucionais (fundos de pensão, fundos mútuos de investimento) enquanto os emissores são as grandes

empresas estrangeiras e nacionais que têm acesso ao mercado internacional de crédito - onde o custo da liquidez é mais tolerável. Por outro lado, como argumenta Barros (1993), as estratégias de diversificação das carteiras acaba fazendo com que o lançamento de títulos seja funcional para o investimento em bolsa de valores do país emissor.

Assim, um dos determinantes destes fluxos de capitais é a possibilidade de arbitragem de taxas de juros (que segundo Barros, nos anos 90 foram sempre superiores a 25% a.a., mais de 5 vezes superiores às taxas de juros internacionais). Porém, seria superficial afirmar que foram apenas as condições restritivas de crédito interno que impulsionaram estes fluxos de capital, que “precisam ser avaliados no contexto das estratégias globais de empresas transnacionais” (Barros, 1993:126), como este capítulo pretendeu fazer.

Tabela 14
Brasil - Distribuição da Entrada de Recursos Externos por Modalidade
(1992-1996)

	em porcentagem				
	1992	1993	1994	1995	1996
IDE	10,5	4,2	6,2	10,6	15,8
Portfólio	25,9	53,4	62,1	51,9	41,4
Empréstimos	22,6	11,6	12,5	12,7	10,4
Títulos e Bônus	40,9	30,9	19,2	24,8	32,4

Fonte: Boletim do Banco Central, outubro de 1997.

Rearranjo a partir da tabela 10.

É preciso, ainda, considerar que nos anos 1990 os investidores estrangeiros tiveram maiores alternativas de aplicação em valores mobiliários no Brasil, através dos anexos I a IV da Resolução 1289 de 20 de março de 1987: a) o anexo I permite a participação de investidores estrangeiros em sociedades de investimento; b) o anexo II amplia sua atuação para os fundos de investimento; c) o anexo III amplia a atuação do investidor estrangeiro para as carteiras diversificadas de ações; e d) o anexo IV é o mais importante, por permitir o investimento em valores mobiliários por fundos institucionais constituídos no exterior. Esse regulamento não prevê limite mínimo para participação em capital nacional, não define prazos mínimos de permanência no país, torna isento de imposto de renda na fonte o rendimento de carteiras de ações e os ganhos de capital e define que até 25% do valor da carteira pode ser aplicado em títulos de renda fixa. Além

disso, a Resolução 1867 de setembro de 1991 define que os recursos não aplicados em valores mobiliários podem sê-lo em fundos de aplicação financeira.

Além destes Anexos, temos: as autorizações para investimento estrangeiro em fundos de privatização (Resolução 1806 de 23 de julho de 1991), fundos de renda fixa (Resolução 2034 de 17 de dezembro de 1993), fundos mútuos de empresas emergentes e fundos de investimento imobiliário (Resolução 2248 de 08 de fevereiro de 1996).

Os tipos de agentes na mobilização dos empréstimos externos também foram ampliados para além dos bancos (Resolução 63). Agora podem operar as instituições de crédito rural (Resolução 2148 de 16 de março de 1995), as instituições credenciadas a operar com crédito imobiliário (Resolução 2170 de 30 de junho de 1995) e as operações de instituições financeiras destinadas a repasse para empresas exportadoras (Resolução 2312 de 05 de setembro de 1996).

CAPÍTULO 3

ESTRATÉGIAS DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE AUTOVEÍCULOS NO PERÍODO 1990-1996

O ingresso de investimento direto estrangeiro na economia brasileira, nos anos 90, é importante tanto no aspecto quantitativo quanto no qualitativo. Dentre os setores industriais, material de transporte foi o setor com maior taxa de crescimento no estoque de IDE entre 1991 e 1995. Neste setor a produção de “veículos automotores” teve um crescimento ainda mais expressivo (ver tabela 6, no capítulo anterior). Por outro lado, os estudos de Laplane & Sarti, (1997b) e Chudnovsky & López (1997) mostram como as filiais de empresas estrangeiras engajadas nessas atividades podem estar modificando sua importância, e portanto seu papel, nos negócios corporativos e nas economias hospedeiras.

Este capítulo analisa os impactos do investimento direto estrangeiro, mostrando quais são as principais características da inserção das empresas estrangeiras no Brasil nos anos 90, a partir do setor automobilístico. Este setor é privilegiado para analisar os impactos do IDE, pois nele as transformações no papel do capital estrangeiro são mais visíveis: o conteúdo tecnológico das atividades, os encadeamentos presentes e os impactos dinâmicos sobre o emprego e balanço de pagamentos justificam tal escolha.

Nele argumenta-se que *as transformações recentes no setor devem ser creditadas a fatores externos* (mudanças nas estratégias internacionais das empresas) *e internos, e estes são de natureza diferente dos aludidos por alguns analistas*. No período 1991-1996 a produção de veículos leves cresceu a uma taxa anual média de 18%, a maior parte concentrada entre 1994 e 1996, coincidindo com a liberalização comercial e financeira e a estabilização econômica. Assim, critica-se a identificação deste *boom* àquelas medidas de política, feita por esses analistas³⁹.

Finalmente, procura-se entender, a partir das pesquisas consultadas, das fontes da imprensa e do arcabouço conceitual e factual desenvolvido, quais são as implicações dessas transformações

³⁹. Por exemplo, Mendonça de Barros & Goldenstein (1997a, 1997b) e Ferro (1997).

setoriais para a inserção das filiais brasileiras de empresas estrangeiras nos negócios de suas corporações, e do setor automobilístico no padrão de industrialização brasileiro e no oligopólio mundial que caracteriza o setor; em outras palavras, analisa-se o impacto destes nos investimentos na indústria automobilística.

Toma-se como ponto de partida que os fatores que explicam o investimento direto na indústria automobilística brasileira devem ser buscados nas estratégias e no comportamento dessas empresas, associados à reestruturação deste setor, em nível mundial, nas duas últimas décadas. Segue-se uma apresentação sucinta das características estruturais do setor, como o tamanho das empresas, a concentração setorial e as estratégias de expansão (seção 3.1). Após a discussão das principais mudanças no setor, em nível internacional (seção 3.2), procura-se mostrar os fatores internos que contribuíram para a retomada do crescimento do setor no Brasil, nos anos recentes (1993-1996), a despeito do baixo desempenho do setor, no início da década (1990-1992). Procura-se destacar nessa seção (3.3), a importância da política setorial como indutora do crescimento e da instabilização do oligopólio local, *antes* que a abertura comercial ou a estabilidade do nível de preços fizessem seu papel. Na quarta seção deste capítulo, são apresentados e analisados criticamente os influxos de IDE na indústria automobilística brasileira no período recente, com base em pesquisas recentes e no material coletado na imprensa no período de 1993 a meados de 1997. argumenta-se que o setor está, de fato, passando por mudanças estruturais da maior importância; as implicações destas mudanças, tanto no que se refere aos encadeamentos produtivos (no interior dos quais as empresas nacionais tinham, até o início da elaboração deste trabalho, um papel preponderante), quanto no tocante aos impactos dinâmicos (desenvolvimento de capacitação tecnológica e variáveis de desempenho do setor como emprego, exportações ou mera sustentação do crescimento das vendas) no entanto, não podem ser otimistas. Finalmente, na seção 3.5, são destacadas algumas diferenças entre os processos de integração regional no MERCOSUL (Brasil) e NAFTA (México).

3.1. Estrutura de Mercado e Dinâmica de Demanda

Os segmentos automobilístico e de veículos pesados são altamente concentrados. Embora haja vários produtores em alguns mercados nacionais, as empresas líderes destes segmentos não ultrapassam duas dezenas, no mundo todo. Além disso, o setor se caracteriza por grandes

empresas: as revistas *Business Week* e *Fortune* colocam a maior parte das empresas de automóveis entre as 100 maiores empresas do mundo, pelo critério de receita operacional.

Sendo assim, as características estruturais são de oligopólio diferenciado e concentrado: as principais barreiras à entrada são as economias de escala de produção, os gastos em P&D e propaganda, e a posse de uma rede de distribuição e serviços de pós-venda, que atua como um meio importante de interação com os usuários e instrumento decisivo de atingir novos mercados. As economias de escala de produção impõem o ritmo cíclico deste setor: os investimentos são realizados à frente da demanda, no início do ciclo e o acúmulo de capacidade excedente indesejada, com queda de rentabilidade, marca o início do declínio cíclico. A concentração da produção na indústria automobilística e de veículos comerciais fica clara quando vemos que nos 20 principais países produtores da indústria não operam mais do que um número igual de empresas⁴⁰, sendo as líderes três americanas (General Motors, Ford e Chrysler), quatro européias (Volkswagen, PSA, Fiat e Renault) e três japonesas (Toyota, Nissan e Honda)⁴¹. A tabela 15 mostra a produção das 22 maiores empresas automobilísticas. Destas, dez empresas controlam 3/4 da produção mundial de automóveis e 2/3 da produção mundial de veículos comerciais. Note-se que as aquisições e associações no setor estão concentrando ainda mais a produção.

A diferença de tamanho (medido pela escala de produção) entre as grandes empresas é considerável. As três maiores empresas têm uma escala de produção muito superior à de suas concorrentes. Assim, as empresas que têm produção mundial abaixo de 2 milhões de unidades (as menores empresas japonesas e européias, e as coreanas), são exatamente aquelas que têm como imperativo “internacionalizar-se”. Isto é, no padrão de concorrência vigente, as empresas que quiserem continuar independentes têm que *ampliar* sua participação no mercado mundial. Também por isso as empresas “especialistas” ou de “baixo volume” estão buscando associações internacionais (Freysenet & Lung, 1996).

Uma arma concorrencial importante no setor é a diferenciação dos modelos e a segmentação do mercado. A diferenciação de produtos geralmente se dá por inovações incrementais no sentido da sofisticação do produto, enquanto a segmentação do mercado é feita

⁴⁰. As dez maiores empresas produtoras, em nível mundial, representaram 72% da produção em 1994. As 20 maiores produtores contribuíram com 90% da produção mundial de 49,5 milhões de unidades. Deve-se notar que no segmento de automóveis essa concentração é ainda maior: respectivamente 73% e 92,6%. (World Motor Vehicle Data, 1996).

⁴¹. De acordo com a mesma fonte, as vinte maiores empresas por produção no mundo todo incluem ainda 4 japonesas (Mitsubishi, Mazda, Suzuki e Fuji), 4 européias (BMW, Daimler-Benz, Volvo e VAZ) e 2 coreanas (Hyundai e Kia).

por faixas de renda, no segmento de carros (populares, médios e de luxo) e faixas de capacidade, no caso de caminhões (leves: de 3,5 a 10t; médios: 10 a 20t; médio-pesados: 20 a 30t; pesados: 30 a 45t; e superpesados: acima de 45t).

O uso final dos produtos, no entanto, faz com que as inovações de processo e de produto sejam menos freqüentes nos segmentos de veículos pesados, diferentemente do que ocorre nos segmentos de automóveis e comerciais leves. No segmento de caminhões, a maior adaptação dos produtos às necessidades dos clientes tem ganho importância, mas a elasticidade-renda da demanda é estruturalmente baixa, pois a demanda está relacionada mais diretamente a outros fatores. As principais barreiras à entrada são a escala de produção mínima eficiente, e a rede de distribuição e assistência técnica. O estudo de Xavier (1993), para o Brasil, mostra a importância do tamanho do mercado interno para o desempenho e a competitividade deste segmento frente a potenciais entrantes. Além disso, a presença de escalas eficientes propicia vantagens combinadas de economias de escala e de diferenciação de produtos.

Os segmentos da indústria de autoveículos têm, no entanto, perfis de demanda bastante distintos: enquanto o automóvel é um bem de consumo, mais sujeito, portanto, à diferenciação de modelos e ao incremento da renda das famílias (embora a política de crédito ao consumidor tenha maior importância), os veículos pesados, por outro lado, são bens de capital, que dependem de expectativas empresariais. Por isso percebe-se, nestes últimos, um ciclo bastante pronunciado de breves expansões de demanda – geralmente associadas ao comportamento agrícola, à política de crédito ou à simples reposição da frota pública e privada – e longos períodos de relativa estagnação. É por isso também que alguns programas de investimentos, nos segmentos de veículos pesados, são mantidos, apesar do decréscimo da demanda. Nestes segmentos, a relação dos investimentos com a renda corrente é mais fraca, eles são realizados à frente da demanda, e as decisões de produção estão relacionadas ao nível de atividade econômica geral. Dessa forma, há uma grande diferença entre as escalas de produção de automóveis, comerciais leves e veículos pesados (ver tabela 16 e gráfico 1).

Tabela 15: Produção Mundial das 22 Maiores Empresas Automobilísticas (1992-1994)

em mil unidades

		1992			1993			1994			
		Automóveis	V. Comerciais	Total	Automóveis	V. Comerciais	Total	Automóveis	V. Comerciais	Total	
1	GM ¹	EUA	5.053	1.898	6.951	4.879	2.122	7.001	5.277	2.322	7.599
2	Ford	EUA	3.804	1.924	5.728	3.620	2.345	5.965	3.854	2.765	6.619
3	Toyota ²	Japão	4.097	1.253	5.350	3.779	1.126	4.905	3.622	1.224	4.846
4	VW ³	Alemanha	3.291	201	3.492	2.850	169	3.019	2.868	190	3.058
5	Chrysler	EUA	800	1.255	2.055	910	1.389	2.299	972	1.661	2.633
6	Nissan	Japão	2.316	776	3.092	2.216	571	2.787	2.016	563	2.579
7	PSA ⁴	França	1.842	207	2.049	1.937	132	2.069	2.243	175	2.418
8	Fiat ⁵	Itália	2.001	276	2.277	1.846	190	2.036	2.136	230	2.366
9	Renault	França	1.761	334	2.095	1.643	254	1.897	1.850	279	2.129
10	Honda	Japão	1.722	132	1.854	1.526	129	1.655	1.457	148	1.605
11	Mitsubishi ⁶	Japão	1.142	533	1.675	1.131	444	1.575	1.116	435	1.551
12	Mazda	Japão	1.140	277	1.417	1.083	165	1.248	1.069	164	1.233
13	Hyundai	Coreia	726	157	883	790	185	975	897	238	1.135
14	BMW ⁷	Alemanha	944	21	965	917	20	937	1.013	24	1.037
15	Suzuki ⁸	Japão	652	335	987	632	318	950	643	282	925
16	Daimler-Benz	Alemanha	542	269	811	481	226	707	584	284	868
17	Kia ⁹	Coreia	323	231	554	415	240	655	443	232	675
18	Fuji Heavy ¹⁰	Japão	423	147	570	370	195	565	357	231	588
19	Daewoo ¹¹	Coreia	239	31	270	363	7	370	525	8	533
20	VAZ ¹²	Rússia	620	61	681	660	0	660	531	0	531
21	Volvo	Suécia	-	-	-	294	62	356	357	82	439
22	Isuzu ¹³	Japão	119	481	600	74	324	398	48	329	377
total dos 10 (a)			26.687	8.256	34.943	25.206	8.427	33.633	26.295	9.557	35.852
total dos 22 (b)			33.557	10.799	44.356	32.416	10.613	43.029	33.878	11.866	45.744
total mundial (c)			34.838	13.117	47.955	34.197	12.588	46.785	35.711	13.729	49.440
(a)/(c) %			76,6	62,9	72,9	73,7	66,9	71,9	73,6	69,6	72,5
(b)/(c) %			96,3	82,3	92,5	94,8	84,3	92,0	94,9	86,4	92,5

Fontes: Para 1992, Chesnais, 1996:tabela 7; para 1993 e 1994, World Motor Vehicle Data, 1996.

¹ Inclui Saab (a GM detém 50% do capital) e Navistar.² Inclui Daihatsu e Hino.³ Inclui Audi, Seat e Skoda.⁴ Honding Peugeot-Citroën.⁵ Inclui Alfa Romeo, Tofas (produção sob licença na Turquia) e FSM (Polónia).⁶ Detém 8,7% do capital da Proton (Malásia).⁷ Inclui Rover.⁸ Inclui Proton (Malásia).⁹ Inclui Ásia Motors.¹⁰ A Nissan detém 6,5% do capital.¹¹ Inclui FSO (Polónia).¹² Fábrica de Automóveis do Volga, produz o Lada.¹³ Controlada pela GM (37,5% do capital).

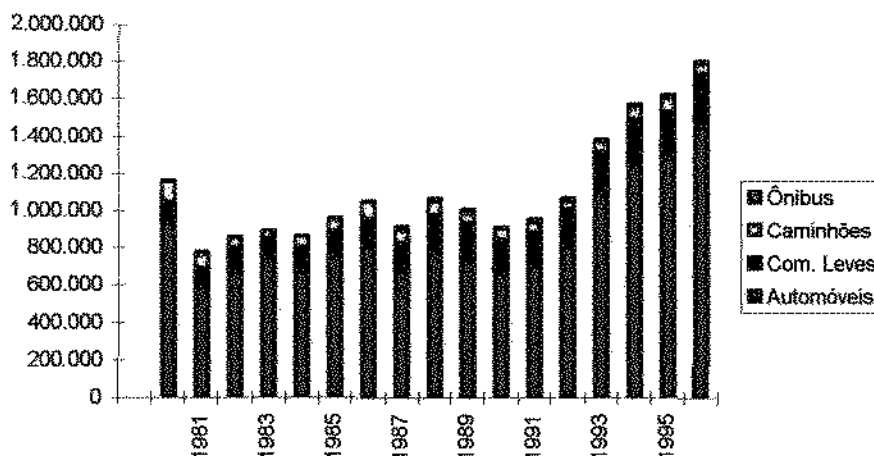
No Brasil, a constituição das empresas oligopolistas da indústria de autoveículos começa nos anos 50 e se completa em 1980. Uma das características do parque automobilístico brasileiro é a predominância de empresas européias, cuja presença data do processo de internacionalização dos anos 50. São elas a Volkswagen, que ingressou em 1956, a Mercedes Benz e a Scania. Neste período as empresas americanas, que já possuíam atividades de montagem de kits CKD (*completely knocked-down*, i.e., partes completamente desmontadas, restringindo as atividades locais à montagem) no país (a Ford desde 1919 e a GM desde 1924) reforçam suas posições de mercado e adensam suas atividades produtivas (a partir dos anos 50, os índices de nacionalização eram de 85 a 90%, dependendo do veículo).

Tabela 16
Brasil - Produção da Indústria Automobilística - 1980-1996

em unidades					
Ano	Automóveis	Com. Leves	Caminhões	Ônibus	Total
1980	933.152	115.540	102.017	14.465	1.165.174
1981	585.834	105.306	76.350	13.393	780.883
1982	672.589	130.197	46.698	9.820	859.304
1983	748.371	106.398	35.487	6.206	896.462
1984	679.386	129.430	48.497	7.340	864.653
1985	759.141	134.413	64.759	8.385	966.698
1986	815.152	145.418	84.544	11.218	1.056.332
1987	683.380	148.847	74.205	13.639	920.071
1988	782.411	196.108	71.810	18.427	1.068.756
1989	730.992	205.008	62.699	14.553	1.013.252
1990	663.084	184.754	51.597	15.031	914.466
1991	705.303	182.609	49.295	22.837	960.044
1992	815.959	201.591	32.025	24.186	1.073.761
1993	1.100.278	224.387	47.876	18.835	1.391.376
1994	1.248.773	251.044	64.137	17.435	1.581.389
1995	1.297.467	239.399	70.495	21.647	1.629.008
1996	1.468.117	279.737	48.684	17.343	1.813.881

Fonte: Anfavea. Elaboração própria.

Gráfico 1
Produção Brasileira de Autoveículos



As últimas empresas a entrar no mercado foram a Fiat (1976) - que completa o oligopólio no mercado de carros - e a Volvo (1980) - que completa o oligopólio no segmento de veículos pesados⁴². A Chrysler decidiu encerrar suas atividades de produção no país, em 1981, e sua produção de caminhões foi vendida para a Volkswagen. Em consequência, o Brasil é o único local de produção, no mundo todo, em que a empresa alemã produz caminhões.

Deve-se notar a ausência de produtores asiáticos de automóveis no país (exceto pela Toyota, produzindo os utilitários Bandeirante na Zona Franca de Manaus), o que se explica pelas estratégias de internacionalização da indústria automobilística japonesa, que à época tinha como principal destino o mercado norte-americano. No segmento de caminhões, embora falem ainda grandes produtores mundiais, como a alemã Man ou a japonesa Isuzu, os produtores aqui instalados são as maiores empresas do mundo (Mercedes Benz, Volvo e Scania). As empresas japonesas, como a Isuzu, têm maiores vantagens na produção de caminhões leves, enquanto as coreanas, como a Daewoo (líder no seu mercado nacional), apenas agora estão iniciando a produção de caminhões e utilitários no exterior⁴³. A produção brasileira de autoveículos, desde 1980, pode ser vista no gráfico 1 e, as parcelas de mercado de cada empresa nos diversos segmentos (pelo critério quantidade vendida ao mercado interno), na tabela 17.

⁴². Além da Mercedes Benz, Volvo, Scania, VW, Ford e GM, deve-se incluir a Agrale, empresa marginal (3% da produção), que produz também motocicletas e tratores. A Fiat Iveco estuda seu retorno ao Brasil (Gazeta Mercantil, 22/05/96). E no segmento de comerciais leves, inclui-se a Toyota, que ingressou em 1959, com baixa participação no mercado.

⁴³. Financial Times, 15 e 23/12/95.

Tabela 17
Participação das Empresas Automobilísticas nos Diversos Mercados

	em porcentagem									
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Automóveis	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VW	35,2	39,3	37,5	39,9	37,6	39,6	37,1	35,7	38,6	36,7
Fiat	15,3	11,3	11,8	16,7	22,0	22,3	23,6	28,2	27,2	30,4
GM	28,8	28,9	30,6	26,3	24,6	25,7	25,6	23,9	24,0	22,6
Ford	20,7	20,4	19,9	16,6	15,3	12,1	13,6	12,1	10,3	9,9
Outros	0,0	0,0	0,2	0,4	0,5	0,3	0,1	0,0	0,0	0,4
Com. Leves	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VW	32,2	33,4	31,2	34,4	32,8	38,8	38,8	42,1	46,4	35,0
Fiat	12,5	10,3	9,9	11,7	15,0	13,6	14,5	19,4	16,0	13,5
GM	25,6	24,6	25,4	21,4	20,4	21,5	21,7	18,7	21,4	31,4
Ford	23,8	26,4	28,9	27,9	26,3	23,4	23,4	17,7	14,2	16,4
Toyota	3,5	3,8	3,5	3,9	5,0	2,6	1,6	2,2	2,0	1,9
Outros	2,5	1,4	1,2	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Caminhões	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mercedes Benz	42,5	43,7	42,2	32,8	43,0	41,8	38,7	41,0	38,8	38,8
VW	17,5	13,7	13,3	17,2	13,0	11,6	13,5	16,6	18,7	17,6
Ford	20,3	22,4	21,0	23,5	21,7	19,5	15,0	13,1	17,9	18,8
Scania	5,9	6,8	8,5	9,0	8,2	12,5	13,5	12,9	10,4	12,9
Volvo	3,7	4,3	5,0	7,0	5,3	9,2	11,8	10,2	9,7	8,5
GM	7,9	7,0	7,1	6,8	5,9	4,1	5,1	3,7	2,5	2,5
Outros	2,2	2,1	2,9	3,7	2,7	1,3	2,5	2,5	2,0	0,9
Ônibus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mercedes Benz	84,4	83,6	77,4	76,9	80,3	82,6	71,3	64,2	61,9	70,3
Scania	9,1	9,8	14,2	13,6	11,7	9,2	8,3	7,5	10,2	8,9
VW	0,5	1,1	1,5	1,0	0,6	0,5	9,6	12,5	10,4	8,5
Ford	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	4,2	6,9	10,2	4,7
Volvo	6,0	5,5	6,9	8,5	6,3	6,9	5,9	8,0	6,8	7,6
Outros	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,7	0,6	0,9	0,5	0,0

* Inclui veículos importados.

Fonte: Anfavea

A participação nacional na indústria de autoveículos se dava através da indústria de autopeças, que é a fornecedora comum para as indústrias automobilística e de máquinas agrícolas. As empresas mais dinâmicas dessa indústria são as estrangeiras e (eram) as grandes empresas nacionais, consideradas, no final dos anos 80, como competitivas e tecnologicamente capacitadas (Bedê, 1992). As recentes aquisições no setor (Metal Leve e Cofap, adquiridas pela alemã Mahle) ou o reforço da participação estrangeira em empresas nacionais (como a associação entre a Freios

Varga e a britânica Lucas) praticamente desnacionalizaram o setor.

3.2. Mudanças na Indústria Automobilística Internacional

No imediato pós-guerra, o investimento das empresas americanas na Europa e o investimento das empresas européias nos países atrasados (que à época protegiam seus mercados, no contexto da industrialização por substituição de importações) deu início a uma fase de investimentos estrangeiros na indústria de autoveículos que transformou as maiores empresas dessas nacionalidades em “oligopólios globais” (Chesnais, 1992).

Ao longo dos anos 70 e 80 a indústria automobilística passou por grandes transformações em nível internacional. As principais causas destas transformações foram a relativa maturidade da indústria, no final dos anos 60, a crise dos preços do petróleo e as elevações das taxas de juros nos anos 70, que ensejaram um conjunto de mudanças na estrutura produtiva dos países centrais e na divisão internacional do trabalho.

Estas mudanças se verificaram nos métodos de organização da produção (*just in time*, *kanban* e células flexíveis de manufatura, estabelecimento de *networks* de fornecedores), nas inovações de processo (introdução da robótica, da mecatrônica e dos sistemas de projeto e manufatura auxiliados por computador) e nas estratégias produtivas (relocalização da produção, desverticalização, concentração dos negócios em atividades de maior densidade de valor agregado, aumento do fluxo internacional de matérias primas, redução do ciclo de vida dos modelos, etc). As inovações de produto direcionaram-se à melhoria do desempenho e da segurança dos modelos e ao desenvolvimento e introdução de eletrônica embarcada. Tendencialmente observa-se a redução do tamanho destes modelos e uma maior agilidade na adaptação às mudanças na demanda. Relacionados a este processo de mudanças produtivas e organizacionais, assistiu-se a um acirramento da concorrência internacional na indústria. Desde o início dos anos 70 as empresas japonesas orientaram suas exportações para os mercados desenvolvidos (EUA e Europa). Os países de industrialização recente do Sudeste Asiático, por sua vez, tiveram, mediante a cooperação tecnológica japonesa e a orientação de política industrial de seus estados nacionais, condições de tornarem-se exportadores de automóveis já no final dos anos 70 (Jenkins, 1995). As empresas japonesas e coreanas aumentaram também o grau de internacionalização (para fora) de sua produção, principalmente por sua presença nos EUA.

Para defender sua rentabilidade, estes agentes implementaram um conjunto de medidas de reconversão industrial que, capitaneadas primeiro pelas empresas japonesas (que ampliaram sua inserção internacional), mudaram a organização da indústria automobilística em nível internacional. Pressionadas em seus próprios mercados pelos produtores asiáticos, as empresas norte-americanas e européias buscaram, nos anos oitenta, formas de recuperar sua rentabilidade e competitividade. Inicia-se assim a estratégia de produção do “carro mundial”, na qual as várias partes do processo produtivo de um modelo básico são segmentadas ao redor do mundo, segundo vantagens locais. Além disso, os estados promoveram programas de ajuda e reconversão da indústria, para salvar seus “campeões nacionais”.

O fato mais relevante na presente década, no contexto internacional, é a saturação dos mercados automotivos (estimada pelo estoque não planejado em cerca de 10 milhões de veículos em 1992⁴⁴). Essa saturação dos mercados se refere não apenas à relação de habitantes por veículo (saturação física), mas à elasticidade-renda das famílias à compra de um veículo adicional (saturação relativa). As possibilidades de crescimento das vendas nos mercados avançados têm dependido da concessão de descontos⁴⁵, do aumento de crédito ao consumidor e do incentivo à substituição da frota, pela introdução de modelos novos.

A indústria automobilística americana, que conseguiu recuperar-se da crise no início dos anos 80, teve crescimento da produção até 1985, para daí cair ininterruptamente até 1991. Esse contexto recessivo estende-se pelos anos 90, até 1993, com queda ou estagnação da produção e das vendas internas. Na Europa, a produção de automóveis oscilou sem tendência entre 1970 e 1984, cresceu na segunda da década de 80 e voltou a cair a partir de 1990 (Holanda Fo., 1994). O declínio foi mais pronunciado em 1993, com uma queda nas vendas internas de 20,8% e 2,7% em 1994⁴⁶.

A tabela 18 mostra a evolução da produção de 10 grandes empresas automobilísticas em seus países de origem (embora note-se que, comparando com a tabela 15, estes dados podem estar superestimando a produção “nos países de origem”). De acordo com ela, a retração dos mercados desenvolvidos não mostra sinais de recuperação, sendo que a redução da produção por parte das

⁴⁴. Gazeta Mercantil, 03/09/93. Estimativas mais recentes da The Economist (10/05/98), indicam uma produção excedente de 22 milhões de unidades, e aponta a problemática formação de estoques indesejados também na América Latina, considerada a “fronteira de expansão”.

⁴⁵. Financial Times, 15/12/95. Deve-se ressaltar que a concessão de descontos é um sucedâneo à redução dos preços, que poderia desencadear uma guerra de preços, segundo a própria fonte.

⁴⁶. Financial Times, 06/02/95. The Economist mostra dados menos drásticos: queda de 16% em 1993, aumento de 6% em 1994 e mercado estável (crescimento de menos de 1%) em 1995 (30/09/96).

empresas europeias e japonesas parece indicar que elas sofrem mais do que as americanas com a sobrecapacidade no setor. O Japão, cuja indústria automobilística só conheceu retração na produção em três anos desde 1960 (1974, 1981 e 1982) tem encontrado dificuldades crescentes, desde o início dos anos 90, de exportar automóveis, devido aos conflitos comerciais e à instabilidade cambial. A queda de produção tem sido constante desde 1991⁴⁷.

**Tabela 18 - Produção de 10 Grandes Empresas Automobilísticas
no Mercado de Origem**

Empresas	em mil unidades						1995/1990 %
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
GM	4.120	3.721	3.826	4.141	4.446	4.369	6,0
Ford	2.762	2.429	2.830	3.349	3.734	3.454	25,1
Chrysler	1.253	1.074	1.283	1.428	1.694	1.721	37,4
Volkswagen	2.020	2.026	2.150	1.581	1.601	1.765	-12,6
Peugeot	2.153	1.980	1.955	1.669	1.893	1.823	-15,3
Renault	1.616	1.630	1.812	1.487	1.656	1.666	3,1
Fiat	2.049	1.797	1.610	1.119	1.468	1.550	-24,4
Toyota	4.242	4.085	3.931	3.562	3.508	3.171	-25,2
Nissan	2.417	2.331	2.118	1.812	1.558	1.714	-29,1
Mitsubishi	1.333	1.406	1.396	1.362	1.306	1.328	-0,4
Total	23.965	22.479	22.911	21.510	22.864	22.561	-5,9

Fonte: Elaboração própria, a partir de Japan Automobile Manufacturers Association, via Internet.

As inovações introduzidas ao longo da década de 80 definiram um novo padrão de qualidade para os carros, mais leves, confortáveis e eficientes. Mas a sobrecapacidade da indústria e a recessão, que inicia em 1990, têm provocado uma busca renovada de introdução de novos modelos e de nichos de mercado e incentivado reduções de custos, inclusive de pessoal.

No segmento de veículos pesados, as inovações são introduzidas a partir de *spillovers* da indústria automobilística. Tais inovações tem um caráter predominantemente incremental, portanto, e – como dito anteriormente – o uso final dos produtos torna mais longos os ciclos de vida dos produtos. Pode-se citar como exemplo a Scania, que lançou o modelo série 4 de caminhões pesados em outubro de 1995, depois de vários anos sem novos lançamentos, como reação ao lançamento dos novos modelos FH da Volvo (o custo de desenvolvimento destes

⁴⁷. De acordo com Holanda Fo. (1995:127-141). Este autor utiliza dados da OCDE de produção por país (EUA, Comunidade Europeia e Japão) em média mensal, até 1993.

últimos é estimado em mais de US\$ 900 milhões) e da Isuzu-GM⁴⁸.

Para se reestruturar, as empresas estão alocando a produção internacional por critérios de vantagem locacional e reduzindo o número de fornecedores. Estão ainda entrando em associações que possam desenvolver e complementar a linha de produtos e/ou obter acesso a mercados (veja-se as associações Ford-Mazda-Kia, GM-Daewoo e Volvo-Mitsubishi)⁴⁹.

No mesmo sentido, as maiores empresas asiáticas estão expandindo a produção internacional de caminhões, que parecem estar passando para o conceito de “veículo mundial”, sobretudo através de associações (e.g., a Daewoo tem associação com a Man para produção de motores diesel na Polônia; a GM tem participação de 37,5% no capital da Isuzu)⁵⁰.

Todas as empresas têm se empenhado na redução do número de plataformas dos carros, como meio de “compensar” os custos de desenvolvimento de novos modelos. A instabilidade da demanda incentivou também as práticas de redução de estoques e do emprego (“produção enxuta”). Por outro lado, todas têm trabalhado por desenvolver modelos cada vez mais rapidamente, e por introduzir carros compactos. Essas estratégias têm o efeito de ampliar a sobre capacidade e de impor novos requisitos de desempenho para os fornecedores de autopeças (OCDE, 1995:45-48).

Quanto à sobre capacidade, um especialista do *Boston Consulting Group* declarou que a indústria mudou sua atenção da questão básica da sobre capacidade: “Os produtores se tornaram muito mais eficientes, o que implica num rebaixamento das curvas de custo. Isto significa que a capacidade excedente não é mais um escoadouro tão agudo de recursos financeiros. Mas eles estão gastando muito mais para introduzir novos modelos a intervalos mais curtos, assim como as estratégias de marketing são mais agressivas.”⁵¹

Sobre as tendências internacionais do relacionamento com fornecedores, alguns dos trabalhos apresentados no *Quatrième Rencontre Internationale du GERPISA*, como Furtado (1996); Salerno *et alii* (1996), Kessler (1996) e CMB Inform (1996) fazem as seguintes análises críticas:

- 1) As montadoras estão aumentando as pressões de custos e as responsabilidades dos

⁴⁸. Financial Times, 15/12/95.

⁴⁹. Gazeta Mercantil, 24/06/94 e 02/01/96, Business Week, 08/04/96. A associação entre GM e Daewoo não prosperou por conta da divergência de objetivos entre os associados. Enquanto a GM desejava apenas desenvolver mais rapidamente os seus produtos, a Daewoo desejava obter acesso aos canais de comercialização da GM para impulsionar suas exportações (Posthuma, 1996).

⁵⁰. Financial Times, 13/12/95.

⁵¹. Financial Times, 15/12/95.

fornecedores, tanto na concepção quanto na qualidade da peça fornecida.

2) Por outro lado, as especificações no contrato de fornecimento são mantidas “em aberto”, para que a montadora possa se beneficiar de inovações de produto ocorridas no mercado durante a fase de concepção e que tornam a peça-objeto do contrato tecnologicamente obsoleta.

3) As peças exigem uma “gestão” do conteúdo tecnológico, o que envolve uma elevada incerteza: os produtos não podem ser nem tão de ponta que os sub-fornecedores não possam satisfazer os requerimentos de prazo, nem tão atrasados que não permitam um melhoramento de performance.

4) Manter-se um fornecedor de “primeiro escalão” (*first tier*) exige a posse de ativos tecnológicos e financeiros de grande monta, o que tem levado à concentração dos fornecedores (principalmente autopeças).

5) Estas práticas, somadas à de busca de segundos fornecedores, implicam que a montadora agora tem um poder de controle⁵² muito maior sobre o fornecedor.

6) Finalmente, mas não menos importante, as novas relações com os fornecedores são vistas como uma tentativa, por parte das montadoras, de repassar os custos (produtivos e encargos sociais) e riscos para terceiros (Castillo & Méndez, 1996).

Outro vetor das estratégias é o investimento em mercados emergentes (Sudeste Asiático, América do Sul, Leste Europeu), que representam pouco para o conjunto do faturamento (apenas 20% do faturamento das matrizes é obtido fora da Triade), mas com um potencial de crescimento estimado em 140% até 2004⁵³.

Entretanto, pode-se notar diferenças quanto à origem das empresas. Com o esgotamento do mercado europeu e perdendo espaço nos EUA, as empresas européias estão bem mais agressivas na busca por mercados externos (Volkswagen, Fiat, Mercedes e Renault no Brasil; Fiat e Peugeot na Argentina; Fiat no Leste Europeu; e Volkswagen e Peugeot na China)⁵⁴. Para as empresas européias, que têm mercados domésticos de pequenas dimensões, a importância do faturamento no exterior é significativa.

As empresas japonesas, por outro lado, parecem estar menos agressivas por dois motivos:

⁵². A expressão “controle” é aqui utilizada no mesmo sentido da taxonomia desenvolvida por Ruigrok, W. *et alii*. (1991:8ss). O estudo destes autores analisa as relações no complexo (montadoras, fornecedores, distribuidores, trabalhadores e governo) privilegiando o poder de barganha de cada agente, determinando assim um espectro de relações que vai do controle (subordinação elevada) à cooperação (mais ou menos estratégica).

⁵³. Business Week, 22/04/96.

⁵⁴. Business Week, 26/02/96, 11/04/96, 22/04/96, 27/05/96, 03/06/96.

a) vendem 90% da sua produção no Ásia; e b) nos EUA, as montadoras japonesas atualmente são as principais exportadoras dos EUA para o Japão, mediante a produção em seus “transplantes”⁵⁵.

Mas isso não significa que os chamados mercados emergentes não sejam importantes para as montadoras asiáticas: a atratividade desses mercados é vista tanto pelo que tem de ofensivo (conquista/ampliação de espaços econômicos) como pelo que tem de defensivo (imposição de barreiras aos concorrentes). A presença da Daewoo em vários mercados do Leste Europeu (Polônia, onde adquiriu uma empresa produtora de motores diesel, para equipar seus veículos comerciais; Romênia, República Tcheca, Uzbequistão) é um caso exemplar⁵⁶.

3.3. Mudanças na Indústria Automobilística Brasileira

O Brasil esteve relativamente à margem das transformações internacionais nos anos 80. O oligopólio doméstico permaneceu bastante estável. O número de competidores, completado com a entrada em operação da Volvo em 1980 e a saída da Chrysler em 1981, permaneceu estável em todos os segmentos, excluídos os casos de reestruturação patrimonial: VW-Ford em automóveis (constituição da Autolatina) e Fiat-Ford em caminhões.

Com o encolhimento do mercado local, as escalas de produção se reduziram (apesar do número de modelos por produto ser mantido), assim como a eficiência produtiva do segmento. Em vista disso, as montadoras de automóveis instaladas no Brasil seguiram uma estratégia defensiva de aumento de margens e baixa renovação dos modelos, viabilizada pela proteção do mercado interno às importações e pela estabilidade do oligopólio. Guimarães (1989) mostra ainda que a acomodação das montadoras à crise dos anos 80 se deu pelo aumento dos preços dos veículos no mercado interno e a busca de mercados externos – viabilizada pelo comércio intra-firma transnacional e pelos incentivos à exportação.

Em meados dos anos 80, algumas empresas estudavam a possibilidade de deixar o mercado, notadamente as americanas, o que daria seqüência ao movimento iniciado pela Chrysler (Furtado, 1996). É nesse contexto que ocorre a fusão das operações regionais de Volkswagen e Ford na Autolatina, em 1987, com o objetivo de reduzir custos. Essa estratégia trouxe menos benefícios à Ford (em termos de mercado, embora o fluxo de caixa possa ter se beneficiado do

⁵⁵. Business Week, 19/02/96.

⁵⁶. Financial Times, 27/10/95.

sucesso da parceira VW), que saíria da *holding* em 1995 com seu *market share* reduzido à metade.

Assim, as medidas de reestruturação no Brasil foram bastante limitadas entre 1981 e 1992, resumindo-se a investimentos modestos para modernização de plantas, redução do emprego e elevação das exportações. Como afirmam Laplane & Sarti (1995:38), os aumentos de produtividade não refletem tanto um esforço sistemático de modernização, mas o aumento da produção acompanhado por processos de terceirização, flexibilização das relações de trabalho e desemprego. Segundo os mesmos autores, a letargia no processo de modernização se explica pela instabilidade macroeconômica e pela estabilidade do oligopólio local. Assim, ao longo dos anos 80 foram se enfraquecendo os elos da cadeia e se tornando mais conflituosas as relações entre governo, empresas, fornecedores e trabalhadores. As empresas estrangeiras também não ensejaram firmar contratos mais duradouros com fornecedores de autopeças nacionais (cf. também Holanda Fo., 1994).

Algumas empresas introduziram carros mundiais: GM (Monza) e Ford (Escort). A Volkswagen optou por um modelo local (o Gol) e a Fiat introduziu o utilitário Fiorino que, exportado para a Itália, alcançou escala eficiente. No segmento dos veículos pesados, o tamanho do mercado e o baixo custo de produção transformaram o Brasil em plataforma de exportação para a América Latina e, em alguns momentos, até para os EUA.

Um conjunto de condições internas permitiu a restauração das condições de funcionamento do setor, a partir de 1992/1993, ano em que o setor automotivo local superou pela primeira vez o volume de produção de 1980. Com isso, as montadoras promoveram a renovação acelerada dos modelos, com qualidade e sofisticação maiores (relativamente ao período anterior, mas ainda distante dos padrões internacionais); pelo menos 15 empresas não instaladas decidiram ou estudam projetos de investimento no Brasil, atestando a recuperação do mercado brasileiro, bem como a importância relativa que tem (em graus variados, dependendo da origem do capital e da empresa).

As condições internas são: (1) acordos setoriais que incentivaram a produção de carros compactos com renúncia fiscal; (2) políticas de estabilização baseadas em abertura comercial e valorização cambial; e (3) processos de integração do mercado regional (Mercosul). Estes fatores, apontados também por Vigevani *et alii* (1996), permitem avançar a hipótese da importância do mercado local/regional nas estratégias das montadoras. Vale dizer, as montadoras se dirigem para os mercados emergentes em consequência da recessão do setor em nível internacional.

Tabela 19
Vendas ao Mercado Interno e Taxa de Crescimento da Indústria Automobílica 1990-1996
 (em unidades)

	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996*	%	96/89	96/93
Automóveis	532.791	-6,0	583.072	9,4	577.305	-1,0	850.562	47,3	975.697	14,7	1.106.591	13,4	1.367.467	23,6	141,4	60,8
VW	212.844	0,2	219.218	3,0	228.650	4,3	315.377	37,9	348.509	10,5	426.782	22,5	501.619	17,5	136,2	59,1
Fiat	89.003	32,6	128.318	44,2	128.648	0,3	201.016	56,3	275.465	37,0	300.441	9,1	416.108	38,5	520,1	107,0
GM	140.170	-19,2	143.496	2,4	148.252	3,3	217.715	46,9	233.644	7,3	265.172	13,5	308.710	16,4	78,0	41,8
Ford	88.669	-21,3	88.931	0,3	70.094	-21,2	116.011	65,5	118.079	1,8	114.196	-3,3	135.545	18,7	20,3	16,8
Outros	2.105	108,8	3.109	47,7	1.661	-46,6	443	-73,3	0	-	0	-	5.485	-	444,1	1138,1
Com. Leves	128.431	-6,5	129.535	0,9	123.655	-4,5	161.746	30,8	170.404	5,4	180.939	6,2	235.329	30,1	71,3	45,5
VW	44.188	3,0	42.440	-4,0	47.999	13,1	62.736	30,7	71.754	14,4	83.930	17,0	82.282	-2,0	91,9	31,2
Fiat	15.014	10,7	19.376	29,1	16.828	-13,2	23.484	39,6	33.084	40,9	28.867	-12,7	31.657	9,7	133,5	34,8
GM	27.443	-21,2	26.398	-3,8	26.608	0,8	35.059	31,8	31.793	-9,3	38.702	21,7	73.780	90,6	111,8	110,4
Ford	35.860	-9,6	34.017	-5,1	28.965	-14,9	37.929	30,9	30.087	-20,7	25.762	-14,4	38.564	49,7	-2,8	1,7
Toyota	5.006	4,6	6.413	28,1	3.213	-49,9	2.523	-21,5	3.686	46,1	3.678	-0,2	4.436	20,6	-7,3	75,8
Outros	920	-44,2	891	-3,2	42	-95,3	15	-84,3	0	-	0	-	4.610	-	179,4	-
Caminhões	41.313	-14,2	41.464	0,4	25.659	-38,1	37.769	47,2	50.409	33,5	56.963	13,0	42.134	-26,0	-12,5	11,6
Merc. Benz	13.539	-33,3	17.848	31,8	10.719	-39,9	14.600	36,2	20.668	41,6	22.110	7,0	16.351	-26,0	-19,5	12,0
VW	7.106	10,7	5.408	-23,9	2.981	-44,9	5.113	71,5	8.381	63,9	10.636	26,9	7.417	-30,3	15,5	45,1
Ford	9.710	-4,0	9.012	-7,2	5.010	-44,4	5.656	12,9	6.621	17,1	10.215	54,3	7.908	-22,6	-21,8	39,8
Scania	3.730	-9,0	3.400	-8,8	3.211	-5,6	5.080	58,2	6.499	27,9	5.908	-9,1	5.449	-7,8	32,9	7,3
Volvo	2.908	20,7	2.215	-23,8	2.362	6,2	4.451	89,2	5.134	15,3	5.531	7,7	3.569	-35,5	48,2	-19,8
GM	2.803	-18,1	2.447	-12,7	1.049	-57,1	1.913	82,4	1.852	-3,2	1.425	-23,1	1.041	-26,9	-69,6	-45,6
Outros	1.517	8,3	1.134	-25,2	337	-70,3	956	183,7	1.254	31,2	1.138	-9,3	399	-64,9	-71,5	-58,3
Ônibus	10.091	6,4	16.865	67,1	13.706	-18,7	11.390	-16,9	10.313	-9,5	14.839	43,9	15.448	4,1	62,9	35,6
Merc. Benz	7.764	5,8	13.540	74,4	11.323	-16,4	8.126	-28,2	6.618	-18,6	9.187	38,8	10.860	18,2	48,0	33,6
Scania	1.372	1,6	1.969	43,5	1.255	-36,3	951	-24,2	773	-18,7	1.516	96,1	1.369	-9,7	1,4	44,0
VW	101	-27,9	105	4,0	73	-30,5	1.099	1405,5	1.289	17,3	1.549	20,2	1.320	-14,8	842,9	20,1
Ford	0	-	0	-	7	-	477	6714,3	715	49,9	1.508	110,9	725	-51,9	-	52,0
Volvo	854	30,2	1.069	25,2	961	-11,0	667	-29,9	821	23,1	1.012	23,3	1.169	15,5	78,2	75,3
Outros	0	-	182	-	97	-46,7	70	-27,8	97	38,6	67	-30,9	5	-92,5	-	-92,9

* Inclui veículos importados.

Fonte: Anfavea

Talvez o fator mais importante para o dinamismo da indústria de autoveículos no período recente (ver tabela 19) seja a série de medidas de política industrial setorial, primeiro com os Acordos da Câmara Setorial Automobílica, depois com as sucessivas edições do Regime Automotivo.

Os acordos no âmbito da Câmara Setorial permitiram recompor as condições de funcionamento dessa indústria a partir de um pacto tripartite entre empresas, governo e sindicatos⁵⁷, celebrados a partir de 1992. O acordo de março de 1992 previa a redução de impostos – o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) foram fixados em 6% –, mas teria como contrapartida a redução das margens de lucro (7,5% das montadoras e 2,5% dos fornecedores) e de preços, a revisão dos

⁵⁷. De acordo com Holanda Fo., (1994) no início dos anos 90 as montadoras responsabilizavam os problemas do setor ao custo (e ineficiência) das autopeças nacionais, bem como à incidência de impostos sobre os veículos; ao mesmo tempo, praticavam aumentos de preço bem acima da inflação, a partir da liberação dos controles em 1991, e se agravavam as relações com os trabalhadores.

mecanismos e prazos de financiamento aos consumidores, e a manutenção dos níveis de emprego.

A revisão do acordo em fevereiro de 1993 ensejou nova redução de margens e impostos – o IPI para veículos pequenos (até 1000cc) caiu para 0,1% – e estabeleceu-se metas de produção, investimentos e exportações. De fato, ocorreu aumento de produção, porém os níveis de emprego e investimentos não evoluíram, compensados pela utilização de turnos extras e aumento de importações. Contudo, o incentivo ao “carro popular”, nos Acordos das Câmaras Setoriais, induziu a desestabilização do oligopólio, com disputas acirradas e mudanças na estrutura herdada. O sucesso da Fiat, a única empresa que possuía carros populares para introdução imediata no mercado, é a marca mais evidente da mudança na estrutura do oligopólio. A empresa detinha em 1995 30% do mercado interno de automóveis, devido à posição privilegiada no mercado de carros compactos (43%), que representa 70% do mercado interno⁵⁸.

Os dados da tabela 19 permitem notar o crescimento do setor a partir de 1993 (o crescimento tomando por base 1989 é superestimado devido ao baixo volume de vendas ao final dos anos 80). Os dados de *market share* (tabela 17) mostram que a principal disputa é contra a Volkswagen (no mercado de automóveis, desafiada pela Fiat; e no de comerciais leves, pela GM). Nos mercados de caminhões e ônibus, vemos a liderança incontestável da Mercedes Benz. A mesma tabela mostra que entre 1994 e 1996 a diferença entre as participações da Fiat e da Volkswagen se reduziu (note-se na tabela 19 que a taxa de crescimento das vendas da empresa italiana foi substancialmente maior que a da concorrente alemã).

Ao mesmo tempo, a Fiat introduziu modelos mais novos, a partir de importações da matriz (primeiro o Tempira, depois o Tipo). As demais empresas reagiram, seja renovando modelos antigos e adaptando-os ao motor de 1000cc, como o novo Gol, da Volkswagen; seja pela importação de veículos compactos, como o Fiesta, da Ford. Ford, General Motors e Volkswagen passaram a implementar projetos de investimento para a modernização de suas linhas e produção de novos modelos, caracterizando uma concentração da produção interna nos carros populares. A Ford passou a produzir o carro mundial Fiesta no Brasil, com tecnologia similar à utilizada nos países desenvolvidos⁵⁹. O projeto, no entanto, foi desenvolvido na subsidiária inglesa da Ford. Com isso, um novo ciclo de investimentos foi iniciado na indústria de autoveículos no Brasil (ver seção 3.4), devido à instabilização das posições no oligopólio local – causada por fatos anteriores à abertura comercial, no âmbito dos Acordos das Câmaras Setoriais.

Assim, a abertura comercial teve como principal efeito o aumento do coeficiente

⁵⁸. Exame, 26/02/97.

⁵⁹. Exame, 27/03/96.

importado da produção de autoveículos. O imposto de importação sobre automóveis caiu de 80% em 1990 para 35% em janeiro de 1994 e para 20% em outubro do mesmo ano. Como consequência, o Brasil foi gradualmente recebendo mais veículos importados, processo que se intensifica quando a abertura comercial se combina com a valorização cambial, a partir do Plano Real. As importações mais que triplicam em 1994 e duplicam em 1995, atingindo um pico de 36% das vendas internas em fevereiro daquele ano, enquanto a participação das exportações na produção cai de 30% em 1992 para 15% em 1996 (tabela 20).

Tabela 20 - Dados Gerais do Segmento de Automóveis

	1992	1993		1994		1995		1996	
	Unidades.	Unidades.	Variação %	Unidades	Variação %	Unidades.	Variação %	Unidades	Variação %
Produção (a)	815.959	1.100.278	34,8	1.248.773	13,5	1.297.467	3,9	1.468.117	13,2
Importações (b)	13.523	33.240	145,8	105.514	217,4	232.517	120,4	112.328	-51,7
Vendas Internas (c)	577.305	850.562	47,3	975.697	14,7	1.106.591	13,4	1.245.972	12,6
Exportações (d)	243.126	249.607	2,7	274.815	10,1	189.721	-31,0	221.049	16,5
(b/c) %	2,3	3,9		10,8		21,0		9,0	
(d/a) %	29,8	22,7		22,0		14,6		15,1	

Elaboração própria.

Fontes: Até 1995, dados consolidados da ANFAVEA. Em 1996, dados preliminares da Carta da Anfavea, janeiro de 1997.

Notas: 1) As importações de 1996 são uma projeção da média mensal de janeiro a outubro.

2) Incluem somente as importações das associadas à ANFAVEA.

A recuperação do mercado interno, num contexto de abertura comercial, provocou uma mudança estratégica peculiar: as próprias montadoras locais foram as maiores importadoras. A complementação das linhas de produtos com importações lhes permitiu atender à demanda acrescida sem realizar grandes investimentos imediatos; e, por outro lado, as importações também bloquearam o acesso ao mercado local para as empresas que não tinham capacidade instalada. Dessa forma, também contribuíram para inibir as decisões de investimentos dessas empresas não-locais.

A utilização das importações pelas montadoras, para levantar barreiras à entrada, foi um resultado não previsto pelas políticas públicas e pelos analistas que supunham aumentar o grau de concorrência da indústria local através da abertura comercial. Dado o nível do comércio intra-firma transnacional, essas empresas puderam aumentar rapidamente a produção interna de carros pequenos (que gozavam de incentivo no Acordo Setorial) e complementar a linha de produtos com a importação de veículos médios e de luxo.

As consequências da abertura passam, então, a representar um *aumento* da proteção das

montadoras locais e um déficit crescente na balança comercial do setor. Estas considerações concordam com a posição defendida por Laplane & Sarti (1995:45), segundo a qual a desestabilização do oligopólio local não se deve à maior contestabilidade do mercado, induzida pela abertura. Ao contrário, a iniciativa das empresas instaladas foi no sentido de evitar tal exposição. O fator indutor dessa desestabilização foi a introdução do carro popular. Nesse sentido, o declínio das Câmaras Setoriais e a negociação (restrita a montadoras e governo) de uma nova política para o setor é sintomática dessa busca de proteção por parte das montadoras.

Nas reuniões das Câmaras Setoriais, de janeiro e fevereiro de 1995, as negociações ficaram mais tensas, uma vez que o governo começou a preocupar-se com a renúncia fiscal e o desequilíbrio comercial. O rebaixamento das margens de lucros, por outro lado, além de ser de difícil verificação – uma vez que as planilhas de custos, que contém pistas das vantagens competitivas, não são divulgadas – pode ter sido compensado pela redução de impostos: as montadoras reduziram em 7,5% suas margens, enquanto a receita por unidade vendida, para as montadoras, depois das reduções de impostos, passou de 44,6% para 53,6%.⁶⁰

O fim das Câmaras Setoriais foi marcado pela indisposição dos governos estaduais de continuar a renunciar ao ICMS, por um lado, e pelo fato óbvio de que a manutenção do nível de abertura no setor levaria a um déficit comercial crescente, promovido pelas próprias montadoras locais. Como vimos, esse foi o meio dessas empresas evitarem a exposição à concorrência, principalmente dos produtos asiáticos. Assim, as montadoras conseguem negociar com o governo uma reversão da abertura do setor, estabelecendo-se um imposto de importação de 35% para as montadoras locais e de 70% para as não instaladas. Além disso, aprovou-se uma redução da alíquota de importação de autopeças e bens de capital que caíram para 2,4% e 2% respectivamente.

Em retrospectiva, os principais impactos dos Acordos da Câmara Setorial foram: o reaquecimento da demanda interna de automóveis, que reverteu as expectativas pessimistas do início da década, a indução à renovação da frota nacional de veículos (deslocando os carros usados do mercado) e à introdução de modelos novos. As importações e a integração intra-firma no âmbito regional tiveram um papel importante nesse último aspecto.

Estas medidas provocaram críticas do setor de autopeças, que poderia ser desmantelado, diante da facilidade criada para o *global sourcing*. Também provocaram críticas da Organização

⁶⁰. Ferro (1995) e O Globo, 13/04/92.

Mundial do Comércio contra as “práticas restritivas” de comércio, isto é, um regime comercial que discrimina entre produtores locais e externos⁶¹. As críticas mais fortes eram do Japão e Coreia do Sul, cujas empresas são pouco ou não participantes da produção local. Com isso, a Medida Provisória do Regime Automotivo foi reeditada várias vezes pois, além do problema com a OMC, havia divergências no Congresso Nacional sobre a concessão de incentivos fiscais para montadoras que se instalassem na região Nordeste.

A versão final do Regime Automotivo, de agosto de 1995, previa a concessão de cotas de importação, por dois anos, para veículos oriundos de empresas não instaladas, num limite de 50 mil unidades anuais, distribuídas entre Japão, Coreia do Sul e União Européia (com tarifa de 35%). O excedente a esse limite poderia ser importado com “tarifa cheia”. O Regime Automotivo Especial para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste teve 25 adesões até 31 de maio de 1997, atraindo inclusive empresas russas e chinesas, o que evidencia a generosidade de seus benefícios⁶², conforme será discutido na seção seguinte.

Os impactos do Regime Automotivo são a volta do oligopólio a uma situação de protecionismo para as montadoras locais, ao mesmo tempo em que os fornecedores de autopeças encontram-se numa situação de *desproteção*⁶³; e o aumento da importação de componentes e da integração de operações entre Brasil e Argentina, no âmbito do Mercosul. As importações de autopeças devem aumentar, devido ao aumento das necessidades de peças de veículos importados para reposição, ao uso de componentes importados em modelos “mais sofisticados” (como o Omega, da GM) e ao próprio aumento da produção nacional de automóveis, com impactos negativos sobre os produtores nacionais de autopeças⁶⁴. Em 1993, representantes da ANFAVEA já alertavam para o risco da abertura se mostrar excessiva e o Brasil tornar-se, em pouco tempo, um simples montador de kits CKD ou SKD (composto de partes semi-desmontadas)⁶⁵.

Além disso, a intenção manifestada pelas empresas de aproveitar-se do regime automotivo para importar componentes e modelos sem escala eficiente no país e compensar exportando

⁶¹. Gazeta Mercantil, 19/06/96.

⁶². Gazeta Mercantil, 04/06/97.

⁶³. Segundo dados de Bedê (1996:75), os níveis das taxas de proteção efetiva, que inclui a taxa de câmbio, para os fornecedores de autopeças e montadoras era de -15% e 148% respectivamente, contra 79% e 16% em 1991.

⁶⁴. Gazeta Mercantil, 24/05/93.

⁶⁵. Gazeta Mercantil, 03/09/93. Para uma preocupação semelhante, Furtado (1996:432-33), que estabelece cinco “tipos” de complexos automobilísticos: 1) concepção-fabricação e montagem de veículos grandes e médios (e.g. EUA); 2) concepção-fabricação e montagem de veículos compactos (e.g. Europa); 3) fabricação e montagem (e.g. Brasil); 4) simples montagem (e.g. Uruguai); e 5) simples mercado (e.g. Chile). Segundo o autor o Brasil, corre o risco de estar passando do terceiro para o quarto “tipo”.

veículos compactos pode gerar desequilíbrios comerciais sistemáticos, dadas as diferenças de densidade de valor agregado entre os dois conjuntos de produtos (Ferro, 1995).

3.4. Impactos do Investimento Direto Estrangeiro na Indústria Brasileira de Autoveículos

3.4.1. *Determinantes e Características dos Fluxos Recentes de Investimento Estrangeiro*

As filiais brasileiras de empresas estrangeiras instaladas no setor automobilístico são importantes para seus grupos, principalmente os de origem européia. Para se ter uma idéia desta importância, o World Motor Vehicle Data lista as 40 maiores empresas (inclusive subsidiárias) por locais de produção em 1994 (último ano em que essa publicação disponibilizou dados por empresa). Regionalizando a produção, os dados são apresentados na tabela 21.

Tabela 21 - Participação dos Mercados na Produção Total em 1994

	em porcentagem			
	Mercado de Origem	América do Norte	Europa	Brasil
GM	59,9	71,9	22,7	3,9
Ford	56,4	67,6	25,2	3,4
Toyota ¹	79,4	14,4	-	0,4
Volkswagen	55,5	8,9	71,4	17,6
Fiat ²	74,3	-	74,3	25,7
Mercedes Benz ¹	48,1	25,2	57,7	14,2
Volvo ¹	58,1	33,5	58,1	8,4
Scania ¹	77,8	-	77,8	17,5

Elaboração Própria, a partir de World Motor Vehicle Data (1996:8-11).

¹ Somente veículos comerciais

² Somente automóveis

Esses dados diferem daqueles apresentados por Bourguignan, Bordenave & Lung (1996:13), pois eles consideram a produção total para todas as empresas; na tabela acima considera-se apenas o segmento de automóveis no caso da Fiat e apenas a produção de veículos comerciais no caso da Toyota, Mercedes Benz, Volvo e Scania pois, em 1994, apenas esses produtos eram fabricados no Brasil.

A Volkswagen detém 34% do *market share* no Brasil (é a filial mais lucrativa). A Fiat vinha ampliando sua posição no mercado, graças à estratégia dos carros populares, “nicho” em

que já teve 46% do mercado em 1995. Em declaração aos acionistas, a Fiat afirmou que 60% da produção de carros e 90% da produção de tratores é vendida no exterior⁶⁶. Para a Mercedes-Benz, a filial do Brasil tem a maior escala de produção de ônibus acima de 8 toneladas⁶⁷ e deverá ser o centro de desenvolvimento de caminhões⁶⁸.

Para as americanas, o mercado brasileiro é importante devido ao seu rápido crescimento, ao contrário do que ocorre nos países desenvolvidos: a Ford detém 11% de *market share* e a GM, com 22% do mercado, foi a empresa mais lucrativa de 1994, de acordo com a revista *Balanço Anual 1995/96*. Na tentativa de incrementar as vendas e reduzir custos, de modo a financiar seus programas de reestruturação (tardia), as empresas americanas estão procurando estabelecer posições nos promissores mercados emergentes da Ásia, América Latina e África.

A retomada do crescimento, a partir das modificações na política setorial em 1992, a abertura comercial, e o avanço da integração do mercado regional (Mercosul) aumentaram os investimentos das empresas já instaladas e atraíram novas empresas. Pelo menos quinze destas novas empresas anunciaram decisões de entrada (tabela 22) e outras, como a Daewoo⁶⁹ e a Rover (subsidiária BMW) estudavam projetos de viabilidade de produção automobilística no Brasil.

Os principais **determinantes** desses investimentos foram: 1) o crescimento efetivo e potencial do mercado. Segundo a *Business Week*, Mark Hogan, presidente da GM Corp. teria dito que "o investimento na China é para longo prazo de maturação. No Brasil nós não precisamos esperar para ganhar dinheiro, nós já ganhamos"⁷⁰. De fato, o Brasil além de ser o mercado de maior tamanho, é o de crescimento mais rápido da região. Aliás, como apontam Laplane & Sarti (1997b), o fato de as decisões de investimento terem sido tomadas num período concomitante com a retomada do crescimento do mercado interno ressalta a *orientação local/regional* desses investimentos, deixando pouco a esperar dos planos de exportação.

⁶⁶. Business Week, 25/03/96, Gazeta Mercantil, 01/03/95, Financial Times, 06/02/95.

⁶⁷. Gazeta Mercantil, 11/12/92.

⁶⁸. Gazeta Mercantil, 29/12/93.

⁶⁹. O projeto de investimento da Daewoo é mencionado em América Economia "500 Maiores Empresas da América Latina, edição 1997, p. 84.

⁷⁰. Business Week, 25/03/96.

Tabela 22 - Investimentos Anunciados de Novos Entrantes na Indústria Automobilística

Empresa	Investimentos US\$ milhões	Emprego	Mercado Alvo	Local	Capacidade Anual / Produto	Prazo
Audi (VW)	250		local	Paraná	30 mil A3	1998
Skoda (VW)	100	3000	local	Bahia	2,2 mil cam. sp	1998
	100			Sta.Catarina	1 mil caminhões	-
Chrysler	315		local / reg.	Paraná	40 mil pickups Dakota	1998
	250		local/reg.	Paraná	400 mil motores	2000
BMW	250	5000	X intrafirm	Paraná	400 mil motores	2000
Mercedes Benz	400	1500	regional	Minas Gerais	70 mil Classe A	1998
Renault	400 - 1000	2500	regional	Paraná	100 mil Megane	1999
PSA	600		regional	Rio Janeiro	70 mil carros	-
Toyota	400 - 600		local	São Paulo	80 mil Corolla	1998
Honda	100 - 400	1000	local	São Paulo	15 mil Civic	1997
Mitsubishi	35	100	local	Goiás	3 mil pickups L40	1998
Kia	150		local	Bahia	6 mil cam. Bongo	1999
Asia	719		local	Bahia	60 mil vans	1999
Hyundai	286,2	2500	local	Bahia	40 mil vans H100	1998
Brazauto (GM/Suzuki)	160		local	Ceará	60 mil jeep Vitara	1998
Taquan (Subaru/Vicunha)	150		local	Ceará	25 mil carros	1999

Fonte: Elaboração própria, a partir de declarações à imprensa.

2) Ao primeiro fator acrescenta-se a existência de uma política setorial protecionista, que facilita as importações para as empresas locais, inclusive de peças e componentes. Dessa forma, o Regime Automotivo promove a rentabilidade de empresas que têm lucros cadentes em seus mercados de origem.

3) A existência de uma ampla (e talvez excessiva) oferta de incentivos fiscais, numa verdadeira “guerra” pela atração de novos investimentos. A maioria incluiu doação de terreno pela prefeitura do município onde a fábrica será instalada e obras de infra-estrutura, isenção de IPTU, ISS e, em alguns casos, ICMS, por alguns anos. No caso da Renault, por exemplo, o governo do Paraná se responsabilizou por obter 60% dos fundos necessários ao projeto. Outros casos de grandes incentivos são os investimentos da GM em Gravataí (RS)⁷¹ e da Mercedes Benz em Juiz de Fora (MG)⁷². Isso a despeito dos impactos em termos de geração de emprego ficarem aquém das expectativas. Esse determinante converge com um interesse das empresas: o de reduzir seus comprometimentos de capital. Estes três determinantes poderiam ser chamados de “locacionais”, para seguir a denominação do paradigma eclético.

⁷¹ . Folha de São Paulo, 23/04/97.

⁷² . Gazeta Mercantil, 11/06/96.

4) Para as empresas já instaladas, a necessidade de defender seu *market share* e mesmo reduzir eventuais distâncias das empresas líderes, num período de instabilidade do oligopólio. Para os novos entrantes, a necessidade de estabelecer posições nos mercados de maior crescimento, onde seus rivais já atuam (“reação oligopolista” à la Knickerbocker).

Quanto às **características** dos investimentos, deve-se fazer uma distinção entre as empresas já instaladas e as novas entrantes.

1) As empresas já instaladas foram as mais agressivas em volume de investimentos e escalas de produção, com uma disputa particularmente acirrada no segmento dos carros populares.

2) As não-locais foram mais tímidas em escala e mais parcimoniosas em investimentos, portanto geram fracos efeitos sobre o emprego e a renda, principalmente em certos projetos. O Civic da Honda, o Corolla da Toyota, ou a pickup L40 da Mitsubishi têm escalas muito baixas, o que indica um empobrecimento das atividades, ou seja, as operações são meramente de montagem de kits CKD. Além disso, nota-se que elas temem entrar no segmento de maior disputa do mercado⁷³, preferindo inserir-se em outros nichos de mercado (comerciais leves e carros mais sofisticados).

3) A integração com o Mercosul é importante como um meio de ganhar vantagens de especialização e complementação industrial, para todos os investidores. Segundo a revista *Business Week*, “Brasil e Argentina já são vistos cada vez mais, no exterior, como um único mercado integrado e o Brasil como uma plataforma de exportação para o restante da América Latina e, em alguns casos, para outras partes do mundo.”⁷⁴. A Renault, por exemplo, vai produzir uma versão do carro médio Megane (100 mil unidades/ano) para o mercado latino-americano. A Mercedes Benz está investindo US\$ 400 milhões para produzir 70 mil carros Classe A, e vai fazer do Brasil sua plataforma de exportação para a América Latina. Na Argentina, a Mercedes vai produzir furgões e os motores do Mercedes Classe A. A Ford está produzindo o Fiesta na unidade Anchieta, em São Paulo, e transferiu para a Argentina a produção do Escort e do Verona. Também as produtoras de caminhões e ônibus (Mercedes Benz, Scania e Volvo) integraram suas operações na América Latina. Os investimentos da Toyota (US\$ 150 milhões para produzir 80 mil

⁷³. Não obstante, a Toyota anunciou que estuda a possibilidade de lançar veículos populares no Brasil (Folha de São Paulo, 15/07/97).

⁷⁴. *Business Week*, 25/03/96.

Corolla, com um índice de nacionalização de 45%, para o mercado interno⁷⁵) e da Honda (US\$ 100 milhões para produzir 30 mil modelos Civic, até o fim da década, para abastecer todo o mercado latino americano⁷⁶) confirmam que, qualquer que seja a empresa, não se deve esperar um aumento das exportações para fora do mercado regional.

5) A característica comum dos investimentos dos novos entrantes é o baixo comprometimento de capital. Os investimentos anunciados não devem ser bons indicadores do gasto de capital das montadoras, ainda mais quando estas gozam de incentivos que suavizam aqueles gastos. Os incentivos especiais para a produção no Norte, Nordeste e Centro Oeste dão uma medida desse aspecto e para quais ele é (mais) importante. Nota-se que todas quase todas as empresas asiáticas são signatárias do Regime Automotivo Especial, bem como a Skoda, que vai produzir caminhões no nicho dos superpesados. O caso mais expressivo desse descompromisso com gastos de capital é dado pela VW Caminhões, em cuja fábrica de Rezende esse gasto é da responsabilidade do consorciado.

6) As empresas já instaladas têm atualizado os produtos e modernizado a organização da produção. Exemplos são dados pela Fiat, que vai investir nos próximos 3 anos mais US\$ 1 bilhão, dos quais a metade vai para a fábrica de caminhões e metade para a unidade de motores, além de US\$ 600 milhões para os carros da marca. A fábrica de caminhões deve servir também à produção do novo Tempra que, juntamente com o Palio, deverá ser a linha mundial da Fiat.⁷⁷ O alvo de quase todos os investimentos é o segmento de compactos e utilitários; a fatia da Volkswagen de 35% (líder do mercado), vai ser defendida com investimentos de US\$ 2,5 bilhões, para dobrar a capacidade produtiva.⁷⁸ A GM está produzindo o Corsa, com parte do processo produtivo terceirizado (a cabine de pintura está a cargo da Tintas Renner) e também está integrando a produção no Mercosul (tabela 23).

Mas o projeto mais audacioso é o da VW Caminhões, com o seu Consórcio Modular. De acordo com o vice-presidente da empresa, trata-se de um novo método de produção. Como se verá na seção seguinte, o objetivo declarado do projeto é produzir o “veículo mais barato do mundo, com produtividade e qualidade nipônicas (sic) e o mais rápido possível”⁷⁹.

⁷⁵. Folha de S. Paulo, 07/08/96.

⁷⁶. O Estado de S. Paulo, 05/04/96. Gazeta Mercantil, 08/04/96.

⁷⁷. Folha de S. Paulo, 29/05/96.

⁷⁸. Business Week, 25/03/96.

⁷⁹. Gazeta Mercantil, 05/06/93.

Tabela 23 - Investimentos Anunciados pelas Montadoras Já Instaladas

Empresa	Investimentos US\$ milhões	Local	Produto
Volkswagen	500	Paraná	Golf
	250	São Paulo	motores
	250	Rio Janeiro	caminhões e ônibus
	2000	São Paulo	outros
Fiat	600	Minas Gerais	carros
	500	Minas Gerais	motores
	500	Minas Gerais	veículos comerciais
General Motors	2000	São Paulo	carros
	600	R. Gde. Sul	carros
	500	Sta. Catarina	componentes
	150	São Paulo	componentes
Ford	450	São Paulo	carros
	350	São Paulo	motores
	300	São Paulo	caminhões
	1400	São Paulo	outros
Mercedes Benz	500	São Paulo	ônibus
Scania	300	São Paulo	caminhões
Volvo	150	Paraná	caminhões e ônibus

Fonte: Elaboração própria, a partir de declarações à imprensa.

A tendência é a continuação das disputas concorrenciais, dada a estagnação dos mercados dos países desenvolvidos e o fato de que o Brasil e o mercado latino americano continuam atrativos. Contudo, alertam Laplane & Sarti (1995), se as expectativas de demanda forem frustradas e não houver um aumento compensatório de exportações, a indústria brasileira vai ter problemas de sobre capacidade⁸⁰.

Para concluir esta seção, parece emergir um conjunto de motivos bastante diferentes para os investimentos estrangeiros no setor, para os quais o paradigma eclético pode ser adequado como arcabouço para a pesquisa; contudo, as características dos investimentos e seus impactos, só podem ser entendidos no contexto de estratégias específicas às firmas e que portanto, devem ter como arcabouço analítico a reorganização do oligopólio em nível internacional. Parece emergir um conjunto de características coerentes com a origem do capital dessas empresas.

As empresas européias, estagnadas em seu mercado doméstico e perdendo espaço para os japoneses neste mercado e nos EUA, estão fazendo o possível para ampliar as vendas externas e também buscam nichos de mercado. No Brasil, as empresas européias são as mais agressivas e as mais dependentes do mercado emergente sul-americano para manterem suas rentabilidades globais (Mory, 1996). Algumas empresas estão aumentando a importância das filiais brasileiras, tornando-

⁸⁰. A mesma tendência é vislumbrada por Furtado (1996:433).

brasileiras, tornando-as responsáveis por uma atividade ou região (a Scania do Brasil é o centro de operações da Scania na América Latina; a VW Caminhões é o centro mundial da produção de caminhões; a Fiat Automóveis abrigará o centro de desenvolvimento do Palio, que será exportado para a Europa do Leste e a África). Neste caso, a filial brasileira parece ser importante para a matriz, assim como para outras matrizes européias, que têm no Brasil um potencial de crescimento importante, que devem aproveitar como condição de sobrevivência num setor cada vez mais concentrado (Mory, 1996). Para empresas de origem européia, uma política industrial voltada para o setor pode se beneficiar da importância que conferem ao Brasil.

As empresas americanas também estão em busca de “mercados emergentes”, pois suas rentabilidades dependem da capacidade de reestruturarem-se, em termos de redução de custo e ampliação das vendas para fazer face, principalmente, à concorrência japonesa⁸¹. No caso das empresas norte-americanas, o mercado brasileiro em expansão é um interessante espaço de acumulação, mas não deve gerar maiores expectativas de integração das filiais aos negócios corporativos. A produção é para o mercado local/regional e as filiais brasileiras se integram na estratégia global das corporações de maneira muito restrita – os modelos compactos da Ford e da GM serão desenvolvidos nas respectivas subsidiárias européias.

No caso das empresas japonesas e coreanas, a excessiva cautela talvez signifique que elas não priorizavam o mercado brasileiro, e sim o mercado europeu e norte-americano. Sua preferência seria pela exportação para o Brasil, não pela produção interna. As empresas japonesas parecem estar mais preocupadas com os fatores locais de estabilidade política e incentivos. Isso porque o atual regime cambial, a política setorial e os incentivos estaduais são favoráveis à sua estratégia de penetração no mercado interno sem muito comprometimento de capital – o que se explica, outrossim, pela pouca experiência nipônica no mercado brasileiro (isto é, as japonesas não têm muitas “vantagens de propriedade”).

Já no caso dos produtores coreanos, com a difusão do carro compacto, estes terão dificuldades em vencer os concorrentes estabelecidos (europeus) e inserir seu produto no mercado mundial (desconsiderando ademais os impactos da crise coreana de outubro de 1997). Daí seu padrão de inversão em países de baixo salários do Terceiro Mundo (Chung, 1996a). O mesmo autor mostra que as empresas coreanas estão no início do seu processo de internacionalização, que

⁸¹. Business Week 19/02/96.

se caracteriza pela montagem de kits CKD em países de baixos salários na periferia da Europa e da Ásia (Chung, 1996b).

3.4.2. *Impactos sobre os Fornecedores*

Os progressos do setor não deixam de gerar preocupações, pois apesar dos impactos positivos imediatos, pode-se vislumbrar algumas conseqüências negativas no médio e longo prazos, principalmente no que se refere ao desempenho exportador, à incorporação de tecnologia e aos impactos sobre a cadeia produtiva, principalmente sobre o setor de autopeças.

Ao encerrar seu trabalho, Laplane & Sarti (1995) visualizavam dois cenários: 1) O aumento do volume de produção poderia criar incentivos ao desenvolvimento tecnológico, pela via do aprendizado, facilitado pela presença de escalas significativas, no caso da indústria brasileira especializar-se em determinadas linhas de produtos; ou 2) as facilidades de importação de máquinas, equipamentos e matérias-primas marginalizaria os fornecedores nacionais de insumos, perdendo-se a oportunidade de incentivar o desenvolvimento tecnológico e estimular relações contratuais virtuosas ao longo da cadeia automobilística. Isso porque, no caso de se enveredar para a estratégia de atração/globalização de fornecedores, as qualificações ficariam cada vez mais concentradas.

Este segundo cenário parece ser o predominante, na ausência de diretrizes de política mais deliberadas, exatamente como alertam aqueles autores. O setor de autopeças passou por uma reconcentração significativa, com associações como a da Randon com a Jost Werke AG (Alemanha), em 1995, para a produção de componentes para caminhão. A empresa, que absorverá investimentos de US\$ 8,2 milhões até o ano 2000, deve faturar US\$ 20 milhões. Além dessa associação, a Randon tem outras duas com a Rockwell International e com a Carrier Transcold, ambas de origem americana⁸². Em ambas as *joint ventures*, a Randon tem controle majoritário. Segundo a revista *Exame*, isso evitaria o risco de *take over*. Contudo, as aquisições são uma característica marcante do setor, no período recente. A Metal Leve, fabricante de pistões e bronzinas há 46 anos, foi vendida por US\$ 200 milhões para o grupo alemão Mahle GmbH. A compra, que foi operacionalizada pelo Bradesco e pela Cofap (da qual o Bradesco detém 40% do capital) seria o um meio para a criação de uma *holding* em que operariam juntas a Cofap e a Metal

⁸². *Exame*, 08/11/95.

Leve. A Mahle seria a acionista majoritária, junto com o Bradesco. Subseqüentemente a Cofap foi vendida para a Magnetti Marelli, fabricante de autopeças e subsidiária italiana do Grupo Fiat.

Esta situação espelha a estratégia das empresas de autopeças de ampliar sua linha de produtos, pela via da aquisição como faz a Dana Corp e a Mahle⁸³, ou pela da associação, como a Randon e a Freios Varga (associada ao grupo britânico Lucas). Expõe também os problemas que as empresas de autopeças, de origem brasileira, vêm enfrentando em “ambientes globalizados”. Como diz a reportagem sobre a Metal Leve, “só sobreviverão as empresas que tiverem escala, capacidade de gasto em tecnologia e redes de distribuição internacional, como a Mahle.”⁸⁴. Segundo Paulo Butori, presidente do Sindipeças, das 540 empresas de autopeças, cerca da metade deve desaparecer ou se associar⁸⁵. Porém longe de ser uma fatalidade econômica, a desnacionalização do setor é consequência da “não-política” industrial apontada acima.

Em nível mundial, observam-se duas tendências: o aumento da concentração, na cadeia de fornecedores, e o aumento do controle das montadoras. A tendência de concentração está ligada aos maiores requerimentos de capacitação tecnológica e custos baixos. Com o envolvimento do fornecedores de autopeças na concepção do projeto, devem permanecer como fornecedores de primeiro escalão apenas aqueles que detenham capacitações tecnológicas que interessem às montadoras. Mas isso não é garantia de relações estáveis: as montadoras podem contratar um segundo fornecedor ou impor modificações no projeto, ou mesmo renegociar os preços de modo que os fornecedores tenham que absorver os gastos com investimentos (Kessler, 1996). Decorre daí também que as relações contratuais ao longo da cadeia, em casos de países economicamente mais instáveis, como o Brasil, não reproduzem exatamente a experiência internacional; as fornecedoras de partes e peças não são tão dedicadas a um único cliente, como suas congêneres japonesas.

Neste exato sentido, o aumento do controle sobre os fornecedores já ocorre na fábrica da VW Caminhões: a produção de determinados módulos foi dividida em duas partes para não concentrar poder nos fornecedores. A estratégia é chamada de “rolo compressor”, pelos fornecedores, mas para a Volks não passa de “busca de competitividade”⁸⁶. Esta tendência no sentido do aumento do poder de barganha da montadora e da terceirização também ocorre em

⁸³. Exame, 22/11/95.

⁸⁴. Gazeta Mercantil, 25/06/96, Exame, 08/11/96.

⁸⁵. Gazeta Mercantil, 25/06/96.

⁸⁶. Gazeta Mercantil, 09/07/96.

outros países como a Bélgica e a Espanha (CMB Inform, 1996; Castillo & Méndez, 1996). Isso implica não apenas uma maior concentração, mas uma concentração em que sobrevivem as empresas tecnologicamente mais dinâmicas, o que, para as economias periféricas, cujas empresas não dispõem de capacitação, significa concentração com desnacionalização (Furtado, 1996).

Esse aspecto é reforçado pela tendência de aproximar os fornecedores. Quando a Toyota anunciou que ia investir no Brasil, diversos fornecedores se instalaram em São Paulo⁸⁷. A maior parte dos fornecedores da fábrica de caminhões Volkswagen em Resende é estrangeiro, entre eles os fornecedores mundiais da empresa⁸⁸. Esta fábrica de Resende está implantando o sistema de Consórcio Modular, no qual os fornecedores, organizados em módulos de produção, são responsáveis pelas várias etapas da montagem, assim como pela força de trabalho (a Volkswagen não terá funcionários). A participação da Volkswagen ficará restrita ao Controle de Qualidade (a empresa só pagará pelas peças aprovadas) e comercialização. Essa estratégia de produção de veículos pesados em Resende levanta a possibilidade de perda de vantagens para a Volkswagen, devido à acumulação de capacitação na produção pelos consorciados (ver Salerno *et alii*, 1996). Não se deve esquecer, no entanto, que a produção de caminhões em Resende é uma atividade excepcional e marginal para o grupo alemão, que pode estar testando essa forma de organização como um meio radical de corte de custos e concentração em atividades mais densas em valor adicionado.

Dessa forma, com o novo influxo de investimentos diretos na indústria automobilística, existem impactos imediatos positivos (e.g., instabilização do oligopólio, influxo de capital, modernização produtiva) e impactos negativos, a médio/longo prazo, sobre a cadeia de fornecedores e o aprendizado tecnológico. (e.g., desnacionalização dos fornecedores, desemprego, aumento do coeficiente importado, possível excesso de capacidade, empobrecimento das atividades locais). Com impactos positivos tão reduzidos e impactos negativos potencialmente tão amplos e com uma grande dose de renúncia fiscal, poderia se questionar se há motivo para otimismo face ao influxo de capital no setor.

Além disso, esses impactos positivos são concentrados no tempo e têm um limite claro: a conclusão dos projetos de investimento, entre 1999-2000. O futuro do setor então passa a depender da negociação de um novo Regime Automotivo e da capacidade de crescimento do

⁸⁷. The Economist, 15/04/95.

⁸⁸. Gazeta Mercantil, 09/07/96.

mercado interno. Nessas duas áreas, como mostra a experiência recente, a política setorial tem sido bem sucedida. Porém, no processo de modernização, as empresas de autopeças de capital nacional foram eliminadas, um processo que não era “inevitável”, de acordo com a experiência internacional. Um estudo elaborado pela OCDE, sobre as transformações na indústria de autopeças em nível mundial, mostra como os EUA incluíram o seu setor de autopeças nas discussões com o Japão sobre política industrial para o setor automobilístico e que, portanto, os países da OCDE deveriam adotar políticas de proteção temporária para permitir que a indústria nacional se reestruturasse (OCDE, 1995:61,64-65). Como alternativa, retaria agora, aos gestores de política econômica no Brasil, estimular a integração das filiais brasileiras aos negócios corporativos (por meio, por exemplo, de maior seletividade nos projetos), a fim de preservar e aumentar a densidade das atividades desenvolvidas no país.

3.5. Conclusões do Estudo Setorial

A indústria de autoveículos entrou em crise nos anos 90, na Europa e no Japão, enquanto nos EUA o declínio da produção vinha ocorrendo desde 1986. O ponto mais baixo das vendas na Europa (o mercado mais atingido) foi 1993. As recuperações da produção e das vendas no período recente não são promissoras, devido à saturação dos mercados, e a rentabilidade das empresas é minada pelo excesso de capacidade e pelo vulto dos gastos em desenvolvimento de novos modelos e em propaganda.

As principais reações à crise nos países avançados têm sido a redução de custos de mão-de-obra e de componentes e partes (como o número de plataformas), as associações para o desenvolvimento acelerado de novos modelos e acesso a mercados, e o investimento direto externo em países emergentes. O relacionamento entre montadoras e fornecedores de autopeças têm implicado numa maior pressão das montadoras sobre os fornecedores de autopeças por redução de custos e aumento de eficiência (inclusive qualificação para o co-desenho). Os novos requisitos da produção – isto é, o aumento de escalas para atender à produção automotiva que alcança dimensões globais, a capacitação tecnológica exigida pelas montadoras e a entrega de sistemas completos, por oposição a peças separadas – exigem que as empresas de autopeças incorram em custos e riscos que supõem a posse de capacidade financeira e de uma rede de distribuição de porte global. A falta em cumprir tais requisitos, acentuada por taxas de lucro

cadentes, têm contribuído para o aumento da concentração internacional do setor, principalmente por meio de fusões e aquisições, que são meios rápidos de adquirir parcelas de mercados nacionais e de complementar a linha de produtos.

Aliás, as associações entre empresas montadoras, nos países avançados, para o desenvolvimento compartilhado de novos modelos e/ou o acesso a novos mercados têm sido uma das características do setor: a Volvo e a Mitsubishi têm uma *joint-venture* na Holanda (NedCar) para o desenvolvimento de novos modelos; a Ford e a Mazda têm troca de participação acionária que envolve cooperação tecnológica, assim como a Chrysler e a Mitsubishi, a GM e a Isuzu. Apenas em casos como este pode-se falar numa maior integração internacional por motivos tecnológicos, como argumenta Cantwell (1995).

O investimento nos países emergentes pode estar relacionado a vários tipos de estratégias de internacionalização produtiva, para as quais Bourguignan, Bordenave & Lung (1996) fornecem um arcabouço analítico, distinguindo-as em multi-doméstica, regional, multi-regional e global. Essas diferenças dependem dos recursos e da história da empresa (Laplane & Sarti, 1997a:16). O investimento estrangeiro destinado à América Latina parece adaptar-se mais ao tipo de estratégia “regional”, porém com diferenças entre os dois casos de integração: o Nafta e o Mercosul.

O investimento das empresas de autoveículos no México, particularmente as de origem norte-americana, é um caso exemplar de integração regional das operações intra-firma, no qual se obtém vantagens de custo de produção no México. Calderón *et alii* (1995) apontam as vantagens que esta estratégia industrial trouxe à economia mexicana. A produção e as exportações de produtos manufaturados se expandiu e o destino das exportações são os mercados da OCDE. Porém, pode-se argumentar que a maior parte desse comércio é intra-firma e está relacionado à estratégia das empresas americanas e européias, instaladas no México, de exportar para o mercado norte-americano com preços que possam competir com os dos transplantes japoneses (o conteúdo local, definido pelo Nafta, é de 62,5%). A tabela 24 dá indicações da integração comercial entre México e EUA.

As plantas mexicanas foram modernizadas – a planta da Ford em Hermosillo tem padrões produtivos próximos ao da *best practice* internacional, segundo o estudo sobre a indústria automobilística internacional realizado pelo MIT (Ferro, 1990). Porém, resta saber se esse aporte de tecnologia é suficiente para definir um processo de aprendizado tecnológico com alguma densidade.

Tabela 24 - Destino das Exportações Mexicanas de Autoveículos (1995)
por Empresa e País de Destino

	Chrysler	Ford	GM	Nissan	Volkswagen	Total	em unidades Part. (%)
EUA	168.509	213.763	164.006	15.631	108.087	669.996	85,8
Canadá	12.173	0	0	3.080	19.283	34.536	4,4
América Latina	350	0	0	45.752	20.770	66.872	8,6
Outros	0	0	0	1.559	8.119	9.678	1,2
Total	181.032	213.763	164.006	66.022	156.259	781.082	100,0

Elaboração Própria, a partir da Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

O crescimento dos fluxos de investimentos anunciados nos últimos anos na área do Mercosul espelham uma outra situação de integração regional: as empresas estrangeiras que possuem unidades produtivas no Brasil ou Argentina têm vantagens imediatas de redução de custos e economias de escala oriundas de especialização. Essa estratégia é viabilizada pela área de livre comércio (condicionado ao equilíbrio comercial) entre os dois países. As empresas podem, por exemplo, especializar-se em alguns modelos e componentes num determinado país, e complementar a linha de produtos com importações do país vizinho. Não é por outra razão que a balança comercial brasileira e argentina do setor está concentrada nos seus respectivos vizinhos. Dados da World Motor Vehicle Data e da ANFAVEA mostram que foram vendidos 29,4 mil veículos argentinos no mercado brasileiro, que equivale a 56% das exportações argentinas de veículos, em 1995. Da mesma forma, estima-se que as importações argentinas devam conter uma proporção importante de veículos brasileiros.

As diferenças entre os dois casos de integração regional são marcantes. Uma primeira diferença está relacionada à dinâmica dos mercados. A indústria automobilística mexicana está integrada a um espaço econômico desenvolvido, ao passo que a indústria brasileira e argentina estão integradas num espaço econômico exclusivamente em desenvolvimento. Deve-se esperar então que o crescimento da indústria mexicana dependa muito mais do crescimento da demanda dos países desenvolvidos – principalmente, mas não apenas, os da América do Norte. Já a indústria brasileira e argentina depende muito mais do crescimento dos próprios mercados.

A segunda diferença está relacionada à participação de produtores asiáticos. Enquanto no Nafta a concorrência se dá entre empresas de todos os pólos da Triade, a virtual ausência de empresas asiáticas no Mercosul implica uma pressão competitiva que é exercida principalmente

entre os produtores locais, que podem ditar o ritmo das inovações de produto e de processo (o efeito “gotejamento” de Hymer importa!).

Mais importante do que isso, no entanto, é notar que, se o mercado regional pode ser visto como um mercado interno *de facto*, então as estratégias relacionadas aos investimentos recentes estão principalmente voltadas para a reorganização produtiva nesse espaço. O investimento estrangeiro na indústria de autoveículos brasileira segue uma motivação análoga à que anima o interesse das transnacionais na Argentina⁸⁹.

Mas isso não é tudo: o mercado brasileiro é o maior e, nos anos recentes, o de mais rápido crescimento na América Latina. O reaquecimento da demanda deve-se, num primeiro momento, ao incentivo à produção de carros populares, no âmbito da Câmara Setorial. Essa medida de política logrou recompor as condições de funcionamento do setor e rebaixar os preços dos automóveis, mediante a redução de margens de lucro, ao longo da cadeia produtiva, e redução de impostos. Num segundo momento (já sob o Regime Automotivo), foi o endividamento das famílias, mediante o crédito concedido pelas próprias instituições financeiras ligadas às montadoras⁹⁰, que impulsiona as vendas internas.

O viés da demanda pelos carros populares foi responsável pela instabilização do oligopólio local, fenômeno no qual a Fiat recolheu os maiores frutos – devido à introdução rápida de um modelo popular – tendo alcançado o segundo lugar na produção total e sendo o líder nesse mercado específico. As demais empresas já instaladas têm reduzido sua distância da Fiat, nesse segmento, e procurado complementar sua linha de produtos com modelos mais sofisticados e/ou de maior porte (Laplane & Sarti, 1997).

A reação das empresas à expansão do mercado também incluiu investimentos, seja para manter sua posição no mercado (no caso da empresa líder, Volkswagen), seja para ampliar seu espaço relativo e absoluto num mercado (protegido) em expansão, seja, ainda, para a modernizar plantas (investimento direcionado para o aumento da eficiência, “*efficiency seeking*”), embora os gastos em tecnologia em geral sejam relativamente modestos (Chudnovsky *et alii*, 1995 e Bielschowsky & Stumpo, 1996).

⁸⁹. As associações e os acordos de integração/complementação industrial feitos com vistas ao Mercosul, na Argentina, e que envolvem filiais da mesma empresa no Brasil foram registradas na pesquisa realizada pelo CENIT (1995). Os exemplos são a GM, a Fiat, a Ford e a Scania, na indústria automobilística.

⁹⁰. Laplane & Sarti, (1997a:12) apontam que os bancos GM e Volkswagen estavam entre os 10 mais lucrativos no Brasil em 1996, graças às operações de financiamento das vendas de automóveis.

As atividades tecnológicas que, em alguns casos, já incluíam o desenvolvimento de produtos (o Voyage e a Brasília, da Volkswagen) devem ficar restritas à adaptação de modelos desenvolvidos no exterior às condições locais, quanto mais se evoluir na tendência de redução do número de plataformas.

É difícil precisar o montante dos investimentos anunciados, principalmente porque são superestimados ao considerarem todo o custo do projeto – e uma parte dele é subvencionado nos programas estaduais de incentivo, ou ainda não corresponde a investimento *stricto sensu* (ampliação de capacidade produtiva) – e os investimentos feitos ao longo da cadeia produtiva. Esses valores tendem a ser superestimados, também, porque o anúncio de investimentos de grande vulto, pelas empresas instaladas, cumpre o papel de inibir os investimentos de potenciais entrantes. De qualquer forma, as fontes da imprensa estimam esses investimentos, incluindo o das empresas já instaladas, entre US\$10 bilhões e 17 bilhões, até o ano 2000⁹¹.

As características dos investimentos anunciados apontam o sucesso no bloqueio da concorrência externa, como já mencionado. Os investimentos mais agressivos são os anunciados pelas empresas já instaladas no oligopólio local: Volkswagen (US\$ 3 bilhões), Ford (US\$ 2,5 bilhões), GM (US\$ 3,25 bilhões) e Fiat (US\$ 1,6 bilhão). Todos os investimentos têm como alvo o mercado interno ou regional – aí incluídas as metas de exportação, que restringem-se a cumprir os requisitos do Regime Automotivo – e destinam-se à modernização das plantas antigas e à instalação de plantas novas, seja para abrigar a produção do carro pequeno da marca (GM Corsa, Ford Fiesta), seja para complementar a linha de produtos (Volkswagen Caminhões e Fiat Iveco), seja ainda para aumentar a produção de motores (Volkswagen e Fiat).

Todos os produtores de veículos pesados (as montadoras de automóveis *mais* Mercedes Benz, Volvo e Scania) estão integrando suas estratégias produtivas no âmbito regional. Da mesma forma, as montadoras de automóveis estão especializando suas linhas de produção em determinados modelos, o que lhes permite aproveitar ganhos de escala no Brasil e na Argentina, como já mencionado. Com o mesmo objetivo (integração intra-regional) há dois projetos de produção de motores: BMW, para fornecer à produção dos utilitários Rover juntamente com a

⁹¹. Em um levantamento sobre as oportunidades, projetos e decisões de investimento direto estrangeiro no Brasil no período 1995-2000, realizado pelo Ministério da Indústria e Comércio, estima-se em US\$ 12,5 bilhões os investimentos na indústria de autoveículos (obtido via Internet).

Chrysler, e Peugeot, que anunciou a produção de motores, no Brasil e, ao mesmo tempo, de carros, na Argentina, em associação com a Sevel).

Além das empresas já instaladas, estão anunciados os investimentos de 7 marcas novas de automóveis: Audi (subsidiária da Volkswagen), Chrysler, Honda, Mercedes Benz, Mitsubishi, Renault e Toyota; o montante de investimentos varia de US\$ 35 milhões a US\$ 600 milhões. No segmento de veículos comerciais, as coreanas Asia e Hyundai seria para produzir vans, a Kia para produzir caminhões leves (Bongo) e uma associação GM/Suzuki para produzir jipes (Vitara). A Skoda produziria caminhões superpesados para mineração e construção. Os montantes de investimento variam de US\$ 100 milhões a US\$ 719 milhões.

Os novos entrantes na produção de automóveis, veículos comerciais e caminhões, se caracterizam por (a) falta de experiência no mercado local, (b) baixos volumes de produção e (c) reduzido comprometimento de capital. Estas características estão relacionadas, pois o estabelecimento de plantas e de uma rede de produção e distribuição, i.e., o *aprendizado* da produção e distribuição, demanda tempo; as empresas fragilizadas em seus mercados de origem relutam em realizar gastos de capital vultosos em plantas no exterior. De todos estes fatores resulta a opção por um baixo volume de produção (etapa inicial do aprendizado) mas que é suficiente para aproveitar o Regime Automotivo e importar com alíquotas mais baixas.

Além disso, o custo dos investimentos têm sido substancialmente aliviado pelos incentivos estaduais e municipais para a atração de empresas estrangeiras. Os investimentos das empresas coreanas, da Mitsubishi e da Skoda, bem como das associações GM/Suzuki e Subaru/Vicunha gozam de incentivos fiscais ainda mais elevados, por estarem inscritos no Regime Automotivo Especial, que permite importação com alíquota de 31,5%, num valor de até 30% do investimento anunciado, desde que cumprido um índice de nacionalização de 60%⁹².

As estratégias produtivas dos novos entrantes também merecem destaque. Primeiro, nota-se que a maior parte dos novos entrantes busca inserir-se em nichos de mercado, como as vans e os utilitários de uso misto. Dos produtores de carros, a produção do Audi A3/VW Golf (150 mil unidades somadas), do Renault Megane (100 mil unidades) e do Mercedes Classe A (70 mil unidades) são as de maior escala. Note-se porém que as três empresas têm uma sólida presença no mercado regional (a Renault na Argentina). Pode-se argumentar que os baixos investimentos e a

⁹². Também no caso argentino, Chudnovsky *et alii* (1995) apontam, além do tamanho do mercado (regional) e da busca de eficiência, a importância das políticas de promoção setorial como os principais fatores de atração dos investimentos estrangeiros.

baixa escala de produção indicam o retrocesso para atividades apenas de montagem e facilitam o desinvestimento, em caso de reversão das expectativas. Além disso, essas evidências confirmam a posição de Laplane & Sarti (1997b), quando afirmam que não houve disputa, por parte dos novos entrantes, do segmento mais dinâmico da demanda (carros pequenos). Mesmo nos mercados em que estão entrando, os novos competidores vão demorar algum tempo para se constituir em ameaça efetiva às posições das empresas mais antigas do oligopólio local.

Por outro lado, a elevação da capacidade produtiva prioritariamente voltada para o atendimento do mercado interno, também coloca riscos para o comportamento futuro da indústria e para os investimentos programados. Sendo o crescimento das vendas puxado pelo crédito ao consumo, o esgotamento da capacidade de endividamento das famílias e a mudança da política econômica na direção de medidas recessivas pode estancar as vendas internas, gerando produção excedente e queda de rentabilidade, como já ocorreu no declínio cíclico de meados dos anos 70. Porém, o crescimento potencial do mercado não deve ser analisado só pela relação habitantes/veículo ou pelo potencial de substituição de carros usados por novos (idade da frota). Sua relação com a renda e com as políticas macroeconômicas (crédito ao consumidor, restrições de Balanço de Pagamentos) é ainda mais importante. Em outras palavras, as estratégias das empresas e as políticas públicas convergem para tornar o crescimento do mercado dependente do nível de atividade econômica geral.

Os principais impactos do investimento recente na indústria automobilística têm sido sobre a Balança Comercial e sobre os fornecedores de autopeças. As possibilidades de crescimento do saldo comercial no setor não são promissoras, seja pelo fato de as exportações estarem vinculadas a complementações intra-firma (e portanto vinculadas à importações), seja pela tendência de aumento das importações, por três vias diferentes: aumento da importação de veículos prontos, aumento do conteúdo importado dos veículos nacionais e necessidade de peças (importadas) para reposição. A médio prazo esse efeito pode ser suavizado pela “atração de fornecedores” globais por parte das montadoras. Mas em caso de problemas de Balanço de Pagamentos, dada esta tendência do setor a apresentar déficits comerciais, as restrições ao crédito e ao crescimento podem ter impactos fortemente negativos sobre a atratividade do setor para os novos investimentos, tanto para as montadoras como para seus fornecedores.

Os impactos sobre o setor de autopeças, no entanto, são mais graves. As empresas locais de autopeças estavam adquirindo *know-how* e qualidade próximos dos padrões internacionais nos

anos 80. As dificuldades do setor nos anos 90 devem-se à falta de capacidade financeira para dar seqüência aos investimentos necessários para continuar atuando no setor. Aliás, a incapacidade de aumentar a escala da empresa, no caso das autopeças, é acentuada pela compressão das margens – tanto pelo aumento do preço dos insumos, como pela redução dos preços de venda para as montadoras⁹³ – e pela perda de mercados externos, devido também, mas não apenas, à valorização cambial.

A aquisição de empresas nacionais, em pelo menos dois casos, atesta essa afirmação: a compra da Metal Leve pelo grupo alemão Mahle, e da Cofap pela Magnetti Marelli, do grupo Fiat, ambas com o objetivo de adicionar as capacidades tecnológicas dessas empresas às suas próprias. Portanto, perder as empresas nacionais de autopeças equivale a perder oportunidades tecnológicas, uma vez que as estratégias tecnológicas das transnacionais devem subordinar-se, preferencialmente, à sua estratégia produtiva em nível mundial, não às aspirações das economias nacionais (Mortimore, 1993). Além disso, o Brasil oferece poucas externalidades para a realização de P&D local.

Mortimore (1993) argumenta, ao comparar os “gansos em vôo” (*flying geese*) asiáticos com os “patos sentados” (*sitting ducks*) latino-americanos, que a origem e a forma da transferência de tecnologia faz diferença nos processos de industrialização tardios: “A transferência de tecnologia por empresas de capital majoritariamente estrangeiro [que é o caso latino-americano] não ajudou a indústria local a assimilar, adaptar e melhorar tecnologias dinâmicas”. Assim, a perda de empresas nacionais não pode ser compensada pelo investimento direto dos “fornecedores globais” das montadoras em pelo menos um aspecto: o desenvolvimento tecnológico, além de possíveis impactos sobre o valor adicionado, sobre a importação de insumos, etc – que talvez possam ser compensados pelo maior acesso das filiais aos mercados externos de suas corporações.

⁹³. Comin (1996) mostra que, embora a produção de autopeças tenha aumentado nos anos 90, o faturamento não acompanha esse crescimento, dando indícios de queda de preços.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo procurou mostrar as modificações na inserção do capital estrangeiro na indústria brasileira na presente década, a partir de duas considerações: 1) que a estrutura industrial já contava com uma participação expressiva de empresas estrangeiras em sua composição nos anos 80; e 2) que o crescimento recente dos fluxos de IDE, por outro lado, era explicado exclusivamente por fatores internos e avaliado como portador apenas de impactos virtuosos. Este estudo procurou avaliar as consequências da primeira consideração e qualificar a explicação da segunda.

A abordagem setorial mostrou-se necessária porque uma discussão dos impactos dos investimentos só pode ser feita a partir das estratégias de empresas – que são mais ou menos específicas às firmas, mas que são orientadas para a concorrência numa determinada estrutura de mercado que é específica ao setor. Buscou-se, a partir dos trabalhos de Vernon, Hymer e Kindleberger tornar claro que a existência de empresas estrangeiras decorre da posse de ativos ou vantagens específicas que são utilizadas em mercados externos de acordo com estratégias de valorização do capital. Richard Caves (1971, 1982) foi um dos autores mais empenhados em mostrar que a teoria da firma multinacional está indissociavelmente ligada à teoria do oligopólio: são oligopólios os setores de origem, os de destino, são oligopolistas as vantagens relevantes, e o reconhecimento mútuo da concorrência é um aspecto primordial.

Partindo das teorias neoclássicas do comércio internacional, da literatura sobre a firma multinacional e da teoria williamsoniana da firma, Dunning (1981, 1988) unificou as explicações para o surgimento da firma multinacional. Esta seria condicionada por vantagens de propriedade (de origem) da firma, por vantagens locacionais (que definiriam onde o investimento seria realizado) e por vantagens de internalização (que diz ser o investimento em um país estrangeiro um meio mais vantajoso de produção internacional do que as opções disponíveis: as exportações ou o licenciamento de tecnologia). Nos últimos quinze anos os impactos dos investimentos estrangeiros e as teorias da firma multinacional também foram incorporados nos testes empíricos e nos modelos formais. Geralmente, os textos que seguiram essa abordagem partiram do paradigma eclético e deram-lhe uma interpretação matemática ou forneceram testes econométricos dos

determinantes e impactos (principalmente depois do surgimento dos modelos formais de fluxos comerciais e tecnológicos *com* multinacionais).

Esses modelos formais e testes econométricos têm o mérito de fornecer fatos estilizados e evidência empírica para as teorias, baseado no arcabouço analítico do paradigma eclético. Eles, assim como o paradigma eclético, estudam as condições gerais para o estabelecimento de empresas multinacionais. No entanto, eles esbarram em duas ordens de problemas: quando se trata de aferir os impactos do IDE, estas abordagens têm um alcance muito curto, pois são dependentes de metodologias e amostras específicas (em que pesam todos os problemas de levantamento e confiabilidade dos dados) e os resultados destes testes são, na maior parte dos casos, inconclusivos. Além disso, essas teorias estão voltadas à questão do investimento estrangeiro inicial (ou seja, o ocorrido no ciclo de transnacionalização do pós-guerra), sendo apenas um referencial na discussão dos investimentos recentes, que só podem ser qualificados pela pesquisa das atividades ora desenvolvidas.

Dessa forma, a discussão de impactos dos investimentos recentes no Brasil só pode ser entendida plenamente à luz das estratégias empresariais, do relacionamento e da importância que as filiais têm junto às matrizes, e da história de atuação destas empresas no Brasil - uma vez que este é um mercado onde as empresas já estão instaladas há mais de quatro décadas.

As estratégias têm dimensões espaciais (específicas aos mercados), temporais e da empresa. Ou seja, obviamente a Ford do Brasil é diferente da Ford inglesa. A Ford brasileira tem especificidades em relação à GM brasileira; e mesmo a Ford de 1996 é diferente da Ford de 1956. No entanto, esta constatação não implica uma postura de descrença na possibilidade de analisar tais estratégias. É justamente neste ponto que a teoria do oligopólio e os estudos de organização industrial podem auxiliar. Também as abordagens da “mundialização” do capital, de inspiração marxiana, ao enfatizarem a importância das estratégias de concorrência oligopolista e a hierarquia entre filiais e locais de produção – reflexo da hierarquia estrutural que caracteriza as próprias relações econômicas entre Estados capitalistas –, são “pontos de apoio” importantes para a nossa discussão sobre os impactos do IDE num setor específico da indústria brasileira.

Em resumo, o que se propõe é que os determinantes do investimento estrangeiro podem ser estudados a partir das teorias formais, ou do paradigma eclético. No entanto, essas abordagens ainda deixam duas questões em aberto: quais são os fatores que “expulsam” estas empresas dos mercados de origem? E quais as consequências de sua instalação num país de destino? Para

respondê-las é preciso recorrer às teorias da organização industrial, como por exemplo, a da superacumulação de capital de Steindl, e a abordagens centradas em estratégias específicas a setores, países e contextos históricos, como a da “mundialização do capital”. Uma síntese possível entre os dois grupos de teorias (as gerais, sejam abstratas ou aplicadas, e as históricas) é considerar o primeiro grupo adequado a preocupações *estáticas* (a posição ou a configuração dos investimentos estrangeiros no mundo, num dado momento) e o segundo adequado a preocupações *dinâmicas* (as transformações que estes investimentos causam numa determinada estrutura industrial e os processos que conduzem às mudanças de posição e configuração dos investimentos estrangeiros no mundo).

Quando se utiliza essa base teórica, pode-se tirar conclusões importantes sobre a inserção do capital estrangeiro na indústria brasileira. Basicamente, todos os estudos sobre o assunto confirmam a hipótese de que a partir da fase de industrialização pesada, iniciada no Plano de Metas, o comportamento das empresas estrangeiras no Brasil guia-se por um diferencial de taxas de crescimento interno e externo. Assim, sempre que o potencial de crescimento do mercado se mostra favorável, em fases expansivas do ciclo econômico, há um influxo de capital estrangeiro. Nas fases de descenso cíclico as empresas estrangeiras assumem uma postura defensiva e reduzem os investimentos (Gonçalves, 1992). Portanto, uma conclusão a ser tirada do comportamento recente do IDE, na indústria brasileira, é que *mais do que as propaladas medidas de “reforma estrutural”, o principal atrator de capital estrangeiro para o país é o crescimento do mercado interno*. Portanto, políticas de crescimento da atividade econômica geral são o meio privilegiado de promover ingresso de investimento direto estrangeiro. Mais ainda, como observado no estudo sobre a indústria automobilística, a capacidade de expansão do mercado depende muito mais de fatores internos do que do comportamento da demanda nos países desenvolvidos (como é o caso do México). Há que se considerar também que, embora o crescimento do mercado interno seja o atrator privilegiado do IDE, uma avaliação dos influxos não prescinde das estratégias concorrenciais em nível internacional, que apontam os “mercados emergentes” como uma fronteira de expansão. Portanto, *além* de creditar-se os influxos às virtualidades da política econômica interna (e, no caso do setor automobilístico, anterior à atual) deve-se perceber que ela é convergente com as estratégias das empresas estrangeiras.

Ao tratar dos fluxos de investimento recente para o Brasil, pode-se verificar a pertinência desta abordagem. Os fatores locacionais estão todos aí presentes (crescimento do mercado,

incentivos governamentais, regimes setoriais especiais) mas também os relativos à propriedade e à internalização – inclusive os investimentos do tipo “siga o líder”. No plano internacional, a acirrada concorrência oligopolista, na maior parte dos setores industriais (característica do processo de reestruturação industrial), e o crescimento lento dos mercados, instabilizam as posições, ao mesmo tempo em que surgem oportunidades de ampliar o *market share* global pelo estabelecimento de posições no Brasil.

Porém é necessário perceber as diferenças essenciais entre estes investimentos, seja em relação à dicotomia investimento de firmas não estabelecidas e de firmas já instaladas, seja em relação às diferentes estratégias presentes. No primeiro caso, percebe-se que os investimentos de empresas “novas” (*newcomers*) são bem mais parcimoniosos do que o de empresas já estabelecidas, e que os impactos dos investimentos recentes (de *newcomers* ou de produtores estabelecidos) sobre a estrutura produtiva são bem menores do que no passado, principalmente pela perda de encadeamentos para trás na cadeia produtiva. Essas características são ainda mais evidentes e ricamente detalhadas quando se lança mão de um “estudo de caso” setorial: o da indústria automobilística. Este setor se justifica não apenas por estar passando por grandes transformações nos planos interno e internacional, ou por seu peso econômico e tecnológico, mas também porque ele é o único caso de IDE com uma estratégia “*efficiency seeking*” que pode implicar em maior integração das filiais brasileiras nos negócios de suas respectivas corporações.

Além do fator “mercado interno”, as causas dos investimentos recentes na indústria de autoveículos podem ser creditadas à crise pela qual passam os produtores em seus países de origem, como um fator de expulsão; e à eficácia da política setorial, como fator de atração. Em um primeiro momento, os acordos das Câmaras Setoriais e a perspectiva de integração do mercado regional tiveram um impacto muito mais eficaz sobre as estratégias das empresas, do que a simples abertura comercial, diferentemente do que parece ser a posição do governo, quando destaca a abertura comercial e a estabilização econômica como indutores do crescimento. Prova disto é a bem sucedida estratégia das empresas instaladas em antecipar os impactos das importações, bloqueando a concorrência externa.

O Regime Automotivo parece ser um indutor fundamental dos investimentos em dois aspectos: (1) a reintrodução do protecionismo, em um grande mercado em expansão; e (2) a presença de uma política comercial regional, que permite a articulação intra-firma nesse espaço.

Além disso, a disputa entre os governos estaduais e municipais, para abrigar os novos projetos, criou verdadeiros programas de subsídios aos investimentos (financiamento de parte dos investimentos, financiamento das importações, isenções de impostos e tarifas, a serem pagos com largos prazos de carência e sem juros, obras vultosas de infra-estrutura, etc.). Diga-se de passagem que esses incentivos também convergem com o desejo das empresas de ampliar a produção com o menor comprometimento de capital possível. A convergência (ou aliança) de interesses das montadoras e do governo parece, mais uma vez, ter um efeito positivo sobre o desempenho do setor no Brasil.

As empresas já instaladas na indústria estão passando por uma desestabilização de suas posições oligopolistas, gerada pela retomada do crescimento setorial, que é fortemente viesada para a produção de um modelo específico: o carro popular. Essas pressões competitivas trouxeram algumas inovações de produto (lançamento de novos modelos) e de processo produtivo. Bem sucedidas em bloquear a concorrência externa, são elas que fazem os investimentos mais vultosos em ampliação de capacidade e modernização das plantas existentes, concentrando suas estratégias no segmento mais dinâmico do mercado.

O que não se deve perder de vista, no entanto é que essa retomada do crescimento setorial foi possível, em grande parte, graças aos Acordos das Câmaras Setoriais (que recompuseram as condições de funcionamento do setor e promoveram redução de preços) e ao Regime Automotivo a partir de fevereiro de 1995 que, ao proteger o mercado interno, rebaixar a proteção dos fabricantes de autopeças (que estimulou o aumento do conteúdo importado dos veículos e aumentou as pressões por reduções de custo sobre os fornecedores locais) e por estar inserido no Mercosul (facilitando a mobilidade de fatores e, dessa forma, as estratégias de integração intra-firma no âmbito regional) permitiu a sustentação da rentabilidade das operações. Mas note-se que, o mercado interno, que na fase dos Acordos Setoriais crescia estimulado pelas reduções de preço dos carros populares, agora depende da disponibilidade de crédito e da capacidade de endividamento das famílias para continuar a crescer.

Neste setor, a entrada de novas empresas parece seguir um padrão de “reação oligopolista”, no qual todos os competidores desejam se posicionar no mercado em que seus rivais estão ou desejam atuar. Contudo, os investimentos são muito diferenciados quanto à escala de produção, montante e destino final dos recursos. Em geral, as novas entrantes estão realizando investimentos com menor comprometimento de capital e em plantas para a produção em escalas

menores. Sua estratégia de produto segue uma tendência internacional: a busca de nichos de mercado. Isso é evidenciado pela concentração de projetos na produção de veículos comerciais leves (vans, utilitários, jipes, caminhões leves) e veículos médios-pequenos mais sofisticados. De fato, essa estratégia de produção é coerente com a situação de empresas que estão iniciando a trajetória em novos mercados ou que não têm acesso a um dado mercado emergente (como é o caso das empresas asiáticas no Brasil).

No segmento de veículos pesados, a despeito da escassez de informações disponíveis, as alterações patrimoniais e as reorganizações intra-firmas no Mercosul parecem mostrar a importância conferida ao mercado interno (e regional) nas estratégias das empresas, dadas suas dimensões e escala de produção. O Brasil, por ser o maior mercado regional, está se constituindo em centro de operações latino-americanas dessas empresas.

Quanto aos efeitos dos investimentos recentes sobre as exportações e a modernização, estes não deixarão de ser modestos, ainda mais porque os fluxos comerciais de autoveículos não são espontâneos, mas estreitamente relacionados ao comércio intra-firma – e a ampliação das exportações não está nos planos dos novos investimentos (excetuando-se casos tópicos: Fiat, Chrysler). De fato, como apontou Guimarães (1989), não houve uma estratégia exportadora espontânea por parte das empresas automobilísticas aqui instaladas, senão sob os auspícios de programas de estímulo à exportação e sob o acicate de quedas bruscas nas vendas internas, como nos anos 80.

Já os efeitos sobre o emprego e a difusão do dinamismo para a cadeia de fornecedores parecem ser bem mais modestos, quando existentes, do que no passado. A manutenção da “desproteção” à indústria de autopeças está eliminando um segmento dinâmico da indústria nacional, responsável pelo incremento das exportações nos anos 80. Dessa forma, pode-se afirmar que a concentração das autopeças (fenômeno mundial), acentua-se no Brasil em decorrência das regras do Regime Automotivo e da valorização cambial, dificultando (ainda mais) a sobrevivência de empresas nacionais no setor. Cabe, portanto, questionar a adequação de tal tratamento aos fornecedores de autopeças, principalmente quando as montadoras de autoveículos são protegidas e incentivadas.

Como conclusão geral, procurou-se mostrar que, muito distante do pensamento dominante a respeito do papel da abertura comercial como “impulso” à concorrência e meio de modernização setorial, as mudanças no setor estão associadas à uma lógica muito mais ditada pelas estratégias e

decisões empresariais, face à instabilização do oligopólio local e mundial. Os esforços de modernização já vinham sendo realizados no início dos anos 90, como resposta à crise econômica. Sua acentuação e a retomada dos investimentos estão associadas ao regime setorial e ao crescimento do mercado no setor, que começa *antes* da estabilização econômica e que provoca a *instabilização das posições no oligopólio local*. Quando ocorre a estabilização, são as condições de crédito e a capacidade de endividamento das famílias que passam a condicionar esse crescimento. A necessidade de definição de um Regime Automotivo tornou patente que a abertura comercial pode ser contornada ou conduzir a uma acentuação da proteção, dependendo das estratégias empresariais, desautorizando as visões ufanistas e ingênuas a respeito da eficiência da política econômica (abertura e valorização cambial) para induzir a reestruturação industrial.

Um último aspecto dos investimentos recentes, que merece ser destacado, é quanto ao papel que a indústria instalada no Brasil ocupa no quadro da mundialização do capital. Pode-se dizer que não está ocorrendo um processo de homogeneização dos produtos e produtores nessa indústria, em comparação com o dos países desenvolvidos. O mercado brasileiro é diferenciado pela fraqueza ou ausência de produtores asiáticos e por um viés de demanda a favor de carros populares (Laplane & Sarti, 1997a). O processo de modernização da indústria, no período recente, caracterizado pelo surgimento de novos modelos e novos métodos organizacionais (Consórcio Modular), paradoxalmente foi coerente com a acentuação das especificidades regionais.

A instabilização das posições no oligopólio local, reflexo da instabilidade do oligopólio mundial e fruto do comportamento dos mercados mundial e local, lembra fatos ocorridos no início dos anos 80, quando da introdução pela primeira vez dos projetos de “carro mundial”. Também àquela época as filiais locais pareciam estar mais integradas às operações mundiais de suas corporações e esperava-se um bom desempenho exportador. Contudo, como nos ensinou a década de 80, tais fenômenos são transitórios e reversíveis, *a fortiori* em países de industrialização tardia e periférica que não conseguem constituir mecanismos de financiamento de longo prazo para a indústria e, mais do que isso, não logram constituir núcleos de capacitação tecnológica. Sem esses caracteres estruturais, a atração que a economia brasileira pode exercer sobre o investimento estrangeiro (via crescimento do mercado interno) não é sustentável (como haviam notado Laplane & Sarti, 1997b:29, no caso do IDE na indústria de transformação). No caso específico do setor automobilístico, como analisado, a duração da atratividade depende da possibilidade de manter o crescimento do mercado interno.

Pode-se afirmar que os processos de modernização têm sido “conservadores” na indústria automobilística: os ganhos de produtividade das montadoras foram obtidos às expensas de desemprego, comprometimento de capital relativamente baixo e aumento do conteúdo importado. Dessa forma, elas concentraram os ganhos do processo de reestruturação recente do oligopólio e transferiram as pressões do ajuste para os trabalhadores, os fornecedores de autopeças e o governo (Laplane & Sarti, 1997b).

O papel das filiais brasileiras nas estratégias globais das empresas automobilísticas é o de atuantes em um grande mercado regional, que deve contribuir para o faturamento global de suas corporações principalmente pela via das vendas internas, ao mesmo tempo em se utilizam de políticas de racionalização produtiva que têm um efeito perverso sobre o emprego e a estrutura de fornecedores nacionais. Suas estratégias tecnológicas, salvo exceções, seguem as velhas formas de transferência e adaptação local, gerando poucos impactos dinâmicos, como argumentou Mortimore (1993).

Esse conjunto de características não indica que estamos longe da integração à “nova ordem industrial internacional”, ao contrário. Indica que já fazemos parte dessa ordem, se partirmos do conceito de mundialização do capital como um processo no qual as grandes empresas transnacionais (os “oligopólios globais”) organizam e hierarquizam os espaços econômicos (os mercados nacionais) de acordo com suas próprias estratégias, que agora têm um alcance global. Contudo, apesar da relativa aproximação aos padrões produtivos dos países desenvolvidos, causada pela modernização recente, elas foram extremamente custosas para as empresas nacionais presentes na cadeia de fornecedores.

O conjunto de mudanças recentes na indústria automobilística pode ser pensado em três níveis: 1) como o modo pelo qual a instabilização do oligopólio local causou um reposicionamento estratégico das empresas; 2) como a forma pela qual, associado à concorrência em nível internacional e ao potencial de crescimento interno, tendeu-se a re-hierarquizar as filiais brasileiras nos negócios mundiais de suas corporações; e 3) como parte de um processo mais amplo de reconfiguração da inserção da indústria brasileira na economia internacional.

Tais mudanças podem ser avaliadas dos mais diversos pontos de vista. Pode-se ressaltar a modernização produtiva e organizacional como um “avanço tecnológico”; pode-se argumentar algum papel para o efeito renda da estabilização no crescimento do mercado; pode-se ainda destacar o papel da abertura comercial na promoção da concorrência potencial e do bem-estar dos

consumidores, etc. Contudo, a reflexão aqui apresentada procurou oferecer um contraponto a esses pontos de vista, na medida em que um ponto importante parece escapar-lhes: os custos do conjunto de transformações recentes. A partir dos anos 90 estabeleceu-se um “consenso”, no discurso econômico, quanto à necessidade imperiosa de modernização da indústria, em geral, e do setor automotivo, em particular. Na maior parte dos casos se propunha a já mencionada relação entre abertura comercial e concorrência como o indutor da modernização. As empresas estabelecidas não apenas dirigiram o aumento das importações (eliminando o “efeito concorrência”), como utilizaram seu impacto nas contas externas como meio de negociar um novo regime setorial que recolocou a proteção da produção doméstica. Assim, os custos da modernização se apresentaram primeiro na forma de déficit comercial.

Em contrapartida, o Regime Automotivo parecia indicar que a nova meta da política setorial seria a produção local. Mas a redução das alíquotas de importação de peças e componentes apresentou um novo custo: a produção local com incentivo à compra de insumos importados exerceu uma pressão sobre as margens dos fornecedores nacionais, que estes não tiveram tempo ou condições para suportar.

Como se pode perceber, não se partilha aqui da visão de que a eliminação dos fornecedores nacionais de autopeças seja um destino inevitável. Os Acordos das Câmaras Setoriais recompuseram as condições de funcionamento de toda a cadeia produtiva automobilística, mas a negociação do Regime Automotivo parece ter subestimado o interesse das empresas estrangeiras no mercado brasileiro e, com isso, perdeu a oportunidade de criar elos entre montadoras estrangeiras e fornecedores nacionais.

No atual estágio de reestruturação do setor, as alternativas e os alvos a serem estabelecidos são ainda mais difíceis de serem determinados. Para promover a produção interna e criar impactos positivos mais fortes sobre a renda (o que só se faz com decisões de produção de maior monta, uma vez que o efeito multiplicador se reduz) ou apenas para estimular as exportações, a política industrial deveria promover uma maior integração das filiais brasileiras nos negócios mundiais das corporações, i.e., dotar as filiais locais *stand alone* de mandatos mundiais. Interferir na definição de estratégias das empresas é, sem dúvida, um alvo difícil de ser atingido, mas pode ser um meio de transformar fatalismos em oportunidades.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADDA, Jacques (1996) *La Mondialisation de l'Économie, Tome 1: Genèse*. Paris: Éditions La Découverte.
- ARCHBUGI, Daniele & MICHIE, Johnathan (1995) "Localised production of technology: a new taxonomy" *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 n°. 1 (Special Issue on Technology and Innovation), fevereiro, pp. 121-140.
- ANFAVEA, *Anuário Estatístico*. Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, 1994, 1995 e 1996.
- BARANSON, Jack (1980) *O Desafio Japonês à Indústria Americana*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- BARNET, Richard & CAVANAGH, John (1994) *Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order*. New York: Simon & Schuster.
- BARROS, Octávio de (1994) *Oportunidades Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimentos de Risco e de Capitais Financeiros nos anos 90*. Campinas: FINEP/MCT/FECAMP/IE.UNICAMP/IE.UFRJ (Relatório de Pesquisa para o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira).
- BEDÊ, Marco Aurélio (1996) *A Indústria Automobilística no Brasil: Proteção Efetiva, Reestruturação e Política Industrial*. São Paulo: FEA/USP (tese de doutoramento), mimeo.
- BEDÊ, Marco Aurélio (1993) "Evolução Tecnológica na Indústria de Autopeças: resultados de estudos de caso. *Estudos Econômicos*, vol. 22, n°. 3, setembro-dezembro, pp. 409-428.
- BEKERMAN, Marta & SIRLIN, Pablo (1997) "Efectos de la apertura y de la integración regional en las pautas de comercio: el caso de la Argentina" *El Trimestre Económico* vol. 64(3), n°. 255, julho-setembro, pp. 319-364.
- BIELSCHOWSKY (1992) *Transnational Corporations and the Manufacturing Sector in Brazil*. Santiago: CEPAL (Conference Room Paper DSC/6) 14 de setembro.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo & STUMPO, Giovanni (1996) "A Internacionalização da Indústria Brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura" In: BAUMANN, R. (org.) *O Brasil e a Economia Global*. Rio de Janeiro: Ed. Campus-SOBEET.
- BLOMSTRÖM, Magnus & KOKKO, Ari (1996) "Multinational Corporations and Spillovers: A Review of the Evidence" Stockholm School of Economics: *Working Paper Series in Economics and Finance*, n°. 99.
- BÉLIS-BEROUGNAN, Marie-Calude, BORDENAVE, G. & LUNG, Yannick (1996) "Global Strategies in the Automobile Industry" *Les Actes du GERPISA*, n. 18, dezembro.

BOURGUINAT, Henri (1990) "Preface" In: HUMBERT, M. (1990).

BUSINESS WEEK, vários números.

CALDERÓN, Alvaro; MORTIMORE, Michael & PEREZ, Andrés (1995) "Mexico's Incorporation into the New Industrial Order: foreign investment as a source of international competitiveness" *Desarrollo Productivo*, n.º. 21, Santiago: CEPAL.

CANTWELL, John (1991) "A Survey of Theories of International Production" in PITELIS, Christos & SUGDEN, Roger, (eds) *The Nature of the Transnational Firm*. London: Routledge, pp. 16-63.

CANTWELL, John (1995) "The globalisation of technology: what remains of the product cycle model?" *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 n.º. 1 (Special Issue on Technology and Innovation), fevereiro, pp. 155-174.

CANUTO, Otaviano (1993) "Investimento Direto Externo e Reestruturação Industrial" *Textos para Discussão* do IE/UNICAMP, n.º. 27, agosto.

CARTA DA ANFAVEA, boletim mensal, janeiro de 1996 a fevereiro de 1997.

CASTILLO, Juan J. & MÉNDEZ, Javier (1996) "Ex- Trabajadores: del trabajo a la sociedad en contextos de reorganización productiva en el sector del automóvil" paper para o *Quatrième Rencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo).

CAVES, Richard (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment" *Economica*, vol. 38 (1), n.º. 149, fevereiro, pp.1-27.

CENIT (1995) *Estrategias Empresarias Frente al Mercosur*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación, mimeo.

CHANARON, Jean-Jacques & LUNG, Yannick (1995) *Économie de L'automobile*, Paris: La Découverte.

CHANDLER Jr., Alfred (1992) "Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise" *Journal of Economic Perspectives* vol. 6, n.º. 4, verão, pp. 79-100.

CHESNAIS, François (1990) "Present International Patterns of Foreign Direct Investment: underlying causes and some policy implications for Brasil" Seminário Internacional *The International Standing of Brazil in the 1990's*. CORECON-SP/CERI-UNICAMP, São Paulo, 3-6 de março.

CHESNAIS, François (1992) "Globalisation, World Oligopoly and some of their Implications" UNICAMP, mimeo.

- CHESNAIS, François (1995) "A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século" *Economia & Sociedade*, n.º. 5, dezembro, pp. 1-30.
- CHESNAIS, François (1996) *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã.
- CHUDNOVSKY, Daniel *et alli* (1995) Mas alla del Flujo de Caja: el boom de la inversion extranjera directa en la Argentina" *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, vol. 35, n. 137, abril-junho. Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social.
- CHUDNOVSKY, Daniel & LÓPEZ, Andrés (1997) "Las Estratégias de las Empresas Transnacionales em Argentina y Brasil: ¿qué hay de nuevo em los años noventa?" *Texto para Discussão do CENIT* n. 23. Buenos Aires.
- CHUNG, Myeong Kee (1996a) "Internationalisation Strategies of Korean Motor Vehicle Industries" in *Quatrième Rencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo), pp. 471-479.
- CHUNG Myeong Kee (1996b) "Internationalisation Strategies of Korean Motor Vehicle Industries" *Actes du GERPISA*, n. 18, dezembro.
- CMB Inform (1996) "Sous-Traitance: Eviter de se retrouver sur la touche", Brussels: CMB (mimeo), maio.
- COMIN, Alexandre (1996) *De Volta para o Futuro: Política e Reestruturação Industrial do Complexo Automotivo nos Anos 90*. São Paulo: Convênio CEBRAP/FINEP (relatório final), mimeo.
- COUTINHO, Luciano (1975) *The Internationalization of Oligopoly Capital*. PHD thesis, Cornell University.
- COUTINHO, Luciano & FERRAZ, João Carlos (1994) *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*. Campinas: Papirus/Ed. da Unicamp.
- CUNHA, André M. (1995) *Estratégias das Empresas Transnacionais na Economia Brasileira nos Anos 80 e 90*. Campinas: UNICAMP (dissertação de mestrado), mimeo.
- CURADO, Marcelo L. (1997) *Investimento Direto Estrangeiro e Industrialização no Brasil*. Curitiba: dissertação de mestrado, UFPR, mimeo.
- DUNNING, John H. (1973) "The Determinants of International Production" *Oxford Economic Papers* vol. 25, n.º. 3, novembro, pp. 289-336.
- DUNNING, John H. (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin.
- DUNNING, John H. (1986) "The Development Investment Revisited" *Weltwirtschaftliches Archiv*, band 122 heft 4, pp. 667-676.

DUNNING, John H. (1988) *Explaining International Production*. London: Unwin Hymer.

DUNNING, John H. (1991) "The Eclectic Paradigm of International Production: a personal perspective" In: PITELIS, C. & SUGDEN, R. (eds.) *The Nature of the Transnational Firm*. London: Routledge, pp. 117-136.

DUNNING (1994) "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment" *Transnational Corporations*, vol. 3, n°. 1, fevereiro.

DUNNING, John H. & NARULA, Rajneesh (1996) "Developing Countries versus Multinationals in a Globalising World: the dangers of falling behind" *MERIT Research Memorandum* n. 96-022, também publicado em BUCKLEY, Peter & GHOURI, Pervez (eds.) *Multinationals and Emerging Markets: Managing Increasing Interdependence*. London: Dryden Press, 1997.

THE ECONOMIST, vários números.

EITHER, Winfred (1986) "The Multinational Firm" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, n°. 4, novembro, pp. 805-833.

O ESTADO DE S. PAULO, vários números.

EXAME, vários números

FERRER, Aldo (1996) "Desarrollo y Subdesarrollo en un Mundo Global: Problemas de la America Latina" *El Trimestre Económico*, vol. 53 (4), no. 252, outubro-dezembro, pp. 1367-1374.

FERRO, José Roberto (1997) "Ainda Somos o País das Carroças?" *Exame*.

FERRO, José Roberto (1990) *Para Sair da Estagnação e Diminuir o Atraso Tecnológico da Indústria Automobilística Brasileira*, Relatório de Pesquisa do Convênio IPT/FECAMP/UNICAMP.IE. NEIT, Campinas, mimeo.

FERRO, José Roberto (1995) "A Indústria Automobilística no Brasil: desempenho, estratégias e opções de política industrial" *ILDES-FES Policy Paper* n°. 14, São Paulo: Instituto Latino-Americano de Desenvolvimento Econômico e Social/Fundação Friedrich Ebert Stiftung.

FINANCIAL TIMES, vários números.

FOLHA DE S. PAULO, vários números.

FORTUNE, vários números.

FREYSSINET, Michel & LUNG, Yannick (1996) "Between Globalization and Regionalization: what future for the Automobile Industry?" *Actes du Gerpisa*, n°. 18, dezembro, pp. 39-68.

- FRITSCH, Winston & FRANCO, Gustavo H. B. (1991) *Foreign Direct Investment in Brazil: its impacts on industrial restructuring*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
- FURTADO, João (1996) "Les Transformations Récentes dans L'Industrie Automobile et de Composants: une analyse à partir des pays du MERCOSUR" in *Quatrième Reencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo), pp. 413-437.
- GAZETA MERCANTIL, vários números
- O GLOBO, jornal, vários números.
- GONÇALVES, Reinaldo (1997) "Macroeconomic Instability and the Strategies of Transnational Corporations in Brazil: Standstill, Retrenchment or Divestment?" *Análise Econômica*, ano 15, n.º. 27, março, pp. 48-68.
- GONÇALVES, Reinaldo (1992) "Macroeconomic Instability and the Strategies of Transnational Corporations in Brasil" in *Global Trends of Foreign Direct Investment and Strategies of Transnational Corporations in Brazil*, Seminário ONU-UNICAMP, São Paulo, 3-6/nov/1992, mimeo.
- GUIMARÃES, Eduardo A. (1982) *Acumulação e Crescimento da Firma*. Rio de Janeiro: Guanabara-Koogan.
- GUIMARÃES, Eduardo A. (1989) "A Indústria Automobilística na Década de 80" *Política e Planejamento Econômico*, vol. 19, n.º. 2, agosto, pp. 347-378.
- HELPMAN, Elhanan (1984) "A Simple Theoy of International Trade with Multinational Corporations" *Journal of Political Economy*, n.º. 92, pp. 451-471.
- HENNART, Jean-François (1986) "What is Internalization?" *Weltwirtschaftliches Archiv*, band 122, heft 4, pp.791-804.
- HOLANDA Fo., Sérgio Buarque de (1994) *O Desempenho da Indústria Automobilística Brasileira num Contexto de Competição Mundial Através de Inovações*, São Paulo: USP (tese de livre-docência) mimeo.
- HORST, Thomas (1972) "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: an empirical study" *Review of Economics and Statistics*, vol. 54, n.º. 3, agosto, pp. 258-266.
- HORTSMANN, Ignatius J. & MARKUSEN, James R. (1987a) "Strategic Investments and the Development of Multinationals" *International Economic Review* vol. 28, n.º.1, fevereiro, pp. 109-121.

- HORTSMANN Ignatius J. & MARKUSEN, James R. (1987b) "Licensing versus Direct Investment: a model of internalization by the multinational enterprise" *Canadian Journal of Economics*, vol. 20, n°. 3, agosto, pp. 464-481.
- HORTSMANN, Ignatius J. & MARKUSEN, James R. (1989) "Firm Specific Assets and the Gains from Foreign Direct Investment" *Economica*, vol. 56, n°. 1 (221), fevereiro, pp. 41-48.
- HORTSMANN, Ignatius J. & MARKUSEN, James R. (1996) "Exploring New Markets: contractual relations and the MNE" *International Economic Review*, vol. 37 n°. 1, fevereiro, pp. 1-20.
- HUMBERT, Marc (1990) *Investissement international et Dynamique de L'Economie Mondiale*. Paris: Economica.
- HYMER, Stephen (1960/1976) *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. PHD thesis, Massachusetts Institute of Technology, publicada pela MIT Press em 1976.
- HYMER, Stephen (1968) "La Grande 'Corporation' Multinationale" *Revue Economique*, vol. 19, n°. 6, novembro, pp. 949-973.
- HYMER, Stephen (1970) "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations" *American Economic Review*, vol. 60, n°. 1, março, pp. 441-453.
- HYMER, Stephen & ROWTHORN, Robert (1970) "Multinational Corporations and International Oligopoly: the non-american challenge" In: KINDLEBERGER, Charles (ed.) *The Multinational Corporation*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- JACQUEMOT, Pierre (1990) *La Firme Multinationale: une introduction économique*. Paris: Economica.
- JENKINS, Rhys (1995) "The Political Economy of Industrial Policy: Automobile Manufacture in the Newly Industrialising Countries" *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 n°. 5, outubro, pp. 625-645.
- KESSELER, Alex (1996) "Evolution of Supplier Relations in European Automotive Industry: product development challenge for a first tier supplier" in *Quatrième Rencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo), pp. 241-257.
- LAPLANE, Mariano F. & SARTI, Fernando (1997a) "Competition, Policy and Growth in the Brazilian Automobile Industry" paper apresentado ao *Quinto Encontro Internacional da Rede GERPISA*, Paris: junho.
- LAPLANE, Mariano F. & SARTI, Fernando (1997b) "Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos anos 90" *Economia e Sociedade*, n. 8.

- LAPLANE, Mariano & SARTI, Fernando (1995) "A Reestruturação da Indústria Automobilística Brasileira nos anos 90" *Economia & Empresa*, vol. 2, n.º 4, outubro-dezembro, pp. 32-59.
- MARKUSEN, James (1995) "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade" *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n.º 2, primavera, pp. 161-187.
- MARKUSEN, James R. & VENABLES, Anthony J. (1997) "Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development" *NBER Working Paper n.º 6241*, outubro.
- MENDONÇA DE BARROS, José Roberto & GOLDENSTEIN, Lídia (1997a) "Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro" *Revista de Economia Política*, vol. 17, n.º 2 (66), janeiro-março, pp. 11-31.
- MENDONÇA DE BARROS, José Roberto & GOLDENSTEIN, Lídia (1997b) "A Crise Asiática e a Estabilização no Brasil" *O Estado de São Paulo*, 14 de dezembro, p. B-14.
- MICHALET, Charles-Albert (1985) *O Capitalismo Mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- MORTMORE, Michael (1993) "Las Transnacionales y la Industria en los Países en Desarrollo" *Revista de la CEPAL*, n.º 51, dezembro, pp. 15-36.
- MORY, Christian (1996) "Stratégies de Mondialisation des Constructeurs d'Automobiles Européens" paper apresentado no *Quatrième Reencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo).
- OCDE (1995) "Industrie de Pièces Automobiles" In: OCDE *La Mondialisation Industrielle: pièces automobiles, produits chimiques, construction et semi conducteurs*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
- PATEL, Pari & PAVITT, Keith (1991) "Large Firms in the Production of the World's Technology: an case of 'non-globalisation'" *Journal of International Business Studies*, vol. 22, n.º 1, primeiro trimestre, pp. 1-21.
- PATEL, Pari (1995) "Localised production of technology: a new taxonomy" *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19 n.º 1 (Special Issue on Technology and Innovation), fevereiro, pp. 141-153.
- PFAFFERMAYR, M. (1996) "Foreign Outflows Direct Investment in Austrian Manufacturing: substitutes or complements?" *Weltwirtschaftliches Archiv*, band 132 heft 3, pp. 501-522.
- PORTA, Fernando (1997) *La Inversión Extranjera Directa en la Argentina en los Años 90: factores de atracción y estrategias empresariales*. Relatório do Projeto "Internacionalização Produtiva no Mercosul" Buenos Aires, mimeo.

- POSSAS, Mario Luiz (1981) "Multinacionais e Industrialização no Brasil" In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga & COUTINHO, Renata (orgs.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982; pp. 9-37.
- POSSAS, Maria Sílvia (1993) *Concorrência e Competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*, Campinas: UNICAMP (tese de doutoramento), mimeo.
- POSTHUMA, Anne C. (1996) *Productive Restructuring in the Automotive Industry in "Late Industrializing" Countries: comparisons between Brazil, South Korea and Mexico*. São Paulo: Núcleo de Política e Gestão de Ciência e Tecnologia (NPGCT)/USP (mimeo).
- RIKER, David e BRAINARD, Lael (1997) "US Multinational and Competition from Low Wage Countries" *NBER Working Paper 5959*, março, 27pp.
- RUIGROK, Winfried, Van TULDER, Rob & BAYEN, G. (1991) *Car and Complexes: Globalisation versus Global Localization Strategies in the World Car Industry* Brussels: Comission of the European Communities, Projeto Forecasting and Assesment in Science and Technology (FAST) (coord. por Ricardo Petrella & Ugur Muldur), mimeo.
- SALERNO, Mário Sérgio, ZILBOVICIUS, Mauro & MARX, Roberto (1996). "The 'Modular Consortium' in a New VW Truck Plant in Brazil: New Forms of Assembler and Suppliers Relationship" In *Quatrième Reencontre Internationale du GERPISA*, Paris, junho (mimeo), pp. 259-267.
- SCAPERLANDA, Anthony (1993) "Multinational Enterprises and the Global Market" *Journal of Economic Issues*, vol. 26, n°. 2, junho, pp. 605-615.
- SERRA, José (1980) "Cíclon e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra" in BELLUZZO, Luiz Gonzaga & COUTINHO, Renata (orgs.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1982; pp. 56-121.
- SOBEET (1997) *Carta da Sobeet*, ano 1 n°. 1, março, Brasília: Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização.
- STEINDL, Josef (1952) *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*. São Paulo: Abril Cultural (coleção Os Economistas), 1983.
- SUZIGAN, Wilson (1988) "Reestruturação Industrial e Competitividade nos Países Avançados e nos NIC's Asiáticos: lições para o Brasil" in *Reestruturação Industrial e Competitividade Internacional*. São Paulo: Fundação Seade, Seminário SEP/SEADE/FECAMP/UNICAMP (Instituto de Economia), pp. 5-32.
- SWENSSON, R. (1996) "Effects of Overseas Production on Home Country Exports: evidence based on swedish MNE's" *Weltwirtschaftliches Archiv*, band 132 heft 2, pp. 304-329.

- TAVARES, Maria da Conceição & LESSA, Carlos (1983) "O desenvolvimento industrial dos anos 70: impasses e alternativas" Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, mimeo
- TAVARES, Maria da Conceição & SERRA, José (1970) "Além da Estagnação" *in* Tavares, Maria da Conceição (1972) *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 9a. Edição de 1977, pp. 153-207.
- TAVARES, Maria da Conceição (1990) "Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais: a modernização conservadora" *in* Tavares, M. C. & Fiori, J. L. (1993) *(Des)ajuste Global e Modernização Conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 21-73.
- UNCTAD (1996) *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Nova Iorque e Genebra: United Nations, United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD (1997) *Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Nova Iorque e Genebra: United Nations, United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTC (1992) *The Determinants of Foreign Direct Investment: a survey of the evidence*. Nova Iorque: United Nations, United Nations Centre on Transnational Corporations.
- VERNON, Raymond (1966) "International Investment and International Trade in the Product Cycle" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, n°. 2, maio, pp. 190-207.
- VERNON (1979) "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment" *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, n°. 4, dezembro, pp. 255-267.
- VERNON, Raymond (1981) "Sovereignty at Bay: Ten Years After" *In*: MORAN, Theodore (ed.) *Multinational Corporations: the political economy of Foreign Direct Investment*. New Haven: Lexington Books, pp. 247-259.
- VERNON, Raymond (1994) "The economist's role in research on transnational corporations: or why dogs have barked so softly" *Transnational Corporations*, vol. 3 n°. 3, dezembro, pp. 81-89.
- VIGEVANI, Tullo, VEIGA, João Paulo C. & GONÇALVES Jr, Carlos A. (1996) "A Regionalização da Indústria Automobilística no MERCOSUL - e a perspectiva de integração com o NAFTA" Núcleo de Pesquisas em Política Internacional da Universidade de São Paulo, mimeo.
- WORLD MOTOR VEHICLE DATA, 1996.
- WTO (1996) "Trade and Foreign Direct Investment" World Trade Organisation, Press Release, 09 de outubro, 80pp.
- XAVIER, Clésio L. (1993) *Padrão de Concorrência e Competitividade na Indústria Brasileira de Veículos Pesados*, Campinas: UNICAMP (dissertação de mestrado), mimeo.