UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS GRANDES EMPRESAS BRASILEIRAS DE CAPITAL NACIONAL NOS ANOS 90

Maria Lussieu da Silva

Tese de Doutoramento apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas – área de concentração: Política Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por ***Maria Lussieu da Silva*** *em* ***15/03/2002*** *e orientada pelo* ***Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane.***

CPG, 15/03/2002

Campinas, 2002

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

UNIDADE BC
Nº CHAMADA T/UNICAMP
Si38i
V ____ EX ____
TOMBO BC/ 49504
PROC 16.837/02
C ____ D ____
PREÇO R$ 11,00
DATA 08/06/02
Nº CPD

CM00166985-9

BIBID. 244193

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA

Silva, Maria Lussieu da.
Si38i A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90 / Maria Lussieu da Silva. – Campinas, SP : [s.n.], 2002.

Orientador: Mariano Francisco Laplane.
Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

1. Comercio exterior. 2. Exportação. 3. Empresas de capital nacional. 4 Empresas industriais - Brasil. I. Laplane, Mariano Francisco. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

"Não há fatos eternos, como
não há verdades absolutas"

(Nietzsche)

2002s4983

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

Para ***Carlos Alberto*** (*in memorian*), incentivo maior da minha vida acadêmica, por mais um 'sonho-objetivo' realizado; Aos ***Meus Pais***, mestres iniciais da minha vida, pelo esforço incansável que se refletiu nos objetivos alcançados; Ao ***Cláudio, Luciene*** e ***Claudeci***, meus irmãos, pela alegria do convívio; Ao ***Edvânio***, em especial, pelo apoio e compreensão, fundamentais à constante renovação de forças e incentivos ao longo de nossa convivência.

AGRADECIMENTOS

Esta tese só foi viabilizada mediante a conjugação de apoios institucional e de pessoas, no campo acadêmico, profissional e pessoal. Durante a sua elaboração, muitos contribuíram para que ela chegasse ao seu final, dando demonstrações de amizade e paciência em muitos momentos e incentivando com palavras de confiança e estímulo - muitas vezes necessárias no desenvolvimento de uma tarefa tão árdua. Impossível agradecer a todos; mas, mesmo correndo riscos de cometer injustiças, gostaria de demonstrar minha gratidão.

Ao Professor Mariano Laplane, em especial, que orientou este trabalho com extrema dedicação e por se fazer presente desde sempre, com seu apoio incondicional e sua compreensão permanente. Sua capacidade intelectual e as discussões realizadas ao longo desses anos muito contribuíram para o meu aprendizado acadêmico e profissional.

Aos professores Antônio Carlos de Macedo e Júlio Sérgio de Almeida, pelas contribuições feitas durante o exame de qualificação.

Ao Célio Hiratuka, pelos vários momentos em que as trocas de idéias contribuíram para a elaboração do trabalho.

Ao Edvânio, pelo seu apoio constante. A sua dedicação e o auxílio nos diversos momentos do trabalho foram essenciais para que tudo terminasse bem.

A Rildeci e Rogério, pela amizade e incentivo e pelo apoio inicial em Campinas.

Aos amigos especiais Márcia e André; Cristina e Cláudio (meus afilhados); Carla, Leonardo e Giulia; Marcilene e Eneuton, pela saudável convivência e afeto que nos acompanha. Aos amigos que se tornaram importantes ao longo dos anos em Campinas, Graça, Noemi, Camilo, Cid, Alfredo e Nágela, Lenice e Mauro, Glenda, Simone.

Aos amigos distantes, Marconi e Lindaura, que se mostraram sempre prontos a ajudar, independentemente de onde e como se encontravam no momento em que a eles recorri.

As pessoas que se mostraram dispostas a me auxiliar, cada uma delas de forma e em momentos diferentes, em especial: Cida (o anjo da guarda) e Alberto (da Secretaria Acadêmica do IE), Almira, Lurdes e Dora (do CEDOC), Pedro (do NEIT), Daniel, Conceição, Zé e Bia (do xerox), D. Judith e D. Isabel (funcionárias do Instituto de Economia).

As instituições UFRN, CAPES e UNICAMP, que me deram as condições necessárias para a realização do meu curso de doutoramento.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 1

1. A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO: ASPECTOS CONCEITUAIS 7

1.1. O PARADIGMA ECLÉTICO 13

1.2. CONSIDERAÇÕES GERAIS ACERCA DA INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA DE EMPRESAS DE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO 23

2. CARACTERÍSTICAS GERAIS DE UMA DÉCADA DE MUDANÇAS 37

2.1. ASPECTOS MACROECONÔMICOS E IMPACTOS NA BALANÇA COMERCIAL 37

2.2. MUDANÇAS NA ESTRUTURA EMPRESARIAL 44

3. AS EMPRESAS NACIONAIS NA REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA NOS ANOS 90 49

3.1. A REESTRUTURAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONAIS 49

3.2. AS EMPRESAS NACIONAIS NA CÚPULA EMPRESARIAL BRASILEIRA 52

3.3. AS GRANDES EMPRESAS NACIONAIS NO COMÉRCIO EXTERIOR 56

4. A INTERNACIONALIZAÇÃO COMERCIAL E PRODUTIVA DAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL 61

4.1. AS CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS NACIONAIS SELECIONADAS 61

4.2. A INTERNACIONALIZAÇÃO COMERCIAL: COEFICIENTES DE ABERTURA DAS EMPRESAS NACIONAIS 77

4.2.1. Classificação do Painel a partir dos Coeficientes de Abertura das Empresas ... 79

4.2.2. Classificação do Painel em Setores Industriais 88

4.3. A INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA: INVESTIMENTOS DAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL NO EXTERIOR 97

5. UMA TENTATIVA DE INTERPRETAÇÃO 113

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 123

ANEXOS 135

Lista de Tabelas

Tabela 01 - Participação do Brasil nas Exportações Mundiais de Bens, 1990 -1999 40

Tabela 02 - Balança Comercial Brasileira, 1989 - 1999 41

Tabela 03 - Exportações por Valor Agregado 42

Tabela 04 - Número de Transações de Fusões e Aquisições Efetuadas entre 1992 e 1998, por Setor de Atividade 44

Tabela 05 - Propriedade das 100 Maiores Empresas Não-Financeiras no Brasil, 1990 -1998 46

Tabela 06 - Dados Gerais do Número de Empresas Nacionais e Vendas nas 500 Maiores 55

Tabela 07 - Crescimento do Comércio Exterior do Brasil e Regiões do Mundo, 1990 -1998 56

Tabela 08 - Saldo Comercial das 500 Maiores Empresas Privadas 58

Tabela 09 - Painel das Empresas Selecionadas – Números de Empresas e Vendas por Setor 64

Tabela 10 - Participação Relativa dos Principais Setores no Total das Exportações e Importações do Painel 65

Tabela 11 - Comércio Exterior das Empresas Nacionais Selecionadas por Região 66

Tabela 12 - Comércio Exterior dos Principais Setores das Empresas Nacionais Selecionadas por Região 67

Tabela 13 - Composição das Exportações e Importações das Empresas Nacionais Selecionadas por Regiões e Tipo de Produtos, 1997 72

Tabela 14 - Composição das Exportações e Importações das Empresas Nacionais Selecionadas por Tipo de Produtos e por Regiões, 1997 75

Tabela 15 - Indicadores Síntese do Painel por Grau de Internacionalização, 1989 e 1997 79

Tabela 16 - Indicadores Síntese do Painel de Empresas Agrupadas por Setores, por Grau de Internacionalização 1989 e 1997 89

Tabela 17 - Investimento Estrangeiro Direto Intra-Regional de 1990 a 1999 107

Lista de Gráficos

Gráfico 01 - Participação das Empresas Nacionais entre as 500 Maiores..... 53

Gráfico 02 - Participação das Empresas Nacionais e Estrangeiras nas Vendas das 500 Maiores..... 54

Gráfico 03 - Participação das Empresas Nacionais Selecionadas na Balança Comercial Brasileira e nas 500 Maiores..... 63

Gráfico 04 - Painel de Empresas: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Vendas, 1989..... 82

Gráfico 05 - Painel de Empresas: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Vendas, 1997..... 82

Gráfico 06 - Painel de Empresas: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Exportações, 1989..... 83

Gráfico 07 - Painel de Empresas: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Exportações, 1997..... 83

Gráfico 08 - Painel de Empresas Agrupadas por Setores: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Vendas, 1989..... 94

Gráfico 09 - Painel de Empresas Agrupadas por Setores: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Vendas, 1997..... 94

Gráfico 10 - Painel de Empresas Agrupadas por Setores: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Exportações, 1989..... 95

Gráfico 11 - Painel de Empresas Agrupadas por Setores: Coeficientes de Comércio por Grau de Internacionalização, Ponderado pela Participação nas Exportações, 1997..... 95

Gráfico 12 - Subsidiárias Instaladas no Exterior (amostra de 70 empresas), 1989/95..... 102

Lista de Quadros

Quadro 01 - Internacionalização Avançada: Empresas, Produtos e Mercados de Destino – 1997 85
Quadro 02 - Internacionalização Incipiente: Empresas, Produtos e Mercados de Destino – 1997 86
Quadro 03 - Internacionalização Não Internacionalizada: Empresas, Produtos e Mercados de Destino – 1997 87
Quadro 04 - Evolução das Empresas Brasileiras no Mercado Internacional 105

RESUMO

A tese discute o grau e a direção do processo de internacionalização da produção das empresas de capital nacional nos anos 90. O estudo em tela está respaldado nos elementos conceituais subjacentes ao processo de internacionalização bem como nas discussões acerca das transformações da economia brasileira na última década, sobretudo àquelas relacionadas aos processos de abertura da economia e da reestruturação da indústria. A análise feita a partir dos dados de um painel de empresas nacionais, selecionadas entre as 500 maiores do país, constatou que, com raras exceções, o grau de internacionalização da produção das grandes empresas de capital nacional é baixo, tanto sob a ótica da parcela da produção no Brasil que é destinada ao exterior, via exportações, como pela ótica dos que produzem fora do país, via investimentos diretos no exterior.

ABSTRACT

The thesis concerns the degree and direction of the process of internationalization of the production of national capital in the 1990s. The study is supported in its conceptual elements underlying the process of internationalization as well as in the discussions around the transformations of the Brazilian economy in the last decade, especially around those related to the processes of the opening up of the economy and the restructuring of industry. The analysis is based on the data from the boards of national companies, selected from among the 500 largest in the country, and it shows that, with rare exceptions, the degree of internationalization of the production of the large companies with national capital is low, as much from the point of view of the amount of production in Brazil that is destined for export as from the point of view of what they produce outside of the country by way of foreign investment.

INTRODUÇÃO

A economia mundial teve sua estrutura transformada pelo processo de globalização (comercial e financeira) e apresentou nos anos 90 um cenário cada vez mais competitivo, contribuindo para o surgimento de novas estratégias, principalmente por parte das grandes empresas, como forma de enfrentar à concorrência internacional. Tais estratégias não se limitaram a um aspecto específico, mas incorporaram desde novos processos de produção até novas formas de gestão e atuação no cenário mundial. Dentre outros fatores, cita-se por exemplo: a incorporação do novo padrão tecnológico industrial, baseado principalmente na microeletrônica; as alianças estratégicas; a busca de novos mercados por meio da inserção comercial ou do investimento direto estrangeiro.

Nesse cenário se inserem principalmente as grandes empresas transnacionais, que são responsáveis por uma produção com tendência ascendente e que pode ser ilustrada pelos seguintes dados: o produto bruto das filiais (em torno de 450.000) de empresas estrangeiras em 1997 ultrapassou os 2 trilhões de dólares, o que representou algo próximo dos 7% em termos de participação no PIB mundial (cerca de 30 trilhões de dólares); suas vendas foram estimadas em 9,5 trilhões de dólares nesse mesmo ano (UNCTAD, 1998). Esses dados retrataram o poder econômico dessas corporações na economia mundial.

A partir das transformações ocorridas na economia mundial e da abertura da economia, as empresas brasileiras de capital nacional tiveram que passar a conviver com uma concorrência internacional intensa, apoiando-se em bases fragilizadas, em função das próprias debilidades da economia brasileira. Vale salientar que a situação das empresas nacionais também foi agravada em conseqüência das medidas macroeconômicas adotadas ao longo dos anos 90, que influenciaram tanto os preços relativos (em função da valorização cambial) quanto o custo do capital (em função das elevadas taxas de juros domésticas), conduzindo a intenso processo de desnacionalização da economia brasileira.

Esperava-se que a pressão competitiva resultante da abertura promovesse a competitividade das empresas nacionais e das filiais estrangeiras e, desta forma, melhorasse a inserção internacional da economia brasileira. Entretanto, mesmo com a abertura da economia e com conseqüente reestruturação da indústria brasileira, a composição das exportações do país, em sua maioria de produtos de baixo valor adicionado, não mudou de forma expressiva mantendo-se a inserção comercial do país como exportador de *commodities* agrícolas e industriais.

Se, por um lado, as grandes empresas de capital nacional não apresentaram desempenho exportador capaz de reverter os déficits comerciais verificados após 1995; por outro, a maioria das filiais de empresas estrangeiras estabelecidas no país se voltaram principalmente para o mercado interno e não houve por parte delas qualquer movimento no sentido de mudança de estratégias que favorecessem a balança comercial brasileira, o que se refletiu no saldo comercial deficitário dessas empresas.

Parece inevitável concluir que a abertura comercial e financeira não apenas não alterou significativamente a inserção do Brasil no mundo, pelo menos do lado das exportações, como agravou o grau de fragilidade da economia, na medida em que os déficits comerciais aumentaram a restrição externa ao crescimento.

Neste contexto, este estudo está centrado na discussão da internacionalização da economia brasileira nos anos 90, a partir da análise da internacionalização das grandes empresas privadas nacionais, como forma de observar a sua contribuição para a mudança da inserção externa.

A relevância desta pesquisa decorre da necessidade de se analisar em que direção caminhou a internacionalização das grandes empresas de capital nacional, sobretudo porque é preciso ter uma visão do comportamento desses agentes diante de um novo cenário. Em décadas passadas, o envolvimento internacional era visto pelas empresas nacionais como uma espécie de 'válvula de escape' em função das restrições recorrentes ao crescimento do mercado doméstico e atualmente pode ser considerado como uma estratégia necessária para sobrevivência, dadas as novas características da economia mundial.

Este trabalho sustenta que o grau de internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional não se alterou significativamente após a abertura e que a forma de internacionalização predominante continuou sendo a comercial. Em geral, estas empresas continuam produzindo no país, exportam pouco e apresentam um volume de importação também muito baixo. Os investimentos no exterior das grandes empresas nacionais são ainda muito incipientes e normalmente estão vinculados à necessidade de driblar os obstáculos que impedem a realização de sua atividade comercial.

A escolha do "paradigma eclético" de Dunning, como referencial teórico para analisar esta questão, se deve ao fato deste proporcionar um recurso analítico adequado à discussão do tema, pois ele fornece os componentes necessários para a compreensão abstrata dos elementos gerais presentes no processo de internacionalização da produção.

De forma complementar recorreu-se às contribuições de Lall e Chudnovsky para situar a discussão da internacionalização de empresas oriundas de países em desenvolvimento, como uma forma de compreender as razões que permitem estas empresas a buscarem com êxito o envolvimento internacional.

Para o desenvolvimento do estudo foram utilizados os dados oficiais de comércio exterior por empresa divulgados pelo MDIC/SECEX. Além disso, foram utilizados os dados da publicação da revista Exame Melhores e Maiores (vários anos), para acompanhar o total de vendas das empresas brasileiras bem como o controle acionário das mesmas, como forma de identificar as empresas privadas nacionais e estrangeiras.

O uso destas fontes permitiu estabelecer uma padronização da análise, quanto a sistematização dos dados básicos da pesquisa, evitando-se trabalhar com informações de fontes diferenciadas. Ademais, o cruzamento das informações obtidas destas fontes possibilitou a apreensão do movimento da participação das empresas de capital nacional no comércio exterior brasileiro.

Desse modo, foi possível estimar a importância e o perfil do comércio exterior realizado pelas empresas de capital nacional, dando uma dimensão do grau de internacionalização da produção alcançado por elas. Essa avaliação foi complementada com informações qualitativas, de outras fontes, relativas aos investimentos das grandes empresas nacionais no exterior, para avaliar também essa outra forma de internacionalização da sua produção.

A tese está estruturada em quatro capítulos, além desta introdução, conforme descritos abaixo.

O primeiro capítulo recupera os elementos conceituais que tentam explicar o processo de internacionalização de uma forma abstrata nos países em desenvolvimento em particular, com intuito de respaldar uma análise subseqüente acerca da inserção internacional das empresas brasileiras de capital nacional.

O segundo capítulo discute os principais fatores que caracterizaram a evolução da economia brasileira nos anos 90, com ênfase nos movimentos que conduziram a uma determinada forma de internacionalização das grandes empresas nacionais.

O terceiro capítulo trata das empresas brasileiras de capital nacional a partir do cenário da reestruturação industrial ocorrida nos anos 90, destacando a sua presença entre as 500 maiores do país.

O quarto capítulo analisa os dados empíricos que subsidiaram nosso trabalho, no sentido de avaliar o grau e a direção do processo de internacionalização das empresas de capital nacional na última década e o seu impacto na balança comercial do país.

As principais conclusões do nosso trabalho serão apresentadas no capítulo final.

1. A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO: ASPECTOS CONCEITUAIS

O objetivo deste capítulo é discutir de forma abstrata os aspectos subjacentes ao processo de internacionalização da produção, se reportando à literatura disponível, tanto para os países desenvolvidos como para os países em desenvolvimento, como uma tentativa de constituir elementos que possam dar suporte a análise desse processo na economia brasileira.

O processo de internacionalização da produção de uma empresa está relacionado ao seu grau de envolvimento internacional e ocorre através de formas distintas, que podem ser substitutas ou complementares. Esse processo pode ser detectado pela intensidade do comércio de bens/serviços (inserção comercial), do investimento direto no estrangeiro, pelas associações com empresas estrangeiras (que assumem diversas formas) e pelos fluxos de capital financeiro. Todas essas formas têm no seu bojo a busca pela acumulação/valorização do capital além das fronteiras da economia do país de origem da empresa.

Para tentar explicar o avanço das atividades desenvolvidas por empresas além das fronteiras do país de origem, após a Segunda Guerra Mundial diversos estudos surgiram com o objetivo de analisar os principais determinantes do processo de internacionalização, em suas diferentes modalidades. Cada estudo tomou para si uma questão particular, o que gerou abordagens distintas em relação ao mesmo processo. Em linhas gerais, pode citar-se pelo menos quatro vertentes importantes:

- o estudo elaborado por Hymer (1993), que buscou explicações para a internacionalização das empresas a partir das vantagens monopolistas possuídas pelas firmas. Esta vertente está relacionada à teoria da organização industrial, principalmente ao trabalho de J. Bain acerca das barreiras à entrada;
- o estudo de Vernon (1993), que através da teoria do ciclo do produto entendia o processo de internacionalização a partir da maturação dos mercados. Os novos produtos seriam introduzidos e produzidos inicialmente nos países avançados e difundidos pelo mundo através das exportações. Posteriormente, após uma fase de estandardização esses produtos passariam a ser produzidos em outros países, para viabilizar a defesa das posições de mercado das empresas produtoras por meio da redução de custos, especialmente do trabalho;
- a tradição coasiana, conforme pode ser observado nos trabalhos de Coase (1996) e Hennart (1991), que viu nas falhas de mercado o estímulo para internacionalizar a produção e assim reduzir os custos provenientes das transações. Nesse sentido, as empresas tenderiam a substituir o mercado para produtos intermediários e, assim, a produção passaria a ser realizada fora das fronteiras do país de origem;
- o paradigma eclético de Dunning (1988, 1993), que busca entender o processo de internacionalização incorporando os diversos aspectos ressaltados nas três vertentes acima; e, em razão de sua diversidade teórica será utilizado como alicerce deste trabalho.

Aliado a estes estudos, o cenário que se desenhou após a Segunda Guerra Mundial também permite a compreensão do processo de internacionalização das economias.

Durante os anos 50 e 60 assistiu-se a um período de crescimento extraordinário dos países industrializados, que de certa forma influenciou na formação do sistema internacional e na integração progressiva dos países em desenvolvimento dentro deste sistema. No entanto, nos anos 70 ocorreu uma inflexão do ciclo expansivo dos países desenvolvidos, marcando o fim de um período prolongado de crescimento destes países; e, o capital passou a ir em busca de novos espaços onde ele pudesse continuar a ser valorizado.

O fato é que desde os anos 70, em função da crise econômica que afetou os países desenvolvidos, o processo de internacionalização vem apresentando um movimento bastante acentuado e as empresas transnacionais passaram a atuar como os principais atores da economia mundial, pelo seu envolvimento nas várias atividades econômicas. Além disso, o avanço das transformações ocorridas em meados dos anos 80 e nos anos 90 - envolvendo as esferas tecnológica, produtiva, organizacional e financeira – e que afetou todo o conjunto das economias, permitiu a aceleração desse processo, que tornou-se explícito em função dessas mudanças.

Uma das faces do processo de internacionalização se sobressaiu às demais, e logo o investimento direto estrangeiro passou a representar um dos veículos principais da internacionalização da produção, contribuindo para a criação e acumulação de riqueza, e sobrepondo-se inclusive aos fluxos do comércio mundial (Chesnais, 1996)[1]. Com as mudanças ocorridas no cenário global, diversos tipos de associações entre empresas ocorreram com maior freqüência, tais como *joint-ventures*, licenciamento, *franchising*, alianças estratégicas. Progressivamente o investimento direto estrangeiro destinado a fusões e aquisições de empresas em outros países transformou-se no principal canal de concentração de propriedade do capital em escala internacional.

[1] Vale salientar que aqui está sendo considerada a intensidade dos fluxos de investimento direto estrangeiro e não a sobreposição/substituição do comércio pelo investimento direto estrangeiro.

Assim, durante meados da década de 80 e por todo os anos 90, observou-se um crescimento considerável do movimento do investimento direto estrangeiro, sobretudo nos países desenvolvidos. Em linhas gerais, pode-se buscar as explicações desse movimento em fatos como a emergência do Japão como grande investidor internacional; o crescimento dos países da OCDE, após a recessão que os atingiu no início da década de 80; o movimento de fusões e aquisições ocorrido sobretudo em razão do processo de globalização financeira; e a necessidade das empresas transnacionais adotarem estratégias globais, envolvendo acordos e alianças estratégicas, como forma de manter e criar novas fontes de vantagens competitivas em escala mundial, já que sua produção e comercialização vêm se tornando cada vez mais integradas e internacionalizadas.

No que se refere aos países em desenvolvimento, é nos anos 90 que estes voltam a participar de forma proeminente do movimento intenso do investimento direto estrangeiro[2]. Um dos fatores que contribuíram para este crescimento foram às políticas de abertura comercial e financeira adotadas por estes países nos últimos anos. Estas políticas se caracterizaram como mais agressivas no sentido de atrair os recursos externos através da diminuição dos controles de movimentos cambiais e da privatização.

[2] Essa participação se evidencia mais pela recepção do investimento direto estrangeiro (IDE) do que pela emissão desse investimento; embora, deva-se salientar que há um movimento crescente de IDE por parte dos atores institucionais presentes nos países em desenvolvimento nas últimas décadas, principalmente em alguns países asiáticos.

Além da disputa dos governos nacionais por atrair o investimento direto estrangeiro para seus países, através da utilização de vantagens locacionais e de políticas liberalizantes, o crescimento do movimento dos fluxos de investimento direto estrangeiro nos anos 90 deveu-se basicamente à pressão competitiva que impôs a necessidade incessante de inovações (processos e produtos) e de ampliação de mercados. Assim, as empresas expandiram suas atividades nos mais diversos sentidos, seja por meio de exportações ou de investimento direto estrangeiro, como forma de ter acesso a mercados, recursos, tecnologia.

Deve-se reiterar também que o investimento direto estrangeiro em grande parte não significou nova capacidade produtiva (investimentos do tipo *greenfield*), mas apenas transferência de patrimônio, o que elevou significativamente a participação do capital estrangeiro na estrutura empresarial dos países em desenvolvimento, sem ampliação equivalente do estoque de capital ou da capacidade produtiva.

Assim, o movimento das empresas transnacionais visando ingressar ou expandir sua presença nos países em desenvolvimento, sobretudo na América Latina, através de fusões e aquisições de empresas existentes, facilitado pelas privatizações de empresas estatais, alterou significativamente a propriedade do capital nos países receptores.

É relevante salientar que por trás dessa estratégia das empresas transnacionais houve uma busca constante pela valorização de seu capital, uma vez que ao se instalar em países em desenvolvimento o objetivo foi distribuir os seus investimentos em diversos setores/países com vistas a uma racionalização da produção e redução de custos. A conseqüência para estes países foi uma desnacionalização bastante acentuada; e, em alguns casos, uma forte desindustrialização em determinados setores, quando estruturas produtivas foram desarticuladas de forma brusca (Coutinho, 1997b).

Muitos desses investimentos foram realizados nos setores de serviços, sobretudo em função das privatizações de empresas estatais, como já mencionado. O resultado desse processo foi o aumento da remessa de divisas ao país de origem sem contrapartida na criação de potencial exportador, trazendo conseqüências negativas para o balanço de pagamentos dos países receptores.

Segundo Chudnovsky et al (1999) as vendas de empresas de países em desenvolvimento aos investidores estrangeiros sinalizaram para a falta de condições financeiras e tecnológicas das empresas nacionais para continuar enfrentando um padrão de concorrência tão adverso, nas condições em que foram realizados os processos de abertura. Algumas poucas empresas nacionais de países em desenvolvimento, no entanto, conseguiram desenvolver determinadas competências para continuar competindo nesse novo cenário, através do comércio de bens/serviços, da busca de outros caminhos como as alianças estratégicas com outras empresas nacionais ou estrangeiras; ou ainda, da emissão de investimento direto para o exterior.

É, portanto, para captar os aspectos mais gerais do movimento de internacionalização do capital em curso que o nosso estudo recorre aos recursos analíticos constantes nos trabalhos de Dunning (1988, 1993), de Lall (1983) e de Chudnovsky (1999). Com base nessas análises, é possível compreender o processo de internacionalização da produção de uma forma geral, e a partir daí, situar como as grandes empresas de países em desenvolvimento, como o Brasil, se voltam para esse movimento e os determinantes que as permitem seguir essa trajetória.

1.1. O Paradigma Eclético

A estrutura analítica do paradigma eclético (Dunning, 1988, 1993)[3] consiste em uma tentativa de integração dos elementos de diversos estudos voltados à compreensão da produção internacional, principalmente àqueles surgidos após a Segunda Guerra Mundial.

Embora a produção internacional[4] tenha origens remotas, seu avanço se deu principalmente a partir dos anos setenta, em conseqüência da crise que atingiu as economias desenvolvidas, como visto anteriormente. Desde então, as empresas transnacionais vêm conduzindo o movimento cada vez mais intenso do investimento direto estrangeiro (IDE) – meio pelo qual estas empresas ampliaram seus empreendimentos no exterior.

É preciso ter claro, no entanto, que a estrutura analítica elaborada por Dunning não se propõe a ser uma teoria das empresas transnacionais (ET) nem tampouco do investimento direto estrangeiro (IDE) *per se*. O propósito é permitir que as atividades desenvolvidas por essas empresas no exterior sejam analisadas em função de alguns determinantes e, por conseguinte, das estratégias implementadas por estas empresas, dando uma dimensão do processo de internacionalização da produção[5].

---

[3] Para uma visão mais abrangente dos antecedentes históricos do paradigma eclético ver Dunning (1988), cap. 4.

[4] Entendida como uma atividade produtiva controlada e organizada por um investidor fora das fronteiras de seu país.

[5] Desde o início, Dunning assume que não é possível obter uma teoria geral desse processo, dada a importância dos aspectos históricos específicos.

Assim, o paradigma eclético deve ser considerado mais como um arcabouço para analisar os determinantes da produção internacional do que como uma teoria da firma multinacional. Ademais, não se pode esperar que uma única teoria possa incorporar todos os tipos de produção externa de forma satisfatória, uma vez que as razões específicas de cada investimento variam muito. As variáveis que explicariam uma produção que tivesse por objetivo a substituição de importações, a busca de mercados, a racionalização da produção, são provavelmente distintas uma das outras.

O empreendimento internacional tem como requisito básico que as empresas propensas a realizá-lo possuam certos tipos de vantagens sobre seus competidores. Dessa forma, a discussão relevante quando se refere à internacionalização da produção é em relação ao por quê, como e onde realizar este empreendimento, no lugar de simplesmente fazer uso do licenciamento ou recorrer ao comércio exterior, para atingir mercados além da fronteira.

Dunning (1988, 1993), ao elaborar o paradigma eclético, formulou essas questões e buscou as respostas nas diversas vertentes mencionadas acima: o "por quê" e o "como" é possível a internacionalização encontrou nas teorias da organização industrial; e, o "onde", na teoria da localização. A teoria do ciclo do produto auxiliou na questão do "quando" o investimento direto é empreendido pelas empresas. O esforço do Dunning foi integrar essas teorias, independentes umas das outras, em um único esquema analítico.

É nesse sentido que o paradigma eclético, possuidor de um caráter generalista, possibilita explicar os diversos tipos de envolvimento internacional como o comércio, o investimento direto estrangeiro, o licenciamento de produtos/serviços, etc.

Segundo Cantwell (1991), pode-se perceber no estudo da produção internacional três razões que justificam a diversidade teórica encontrada no paradigma eclético:

- a produção internacional pode ser uma plataforma de exportação, uma forma de substituir importação, uma estratégia de integração global, ou uma forma de obter recursos para a produção. Portanto, são formas de envolvimento internacional distintas que requerem análises diferenciadas, não só em relação aos motivos que conduzem a este envolvimento mas também quanto às conseqüências que trazem para os países envolvidos;
- estas formas de envolvimento, por sua vez, requerem que vários campos da teoria econômica estejam articulados para uma análise condizente com os fatos analisados, tais como a teoria do movimento internacional do capital; do comércio; localização, organização industrial; inovação e da firma;
- é possível compreender a produção internacional em diferentes níveis de análises, sejam ao nível macroeconômico, com questões relacionadas ao comércio, localização, efeitos no balanço de pagamentos; ao nível mesoeconômico, envolvendo questões referentes à inovação e a economia industrial; e; ao nível microeconômico, com as questões relacionadas à firma.

Ainda de acordo com o referido autor, estas diferentes formas de abordagens permitem que o estudo da produção internacional possa ser feito através de quatro estruturas de análise alternativas, aplicadas a um objeto comum. Estas estruturas comportariam as teorias da firma na visão de Hymer (poder de mercado) e na de Coase (internalização); uma abordagem voltada para o desenvolvimento macroeconômico dos países; e, uma outra que envolvesse a indústria sob uma ótica da competitividade internacional.

O paradigma eclético, formulado por Dunning, consegue incorporar todos os elementos presentes nestas abordagens, podendo ser utilizado nos diferentes níveis de análises para explicar os vários tipos de internacionalização da produção bem como os ambientes em que ela se estabelece.

Conforme o próprio Dunning (1991, p. 125) afirma, o paradigma eclético não pode ser visto como algo que

> "*ofereça uma explicação completa dos diversos tipos de produção internacional; mas, antes, deve ser visto como algo que aponta para uma metodologia e para um conjunto genérico de variáveis que contém os elementos necessários para qualquer explicação específica de tipos particulares de atividades produtivas no exterior*".

O que se deduz é que, como vantagem, o paradigma eclético fornece uma estrutura geral que permite analisar todos os tipos de envolvimento internacional, incluindo o comércio de bens e produtos intermediários.

Para fazer uso dessa estrutura analítica, é preciso considerar determinadas vantagens, que são específicas das próprias firmas e dos países, e que tornam possível explicar as atividades das empresas no exterior. Nesse sentido, o paradigma eclético permite entender os determinantes dos fluxos de comércio, de investimento direto estrangeiro, e as características das estratégias dessas empresas quando decidem por algum tipo de investimento internacional.

Dessa forma, o processo de internacionalização produtiva está vinculado ao aproveitamento das vantagens de propriedade (O) que são detidas pelas firmas, tais como as vantagens relacionadas aos ativos tangíveis e intangíveis (marcas, capacidades tecnológicas, potencial humano) e que permitem que as empresas as utilizem para aproveitar as vantagens de localização (L) oferecidas pelos países (recursos naturais, mão-de-obra, infra-estrutura, tamanho e características do mercado, estabilidade da política econômica).

Por outro lado, o investimento fora das suas fronteiras de origem leva as empresas a decidir entre as vantagens de internalizar (I) a produção ou conceder licenças de produção desses bens/serviços para terceiros. As vantagens de internalização surgem da maior facilidade com que uma firma integrada é capaz de apropriar-se de um retorno total de sua própria tecnologia, retendo o controle e administrando uma rede mais complexa de ativos (reais, tecnológicos e financeiros).

Ressalta-se, ainda, que em função das vantagens "O" e das falhas de mercado existentes, a empresa tende a recorrer a internalização de suas atividades tanto como uma tentativa de tornar mais eficiente o uso dos recursos quanto para não tornar acessível para os concorrentes potenciais as vantagens que detém e que permite a elas um fluxo de renda e de poder de competição diferenciados.

O que se pretende chamar a atenção é que há duas decisões envolvidas nesse contexto: uma que se refere à própria internacionalização da produção; e, outra, que implica na decisão de como a firma pode explorar suas vantagens de propriedade no país receptor. Como já mencionado, essa exploração pode ocorrer por caminhos distintos: através da exportação de bens/serviços produzidos no país de origem; da concessão de licenças de produção destes bens/serviços a outras firmas localizadas no país-alvo; ou, internalizar estas vantagens, instalando unidades produtivas próprias nesses mercados.

A escolha por uma das alternativas apontadas acima é influenciada por determinados fatores, que definem uma relação de "custo/benefício" que precisa ser levada em consideração nesta decisão. Estes fatores dizem respeito à forma dominante de concorrência no setor; a magnitude dos custos de transação; ao grau de imperfeição da informação disponível; ao nível de *enforcement* dos direitos de propriedade; ao grau de apropriabilidade dos ativos tecnológicos próprios; ao tamanho e característica do mercado objetivo; ao perfil macroeconômico e das políticas públicas vigentes nos países (Chudnovsky et al, 1999).

Nesse sentido, mediante o avanço da globalização, expressa nos crescentes fluxos de comércio, de capital e de tecnologia, as empresas transnacionais têm se tornado responsáveis pela expansão dos fluxos de investimento direto estrangeiro nas últimas décadas e estes investimentos estão relacionados a determinados tipos de estratégias adotadas por estas empresas. Estas estratégias podem ser classificadas em função do motivo que conduz as empresas ao empreendimento internacional em determinado país ou região.

O investimento do tipo *resource seeking* expressa uma estratégia de exploração de recursos locais (naturais ou humanos) para baratear a produção de bens/serviços destinados a outros mercados. Neste caso, a disponibilidade de recursos constitui a vantagem de localização dominante no país receptor.

A estratégia do tipo *market seeking* visa aproveitar o mercado doméstico do país receptor. Neste caso, a existência de um mercado doméstico importante, ao qual é possível atender com menos custo estando localizado mais próximo, ao invés de exportar desde outro lugar, se traduz em uma vantagem de localização não pelo mercado em si; mas, porque algumas condições tornam a presença no país uma localização privilegiada, tais como: proximidade com o comprador, custo com transporte, canais de distribuição, disponibilidade de recursos (naturais e humanos) baratos. O que diferencia esta estratégia da anterior é o mercado principal de destino da produção local.

Os tipos de estratégias denominados de *efficiency seeking* e *strategic asset seeking* estão relacionados, respectivamente: (a) a racionalização da produção, cujo intuito é explorar as economias de especialização dos países ao integrar ativos, produção e mercados; e, (b) a aquisição de recursos e capacidades capazes de sustentar/avançar as competências das empresas investidoras nos mercados regionais ou globais. A estratégia *efficiency seeking* se manifesta na redefinição da divisão do trabalho entre as filiais das empresas transnacionais, com aumento da especialização, de modo a aumentar o comércio intrafirma e, com ele, a eficiência. Em relação ao tipo *strategic asset seeking*, ela se expressa através do movimento de fusões e aquisições realizado pela empresa transnacional, com o intuito de fortalecer a rede corporativa, ampliando suas vantagens de propriedade.

O que está por trás desses dois tipos de investimentos é que com o crescimento do grau de internacionalização dessas empresas, elas passam a utilizar suas vantagens de propriedade, em busca de melhorar sua posição no mercado global, aumentando a sua eficiência ou adquirindo novas fontes de vantagens competitivas.

Com relação a esta tipologia de estratégias, pode-se ainda adicionar que as duas primeiras geralmente dizem respeito à motivação dos investimentos iniciais das empresas no exterior; enquanto que as duas últimas, podem estar vinculadas aos investimentos seqüenciais de empresas já internacionalizadas.

Pode-se afirmar que o processo de internacionalização da produção, nos anos 90, especificamente, vem apresentando diferenças em relação às décadas passadas, tanto no que se refere às firmas, que mudam de comportamento em conseqüência das transformações da economia mundial; quanto no que diz respeito aos países, cujos governos passam a ver o investimento direto estrangeiro como forma de avançar nos requisitos básicos para competir no cenário global. Para tanto, adotaram políticas liberalizantes de comércio e do capital financeiro, privatizaram o setor produtivo e o de serviços estatais e eliminaram/reduziram os empecilhos ao mercado como tarifas, controle de preços, etc.

Um exemplo dessa diferença pode ser observado em parte nos países em desenvolvimento, sobretudo na América Latina, nos quais os investimentos realizados anteriormente, principalmente nas décadas de 60 a 80, se caracterizavam claramente como sendo dos tipos *resource* e *market seeking*, pelo próprio processo de industrialização adotado por estes países. Especificamente no caso brasileiro, as barreiras impostas pelo governo com o objetivo de proteger mercado e indústria nacionais fizeram com que as empresas transnacionais implantassem aqui filiais como forma de contornar qualquer tipo de entrave à sua expansão. Esse fato implicou na influência das ações dessas empresas tanto na estrutura e desempenho industrial do país quanto na sua propensão a exportar e importar, o que acabou repercutindo na orientação do comércio exterior brasileiro.

Na década de 90, o processo de internacionalização das empresas transnacionais foi conduzido pela busca do aproveitamento das economias de escala e escopo de suas unidades produtivas já instaladas, embora geograficamente dispersas. Esse fato representa uma forma de racionalizar a produção realizada por estas empresas. Segundo Hiratuka (1999, p. 1073),

> "*o processo de internacionalização atual das empresas transnacionais busca administrar os ativos tangíveis e intangíveis da corporação de forma mais integrada, seja através da forma simples de complementação produtiva e comercial, seja através de formas complexas, onde as filiais atuam ativamente também nos processos de P&D e planejamento estratégico global*".

Nesse sentido pode-se afirmar que no movimento de internacionalização das empresas transnacionais nos anos 90, as estratégias do tipo *efficiency seeking* e *strategic asset seeking* tendem a ser mais importantes do que antes. Isto não significa, entretanto, que as motivações *resource seeking* e *market seeking* não possam ser determinantes em casos específicos, como o brasileiro. Significa apenas que as modalidades de atuação para explorar recursos ou para atender o mercado interno mudaram em relação às décadas passadas.

Portanto, se nas décadas passadas, ou no movimento inicial do processo de internacionalização da produção, as empresas buscaram se integrar/engajar internacionalmente através da exportação/importação de bens/serviços; atualmente, os principais veículos utilizados pelas empresas são o investimento direto estrangeiro e as alianças estratégicas, que têm influenciado e/ou determinado o comércio mundial em virtude do papel desempenhado pelas transnacionais, no sentido de serem as produtoras e organizadoras da produção internacional.

Dessa forma, o resultado desse movimento foi que o investimento direto estrangeiro se constituiu nos anos 90 como uma das forças principais do processo de globalização financeira e econômica. No caso específico da América Latina fatos como a estabilidade econômica, implementação de reformas, a privatização e a possibilidade de crescimento serviram como fatores de atratividade deste tipo de investimento; além disso, a crescente integração regional estimulou este investimento como forma de servir como estratégia global de empresas transnacionais na busca por novos mercados ou, ainda, como complementação produtiva. Vale ressaltar que os países em desenvolvimento[6] começam a fazer parte desse processo ao "produzir" suas próprias multinacionais, integrando-se à economia mundial através de outras formas de internacionalização.

A liberalização comercial e financeira ocorrida nos países em desenvolvimento promoveu uma mudança nos investimentos nos últimos anos, fazendo com que as empresas transnacionais passassem a ver estes países sob uma perspectiva regional tanto no que se refere à sua produção quanto ao investimento de *portfólio*, o que sugere que as decisões dessas empresas, quanto ao que produzir, como, onde e a quem vender seus produtos/serviços, não estão baseadas apenas nos fatores locacionais de atração para esses países; mas, em alguns casos, o interesse global das empresas transnacionais é que vai prevalecer na tomada de decisão, seja para investir em toda cadeia produtiva ou em algum elo dela.

O que se percebe também nesse movimento mais recente do investimento direto estrangeiro é o crescimento do comércio intrafirma em função das próprias estratégias adotadas pelas empresas transnacionais, que buscam maior integração dos mercados mundiais. O fato é que essa forma de internacionalização (investimento direto estrangeiro e *portfólio*) tem se tornado mais atuante do que o próprio comércio exterior e está influenciando nas estruturas produtivas e comerciais dos países/região em que atuam.

---

[6] Confira Lall (1983) e Chudnovsky et al (1999).

Nesse sentido, o advento da globalização comercial e financeira e das mudanças impostas pelas nações desenvolvidas no cenário mundial; a concorrência acentuada do mercado internacional; e, a adoção da política neoliberal, como programa de reformas, pela maioria dos países em desenvolvimento (que implicou na desregulamentação e liberalização dos mercados), contribuiu para que o investimento direto estrangeiro passasse a ter novos condicionantes, distintos das formas tradicionais[7] de exploração de recursos e superação de barreiras comerciais para proteger mercados.

Nessa nova onda de investimentos, está por trás uma busca de integração dos ativos (tangíveis e intangíveis) das grandes corporações, que dinamizam a sua atuação global. E, portanto, o que leva uma empresa definir a forma de internacionalizar a sua produção[8] é a possibilidade de explorar as opções que oferece uma economia internacional mais permeável aos movimentos de produtos e de capital. Essas mudanças alteram as condições de atuação, tanto das empresas transnacionais como das grandes empresas de capital nacional nos países em desenvolvimento.

1.2. Considerações Gerais Acerca da Internacionalização Produtiva de Empresas de Países em Desenvolvimento

Os aspectos gerais do processo de internacionalização produtiva de empresas de capital nacional dos países em desenvolvimento podem ser buscados em Lall (1983) e Chudnovsky et al (1999).

De acordo com Chudnovsky et al (1999), estas empresas buscaram a internacionalização de sua produção em momentos distintos, que podem ser caracterizados como "ondas" de investimento, conforme relatados abaixo.

---

[7] Não se trata de substituição dessas formas tradicionais, mas de novos condicionantes do investimento direto estrangeiro, como os processos de fusões e aquisições e de privatizações.

[8] É interessante ressaltar que mesmo com as mudanças ocorridas nas últimas décadas, que alterou todo um padrão de concorrência mundial, o paradigma eclético de Dunning pode ser empregado como um recurso analítico apropriado para entender estas questões.

Em um primeiro momento, ocorrido no início do século XX e de forma mais acentuada por volta dos anos 1960/1970, algumas empresas originárias de países em desenvolvimento ampliaram suas atividades no exterior. Dentre estas empresas, algumas de países latino-americanos como Argentina, Brasil, México, Colômbia, Venezuela, além de outros fora da região, como a Índia, são exemplos desse movimento. O motivo mais evidente dessa onda de investimentos foi a necessidade de ultrapassar barreiras comerciais. Tratavam-se principalmente de atividades dos setores extrativos e da engenharia e construção civil, bem como de substituição de importações dos países receptores. Em geral, o alvo desses investimentos foi o mercado interno dos países vizinhos.

Nos anos 80, todavia, o ciclo de investimentos no exterior ocorridos nas décadas anteriores, por parte de empresas latino-americanas, começou a perder dinamismo, dando espaço para que as empresas dos países asiáticos assumissem a liderança desse movimento entre os países em desenvolvimento. As que mais se sobressaíram foram às empresas de Hong Kong, Singapura, Coréia e Taiwan, conhecidas por sua forte orientação exportadora, advinda do processo de industrialização acelerada adotado por seus governos. Esses investimentos tiveram como motivo principal a necessidade de manter/aumentar a competitividade das firmas nos mercados locais e externos. A maioria desses investimentos ocorreu nos segmentos de maior sofisticação tecnológica e visava basicamente a exportação e não o mercado interno dos países receptores. O investimento direto estrangeiro era tido como peça fundamental para as estratégias competitivas de longo prazo, dadas as limitadas dimensões dos mercados nacionais de origem dessas empresas.

Nos anos 90, considerado o período de realização da terceira onda de investimentos por parte das empresas de países em desenvolvimento, mais uma vez as empresas latino-americanas[9] voltam a disputar espaço nesse cenário de mudanças, e passam a utilizar o investimento direto estrangeiro como forma de ampliar sua atuação no "mundo globalizado".

Assim, considerando os países em desenvolvimento, deve-se observar determinados aspectos para compreender o processo de internacionalização de suas empresas: primeiro, que este processo pode ser visto como uma evolução no próprio crescimento das empresas, cujo resultado tem relação com as suas estratégias e competências básicas; segundo, que existem diferenças nos processos de internacionalização seguidos por empresas de diferentes países, em função do próprio processo de desenvolvimento econômico dos mesmos; e, terceiro, que as competências de cada setor ditam as estratégias de suas empresas em função do ambiente seletivo e concorrencial em que elas se inserem.

Ademais, as pressões competitivas advindas da reestruturação da economia mundial impõem a necessidade de uma resposta não só das empresas, mas também dos atores institucionais dos países em desenvolvimento. Nesta perspectiva, a internacionalização poderia ser considerada pelos governos como uma estratégia que permitisse que as grandes empresas nacionais passassem a explorar suas *core competences*, buscando as possíveis sinergias entre suas atividades locais e no exterior; e, ao mesmo tempo, permitisse que as economias nacionais fortalecessem seus setores mais competitivos.

[9] Os estudos de Chudnovsky et al (1999) apontam os casos de empresas da Argentina, do Brasil, do Chile e do México como exemplos dessa situação.

Nesse sentido, para se analisar o processo de internacionalização da produção de empresas dos países em desenvolvimento, além do paradigma eclético elaborado por Dunning, pode-se recorrer à contribuição de Lall (1983) como forma complementar ao entendimento geral desse processo, já que é interessante ressaltar alguns aspectos peculiares que caracterizam esse movimento nos referidos países.

A estratégia de inserção adotada pelas empresas nacionais e pelos governos de cada país definem a sua forma de se relacionar com o mundo. No caso dos países em desenvolvimento pode-se pensar em dois "tipos ideais" de estratégias: atração de investidores estrangeiros para a economia local (explorar vantagens de localização do país) ou promover a internacionalização das empresas nacionais (explorar as vantagens de propriedade dessas empresas).

Cada uma dessas opções acarretaria conseqüências diferentes sobre a produção, sobre o emprego e sobre o desenvolvimento tecnológico nacional, assim como sobre a balança comercial e sobre o balanço de pagamentos em geral. No primeiro caso, a atração de investimento direto estrangeiro pode ser privilegiada como forma de expandir a produção e o emprego local, além de promover *spillovers* tecnológicos das empresas estrangeiras para as nacionais. Em alguns casos o objetivo pode ser atrair investimento direto estrangeiro que utilize a economia local como base de exportação. No segundo caso, o objetivo de ampliar a presença da empresas nacionais no exterior poderia ser garantir o acesso dessas empresas à mercados no exterior, contornando barreiras comerciais, ou facilitar seu acesso à tecnologia e/ou financiamento.

De modo geral, nos países latino-americanos predominam as estratégias de atração de investimento direto estrangeiro (exploração das vantagens de localização existentes no país). Nos países asiáticos, por sua vez, a estratégia predominante promove a internacionalização das empresas nacionais. A estratégia dos países em desenvolvimento da Ásia é mais próxima das implementadas pelos países desenvolvidos ainda hoje.

O fato é que a transnacionalização constitui a característica central do sistema internacional contemporâneo, mas com uma desigual relação de interdependência entre empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento. O cenário internacional impõe uma forte necessidade das empresas destes últimos delinearem uma estratégia de internacionalização, para aumentar seu potencial de expansão. No caso dos países asiáticos, os respectivos estados nacionais apóiam o processo de internacionalização de suas empresas, enquanto nos países latino-americanos o envolvimento dos estados nesse processo é significativamente menor.

É importante ressaltar que o esquema analítico utilizado por Dunning inicialmente surgiu com o objetivo de explicar os determinantes da produção internacional e as estratégias das empresas transnacionais originárias nos países desenvolvidos; porém, o fato é que o fenômeno da internacionalização, quando se refere aos países em desenvolvimento, requer explicações adicionais relacionadas às vantagens que tanto empresas quanto os próprios países possuem e que portanto lhes permitem investir e competir em outros países.

Segundo Dunning (1991), o paradigma eclético permite que o significado de cada uma das vantagens (OLI) bem como a configuração entre elas, varie entre indústrias (tipos de atividades produtivas), regiões e países (dimensão geográfica) e entre empresas. Assim, pode-se afirmar que empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento apresentam tipos de vantagens OLI distintas entre si.

Lall (1983) desenvolve esta idéia e complementa o paradigma eclético de Dunning, auxiliando na análise do processo de internacionalização de empresas de países em desenvolvimento. Para Lall, a natureza das vantagens de propriedade possuídas pelas grandes empresas dos países em desenvolvimento, e que são apontadas como um dos fatores básicos para o processo de internacionalização, é em geral diferente daquela das empresas dos países desenvolvidos. Os ativos nos quais se apóiam as vantagens de propriedade dessas duas categorias de empresas envolvem diferentes ordens de recursos naturais e humanos, desenvolvimento tecnológico, tamanho de mercado, capacitações, políticas de governo, e outros fatores que interferem de forma relevante na construção dessas vantagens.

É preciso ter claro que a maioria das empresas dos países em desenvolvimento não possui vantagens competitivas relacionadas à capacitações que permita que essas empresas atuem na fronteira tecnológica. A internacionalização dessas empresas deve estar associada a algum tipo de vantagem que elas construíram sobre tecnologias amplamente difundidas, conhecimento especial de mercado, habilidades de gestão, e que podem ter surgido de adaptações ou melhoramentos na tecnologia de processos ou produtos. Nesse sentido é importante salientar que, em função do processo de aprendizado e desenvolvimento das capacitações de cada empresa, o resultado será um tipo de internacionalização com características diferentes daquelas encontradas nos países desenvolvidos.

Ainda de acordo com Lall, existem determinados fatores que podem influenciar na criação e desenvolvimento de vantagens "O" de empresas de países em desenvolvimento. O fato de que, em geral, a atuação destas empresas não se encontrar na fronteira tecnológica e que o processo de mudança técnica ocorra de forma diferente de seus competidores de países avançados, realça ainda mais um mercado não perfeito e não homogêneo. Em outras palavras, as empresas dos países em desenvolvimento devem apoiar sua internacionalização com base em vantagens que compensem sua relativa fragilidade, especialmente tecnológica, em relação às empresas dos países desenvolvidos. A construção de outros tipos de vantagens e/ou a implementação de estratégias de especialização em mercados nos quais a relevância da capacitação tecnológica é relativizada assume um ritmo compatível com os recursos da empresa ou criam oportunidades de internacionalização acessíveis.

As vantagens "O" construídas pelas empresas de países em desenvolvimento, que permitem a estas internacionalizar sua produção, podem ser entendidas a partir de um conjunto de condições que podem favorecer o seu surgimento.

Lall (1983)[10] expôs cinco situações que poderiam justificar estas vantagens, conforme mencionado abaixo:

[10] As situações expostas por Lall (1983) podem ser vistas apenas como uma referência do que pode ocorrer com as empresas de países em desenvolvimento, no sentido de desenvolverem algum tipo de vantagem de propriedade (O), uma vez que há uma série de fatores que poderão influenciar a forma como estas se inserem e concorrem nos dias atuais. Exemplo disso é como empresas asiáticas e latino-americanas buscaram caminhos e tempos diferentes à sua internacionalização.

- o conhecimento técnico das empresas pode estar localizado em torno de um conjunto de técnicas bastante diferenciado daquele desenvolvido e/ou alcançado pelos países desenvolvidos e que, portanto, pode se aproximar mais das condições de preço/qualidade de outros países em desenvolvimento, seja em função do próprio processo de inovação desenvolvido por estas empresas; pelas possíveis adaptações das tecnologias importadas; ou, pela especialização em determinados campos/áreas da tecnologia antes empregada pelos países desenvolvidos e por ter sido substituída já não pode ser vendida pelos mesmos.
- o produto pode ser específico às condições dos países em desenvolvimento e/ou adaptado de forma a manter apenas as funções essenciais do mesmo. Aqui vale o mesmo raciocínio do item anterior.
- as vantagens tecnológicas possuídas pelas empresas de países em desenvolvimento não se limitam apenas ao fato de seus processos e produtos se adaptarem melhor as condições locais de preço, qualidade e demanda. Mas também há de se considerar que as inovações realizadas por estas empresas podem desenvolver técnicas que são mais eficientes a escalas menores vis-à-vis as utilizadas pelas empresas de países desenvolvidos.
- as empresas dos países em desenvolvimento, em função do tamanho do mercado doméstico, podem desenvolver produtos diferenciados para competir com a marca de produtos de empresas de países desenvolvidos. Este fato pode levá-las a desenvolver determinados tipos de capacidades competitivas em função de sua experiência em atender uma diversidade de usuários e necessidades domésticas.
- as condições relatadas acima podem ainda fortalecer a capacidade dessas empresas em operar melhor no ambiente de outros países em desenvolvimento, seja por razões étnicas, culturais, políticas ou por ter experiência em contratar e treinar mão-de-obra não qualificada. No entanto, isso não significa que não possam atuar também nos países desenvolvidos.

Ademais, deve-se considerar que a transformação da própria estrutura industrial de determinados países em desenvolvimento (industrialização tardia) contribuiu para que ocorresse uma expansão rápida nas competências tecnológicas de suas firmas, em função de formas distintas de aprendizado peculiares às empresas *late comers*, que permitiu a expansão de sua atuação no cenário internacional.

Lall aponta que a internacionalização da produção de empresas dos países em desenvolvimento também envolve uma opção entre realizar um investimento no exterior (ou licenciar o produto) e continuar produzindo no país de origem e exportar. Como também já mencionado por Dunning, dois fatores influenciam tal decisão: (a) custo relativo de localizar essa produção em um mercado externo, que incluiria os custos de produção, trabalho, operacionais, insumos etc vis-a-vis a exportação; e, (b) a lucratividade de internalizar o processo através do investimento externo, no lugar de licenciar.

Nesse sentido, o investimento direto funcionaria como uma forma de preservar um mercado já estabelecido através das exportações ou para abrir novos mercados. Fatores externos à empresa também influenciariam nesta decisão como, por exemplo, a restrição à expansão no mercado doméstico, recessão da economia doméstica, possibilidade de acesso a tecnologia estrangeira, as barreiras comerciais (tarifárias e não tarifárias) impostas pelos países aos seus concorrentes, pressões governamentais no sentido de incentivar filiais no exterior como uma forma de promover as exportações.

Os investimentos diretos realizados pelas empresas de países em desenvolvimento geralmente acompanham o movimento, ao longo do tempo, do desenvolvimento de suas vendas externas. Em determinados casos, o objetivo do investimento é ser utilizado como veículo de promoção das exportações.

O paradigma eclético de Dunning[11], aliado às abordagens de Lall e Chudnovsky, fornece uma visão geral útil para se compreender a dinâmica do processo de internacionalização trilhado pelas empresas de países em desenvolvimento[12]. Embora desenvolvido originalmente nos anos 80, o esquema analítico é suficientemente geral para compreender o processo, a despeito das transformações ocorridas na última década, como a reestruturação da economia mundial, a abertura de mercados, as privatizações de empresas estatais, etc.

A partir dos elementos conceituais acima descritos é possível compreender como as empresas de capital nacional brasileiras estão inseridas no contexto internacional. A análise deve ter em vista as transformações experimentadas pela economia brasileira e que colocaram novos desafios para os agentes econômicos do país. A resposta às mudanças foi a busca por uma adequação das estruturas produtivas no sentido de definir novas estratégias de expansão e competição em um cenário diferente daquele vigente até o final dos anos 80.

---

[11] De forma complementar, poder-se-ia também compreender o processo de internacionalização através do que Dunning (1988) denominou de ciclo do desenvolvimento do investimento. Nessa perspectiva, a relação entre o investimento direto estrangeiro emitido e/ou recebido estaria vinculada a determinadas etapas do desenvolvimento dos países. A idéia é que países em desenvolvimento provavelmente seriam receptores de IDE; quando estes avançassem em seu desenvolvimento passariam a ser emissores e receptores de IDE; e, ao atingir a maturidade do desenvolvimento, seriam emissores de IDE. Dessa forma, as vantagens de propriedade que permitem a internacionalização das empresas seriam criadas e consolidadas ao longo dessas etapas de desenvolvimento. Esta discussão também está presente em Chudnovsky et al (1999), mas os autores advertem para as indispensáveis adaptações do esquema para a sua aplicação, uma vez que geralmente as etapas de desenvolvimento dos países não coincidem com a sua posição de emissor/receptor de IDE.

[12] Desde já se esclarece que não é objeto desse trabalho um mapeamento do processo de internacionalização de empresas dos países em desenvolvimento, sejam asiáticas ou latino-americanas. Pretende-se situar o Brasil nesse processo nos anos 90; e, em particular, a internacionalização das empresas nacionais do país após a abertura da economia. Salienta-se também que foge ao escopo deste estudo a questão da internacionalização financeira.

O caminho que o Brasil trilhou no processo de industrialização, iniciada a partir dos anos 30, foi marcado pela preponderância do mercado interno como destino da produção industrial. O resultado desse longo processo, até o final dos anos 80, foi a implantação de um grande parque industrial, que possibilitou a diversificação da pauta de exportação brasileira com a participação crescente de produtos industrializados[13]. De todos os modos, com raras exceções, o principal destino da produção industrial continuou sendo o próprio mercado brasileiro. Em outras palavras, o grau de internacionalização da produção das empresas industriais era muito baixo. Mesmo as filiais de empresas transnacionais aqui instaladas, nesse período tinham (e ainda tem, mesmo com a mudança do regime de comércio[14]) por objetivo atender ao promissor mercado interno brasileiro, de forma que na maioria dos casos a exportação de seus produtos tinha importância limitada.

Fatores adversos, como as crises do petróleo nos anos 70 e o problema da dívida externa nos 80, motivaram o governo brasileiro a adotar políticas de promoção das exportações, inicialmente com incentivos fiscais e creditícios e posteriormente com o manejo do câmbio, visando à geração de divisas, necessárias para fazer frente aos compromissos assumidos internacionalmente. Nessas ocasiões, as empresas industriais, nacionais e estrangeiras, aumentaram, conjunturalmente, a parcela de sua produção destinada ao exterior.

---

[13] Até a década de 30, o principal produto da pauta de exportação brasileira era o café.

[14] A expressão "mudança de regime de comércio" está sendo utilizada neste estudo para caracterizar o processo de abertura comercial implementado no Brasil no início dos anos 90.

Nesse sentido, percebe-se que esse movimento de internacionalização das empresas brasileiras não teve como característica um processo de trajetória natural de crescimento e expansão, mas na maioria dos casos constituía uma resposta às circunstâncias desfavoráveis no mercado interno e aos incentivos fiscais. Nos anos 80, por exemplo, embora os problemas no balanço de pagamentos do país tenham resultado na implantação de fortes incentivos para a promoção das exportações, as empresas brasileiras foram em busca de novos mercados no exterior para seus produtos muito mais em função do quadro recessivo que se desenhou no mercado interno brasileiro. As exportações industriais apresentaram, dessa forma, comportamento anticíclico visível, ou seja, sempre que havia qualquer reação do mercado interno as empresas acabavam voltando sua produção para dentro e reduzindo seu envolvimento no exterior. A instabilidade da inserção externa e seu papel relativamente pouco importante acabaram desestimulando as empresas nacionais de tentar formas de internacionalização mais avançadas, por exemplo, por meio do investimento no exterior.

Nos anos 90, porém, a internacionalização poderia ter sido adotada como uma estratégia mais importante das empresas, como uma resposta aos desafios impostos pela própria reestruturação da economia mundial e pela abertura da economia. Esse fato, entretanto, não se verificou. A internacionalização do mercado doméstico de produtos industriais não foi acompanhada por aumento proporcional da internacionalização da produção industrial brasileira.

A liberalização comercial evidenciou a posição competitiva mais frágil das empresas nacionais, principalmente nos setores intensivos em capital, tecnologia e escala, onde há forte presença de grupos estrangeiros[15], os quais conseguiram se reestruturar, até mesmo em função da facilidade do acesso ao capital e a tecnologia. As vantagens de propriedade em poder das filiais das empresas estrangeiras tornaram-se extremamente relevantes no novo contexto de abertura, permitindo que as empresas estrangeiras enfrentassem em melhores condições a concorrência imposta pelos produtos importados após a abertura da economia.

Aliado a este fato, o contexto macroeconômico em que se deu a abertura foi extremamente desfavorável para as empresas nacionais. As dificuldades de acesso a financiamento determinaram que muitas empresas nacionais passassem às mãos de controladores estrangeiros.

O contexto que condicionou à resposta das empresas nacionais à internacionalização do mercado doméstico, e em particular, suas iniciativas em favor da internacionalização de sua produção será analisado no próximo capítulo.

---

[15] No período anterior à abertura, o comportamento de empresas estrangeiras e nacionais era semelhante (baixo nível de produtividade, atualização de produtos e processos). A partir da abertura, no entanto, as diferenças se evidenciaram, pois os recursos disponíveis às filiais de empresas estrangeiras eram mais abundantes que para as empresas nacionais (por exemplo, financiamento, acesso a tecnologia, etc).

2. CARACTERÍSTICAS GERAIS DE UMA DÉCADA DE MUDANÇAS

O objetivo deste capítulo é contextualizar a análise da internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional, abordando os principais aspectos que caracterizaram a evolução economia na década de 90. Para tanto, recorre-se aos estudos que analisam a economia brasileira, tais como Carneiro (2000), Coutinho (1997a), Franco (1998), Holanda (1997), Laplane et al (2001), Moreira (1999a, 1999b, 2000), como forma de identificar os elementos necessários para uma melhor compreensão do andamento do processo de internacionalização das empresas neste período.

2.1. Aspectos Macroeconômicos e Impactos na Balança Comercial

Nos anos 90, a economia brasileira foi marcada pela abertura comercial, promovida desde o início da década no governo Collor. Um dos argumentos que justificaram a abertura foi que as empresas industriais brasileiras seriam ineficientes e estavam acomodadas em uma economia fechada, e portanto "protegidas" de uma exposição maior à concorrência internacional. Assim, fazia-se necessário aumentar a competitividade dessas empresas por meio da abertura e de outras reformas estruturais que aumentassem a pressão da concorrência sobre os produtores.

Em um contexto bastante diferente daquele que caracterizou a economia brasileira nos 80, com a estagnação da atividade econômica e com a instabilidade macroeconômica decorrente da alta inflação; os anos 90 foram marcados por profundas reformas estruturais e por transformações que conduziram o Brasil a uma nova inserção no mercado internacional. Fatores como a abertura comercial e a privatização das empresas públicas, associados à estabilidade de preços após a implantação do Plano Real, promoveram uma reestruturação industrial no Brasil englobando tanto investidores nacionais como estrangeiros.

A década de 90, no que diz respeito ao desempenho da economia brasileira, pode ser caracterizada por dois períodos distintos: a primeira metade da década é caracterizada por uma inflação alta e crescente, com recessão nos anos de 1990 a 1992; por um déficit fiscal relativamente modesto; por uma taxa de câmbio bastante desvalorizada; e por uma folga na situação externa tanto por superávits na conta corrente quanto pelo volume de capitais externos que começavam a voltar ao país. A partir de 1995, o quadro muda para uma situação de: inflação baixa; desequilíbrio nas contas públicas; apreciação da taxa de câmbio e deterioração da conta corrente.

A política monetária contracionista, implementada a partir do Plano Real, com o objetivo de estabilizar preços, passou a ser funcional também para remunerar os capitais externos que aqui se aportaram, como forma de financiar o déficit em conta corrente, que atingia a patamares elevados.

A partir de 1994, a adoção de uma política de sobrevalorização do câmbio e juros elevados, provocou uma mudança de sinal na balança comercial brasileira, quando ocorreu uma maior incidência das importações em relação às exportações (Coutinho, 1997a). Dessa forma os déficits comerciais tornaram-se recorrentes, encerrando um período de anos consecutivos de superávits comerciais.

Durante a segunda metade da década aconteceram diversas crises, de ordem financeira em países em desenvolvimento, tais como a do México (1995), a da Ásia (1997) e a da Rússia (1998), que não passaram sem causar conseqüências no país. Suas repercussões se fizeram sentir principalmente na instabilidade da taxa de juros, que comprometeu o nível de atividade do país, recorrentemente freando os impulsos de crescimento da economia (Sampaio e Naretto, 2000). Como conseqüência, o desempenho macroeconômico, principalmente na segunda metade da década, ficou aquém das expectativas quando da implantação do Plano Real e muito próximo do verificado na década de 80.

No que se refere à inserção comercial, a economia brasileira se viu exposta a uma concorrência internacional acirrada em função da abertura em condições desfavoráveis, dada a orientação da política econômica e o perfil das vantagens competitivas acumuladas. A composição das exportações brasileiras revelou-se como um dos aspectos frágeis da inserção brasileira na economia mundial (Coutinho, 1997 a; Carneiro, 2000). Com uma pauta concentrada em *commodities,* o Brasil estava na contramão da tendência do comércio mundial, cuja base era o novo padrão tecnológico industrial presente nas inovações de processos e produtos.

O fato da competitividade internacional do Brasil se concentrar em setores caracterizados por baixo dinamismo tecnológico e comercial, intensivos em recursos naturais e baixo valor agregado, deixa transparecer a fragilidade da posição competitiva do país. Dessa forma, a despeito das exportações brasileiras terem crescido, o Brasil perdeu participação nas exportações mundiais, conforme tabela 01 abaixo.

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

Tabela 01
Participação do Brasil nas Exportações Mundiais de Bens: 1990-1999
(valores em US$ milhões e coeficientes em percentagem)

Ano	Exportações brasileiras	Exportações mundiais	Participação brasileira
1990	31.414	3.439.000	0,91
1991	31.620	3.506.000	0,90
1992	35.793	3.755.000	0,95
1993	38.555	3.742.000	1,03
1994	43.545	4.241.000	1,03
1995	46.506	5.073.000	0,92
1996	47.747	5.345.000	0,89
1997	52.986	5.529.000	0,96
1998	51.140	5.422.000	0,94
1999	48.011	5.610.000	0,86

Fonte: OMC, Annual Report 1999 e OMC, Press Release n. 175 apud Gonçalves, 2000, p. 89.

Entre 1994 e 1998, enquanto as exportações brasileiras cresceram em média 4,1% aa, o comércio mundial crescia no mesmo período a uma taxa média de 6,3% aa, expressando a falta de dinamismo das exportações brasileiras e a necessidade de melhorar a composição da pauta tanto em termos de produtos como de mercados. Em 1999, mesmo com a desvalorização do real, o país não foi capaz de reverter a situação e impulsionar as exportações brasileiras, ao contrário das exportações mundiais que conseguiram manter o seu ritmo de crescimento.

A abertura comercial e a apreciação cambial permitiram que os preços dos *tradables* ficassem contidos desde do início do real, possibilitando o controle da inflação; mas, por outro lado, provocaram a deterioração das contas externas do país. Estes fatos fizeram com que o Brasil passasse a conviver com déficits comerciais cada vez mais elevados, sobretudo a partir de 1995, como se pode ver nos dados da tabela 02 abaixo.

Tabela 02
Balança Comercial Brasileira - 1989/1999 - (milhões de dólares)

Anos	Exportações	Importações	Saldo
1989	34.383	18.263	16.120
1990	31.414	20.661	10.753
1991	31.620	21.041	10.579
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.555	25.256	13.299
1994	43.545	33.079	10.466
1995	46.506	49.972	(3.466)
1996	47.747	53.301	(5.554)
1997	52.986	61.358	(8.372)
1998	51.140	57.730	(6.590)
1999	48.011	49.210	(1.199)

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio/SECEX/DECEX/GEREST.

Assim,

"o comportamento da balança comercial na segunda metade da década de 90 foi condicionado por diversos fatores, a maior parte com efeitos expansionistas sobre as importações. Nesse sentido, merecem destaque a liberalização comercial e a estabilização da economia após o lançamento do Plano Real em julho de 1994, além do processo de integração no âmbito do Mercosul, o aprofundamento do programa de privatização, a retomada dos investimentos e a própria crise asiática." (Averburg, 1999, p. 49).

Na tabela 02 percebe-se que o crescimento das importações não foi compensado pelo aumento das exportações do país. Comparando 1998-1994, as importações cresceram 75% contra 17% das exportações. A redução apontada em 1998 deveu-se ao menor dinamismo da atividade econômica do país. Considerando as exportações, os fatores que contribuíram para a queda, principalmente em 1998, foram as repercussões das crises financeiras da Ásia e da Rússia e a queda dos preços das principais *commodities* no mercado externo e o desaquecimento da economia mundial.

Segundo o estudo de Moreira (1999a), no final da década, considerando a intensidade de fatores, os setores que apresentaram coeficientes de importações mais elevados foram os intensivos em tecnologia. No que diz respeito à categoria de uso, são os bens de capital que apresentam maior penetração do coeficiente de importação.

Do lado das exportações, os setores que mais se destacaram, por intensidade de fatores, foram o de tecnologia[16] e o de recursos naturais - cujos principais setores exportadores do país aí se encontram, tais como celulose e metalurgia. Quanto a categoria de uso, comparando-se o início com o final da década de 90, todas elas apresentam crescimento no coeficiente de abertura, embora ainda seja modesto.

A análise de Averbug (1999), por sua vez, permite afirmar que a balança comercial brasileira, por valor agregado, mostra as exportações do Brasil concentradas principalmente nos produtos manufaturados (tabela 03) e quanto ao destino, a ALADI representa o principal destino das exportações do Brasil.

Tabela 03
Exportações por Valor Agregado (US$ milhões FOB)

Ano	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	Outros	Total
1989	9.549	5.807	18.634	393	34.383
1990	8.746	5.108	17.011	549	31.414
1991	8.737	4.691	17.757	435	31.620
1992	8.830	5.750	20.754	459	35.793
1993	9.366	5.445	23.437	307	38.555
1994	11.058	6.893	24.959	635	43.545
1995	10.969	9.146	25.565	826	46.506
1996	11.900	8.613	26.413	821	47.747
1997	14.474	8.478	29.194	844	52.990
1998	12.970	8.111	29.382	657	51.120

Fonte: SECEX/MDIC apud Averbug, 1999, p.50.

[16] Ressalta-se que o setor intensivo em tecnologia abrange as empresas automobilísticas instaladas no país bem como a Embraer, fabricante de aviões. São, portanto, produtos de alto valor agregado e conteúdo tecnológico; além disso, é um setor liderado por empresas transnacionais (com exceção da Embraer, de capital nacional) e que repercute na obtenção desse resultado.

Dessa forma, neste período a economia brasileira passou a depender das entradas de capital externo, em função dos altos juros adotados no país, como forma de financiar os déficits comerciais e de conta corrente, tendo como impacto uma tendência ascendente da vulnerabilidade externa do Brasil. O processo de privatização adotado pelo governo serviu como um mecanismo para manter os fluxos de investimentos estrangeiro no país.

Este processo foi implementado de forma mais efetiva no início da década e tornou-se mais incisivo nos anos de 1996 a 1998, período de maior volume de receitas, obtidas das vendas das empresas estatais brasileiras. Foram nestes anos que setores como de telecomunicações, transportes, eletricidade, passaram parcial ou totalmente para o controle da iniciativa privada.[17]

A primeira fase do processo de privatização, 1990-1994, esteve concentrada em setores pertencentes à indústria de transformação tais como siderurgia e petroquímica. A partir de 1995, o processo se dá principalmente nos setores de infra-estrutura como os de telecomunicações e energia, sendo esta ênfase seguida de perto pelos governos estaduais.

De acordo com Pinheiro (1999), entre 1990 e 1994 foram privatizadas 33 empresas. Já no período 1995-98, o número de privatizações elevou-se para 80 empresas, incluindo-se aí a esfera estadual. Associado a este processo pode-se perceber um crescimento expressivo das fusões e aquisições ocorrido na década de 90, o que provocou parte da desnacionalização da economia brasileira.

[17] Para maiores detalhes acerca dos fatores que conduziram à presença de estatais na economia brasileira, ver Pinheiro, 1999.

2.2. Mudanças na Estrutura Empresarial

As transformações ocorridas na economia brasileira contribuíram para o surgimento de um novo mapa da estrutura de propriedade do país. Nesse contexto, parte dessa mudança no quadro patrimonial brasileiro se deveu à mudança do papel do Estado na economia, o qual transferiu para o setor privado seus ativos produtivos (tanto de bens como de serviços). A outra parte do processo foi resultado das mudanças no *portfólio* de ativos do setor privado que envolveu transferência de propriedade entre empresas nacionais e estrangeiras.

Pode-se perceber uma forte ligação entre os movimentos de fusão e aquisição e de privatização com a entrada de investimento direto estrangeiro no Brasil. Da ótica dos valores envolvidos, as transferências de propriedade concentraram-se nos setores intensivos em capital (privatizados), como telecomunicações, energia e siderurgia. Estes, porém, não foram os mais importantes no que diz respeito ao número de transações efetuadas, as quais ocorreram principalmente nos setores de alimentos; bebidas e fumo; financeiro; químico e petroquímico, conforme mostra a tabela 04 abaixo.

Tabela 04
Número de Transações de Fusões e Aquisições Efetuadas
entre 1992 e 1998, por Setor de Atividade

Principais Setores	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Alimentos, Bebidas e Fumo	12	28	21	24	38	49	36	208
Financeiro	4	8	15	20	31	36	28	142
Químico e Petroquímico	4	18	14	13	18	22	25	114
Metalurgia e Siderurgia	11	13	11	9	17	18	23	102
Elétrico e Eletrônico	2	7	5	14	15	19	9	71
Telecomunicações	1	7	5	8	5	14	31	71
Outros	24	69	104	124	204	209	193	927
Total das Fusões	58	150	175	212	328	367	345	1.635

Fonte: KPMG apud Siffert Filho, 1999, p. 383.

A presença de empresas estrangeiras nos processos de privatização e de fusão e aquisição foi bastante expressiva; porém, as empresas de capital nacional também participaram nestes processos visando mudar o perfil de atividades.

Do ponto de vista setorial, o processo de fusão e aquisição apresentou movimento diferenciado, que pode ser assim descrito:

a) no setor privado, os movimentos aconteceram sem qualquer tipo de estímulo externo ou estatal e concentraram-se em setores como alimentos; bebidas e fumo; comércio varejista; autopeças; automobilístico; têxtil e vestuário e cimento. Em razão da abertura, principalmente nos quatro primeiros setores, percebe-se um aumento da intensidade das fusões e aquisições; e, nos dois primeiros pode-se caracterizar esse movimento como uma "*resposta dos produtores em busca de maior poder de barganha com relação aos seus distribuidores*" (Siffert Filho, 1999, p. 387).

Observa-se também, em alguns casos, uma "diversificação especializada", que diz respeito ao fato do foco das fusões e aquisições ocorrerem em diversos subsetores de uma atividade principal como alimentos e bebidas. Pode-se afirmar que o objetivo buscado foi a maior participação em mercados regionais e de maiores escalas; e, da parte das empresas estrangeiras, acesso ao promissor mercado brasileiro foi o elemento-chave para esse tipo de investimento.

b) quanto às privatizações, os movimentos de fusões e aquisições decorreram da iniciativa estatal e se localizaram nos setores de telecomunicações, energia, petroquímica e siderurgia. Foi traço marcante a participação dos bancos privados nesse processo, em especial no setor da siderurgia, onde muitos bancos participaram na privatização com o objetivo de trocar moedas por ativos reais, em um primeiro momento, para em seguida saírem do setor.

Entre 1991 a 1998, o processo de privatização foi responsável por mais da metade das fusões e aquisições ocorridas no Brasil, dando início as reestruturações societária e produtiva em diversos setores da economia brasileira.

Um traço característico desse processo foi o predomínio do controle compartilhado misto (ou participações cruzadas), no qual os arranjos societários englobaram tanto investidores nacionais quanto estrangeiros, consórcios nacionais com fundos de pensão. Salienta-se que neste tipo de sociedade não há um sócio majoritário, o que leva a gestão da empresa depender de um acordo entre os controladores[18].

Os estudos de Siffert Filho (1999), apontam para a seguinte evolução da estrutura societária no Brasil (tabela 05), considerando uma amostra de 100 empresas não-financeiras.

Tabela 05
Propriedade das 100 Maiores Empresas Não-Financeiras no Brasil (1990-1998)

Ano	Propriedade Dispersa	Propriedade Dominante	Propriedade Familiar	Propriedade Governamental	Propriedade Estrangeira	Cooperativas
1990	1	5	27	38	27	2
1995	3	15	26	23	31	2
1997	3	19	23	21	33	1
1998	4	23	26	12	34	1

Fonte: Siffert Filho, 1999, p. 402.

A pressão sofrida pelas empresas nacionais, em função tanto de sua estrutura de capital - financiamento do investimento - quanto da exposição aos capitais externos, estimulou o avanço das fusões e aquisições, constituindo uma nova forma de governança corporativa nessas empresas ao se desenhar um novo quadro da estrutura de propriedade: articulação de investidores institucionais e investidores externos; alianças estratégicas com outros grupos nacionais[19].

[18] Várias empresas passaram recentemente pelo processo de descruzamento das ações, como por exemplo a CSN e CVRD.
[19] Maiores detalhes em Miranda e Martins (1999).

Diante do cenário macroeconômico que se desenhou na última década, foi imprescindível que as grandes empresas brasileiras atentassem para uma reavaliação de suas principais atividades.

Miranda e Tavares (1999) apontam algumas características gerais a respeito do surgimento/evolução das grandes empresas nacionais do país:

- o controle acionário muitas vezes pertence a grupos familiares nacionais que se beneficiaram de políticas do Estado.
- os conglomerados brasileiros não se caracterizam por uma expansão vertical em cadeias integradas de produção. Esse fato deve-se à sua constituição, nos anos 50, ter sido excessivamente diversificada setorialmente, em função tanto da redução do risco patrimonial quanto da garantia de expansão do nível de atividade no mercado interno, proveniente do processo de substituição de importações; assim, não existiu nenhuma preocupação com as possíveis sinergias destes setores.
- a década de 80 teve como marco, no que se refere aos grupos econômicos nacionais, uma conduta patrimonialista defensiva, dado o momento de instabilidade e crise macroeconômicas pelas quais passava o país. O objetivo foi redução de risco e aumento de margens de lucro financeiras, a partir da busca de ativos seguros e de alta liquidez, visando a proteção do patrimonial.

Na década de 90, a dinâmica dos "conglomerados" brasileiros apresentou um comportamento diferenciado em relação aos períodos anteriores. Em função da abertura comercial e do processo de desnacionalização da economia brasileira, ocorreu uma reestruturação patrimonial no país, de forma que houve redução tanto em termos do número de setores de atuação das empresas nacionais quanto do número de participantes.

Ademais, a reestruturação patrimonial nos anos 90 foi caracterizada por uma mudança do perfil produtivo dos grupos industriais brasileiros, com uma migração de parte deles para setores commoditizados e/ou fortalecimento de atividades dos que já pertenciam a esta área; e, uma transferência patrimonial de alguns produtores de bens de consumo duráveis e não-duráveis para o capital estrangeiro. Determinados grupos adotaram uma estratégia especulativa, tornando-se "rentistas", a partir das privatizações ou grandes empresas que foram vendidas, uma vez que participaram destes processos visando uma valorização das ações das empresas adquiridas, para revendê-las posteriormente.

Em suma, as grandes empresas de capital nacional que não sucumbiram diante dos desafios impostos por todas as mudanças ocorridas na economia brasileira nos anos 90, implementaram mudanças tanto na estrutura de governança (controle compartilhado), como no perfil de suas atividades (especialização na produção de *commodities* intensivas em recursos naturais e em atividades de serviços). As mudanças na forma de controle acionário foram resultado da necessidade de mobilizar recursos para participar no processo de privatização, dividindo riscos. As mudanças no perfil de especialização setorial visaram atividades apoiadas em vantagens naturais, com forte concentração e/ou na concessão de serviços de utilidade pública, altamente rentáveis e protegidos da concorrência estrangeira.

No próximo capítulo será analisado, com maior detalhe o envolvimento das grandes empresas nacionais na reestruturação da indústria brasileira neste período. No capítulo subseqüente analisaremos os impactos dessas mudanças no grau e no tipo de internacionalização produtiva dessas empresas.

3. AS EMPRESAS NACIONAIS NA REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA NOS ANOS 90

Este capítulo apresenta as informações disponíveis sobre a participação das empresas nacionais no processo de reestruturação industrial ocorrido nos anos 90, sobre a sua importância relativa no grupo das grandes empresas da economia brasileira e sua contribuição para os resultados da balança comercial. O objetivo é situar essas empresas no contexto das transformações ocorridas na economia brasileira ao longo desse período.

3.1. A reestruturação das Empresas Nacionais

A abertura comercial e o regime macroeconômico induziram adaptações por parte das empresas industriais, fossem elas de ordem organizacional ou tecnológica. Nesse sentido, pode-se afirmar que as mudanças na economia do país impuseram às empresas uma necessidade de adotar ajustes referentes a quatro pontos principais:

> *"concentração seletiva de atividades nas áreas de maior competência, redução dos níveis de integração vertical com ampliação do conteúdo importado de partes e componentes; reorganização e compactação dos processos e* layouts *de plantas; e redução das hierarquias e níveis organizativos das empresas"* (Miranda, 2001, p. 18).

Os diversos setores da atividade industrial do país, alguns dos quais foram mais atingidos do que outros, responderam de formas e em momentos diferentes às transformações que ocorreram na economia brasileira. Nesse contexto, na visão de Ferraz, Kupfer e Serrano (1999, p. 57), estas respostas tiveram por conseqüência a alteração permanente da estrutura industrial brasileira[20], uma vez que

> "*um sub-conjunto de empresas desenvolveu estratégias, capacitações e desempenho mais adequadas ao enfrentamento das incertezas do que outras. O perfil das empresas com maior e menor capacidade de resposta não foi aleatório; elas apresentaram características comuns, tanto estruturais - setor e capital de origem, grau de concentração, porte - quanto comportamentais - nível de eficiência, direção de vendas, esforço tecnológico*".

Diante deste cenário tiveram melhores perspectivas de enfrentar as mudanças as grandes empresas, sobretudo as multinacionais, em função do acesso ao capital e à tecnologia junto às suas matrizes. As empresas nacionais e de pequeno porte que não dispunham de recursos para redirecionar suas estratégias para a busca de eficiência do processo produtivo, enfrentaram maiores dificuldades e algumas até não sobreviveram às transformações.

As empresas nacionais sofreram impactos fortes advindos do processo de reestruturação da economia. Para elas, a transição para uma economia aberta ocorreu em condições desfavoráveis, uma vez que "*a abertura comercial, implementada de forma rápida e unilateral pelo país, (...), aumentou substancialmente o grau de exposição da estrutura produtiva interna à competição internacional e aos mercados globalizados*" (Sampaio e Naretto, 2000, p, 118).

---

[20] Não faz parte do escopo deste trabalho uma análise acerca da estrutura produtiva do país bem como do seu desempenho após as mudanças ocorridas nos anos 90.

Fatores como o processo inflacionário até meados da década, a elevação das taxas de juros e a valorização cambial contribuíram para a fragilidade de suas posições frente as filiais de empresas estrangeiras estabelecidas no país. Um exemplo desse fato pode ser percebido quando se considera a questão da escassez do crédito, dado que parte considerável do financiamento para investimentos de longo prazo das empresas nacionais advinha do faturamento disponível no mercado interno brasileiro, alvo principal de suas vendas, implicando em uma situação desigual de concorrência.

Assim, as empresas nacionais se depararam com uma situação fortemente adversa e buscaram se adaptar a esse novo ambiente competitivo. Os desafios mais urgentes se referiam principalmente a capacitação tecnológica e a obtenção de escalas mais competitivas, que lhes dariam uma proximidade com os padrões internacionais de produção, sobretudo em questões de produtividade e qualidade.

Diante disso, ao longo da década de 90, as grandes empresas industriais de capital nacional passaram a adotar medidas visando enfrentar a concorrência com as empresas estrangeiras. Para tanto buscaram renovar os equipamentos de suas instalações na tentativa de atingir melhores níveis de produtividade e adequar sua linha de produtos para atingir escalas mais compatíveis com a dos concorrentes estrangeiros.

O aumento da produtividade foi notório, mas esse fato expressou-se muito mais na redução do nível de emprego industrial do que no aumento da produção. As empresas tentaram reagir através da terceirização, da racionalização da produção - e algumas delas optaram por operações de transferência de propriedade com o intuito de abandonar linhas de produtos fora de seu *core business* ou ainda fechar unidades produtivas.

Quanto à reestruturação do processo produtivo, muitas empresas passaram a importar máquinas e equipamentos com tecnologia mais avançada, que conduziria a uma redução de custos e a uma aproximação da forma de produzir do padrão internacional[21].

Segundo Erber (2001, p. 192)

"*é importante notar que a força da competição obriga empresas nacionais que concorrem com filiais de transnacionais (diretamente ou através de importações) a também buscar tecnologia no exterior para apresentarem produtos semelhantes em prazos compatíveis com os seus competidores*".

Este processo de mudanças se manifestou em tipos de especialização produtiva diferenciados. Enquanto as empresas estrangeiras, detentoras de tecnologia mais atualizada, voltaram a fazer parte das estratégias de suas matrizes e avançaram em produtos de maior valor agregado; as grandes empresas nacionais, tentaram se inserir em nichos de mercado nos quais conseguiam ser mais competitivas e se voltaram para os produtos intensivos em recursos naturais, portanto, de baixo conteúdo tecnológico e de menor valor agregado.

3.2. As Empresas Nacionais na Cúpula Empresarial Brasileira

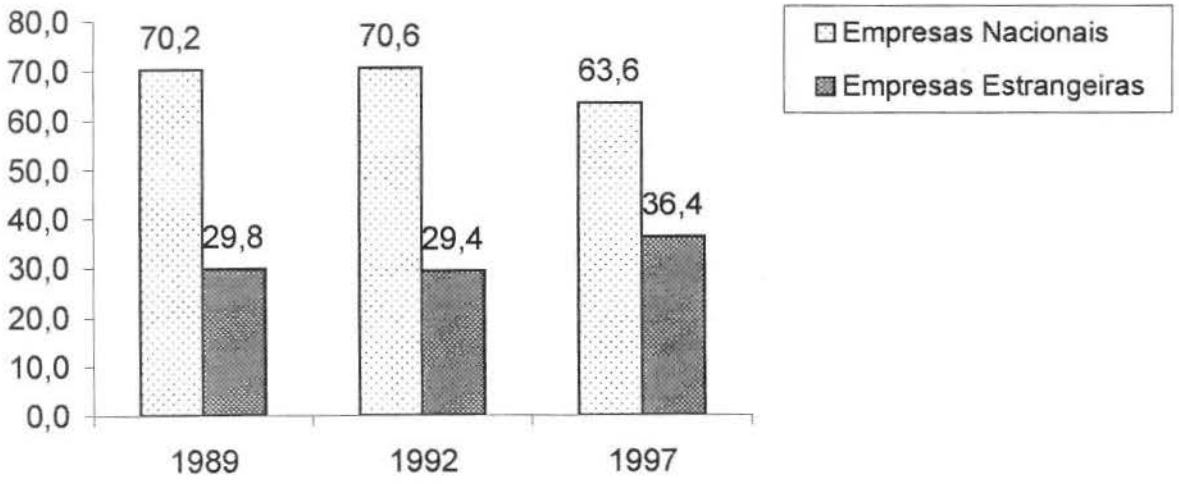
A partir das informações levantadas a respeito das 500 maiores empresas do país, é possível ter uma estimativa da participação das grandes empresas nacionais no grupo das grandes empresas na economia brasileira.

[21] A discussão realizada acerca da reestruturação das empresas nacionais nos anos 90 está respaldada nos estudos de Erber (2001), Gonçalves (2001), Ferraz, Kupfer e Serrano (1999), Kupfer, Ferraz e Serrano (1997), Bielschowsky e Stumpo (1996).

O gráfico abaixo, permite visualizar a participação das empresas nacionais entre as 500 maiores empresas do país. Observa-se que, embora percam espaço para as empresas estrangeiras em razão dos movimentos de fusões e aquisições, privatizações e da própria reestruturação produtiva, ainda mantêm sua importância dentro desse conjunto de empresas, detendo ainda, em 1997, mais de 60% de participação entre as maiores.

Gráfico 01

Participação das Empresas Nacionais entre as 500 Maiores (%)

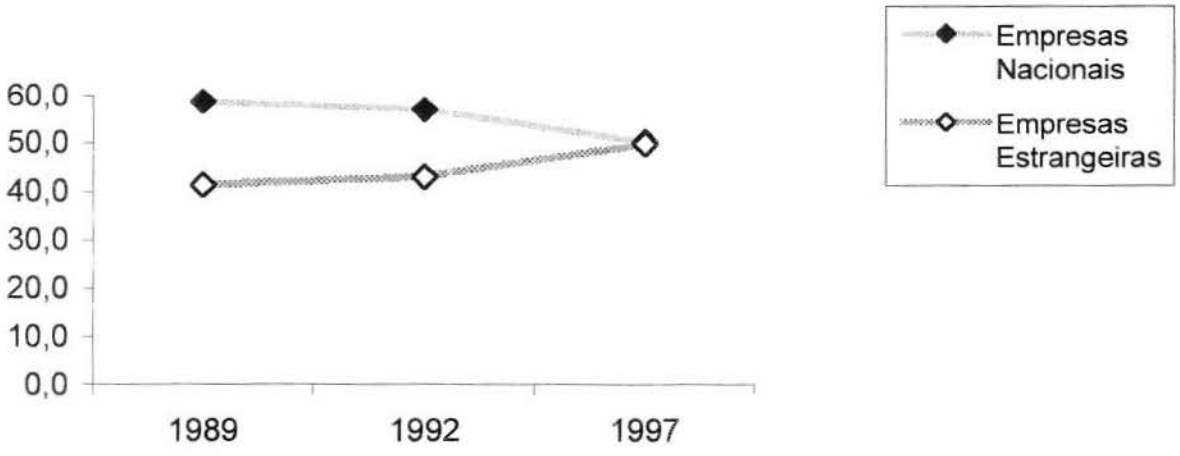


Fonte: NEIT/IE - UNICAMP, a partir dos dados da Exame – Melhores e Maiores; Elaboração própria.

Quando se observa a composição das vendas das 500 maiores empresas, constata-se que a perda de importância relativa das grandes empresas nacionais foi bastante acentuada. As empresas nacionais caíram de 58,8% do total das vendas em 1989 para 50,2%, em 1997. A contrapartida, obviamente, foi o aumento da participação das empresas estrangeiras, de 41,2% para 49,8% (ver gráfico 02).

Gráfico 02

Participação das Empresas Nacionais e Estrangeiras nas Vendas das 500 Maiores (%)



Fonte: NEIT/IE - UNICAMP, a partir dos dados da Exame – Melhores e Maiores; elaboração própria.

As vendas das 500 maiores empresas apresentaram uma taxa média de crescimento de 7,7% ao ano no período 1989-1997, enquanto que as empresas nacionais cresceram 5,5%. O período pode ser dividido em dois sub-períodos: 1989-1992 e 1992-1997. As vendas das 500 maiores empresas diminuíram 3,1% ao ano no sub-período 1989-1992, enquanto as vendas das empresas nacionais caíram mais (5,0% ao ano). No sub-período 1992-1997, as vendas das 500 maiores aumentaram 15% ao ano, enquanto as das nacionais cresceram com ritmo menor (12% ao ano). Em suma, as vendas das empresas nacionais caíram mais rápido na recessão e cresceram mais lentamente no período de recuperação. O resultado evidente foi a queda de participação das empresas nacionais nas vendas das 500 maiores.

No que diz respeito especificamente ao setor industrial, apesar das empresas nacionais, após a segunda metade da década, ter cedido espaço às empresas estrangeiras, em 1997 a participação relativa destas empresas no setor industrial ainda era relevante, como mostram os dados da tabela abaixo[22]. As empresas nacionais ainda representavam 53,9% das grandes empresas industriais no Brasil. Em termos de valor das vendas, a perda de importância relativa foi, entretanto, muito acentuada (de 48,8%, em 1989, para 39,7%, em 1997).

Tabela 06
Dados Gerais do Número de Empresas Nacionais
e Vendas nas 500 Maiores (%)

Anos	1989	1992	1997
Participação do total das empresas industriais no total das 500 maiores	71,8	72,4	68,6
Participação do total das vendas da indústria no total das vendas das 500 maiores	66,2	67,1	65,9
Participação das empresas nacionais do setor industrial no total das empresas nacionais presente nas 500 maiores	64,1	64,6	58,2
Participação das empresas nacionais no setor industrial	62,7	63,0	53,9
Participação das vendas das empresas nacionais da indústria nas vendas das empresas nacionais das 500 maiores	55,0	57,8	52,1
Participação das empresas nacionais nas vendas da indústria	48,9	49,1	39,7

Fonte: NEIT/IE - UNICAMP, a partir dos dados da Exame – Melhores e Maiores; Elaboração própria.

[22] A redução observada na participação do número de empresas bem como das vendas da indústria, em 1997, provavelmente se deve ao avanço do setor de serviços ao longo dos anos analisados: a participação do número de empresas deste setor cresceu de 2,8% (1989) para 9,6% (1997); e, suas vendas, de 2,6% (1989) para 8,1% (1997).

Os dados mostram que, a despeito das reestruturações realizadas para enfrentar o contexto adverso dos anos 90, as grandes empresas nacionais perderam importância relativa na cúpula empresarial brasileira, particularmente no faturamento e na atividade industrial. Cabe ressaltar que não se trata, neste caso, das empresas nacionais de pequeno e médio porte, seguramente fragilizadas para enfrentar os desafios das mudanças, mas da elite das empresas nacionais, que tinha sobrevivido às adversidades da década perdida dos anos 80.

3.3. As Grandes Empresas Nacionais no Comércio Exterior

As reformas na economia e, em particular, a reestruturação da indústria, visavam integrar a economia brasileira mais intensamente nos fluxos de comércio da economia mundial. No entanto, vale ressaltar que os resultados se revelaram assimétricos quando se comparam os coeficientes de exportação e de importação da economia brasileira: elevação considerável de coeficiente de importação diante de um modesto coeficiente de exportação.

A assimetria dos coeficientes pode ser evidenciada quando se compara o desempenho externo do Brasil com outras regiões do mundo, ao longo dos anos 90, conforme mostra a tabela abaixo.

Tabela 07
Crescimento do Comércio Exterior do Brasil e de Regiões do Mundo
1990 - 1998 (% aa)

	Exportações	Importações
Mundo	6,2	6,5
Desenvolvidos	5,6	6,1
Em Desenvolvimento	8,4	7,9
Ásia	10,0	8,7
América Latina	8,5	12,5
Brasil	6,3	13,4

Fonte: Banco Central do Brasil; e UNCTAD (1999) apud Carneiro, 2000, p .87.

De acordo com Carneiro (2000, p. 87)

"do ponto de vista das exportações, o crescimento situou-se na média mundial, mas bem abaixo dos demais países em desenvolvimento. As importações cresceram o dobro da taxa mundial e sensivelmente acima dos outros grupos de países".

Para caracterizar melhor o problema, deve-se levar em consideração as características da inserção comercial das grandes empresas (nacionais e estrangeiras), uma vez que o desempenho do comércio exterior brasileiro é basicamente explicado por estes grandes grupos[23].

Considerando os fluxos de comércio exterior, houve um aumento da participação das 500 maiores na balança comercial brasileira tanto nas exportações quanto nas importações: em 1989 elas participavam de 35,7% do total das exportações e 27,6% do total importado pelo Brasil. Em 1997, as 500 maiores respondiam por 48,1% das exportações brasileiras e por 34,6% das importações.

Cabe também ressaltar que embora as empresas nacionais, ao longo do período, tenham apresentado queda em sua participação nas exportações das 500 maiores, de 51,7% em 1989 para 46,8% em 1997, bem como nas importações, de 47,1% em 1989 para 36,9% em 1997, o saldo comercial destas empresas é superavitário de forma crescente nos anos considerados, de US$ 3.974 milhões em 1989 para US$ 4.078 milhões em 1997, ao contrário da performance alcançada pelas empresas estrangeiras que apresentam participação sempre crescente: de 48,3% nas exportações das 500 maiores em 1989 e de 53,3% em 1997 e ainda mais acentuado nas importações, de 52,9% em 1989 para 63,1% em 1997.

---

[23] Em 1997, as 500 maiores empresas brasileiras, listadas pela Exame, responderam por 46% das exportações brasileiras. A participação das pequenas e médias empresas mais recentemente é que vem buscando se integrar internacionalmente e portanto tem pouca influência na determinação do resultado comercial do país. Esta afirmação também pode ser constatada em Miranda (2001).

Quando se observa o setor industrial, o comportamento dos fluxos de comércio respalda a afirmação feita anteriormente quanto à sua importância para o conjunto da economia, pois considerando as 500 maiores empresas do país, em 1989, a indústria foi responsável por 86,1% do total exportado, sendo 42,6% por empresas nacionais e 43,5% pelas filiais de empresas estrangeiras. As importações da indústria responderam por 90,8% do total importado, composto por 38,9% das empresas nacionais e 51,9% das estrangeiras. Em 1997 a indústria já respondia por 93% (42,7% das empresas nacionais e 50,3% da estrangeiras) das exportações e por 90,9% das importações brasileiras (28,5% das empresas nacionais e 62,4% das empresas estrangeiras).

Esses números revelam fortes diferenças no desempenho comercial das grandes empresas nacionais e estrangeiras. Este fato pode ser evidenciado quando se compara o desempenho de empresas estrangeiras e nacionais no saldo comercial das quinhentas maiores empresas privadas do país[24], conforme tabela abaixo:

Tabela 08
Saldo Comercial das 500 Maiores Empresas Privadas (em milhões de dólares)

Setor	1989		1992		1997	
	Nacionais	Estrangeiras	Nacionais	Estrangeiras	Nacionais	Estrangeiras
Agricultura, silvicultura e pesca	35,0	-	78,7	-	(48,1)	-
Indústria Geral	3.269,1	2.730,4	5.649,0	3.422,9	4.838,7	(432,0)
Extrativa mineral	732,8	164,9	788,6	185,4	2.675,5	603,9
Indústria de Transformação	2.536,3	2.565,5	4.860,4	3.237,5	2.163,2	(1.035,9)
Serviços	(75,0)	-	(280,5)	(0,5)	(954,0)	(7,6)
Comércio	755,3	536,1	487,1	494,2	243,4	647,5
Construção civil	(10,8)	-	(2,8)	0,1	(1,9)	(30,7)
Total	3.973,6	3.266,5	5.931,5	3.916,7	4.078,1	177,2

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir de dados da Secex e Exame Maiores e Melhores apud Laplane et al, 2000, p. 77.

[24] É interessante ressaltar que a atenção deve estar voltada para os setores que compõe a indústria brasileira por serem eles responsáveis pela parte relevante das vendas e exportações/importações brasileiras.

A partir dos dados acima se percebe que as expectativas de redução da vulnerabilidade externa do país por meio das atividades comerciais das empresas estrangeiras não se concretizaram, pois mesmo em 1997 quando a internacionalização da economia já se encontrava em estágio bastante avançado, a contribuição mais expressiva no sentido de conter os déficits foi resultado do comércio exterior das empresas nacionais (Laplane et al, 2000).

Vale ressaltar, porém, que nos anos considerados neste trabalho, a característica assimétrica da composição do comércio exterior brasileiro contribuiu para a fragilidade do saldo comercial do país: enquanto as exportações brasileiras, têm sua maior participação em *commodities* agrícolas e industriais, sujeitas às oscilações do comércio mundial; as importações, ocorrem de forma preponderante naqueles setores intensivos em tecnologia (fornecedores especializados e intensivos e P&D), portanto, com maior valor agregado e que são controladas essencialmente pelas atividades comerciais das filiais de empresas estrangeiras.

As informações apresentadas ao longo deste capítulo mostram que as grandes empresas nacionais com atuação na indústria, reagiram às mudanças do regime macroeconômico e a abertura comercial de forma bastante ágil. Basicamente, acentuaram sua especialização em produtos intensivos em recursos naturais, além de realizar mudanças na estrutura organizacional e nas estruturas de controle acionário.

A despeito da resposta ter sido bem sucedida no sentido de permitir a sobrevivência dessas empresas, foi acompanhada de forte perda de importância relativa da empresas nacionais no grupo de elite das grandes empresas que atuam no país. A perda de importância relativa foi mais acentuada na indústria.

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

Apesar da queda na participação das empresas nacionais nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras, constatou-se que ainda realizam contribuição importante para o saldo da balança comercial brasileira. Nos três anos estudados, o superávit comercial das empresas nacionais ultrapassou o das empresas estrangeiras que participam do mesmo grupo. Na atividade industrial as empresas nacionais continuaram superavitárias após a abertura, enquanto o comércio das empresas estrangeiras tornou-se deficitário.

Em suma, este capítulo mostrou que as empresas nacionais que participam da elite empresarial brasileira sobreviveram às pressões provocadas pelas transformações da economia e que ainda realizaram uma contribuição importante na geração de divisas para o país. Esta constatação sugere que o grau e o tipo de internacionalização da produção dessas empresas merecem um exame detalhado, com propósito de verificar sua sustentabilidade e as perspectivas de aprofundamento, ambas essenciais para avaliar as perspectivas de expansão dessas empresas e sua contribuição futura para a balança comercial brasileira. A análise da internacionalização da produção das grandes empresas nacionais será desenvolvida no próximo capítulo.

4. A INTERNACIONALIZAÇÃO COMERCIAL E PRODUTIVA DAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL

Em função do que foi exposto nos capítulos precedentes, é importante examinar o processo de internacionalização das grandes empresas nacionais no contexto das transformações dos anos 90. Para tanto, este capítulo está organizado em três itens. No primeiro são analisadas as características do comércio exterior de um painel de empresas nacionais. O segundo item discute o grau de internacionalização das empresas do painel a partir da análise dos coeficientes de comércio. O terceiro item discute as informações disponíveis sobre os investimentos das empresas do painel no exterior, e adicionalmente algumas outras poucas empresas nacionais.

4.1. As características das empresas nacionais selecionadas

A análise do processo de internacionalização da produção por meio das exportações das empresas de capital nacional foi realizada a partir do estudo de um painel formado por 90 empresas do setor industrial[25], por ser ele responsável pela parte relevante dos fluxos de comércio brasileiro e por ter sido o palco de profunda reestruturação após a mudança do regime comercial[26].

O processo de seleção das empresas incluídas no painel (anexo 01) levou em consideração os seguintes fatores:

- a sua presença entre as 500 maiores empresas do país[27], o que expressa a importância das mesmas para a economia brasileira;

---

[25] A Petrobrás, mencionada apenas na discussão acerca da internacionalização produtiva, em razão do avanço de sua estratégia internacional, por ser ainda uma empresa estatal foi excluída da amostra que serviu de base para a análise dos fluxos de comércio das empresas brasileiras de capital nacional.

[26] Detalhes adicionais sobre a metodologia são apresentadas no anexo 02.

[27] Estas empresas são acompanhadas pela revista Exame – Melhores e Maiores. Ademais, foram consideradas também no painel as empresas nacionais do setor industrial que foram privatizadas na década de 90, e que continuaram pertencendo ao capital nacional.

- a diversidade setorial, para que fosse possível acompanhar o comportamento das empresas que atuassem em diversos setores da indústria brasileira (extrativa e transformação).
- A disponibilidade de dados sobre as empresas nos anos de 1989 e 1997. Esses dois anos foram selecionados em razão de representar dois momentos diferentes da indústria brasileira. O primeiro ilustra as condições anteriores à abertura, enquanto o segundo representa um ano de bom desempenho da indústria brasileira ainda sob o regime cambial originalmente implantado para estimular a estabilização e a abertura acelerada da economia[28].

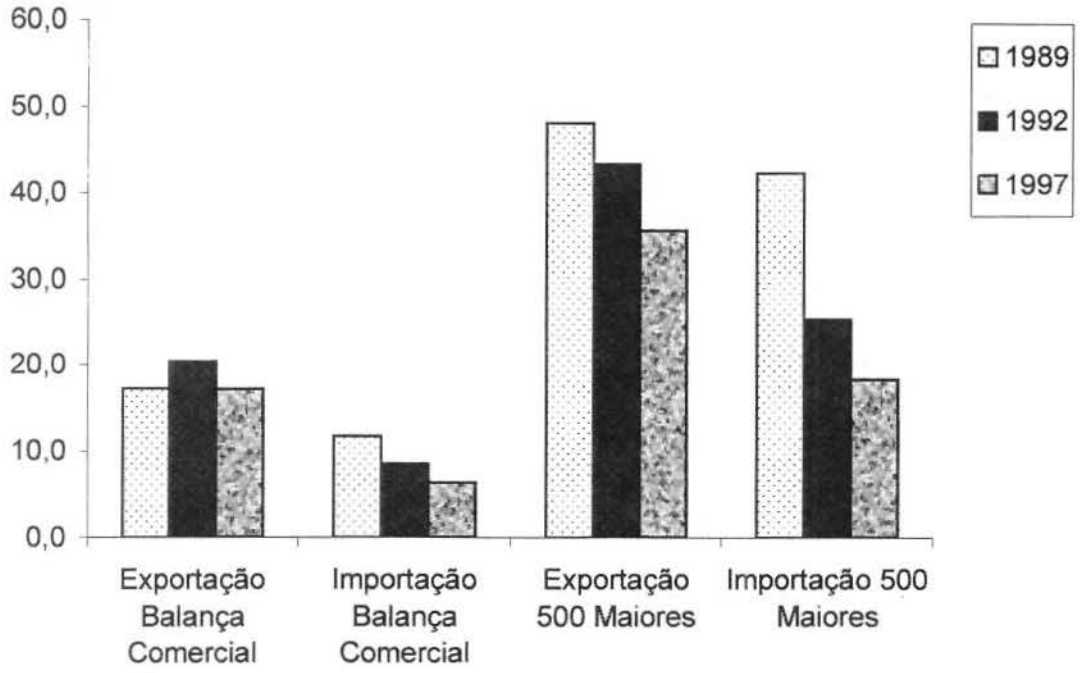
As informações obtidas a partir do painel permitem que se visualizem as principais características do processo de internacionalização das empresas nacionais. A participação relativa do painel na balança comercial do país não apresenta mudanças significativas no que se refere às exportações, pois tanto em 1989 quanto em 1997, essa participação era de aproximadamente 17%. Esse comportamento, todavia, é diferente quando se observa o lado das importações, uma vez que a participação das empresas selecionadas apresenta uma queda, de 11,7% em 1989 para 6,3% em 1997, conforme mostra o gráfico abaixo.

Os dados relacionados à participação das empresas do painel entre as 500 maiores expressam uma redução relativa nos fluxos de comércio dessas empresas. Os números mostram que em 1989, as empresas selecionadas detinham 48,1% das exportações entre as 500 maiores, reduzindo-se para 35,6% em 1997. O mesmo movimento é percebido nas importações, quando a participação da amostra passa de 42,4% em 1989 para 18,3% em 1997 (ver gráfico abaixo). Esse fato possivelmente se deve ao crescente número de empresas estrangeiras no conjunto das 500 maiores e não a uma queda das receitas de exportações das empresas nacionais.

---

[28] Ocasionalmente, apresentam-se dados correspondentes ao ano de 1992, ano que retrata a situação econômica no final da profunda recessão provocada pelo Plano Collor, no início da abertura.

Gráfico 03
Participação das Empresas Nacionais Selecionadas na Balança Comercial Brasileira e nas 500 Maiores (%)



Fonte: NEIT/IE - UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame – Melhores e Maiores; Elaboração própria.

As informações acima permitem que se avalie a representatividade das empresas nacionais selecionadas no comércio exterior brasileiro. Mostram que, embora os fluxos de comércio representem parcela pequena do comércio brasileiro como um todo, são relativamente importantes nos fluxos comerciais das grandes empresas que atuam na economia brasileira. A importância dos fluxos no grupo das 500 maiores está associada a perda de participação das empresas nacionais no grupo da elite empresarial da economia brasileira, conforme visto no capítulo anterior.

Tabela 09

Painel das Empresas Selecionadas
Número de Empresas e Vendas por Setor - 1997 (em US$ milhões e %)

Setores	Nº de Empresas	%	Faturamento	%
Minerais Metálicos	3	3,3	3.651	7,2
Alimentos e Bebidas	24	26,7	14.602	28,9
Têxteis e Calçados	8	8,9	2.391	4,7
Madeira	1	1,1	417	0,8
Papel e Celulose	8	8,9	3.270	6,5
Fab. De coque, ref .petróleo	2	2,2	375	0,7
Produtos Químicos (Química/Petroquímica)	13	14,4	6.830	13,5
Borracha e Plásticos	2	2,2	714	1,4
Minerais Não Metálicos	3	3,3	1.027	2,0
Siderurgia/Metalurgia	13	14,4	12.715	25,1
Fab. Produtos de Metal	3	3,3	716	1,4
Máquinas e Equipamentos	1	1,1	304	0,6
Eletroeletrônico/Informática	5	5,6	2.106	4,2
Fab. Mont. Veic., reb., carrocerias.	3	3,3	715	1,4
Outros Equipamentos de Transportes	1	1,1	731	1,4
TOTAL	90	100	50.564	100

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

A tabela acima descreve a composição do painel das 90 empresas, do ponto de vista setorial, para o ano de 1997. Como pode ser observado, os setores que concentraram o maior número de empresas foram alimentos e bebidas (26,7%), produtos químicos (14,4%) e siderurgia/metalurgia (14,4%). As vendas se concentraram nos setores de alimentos e bebidas e siderurgia/metalurgia, que juntos detiveram, em 1997, 54% do faturamento total das empresas selecionadas.

Quanto à composição setorial do comércio do painel, percebe-se que as empresas de alguns poucos setores concentram mais de 80% do valor total exportado e mais de 75% do valor importado. Este dado confirma que as exportações estão concentradas em *commodities* agrícolas e industriais, características do comércio exterior brasileiro, como mencionado nos capítulos anteriores.

Tabela 10
Participação Relativa dos Principais Setores no Total das Exportações e Importações do Painel (%)

EXPORTAÇÃO		IMPORTAÇÃO	
1989	**%**	**1989**	**%**
Metalurgia Básica	37,5	Metalurgia Básica	50,2
Ext de Minerais Metálicos	27,1	Fab de Outros Equip de Transporte	16,6
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	15,3	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	6,8
Fab de Outros Equip de Transporte	9,3	Fab de Prod Químicos	5,6
	89,2		**79,2**
1997	**%**	**1997**	**%**
Metalurgia Básica	31,4	Metalurgia Básica	37,2
Ext de Minerais Metálicos	26,2	Fab de Mat. Eletr. e de Ap e Equip de Comunic	15,3
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	14,8	Fab de Outros Equip de Transporte	11,4
Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	9,8	Fab de Prod Químicos	9,4
	82,2		**73,3**

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

O comércio exterior realizado pelas empresas selecionadas não apresentou mudanças significativas quanto ao destino/origem de suas atividades comerciais (tabela 11). Tanto em 1989 como em 1997, as exportações destinavam-se principalmente aos blocos comerciais nos quais participam os países desenvolvidos. No que se refere às importações, estas continuaram vindo do Nafta. No conjunto das regiões, a Aladi e o Mercosul não representam, tanto nas exportações quanto nas importações, os principais parceiros comerciais desse grupo de empresas.

O saldo comercial do painel mostra-se superavitário nos dois momentos. O superávit comercial gerava-se principalmente com o mundo desenvolvido (Nafta, União Européia e Ásia).

Tabela 11
Comércio Exterior das Empresas Nacionais Selecionadas por Região

Região	Exportações US$ milhões	%	Importações US$ milhões	%	Saldo US$
			1989		
Mercosul	188	3,2	164	7,7	24
Nafta	1.375	23,3	830	38,9	545
Aladi	84	1,4	240	11,2	(156)
União Européia	1.456	24,7	378	17,7	1.078
Ásia	1.799	30,5	222	10,4	1.577
Resto do Mundo	1.000	16,9	301	14,1	699
Total	**5.902**	**100**	**2.135**	**100**	**3.767**
			1997		
Mercosul	810	8,9	224	5,8	586
Nafta	2.170	23,9	1.239	31,8	931
Aladi	359	4,0	341	8,8	18
União Européia	2.048	22,6	752	19,3	1.296
Ásia	2.104	23,2	845	21,7	1.259
Resto do Mundo	1.582	17,4	490	12,6	1.092
Total	**9.073**	**100**	**3.891**	**100**	**5.182**

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

O comércio com as diversas regiões apresenta características diferenciadas, principalmente do lado das exportações (Tabela 12). No comércio com a União Européia e com a Ásia predominam as empresas dos setores de extração de minérios, metalurgia básica e alimentos e bebidas. No comércio com o Nafta, as empresas do setor outros equipamentos de transporte desempenham papel importante. Já no caso da Aladi e do Mercosul as empresas nacionais da química têm certo destaque.

Tabela 12
Comércio Exterior dos Principais Setores das Empresas Nacionais Selecionadas por Região (%)

EXPORTAÇÃO			
MERCOSUL			
	1989		**1997**
Ext de Minerais Metálicos	46,7	Metalurgia Básica	36,4
Metalurgia Básica	31,5	Fab de Prod Químicos	21,0
Fab de Prod Químicos	15,3	Ext de Minerais Metálicos	12,3
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	3,0	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	8,9
		Fab de Prod Têxteis	7,8
	96,5		**86,4**
NAFTA			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	38,5	Metalurgia Básica	44,6
Fab de Outros Equip de Transporte	22,7	Ext de Minerais Metálicos	14,3
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	13,8	Fab de Outros Equip de Transporte	13,8
Ext de Minerais Metálicos	10,9	Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	11,0
Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	9,5	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	5,0
Fab de Prod Químicos	2,6		
	98,0		**88,7**
ALADI			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	69,9	Metalurgia Básica	60,7
Fab de Prod Químicos	10,8	Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	6,7
Ext de Minerais Metálicos	9,1	Fab de Prod Químicos	6,5
Fab de Prod de Minerais Não-Metálicos	3,4	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	5,2
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	2,0	Prep Couros e Fab Art Couro, Art Viagem e Calçados	4,8
		Fab e Mont. de Veic Autom. Reboques e Carrocerias	4,7
	95,2		**88,6**
UNIÃO EUROPÉIA			
	1989		**1997**
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	30,3	Ext de Minerais Metálicos	35,7
Ext de Minerais Metálicos	29,0	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	25,1
Metalurgia Básica	16,6	Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	12,3
Fab de Outros Equip de Transporte	9,8	Metalurgia Básica	12,2
Fab de Prod Químicos	7,6	Fab de Outros Equip de Transporte	7,1
	93,3		**92,4**
ÁSIA			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	53,7	Metalurgia Básica	40,5
Ext de Minerais Metálicos	36,3	Ext de Minerais Metálicos	40,0
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	5,3	Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	8,4
Fab de Prod Químicos	3,8	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	7,1
		Fab de Prod Químicos	3,8
	99,1		**99,8**
RESTO DO MUNDO			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	36,1	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	30,4
Ext de Minerais Metálicos	28,1	Ext de Minerais Metálicos	24,6
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	16,9	Metalurgia Básica	16,8
Fab de Outros Equip de Transporte	9,1	Fab de Outros Equip de Transporte	12,3
Fab de Prod Químicos	5,6	Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	10,5
	95,8		**94,6**

(Continua)

(Continuação)

IMPORTAÇÃO			
MERCOSUL			
	1989		**1997**
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	46,3	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	55,2
Fab de Prod Têxteis	24,5	Fab de Prod Têxteis	14,6
Prep Couros e Fab Art Couro, Art Viagem e Calçados.	16,0	Metalurgia Básica	7,4
Fab de Prod Químicos	7,6	Confecção de Art do Vestuário e Aces	6,1
		Prep Couros e Fab Art Couro, Art Viagem e Calçados.	5,3
	94,4		**88,6**
NAFTA			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	58,6	Metalurgia Básica	34,5
Fab de Outros Equip de Transporte	27,3	Fab de Outros Equip de Transporte	22,2
Fab de Prod Químicos	4,5	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	8,6
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	2,5	Fab de Mat. Eletrônico e de Ap e Equip de Comunicações	8,4
		Ext de Minerais Metálicos	6,2
	92,9		**79,9**
ALADI			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	84,1	Metalurgia Básica	71,9
Fab de Prod de Metal - Exclusive Maq e Equip	12,2	Fab de Prod de Metal - Exclusive Maq e Equip	15,7
Fab de Maq e Equip	1,8	Fab de Prod Químicos	4,8
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	1,1	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	2,8
		Fab de Outros Equip de Transporte	1,8
	99,2		**97,0**
UNIÃO EUROPÉIA			
	1989		**1997**
Fab de Outros Equip de Transporte	31,6	Metalurgia Básica	36,2
Metalurgia Básica	30,0	Fab de Outros Equip de Transporte	20,1
Fab de Prod Químicos	9,3	Fab de Prod Químicos	11,9
Fab de Celulose, Papel e Prod de Papel	9,3	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	8,3
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	6,9	Fab de Art de Borracha e Plástico	6,1
	87,1		**82,6**
ÁSIA			
	1989		**1997**
Fab de Material Eletrônico e de Ap e Equip de Comunicações	49,3	Fab de Material Eletrônico e de Ap e Equip de Comunicações	56,2
Metalurgia Básica	31,7	Metalurgia Básica	28,6
Fab de Maq, Ap e Mat Elétricos	5,2	Fab de Maq, Ap e Mat Elétricos	6,4
Ext de Minerais Metálicos	5,0	Prep Couros e Fab Art Couro, Art Viagem e Calçados.	3,3
Fab de Maq Para Escritório e Equip de Informática	4,2	Fab de Prod Químicos	1,9
	95,4		**96,4**
RESTO DO MUNDO			
	1989		**1997**
Metalurgia Básica	65,9	Metalurgia Básica	49,7
Fab de Prod Químicos	9,5	Fab de Prod Têxteis	15,9
Ext de Minerais Metálicos	7,9	Fab de Prod Químicos	15,2
Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	6,1	Fab de Prod Alimentícios e Bebidas	8,9
Fab de Prod Têxteis	5,3	Ext de Minerais Metálicos	2,1
		Fab de Outros Equip de Transporte	2,1
	94,7		**93,9**

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

Para analisar a composição da pauta de exportações e importações do painel, os produtos foram agrupados conforme a classificação CTP[29] (anexo 03). Em 1989, as exportações se concentraram nos produtos da indústria intensiva em escala (36,5%), tais como ferro e aço e suas obras (barras, ligas e chapas); nos primários minerais (25,5%), sobretudo minérios de ferro; e, da agroalimentar (10,3%), com forte incidência dos sucos de laranja e das gorduras e óleos animais ou vegetais.

As importações desse mesmo ano foram concentradas em torno dos produtos primários energéticos (28,8%), representados pelos combustíveis minerais e óleos minerais; de fornecedores especializados (15,5%), tais como máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes (turbopropulsores, por exemplo); e, da indústria intensiva em P&D (14,4%), como componentes para aviões e de aparelhos e materiais elétricos.

Como resultado, os déficits comerciais se fizeram presentes em produtos primários energéticos, em função dos produtos importados pelas siderúrgicas (CSN, por exemplo); nos fornecedores especializados, devido a importação das empresas que pertencem a indústria de eletroeletrônicos, como CCE e Evadin; e, na indústria intensiva em recursos energéticos, importados tanto pela siderurgia como pela petroquímica nacional.

Nos demais tipos de produtos houve superávits, totalizando um saldo comercial positivo de US$ 3.767 milhões. Foram os produtos da indústria intensiva em escala, ou seja, produtos da metalurgia básica na qual se encontram as siderúrgicas brasileiras (CSN, Usiminas, Acesita); e os primários minerais, das indústrias extrativas de minerais metálicos cujo exemplo mais notório é a Companhia Vale do Rio Doce, que mais contribuíram para esse resultado.

---

[29] Esta classificação é adaptada da taxonomia de Pavitt por Guerrieri (1994) em seus estudos de competitividade internacional e permite classificar os setores segundo a intensidade de fatores, de forma que se pode ter uma avaliação da pauta da ótica do valor adicionado.

O comércio exterior das empresas selecionadas em 1997 apresentou algumas alterações em relação a 1989, sobretudo nas importações. Dessa forma, do total exportado por estas empresas, as transações comerciais se concentraram nos produtos da indústria intensiva em escala (30,4%), representados pelo ferro e aço e suas obras; nos primários minerais (24,0%), com forte presença do minério de ferro; e, nos produtos da indústria intensiva em outros recursos agrícolas (13,0%), como as pastas de madeiras, papel e cartão e açúcares.

O comportamento das importações mostra o comércio exterior das empresas selecionadas concentrado nos produtos de fornecedores especializados (24,8%), como as máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes (turboreatores, laminadores, por exemplo), dos intensivos em P&D (22,5%), com presença de componentes tanto para aviões como para os produtos eletroeletrônicos; e, nos primários energéticos (15,1%), tais como os combustíveis minerais, sobretudo carvão.

Em razão disso, em 1997, a pauta foi deficitária para os produtos de fornecedores especializados, importados por empresas de diversos setores da indústria, como o eletroeletrônico (com presença de empresas como CCE, Semp Toshiba), Petroquímica (com empresas como a Deten Química, Oxiteno Nordeste, Copesul), Papel e Ceulose (Aracruz Celulose, VCP e Suzano, por exemplo); os primários energéticos, adquiridos sobretudo pela siderurgia, com presença da CST e Gerdau, e pela extrativa mineral, exemplificada pela Vale do Rio Doce e Magnesita; os intensivos em P&D, também com a aquisição de produtos de várias empresas nacionais como a CCE da Amazônia, Sadia Concórdia, Chocolates Garoto, Vale do Rio Doce, Embraer; e, nos intensivos em recursos energéticos, em particular, os produtos requeridos pelas empresas dos setores da petroquímica (como a Deten Química) e da metalurgia básica (como a Cosipa).

Como já ressaltado, o resultado final foi um superávit de US$ 5.182 milhões, tendo os produtos intensivos em escala e os primários minerais mais uma vez contribuído fortemente para esse saldo comercial favorável, repetindo o resultado observado em 1989. Pode-se citar como exemplos mais notáveis, no primeiro caso, empresas como CSN, CST e Cosipa; e, no segundo, a Vale do Rio Doce, como principal exportadora da indústria extrativa mineral do país.

Os dados do painel também permitiram que se caracterizasse a pauta de exportações e importações de acordo com a região (destino e origem) e tipo de produto, de forma que se pudesse apreender das informações dos fluxos de comércio em que direção caminhou o comércio exterior brasileiro do ponto de vista do capital privado nacional[30]. Isto é possível pois o painel é composto pelas grandes empresas nacionais, atuantes nos vários segmentos do setor industrial e responsáveis pelo comércio internacional do país.

A tabela abaixo confirma diversos aspectos relacionados às características da inserção do país no cenário internacional. Ressalta-se que será considerado apenas o ano de 1997 em razão do avanço da abertura da economia e das outras transformações que marcaram a década.

[30] Ressalta-se que há diferenças quanto ao destino das exportações brasileiras entre as empresas nacionais e estrangeiras. As empresas nacionais exportam sobretudo para o Nafta, União Européia e Ásia; enquanto que as estrangeiras têm no Mercosul e Aladi o principal destino de suas exportações. Por outro lado, assim como as empresas estrangeiras, as nacionais importam dos países desenvolvidos só que em menor proporção; e, por isso são superavitárias (Hiratuka, 2002).

Tabela 13
Composição das Exportações e Importações das Empresas Nacionais Selecionadas por Regiões e Tipo de Produtos – 1997 (%)

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto Mundo	Total
EXPORTAÇÃO							
Produtos Primários Agrícolas	2,83	1,36	0,11	11,52	3,95	7,80	**5,46**
Produtos Primários Minerais	11,39	6,55	1,95	35,83	39,82	23,24	**24,03**
Produtos Primários Energéticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Indústria Agroalimentar	5,58	2,53	2,81	14,62	4,83	3,84	**6,30**
Ind. Intensiva em Outros Rec. Agrícolas	5,31	11,56	8,95	11,47	7,85	29,22	**13,10**
Ind. Intensiva em Recursos Minerais	16,46	15,52	4,98	7,59	5,31	4,44	**9,10**
Ind. Intensiva em Recursos Energéticos	0,06	0,08	0,01	0,04	0,00	0,02	**0,04**
Indústria Intensiva em Trabalho	12,48	2,92	11,74	1,92	0,25	1,73	**3,07**
Indústria Intensiva em Escala	42,24	43,21	66,36	9,06	37,75	16,52	**30,41**
Fornecedores Especializados	1,03	2,13	2,13	0,70	0,08	0,78	**1,00**
Indústria Intensiva em P&D	2,62	14,14	0,96	7,25	0,16	12,42	**7,49**
Total regiões	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
IMPORTAÇÃO							
Produtos Primários Agrícolas	13,07	1,33	0,15	0,73	0,11	0,20	**1,38**
Produtos Primários Minerais	1,08	1,73	70,57	2,05	2,42	1,81	**7,95**
Produtos Primários Energéticos	0,00	26,06	0,45	0,00	10,21	35,69	**15,05**
Indústria Agroalimentar	57,92	4,00	3,87	1,97	0,25	20,66	**7,98**
Ind. Intensiva em Outros Rec. Agrícolas	1,40	0,94	0,01	1,94	0,20	0,11	**0,81**
Ind. Intensiva em Recursos Minerais	2,25	9,49	20,87	5,42	1,34	11,63	**7,78**
Ind. Intensiva em Recursos Energéticos	0,35	0,32	0,00	0,10	0,00	0,81	**0,25**
Indústria Intensiva em Trabalho	8,65	3,01	0,50	3,89	3,99	1,81	**3,35**
Indústria Intensiva em Escala	8,83	7,79	1,30	11,36	8,72	7,93	**8,19**
Fornecedores Especializados	4,22	28,89	0,16	47,71	22,44	9,83	**24,80**
Indústria Intensiva em P&D	2,22	16,43	2,11	24,82	50,31	9,51	**22,46**
Total regiões	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

Os dados da tabela 13 revelam que, em 1997, dos produtos exportados para as diversas regiões, prevaleceram os intensivos em escala, com forte presença dos produtos da siderurgia nacional e os intensivos em recursos naturais, cujo exemplo notório é o minério de ferro (Vale do Rio Doce).

Ademais, a composição da pauta de exportações por região revela que na Aladi, no Nafta e no Mercosul foram predominantes os produtos da indústria intensiva em escala enquanto que para a União Européia e Ásia tiveram maior incidência os produtos intensivos em recursos naturais, nos quais se inserem os produtos primários minerais, com atuação de empresas como a Vale do Rio Doce e a Magnesita .

Por sua vez, as informações advindas da pauta de importações revelam que incide sobre o total importado, os produtos de fornecedores especializados e intensivos em P&D. Estes dois tipos de produtos atingem uma gama de setores da indústria nacional (metalurgia, petroquímica, papel e celulose, fabricantes de produtos alimentares).

A composição desta pauta, por região, foi caracterizada por: as importações do Mercosul foram de produtos da indústria agroalimentar, tais como leite e laticínios, malte, algodão; enquanto que produtos de fornecedores especializados (turbopropulsores, turboreatores, laminadores de metais) e intensivos em P&D (componentes para aviões ou helicópteros, máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes) resultaram das transações com o Nafta, a União Européia e a Ásia.

Os dados da tabela 14 complementam a análise anterior. Pode-se constatar que, em termos da distribuição dos produtos por região, os intensivos em escala predominam na exportação para o Nafta e para a Ásia (principalmente obras de ferro fundido, ferro e aço, ou seja, mais uma vez a presença da siderurgia nacional); os primários agrícolas (carnes e miudezas comestíveis e café, cujo exemplos de empresas nacionais com grande atuação externa nestes mercados são a Sadia Concórdia e a Cooxupé), e os primários minerais (minérios de ferro) são exportados sobretudo para a União Européia e para a Ásia.

No que diz respeito a origem das importações, por tipo de produto, percebe-se que produtos intensivos em escala (produtos da indústria química; obras de ferro fundido, ferro ou aço; plásticos e suas obras; borracha e suas obras) e fornecedores especializados (sobretudo máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes, para diversos setores da indústria brasileira) vem principalmente do Nafta e da União Européia; os primários agrícolas (amêndoas; cevada cervejeira; extratos e suco de lúpulo; milho; trigo) do Mercosul e Nafta; os primários minerais (cobre e outros produtos químicos inorgânicos) da Aladi e os intensivos em P&D (sobretudo componentes de produtos eletroeletrônicos) foram originados na Ásia. Essas informações podem ser conferidas na tabela 14.

Tabela 14
Composição das Exportações e Importações das Empresas Nacionais Selecionadas por Tipo de Produtos e por Regiões – 1997 (%)

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto Mundo	Total
EXPORTAÇÃO							
Produtos Primários Agrícolas	4,64	5,97	0,08	47,64	16,76	24,91	**100**
Produtos Primários Minerais	4,23	6,52	0,32	33,65	38,42	16,86	**100**
Produtos Primários Energéticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0**
Indústria Agroalimentar	7,90	9,58	1,77	52,37	17,77	10,61	**100**
Ind. Intensiva em Outros Rec. Agrícolas	3,62	21,11	2,70	19,76	13,90	38,90	**100**
Ind. Intensiva em Recursos Minerais	16,16	40,81	2,17	18,82	13,53	8,51	**100**
Ind. Intensiva em Recursos Energéticos	14,22	51,71	0,72	22,57	0,87	9,92	**100**
Indústria Intensiva em Trabalho	36,30	22,76	15,14	14,13	1,88	9,80	**100**
Indústria Intensiva em Escala	12,41	33,99	8,64	6,72	28,78	9,47	**100**
Fornecedores Especializados	9,22	51,02	8,43	15,93	1,86	13,53	**100**
Indústria Intensiva em P&D	3,13	45,11	0,50	21,85	0,51	28,90	**100**
Total regiões	**8,93**	**23,92**	**3,96**	**22,57**	**23,18**	**17,44**	**100**
IMPORTAÇÃO							
Produtos Primários Agrícolas	54,56	30,65	0,98	10,21	1,76	1,83	**100**
Produtos Primários Minerais	0,78	6,95	77,79	5,00	6,60	2,87	**100**
Produtos Primários Energéticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0**
Indústria Agroalimentar	41,75	15,97	4,25	4,78	0,68	32,57	**100**
Ind. Intensiva em Outros Rec. Agrícolas	9,91	36,76	0,13	46,05	5,38	1,78	**100**
Ind. Intensiva em Recursos Minerais	1,67	38,83	23,49	13,46	3,74	18,80	**100**
Ind. Intensiva em Recursos Energéticos	8,08	41,89	0,00	8,23	0,33	41,47	**100**
Indústria Intensiva em Trabalho	14,88	28,62	1,31	22,48	25,89	6,81	**100**
Indústria Intensiva em Escala	6,21	30,30	1,39	26,80	23,12	12,18	**100**
Fornecedores Especializados	0,98	37,12	0,06	37,20	19,65	4,99	**100**
Indústria Intensiva em P&D	0,57	23,30	0,82	21,36	48,62	5,33	**100**
Total regiões	**5,75**	**31,86**	**8,76**	**19,33**	**21,71**	**12,59**	**100**

Fonte: NEIT-IE/UNICAMP, a partir dos dados da Exame e da Secex; Elaboração Própria.

O que se apreende dessas informações é que as exportações das grandes empresas brasileiras que conformam o painel se concentram nos setores intensivos em recursos naturais e intensivos em capital e suas importações naqueles intensivos em tecnologia.

Além da constatação das diferenças entre as pautas de exportação e importação, deve-se ressaltar que as empresas do painel foram superavitárias em todas as regiões[31] nos anos da análise.

As características acima descritas mostram que o painel de empresas selecionadas é representativo das grandes empresas sob controle do capital nacional que sobreviveram na indústria brasileira às transformações dos anos 90. A composição setorial do painel assim como a pauta comercial, por produto e por origem/destino dos fluxos, descrevem a inserção externa das grandes empresas industriais de capital nacional.

Portanto, as características do painel são condizentes com os resultados das pesquisas sobre o curso da reestruturação da indústria brasileira e, em particular, das grandes empresas resenhadas no capítulo anterior. São também condizentes com a importância relativa das empresas nacionais na 500 maiores empresas que atuam no Brasil e com a análise da contribuição dessas empresas à balança comercial do país, analisadas no capítulo 3.

[31] A exceção foi o comércio deficitário com a Aladi em 1989, mas com recuperação de um pequeno saldo positivo em 1992 e 1997.

4.2. A Internacionalização Comercial: Coeficientes de Abertura das Empresas Nacionais

No enfoque proposto por Dunning (1988, 1993), o grau de internacionalização produtiva das empresas pode ser avaliado, pelo menos em parte, com base na parcela de produção destinada aos mercados externos. Partindo dessa perspectiva, desenvolvemos neste item uma avaliação do tipo e do grau de internacionalização produtiva das grandes empresas brasileiras com base no exame de seus coeficientes de abertura.

Duas observações devem ser feitas sobre a metodologia aqui utilizada. Em primeiro lugar, utilizamos tanto o coeficiente de exportações, como o de importações. O uso deste último, embora não inteiramente compatível com a proposta original do Dunning é justificado pelo teor das estratégias de internacionalização das empresas transnacionais nos anos 90, com ênfase crescente na especialização das filiais com o objetivo de aumentar a eficiência. Trabalhos mais recentes de Dunning, resenhadas no primeiro capítulo, respaldam o uso de ambos os coeficientes. Em segundo lugar, os coeficientes são construídos comparando o valor dos fluxos de comércio com as vendas totais das empresas. Dessa forma, os coeficientes refletem a participação das vendas/compras externas no faturamento das empresas, no lugar da parcela da produção vendida/comprada no exterior. Embora os coeficientes de abertura assim calculados sejam sensíveis às variações de preços e do câmbio, são a única alternativa disponível, dada a ausência de dados de quantidades produzidas e comercializadas no exterior.

A avaliação do grau de internacionalização das grandes empresas nacionais foi feita a partir de duas óticas. Inicialmente, foram analisados os coeficientes individuais das empresas e, com base nessa análise, foram criadas categorias que representam graus diferenciados de internacionalização. Em um segundo momento, as empresas foram primeiro agrupadas em setores principais de atuação. Essa classificação permitiu calcular os coeficientes médios de abertura por setor. Na seqüência a comparação dos coeficientes permitiu agrupar os setores em grupos que apresentaram graus diferenciados de abertura.

A partir de ambas classificações é possível estabelecer um paralelo com a tipologia de Dunning relativa às vantagens que impulsionam o processo de internacionalização das empresas (vantagens de propriedade, vantagens de localização e vantagens de internalização).

A utilização de Dunning enquanto referência para uma tipologia dos graus de internacionalização das empresas nacionais é semelhante a uma tentativa de caracterizar estas empresas em função do que já havia sido realizado para as filiais das empresas estrangeiras que atuam no Brasil em Laplane et al (2000, 2001) e Hiratuka (2002). O que diferem as duas pesquisas é que, neste trabalho, Dunning está sendo utilizado para caracterizar a internacionalização comercial das empresas de capital nacional, enquanto que em Laplane et al (2000, 2001) e Hiratuka (2002) a sua utilização se deu para o investimento direto estrangeiro no Brasil[32].

[32] A utilização de Dunning para uma tipologia da internacionalização comercial das empresas de capital nacional necessita de adaptações, pois seu uso pode causar confusões na interpretação das atividades comerciais dessas empresas.

4.2.1. Classificação do Painel a partir dos Coeficientes de Abertura das Empresas

As 90 empresas nacionais do painel podem ser classificadas em três categorias em função do valor dos seus coeficientes de exportação e importação. Na primeira categoria são incluídas as empresas com coeficientes mais elevados; na segunda, aquelas cujos coeficientes tem valor médio; e, finalmente, na terceira, são incluídas empresas cujos coeficientes têm valores reduzidos.

As principais variáveis que descrevem as características de cada grupo são apresentadas na tabela 15.

Tabela 15

Indicadores Síntese do Painel de Empresas por Grau de Internacionalização 1989 e 1997 (em US$ milhões e %)

Variável	Internacionalização avançada		Internacionalização Incipiente		Não Internacionalizada	
	1989	1997	1989	1997	1989	1997
Nº de Empresas	7	5	7	15	76	70
Faturamento	4.760,77	5.518,20	4.009,75	6.478,20	23.692,69	38.567,40
Exportação	3.694,18	4.264,09	1.127,84	2.246,78	1.079,73	2.562,60
Importação	588,48	848,98	285,49	761,18	1.261,72	2.280,83
Saldo	3.105,70	3.415,11	842,35	1.485,60	(181,99)	281,77
Coef. X (médio)	77,60	77,27	28,13	34,68	4,56	6,64
Coef. M (médio)	12,36	15,39	7,12	11,75	5,33	5,91
% Faturamento Total	14,67	10,91	12,35	12,81	72,98	76,27
% Exportação Total	62,59	47,00	19,11	24,76	18,30	28,24
% Importação Total	27,55	21,82	13,37	19,56	59,08	58,62

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame – Melhores e Maiores; Elaboração Própria.
Nota: Painel das Empresas por Coeficientes de Abertura.

No grupo de empresas classificadas como "Internacionalização Avançada" constam empresas que possuíam uma propensão a exportar bastante elevada e uma propensão a importar relativamente baixa. Em 1997, cinco grandes empresas brasileiras de capital nacional foram classificadas nesta categoria de grau de internacionalização; e, este conjunto de empresas detinha mais de 10% do faturamento total do painel; suas exportações respondiam por 47% do total exportado pelas 90 empresas selecionadas e por mais de 20% das importações. O saldo comercial deste grupo de empresas foi superavitário em 1997.

Em relação a 1989, algumas mudanças podem ser percebidas nessa categoria de internacionalização. Há uma perda de participação relativa no faturamento total do painel desse grupo, que reduziu de 14,67% (em 1989), para 10,91% (em 1997). Foi bastante significativa a queda da participação relativa tanto nas exportações quanto nas importações; porém, a queda da participação relativa das exportações é mais acentuada do que das importações, o que demonstra que as empresas dessa categoria apresentaram um crescimento assimétrico dos seus fluxos de comércio, representados por seus coeficientes de abertura. A despeito desse comportamento, o saldo comercial do grupo apresentou um crescimento no período em torno de 10%.

No grupo das empresas classificadas como "Internacionalização Incipiente", em 1997, constava um total de 15 grandes empresas brasileiras. É um grupo de empresas que apresenta coeficientes de exportação e importação que podem ser considerados médios. A participação desse grupo no total do faturamento do painel era de 12,81% em 1997. Em termos de fluxos de comércio, respondiam ainda por 24,76% das exportações totais do painel bem como por aproximadamente 20% das importações. Como pode ser observado na tabela 15 acima, o saldo comercial desse grupo de empresas também foi superavitário em 1997.

A mudança mais significativa para esse grupo, em relação a 1989, foi o aumento no número de empresas, que passou de 7 para 15, mostrando uma alteração no grau de internacionalização para algumas empresas do painel, mesmo que de forma incipiente. Esse fato foi responsável pelo aumento das participações relativas das exportações e importações no total do painel de empresas selecionadas, sobretudo das importações. Em termos de saldo comercial, também houve um crescimento relevante no período.

A categoria classificada como "Não Internacionalizada" concentrou o maior número de empresas (70 empresas em 1997). Estas empresas possuíam coeficientes de abertura muito baixos. Mas, a despeito desse fato, a participação relativa nas importações totais do painel é maior do que nos dois outros grupos mencionados acima. O mesmo se aplica a participação relativa dessas empresas no faturamento total do painel, que em 1997 era responsável por mais de 70% das vendas das empresas selecionadas.

Observando as informações para o ano de 1997 e comparando-as com 1989, pode-se afirmar que a mudança significativa desse grupo foi um aumento na sua propensão a exportar. Mesmo com uma redução no número de empresas, que caiu de 76 para 70, sua receita de exportação dobra nesse período, passando de US$ 1.079,73 milhões para US$ 2.562,60 milhões, implicando em um aumento significativo de sua participação relativa no total exportado pelas empresas do painel.

Estas três categorias de graus de internacionalização podem ser visualizadas nos gráficos abaixo.

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL
SEÇÃO CIRCULANTE

Gráfico 04

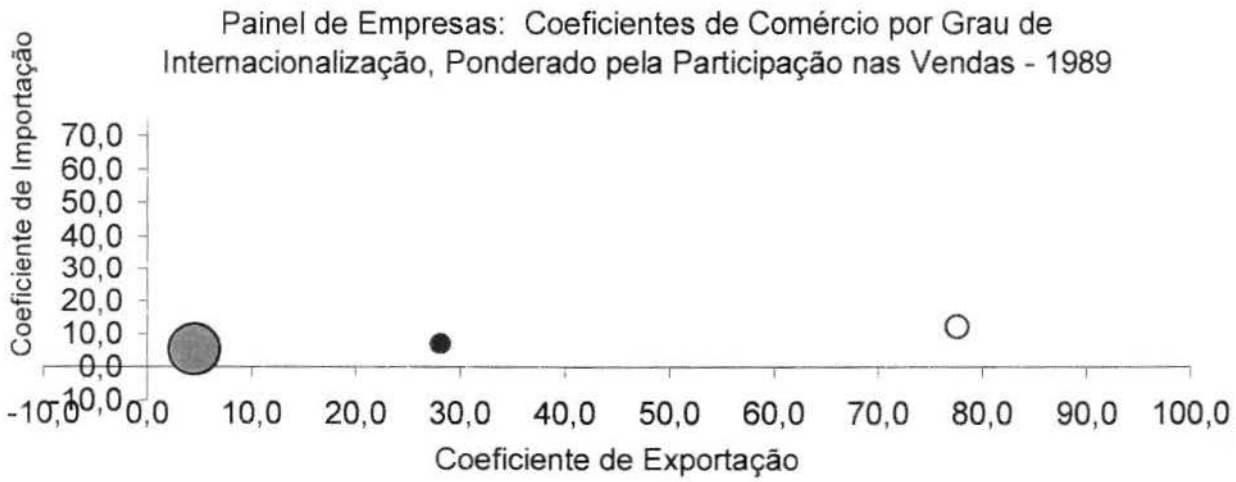
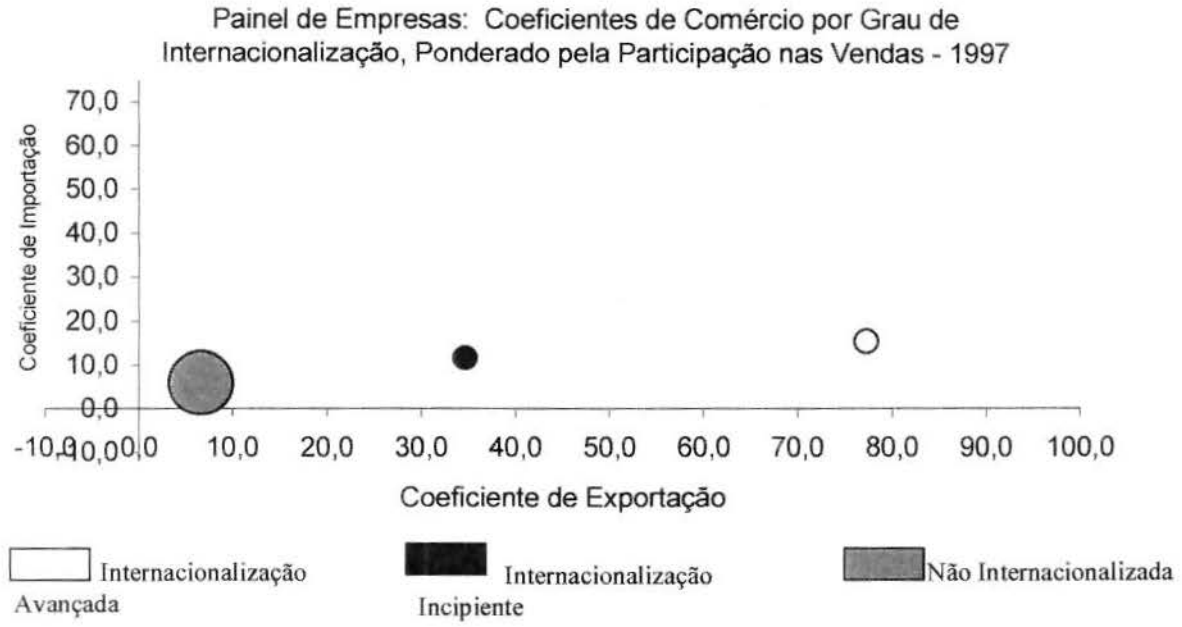


Gráfico 05



Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Adaptado de Laplane et al (2001).
Nota: O tamanho dos círculos corresponde a participação relativa de cada categoria no total das vendas das empresas nacionais e a posição círculos reflete os seus coeficientes de comércio.

Gráfico 06

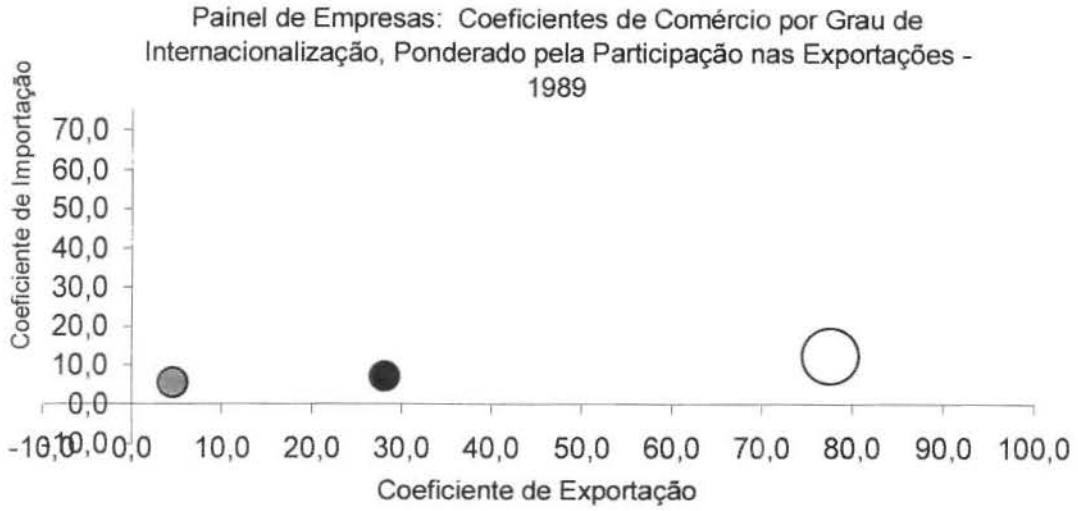
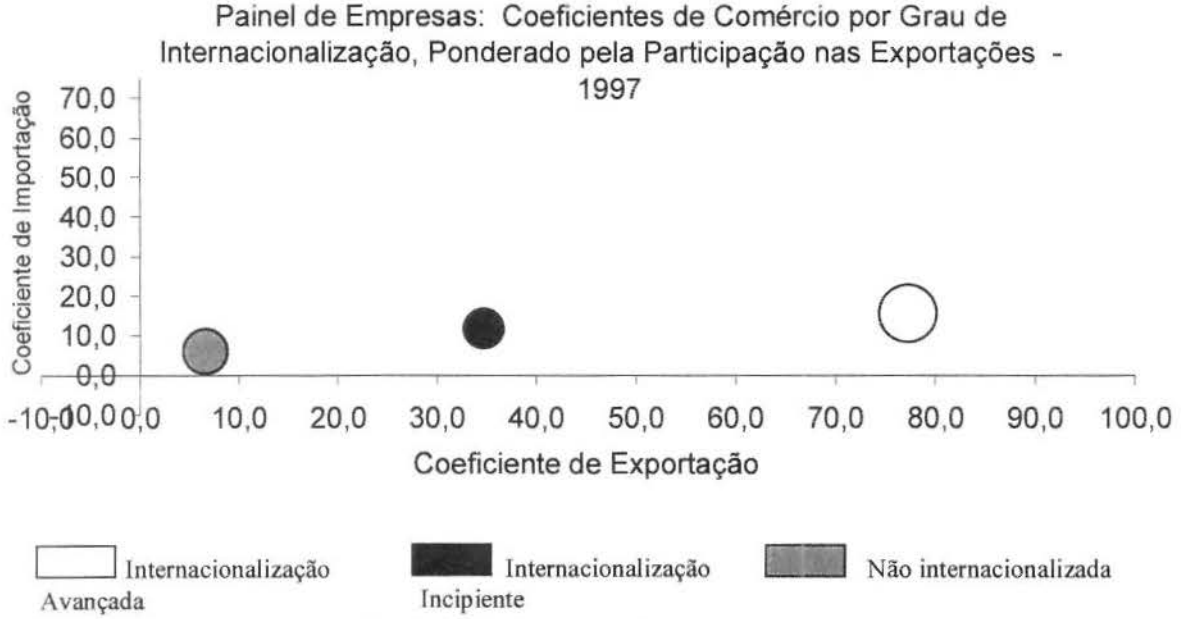


Gráfico 07



Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Adaptado de Laplane et al (2001).
Nota: O tamanho dos círculos corresponde a participação relativa de cada tipologia no total das exportações das empresas nacionais e a posição dos círculos reflete os seus coeficientes de comércio.

A partir dos gráficos acima, algumas observações podem ser feitas em relação à evolução do grau de internacionalização das empresas selecionadas no painel. Em primeiro lugar, pode-se perceber pela posição dos círculos que os grupos de fato apresentam fortes diferenças no grau de internacionalização. Segundo, a posição dos círculos não se altera, comparando 1989 a 1997, porque os coeficientes não sofreram maiores alterações. Isso mostra que o grau de internacionalização não se alterou significativamente. Terceiro, o tamanho relativo dos círculos não altera também, o que mostra que a importância relativa dos três grupos no total do painel também não sofreu grandes mudanças.

Algumas informações adicionais podem ser feitas em relação às empresas classificadas em cada categoria de grau de internacionalização.

No grupo da "Internacionalização Avançada" estão presentes empresas de vários setores: mineração (Vale do Rio Doce e MBR), papel e celulose (Aracruz Celulose), siderurgia/metalurgia (Companhia Siderúrgica de Tubarão) e aeronáutico (Embraer). A heterogeneidade das empresas do grupo reflete as diferenças nos coeficientes de abertura.

As empresas do setor de mineração e de papel e celulose apresentam coeficientes de exportação bastante elevados, seus coeficientes de importação são muito baixos em função do próprio setor que está baseado em vantagens de propriedades associadas aos recursos naturais.

A Embraer, em função do seu próprio setor, apresenta os coeficientes de abertura elevados. A CST, apresenta um coeficiente de exportação bastante elevado e um coeficiente de importação que pode ser considerado médio.

No quadro abaixo, pode-se observar alguns produtos e mercado de destino do grupo de empresas inseridas no grupo da "Internacionalização Avançada"

Quadro 01

Internacionalização Avançada: Empresas, Produtos e Mercado de Destino - 1997

Empresas	Produtos	Destino
Vale do Rio Doce	Minério de ferro	Mercosul, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
	Minério de manganês	Nafta, Aladi, União Européia
	Ouro	Nafta
	Ligas de Alumínio	União Européia
MBR	Minério de ferro	Aladi
Aracruz Celulose	Pasta química de madeira	Mercosul, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
	Outras sementes para semeadura	Aladi
Companhia Siderúrgica de Tubarão	Produtos semimanufaturados de ferro/aço	Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
Embraer	Peças e materiais relacionados à fabricação e montagem de aviões	Nafta e União Européia

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Elaboração Própria.

O grupo da "Internacionalização Incipiente" também é bastante heterogêneo e estão presentes empresas como: Ripasa e Riocell (papel e celulose); Companhia Brasileira de Alumínio, Cosipa (siderurgia/metalurgia); Artex (têxtil); Granol (alimentos); Oxiteno Nordeste (química).

Embora exista a heterogeneidade de empresas no grupo, no geral, os coeficientes de exportação estão próximos da média estabelecida e os de importação, abaixo dela. As diferenças ficam por conta das empresas que pertencem ao setor da siderurgia/metalurgia e da Química/petroquímica, cujo coeficiente de importação fica acima da média do grupo.

Tal como no caso anterior, o quadro abaixo expõe alguns exemplos dos produtos e os mercados de destino das empresas inseridas neste grupo.

Quadro 02

Internacionalização Incipiente: Empresas, Produtos e Mercado de Destino - 1997

Empresas	Produtos	Destino
Ripasa	Papel de desenho	Mercosul
	Outros papéis e cartões	União Européia
	Papéis, cartão para escrita, impressão, fins gráficos	Mercosul, Nafta, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
Oxiteno Nordeste	Ceras artificiais de polietileno	Mercosul, Nafta, União Européia, Resto do Mundo
	Outros produtos e prep. para ind. química	Mercosul
Cosipa	Produtos semimanufaturados de ferro/aço	Nafta e Ásia
	Laminados de ferro/aço	Mercosul, Nafta, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
Açominas	Billets de ferro/aço	Mercosul, Nafta, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
	Produtos semimanuf. de outras ligas de aço	Mercosul, Nafta e Ásia
Artex	Roupas de cama, mesa e banho	Sobretudo Mercosul e Aladi
CBA	Ligas de alumínio	Aladi e Resto do Mundo
	Fios de alumínio	Mercosul, Nafta, Aladi, União Européia, Ásia e Resto do Mundo
Granol	Fios de algodão e outros tipos de algodão	Mercosul
	Óleo de amendoim e outros grãos de soja	União Européia e Ásia

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Elaboração Própria.

O grupo das empresas de capital nacional que constam no painel e que foram classificadas como "Não Internacionalizadas" comportam empresas de todos os setores industriais brasileiros, entre elas: Coopervale, Usina da Barra (alimentos), Teka (têxtil), VCP (papel e celulose), Petroquímica União e Deten Química (Química) CSN (siderurgia/metalurgia). Embora exista a heterogeneidade de empresas no grupo, no geral, ambos os coeficientes de abertura podem ser considerados muitos baixos.

Alguns exemplos podem ser observados no quadro abaixo:

Quadro 03

Não Internacionalizada: Empresas, Produtos e Mercado de Destino - 1997

Empresas	Produtos	Destino
Coopervale	Outros grãos de soja	União Européia e Ásia
	Óleo de soja	União Européia
	Soja para semeadura	Mercosul
Usina da Barra	Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	Aladi, União Européia, Resto do Mundo
Teka	Roupas de cama, mesa e banho	Mercosul, Aladi, União Européia e Resto do Mundo
VCP	Pasta química para madeira	Nafta, União Européia, Ásia e Resto do Mundo

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Elaboração Própria.

Comparando as informações de 1989 e 1997 percebe-se que houve uma pequena alteração no grau de internacionalização das empresas do painel. Duas empresas do setor de alimentos que em 1989 foram classificadas como Internacionalização Avançada, em 1997 apresentaram recuo no seu grau de internacionalização. Outras seis empresas, principalmente dos setores de siderurgia/metalurgia e de papel e celulose, saíram de um grau de internacionalização quase nulo para incipiente. Mas, a despeito desse movimento de um grupo seleto de empresas, no geral, o grau de internacionalização das empresas de capital nacional não teve alterações significativas, considerando as profundas transformações ocorridas na economia.

4.2.2. Classificação do Painel em Setores Industriais

Para complementar o exercício anterior, as empresas do painel foram classificadas segundo seus setores de atuação. Depois de calculados os coeficientes médios de cada setor, estes foram agrupados segundo a metodologia acima (coeficientes elevados, médios e baixos). Novamente foram construídas três categorias: Setores de Internacionalização Avançada, Setores de Internacionalização Incipiente e Setores Não Internacionalizados.

As características de cada grupo são apresentadas na tabela 16 abaixo.

Tabela 16

Indicadores Síntese do Painel de Empresas Agrupadas por Setores, por Grau de Internacionalização 1989 e 1997 (em US$ milhões e %)

Variável	Internacionalização Avançada		Internacionalização Incipiente		Não Internacionalizada	
	1989	1997	1989	1997	1989	1997
Nº de Empresas	4	4	13	21	73	65
Faturamento	3.239,49	4.381,60	9.855,51	15.985,70	19.368,21	30.196,50
Exportação	2.151,29	3.020,62	2.215,90	3.740,59	1.534,56	2.312,26
Importação	423,68	580,48	1.072,94	1.510,57	639,07	1.799,94
Saldo	1.727,61	2.440,14	1.142,96	2.230,02	895,49	512,32
Coef. Exportação (médio)	66,41	68,94	22,48	23,40	7,92	7,66
Coef. Importação (médio)	13,08	13,25	10,89	9,45	3,30	5,96
Part. Faturamento no Total	9,98	8,67	30,36	31,61	59,66	59,72
Part. Exportação no Total	36,45	33,29	37,55	41,23	26,00	25,48
Part. Importação no Total	19,84	14,92	50,24	38,82	29,92	46,26

Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame – Melhores e Maiores. Elaboração Própria.
Nota: Painel das Empresas Agrupadas por Setores de Atuação.

Os setores da indústria classificados como "Internacionalização Avançada" foram o da extrativa mineral e da fabricação de outros equipamentos de transporte. Os coeficientes médios de exportação e importação destes setores se mostraram elevados em relação às demais categorias. Em 1997, quatro empresas faziam parte destes setores e detinham 8,67% do faturamento total do painel de empresas; a participação relativa no total das exportações das empresas selecionadas era mais de 30% e algo em torno de 15% das importações. Em relação a 1989, não houve alterações significativas que resultassem em mudanças no grau de internacionalização desse conjunto de setores. Ao longo do período, o saldo comercial foi superavitário.

Os setores classificados como "Internacionalização Incipiente", em 1997, era composto por 21 empresas de dois setores da indústria; siderurgia/metalurgia e papel e celulose, e apresentaram coeficientes de exportação e importação abaixo da categoria descrita anteriormente. Juntos, estes setores foram responsáveis por mais de 30% do faturamento total das empresas selecionadas no painel. Em relação a 1989, esta categoria apresentou mudanças significativas, como pode ser observado nos indicadores síntese acima. O número de empresas aumentou em razão de um dos setores que compõe a categoria ter apresentado um avanço no seu grau de internacionalização. Esse fato implicou no aumento da importância relativa desses setores nas exportações totais do painel, que foi acompanhado por uma redução considerável de suas importações. Como resultado, houve um crescimento do saldo comercial da categoria.

A categoria dos setores classificados como "Não Internacionalizados" foi o mais heterogêneo de todos e comportou 65 empresas dos diversos setores da indústria do país. Em linhas gerais, este grupo apresentou como característica relevante coeficientes de comércio (exportação e importação) muito baixos, refletindo um grau de internacionalização quase nulo. Em 1997, foram responsáveis por quase 60% do faturamento das empresas do painel e por mais de 45% das importações totais. A participação relativa nas exportações do total das empresas selecionadas foi de 25%. Em relação a 1989, duas observações podem ser feitas. Como visto anteriormente, houve um grupo (papel e celulose) que migrou dessa categoria para a "internacionalização Incipiente", daí a redução no número de empresas que faziam parte dessa categoria. Há um aumento importante das importações desse grupo e que se refletiu em uma redução do seu saldo comercial, embora ele tenha permanecido superavitário no período analisado.

A tabela 16 portanto sintetiza os dados relacionados ao grau de internacionalização alcançado por este grupo de setores. A análise revelou que a internacionalização das grandes empresas de capital nacional, agrupadas setorialmente, apresentou um avanço ao longo da década. O coeficiente de exportação cresceu na categoria "Internacionalização Incipiente", o que demonstra de certa forma a possibilidade das empresas dos setores que compõem este grupo atingir ainda um padrão de internacionalização mais significativo. As categorias "Internacionalização Avançada" e "Internacionalização Incipiente", somadas as suas participações, detinham mais de 70% das exportações da amostra em 1997.

Os coeficientes de importação também cresceram no período analisado. No grupo classificado como "Internacionalização Avançada", esse crescimento não foi significativo. No entanto, o grupo "Não Internacionalizado", apontou um comportamento diferenciado em relação as demais categorias, que pode ser percebido no aumento da sua participação no total importado pelas empresas do painel.

Mesmo que o comportamento dos coeficientes de comércio tenha apresentado um crescimento simultâneo, em função do baixo nível de importação das grandes empresas de capital nacional o saldo comercial foi superavitário. Portanto, a contribuição à balança comercial foi positiva em razão do tipo de internacionalização perseguido pelas empresas brasileiras.

É preciso ainda ressaltar alguns pontos que caracterizam esses grupos.

Dentro do grupo de empresas cujos setores foram caracterizados como tendo uma "Internacionalização Avançada", houve uma que apresentou um comportamento diferenciado em relação às demais no que diz respeito ao coeficiente de importação.

Trata-se da Embraer que, mesmo sendo uma exportadora líquida, tem na produção de seus equipamentos um conteúdo de importação bastante elevado; e, isso se deve a própria característica do setor, cuja competitividade exige um grau elevado de sofisticação do produto. São produtos que resultam da montagem de um grande número de componentes produzidos por fornecedores especializados. A empresa brasileira se especializa no desenho e montagem dos produtos finais. Como a encomenda de fornecedores especializados é parte importante dos componentes que utiliza nos produtos finais destinados à exportação, os coeficientes de exportação e importação estão indissoluvelmente articulados.

As demais empresas desse grupo atuam em setores que se sobressaem mundialmente em razão de uma vantagem competitiva associada aos recursos naturais. Este conjunto de empresas, entre elas a Companhia Vale do Rio Doce, produz *commodities* com baixo nível de transformação, com um coeficiente de importação muito baixo.

Os setores nos quais atuam as empresas classificadas no grau de "Internacionalização Incipiente" são aquelas que, na classificação CTP, correspondem as categorias: produtos intensivos em escala (como a metalurgia básica, alumínio) e os intensivos em outros recursos agrícolas (como papel e celulose). A sua estratégia comercial privilegia tanto o mercado interno quanto o mercado externo, em proporções diferentes. São setores que possuem vantagens competitivas em função do acesso aos seus insumos básicos (recursos naturais); mas, por outro lado, concorrem com grandes oligopólios no mercado externo, o que de certa forma, mas não apenas por essa razão, dificulta o avanço do seu processo de internacionalização.

A internacionalização deste conjunto de empresas nacionais foi viabilizada não só pelos recursos naturais, mas também pelos investimentos realizados nos anos 70/80 e que resultaram em empresas com instalações de escalas adequadas para concorrer no mercado internacional.

A categoria de setores "Não Internacionalizados", onde se encontra a maioria das empresas nacionais, é aquele que possui uma estratégia comercial quase que totalmente voltada para o mercado interno, portanto reflete um comportamento nitidamente diferente dos dois grupos mencionados acima. Os exemplos notórios são as empresas pertencentes aos setores de alimentos, têxteis, eletroeletrônicos.

No geral, o que se constatou a partir da análise setorial acima, e que pode ser visualizado nos gráficos 08 e 09, foi que as estratégias comerciais perseguidas pelas empresas selecionadas sugerem um impacto direto, em termos de saldos comerciais positivos, na balança comercial do país. Ressalta-se ainda que o comportamento comercial das empresas nacionais e estrangeiras resulta em tendências distintas pelo fato destas últimas serem, no conjunto, mais deficitárias[33].

No que se refere ao processo de abertura comercial, este não causou quase nenhuma mudança no grau de internacionalização das empresas nacionais até 1997 já que, comparando-se os dois anos extremos, suas posições quase não se alteraram.

Provavelmente este resultado está vinculado ao fato de que em 1989 um conjunto destas empresas já era internacionalizado e a abertura não significou aumento substancial de suas exportações ou importações em relação ao seu volume de negócios. Aquelas empresas que identificaram o mercado interno como o seu foco principal de atuação também não mudaram suas estratégias em razão da mudança do regime de comércio; e, como pode ser observada no gráfico abaixo, a participação das vendas para o mercado doméstico destas empresas se acentua ainda mais em 1997.

[33] Esta afirmação pode ser corroborada pelas pesquisas de Laplane et al (2000, 2001).

Gráfico 08

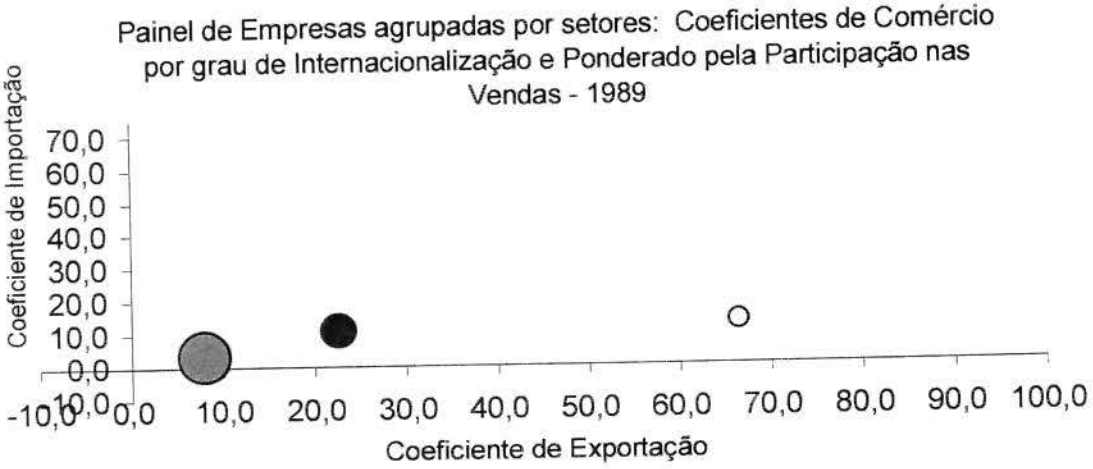
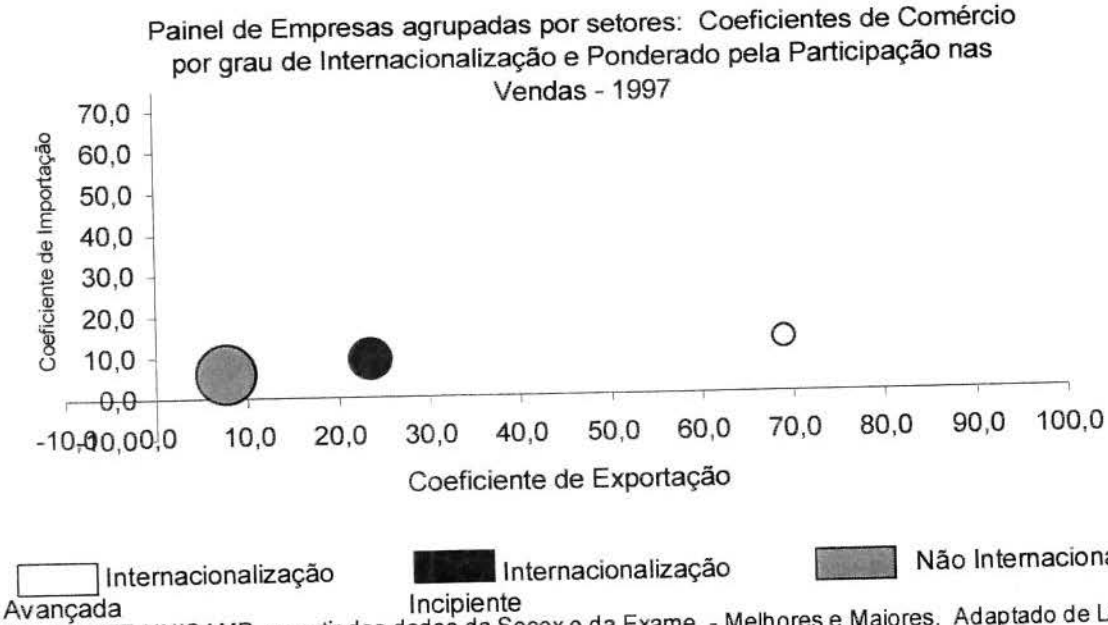


Gráfico 09



Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Adaptado de Laplane et al (2001).

Nota: O tamanho dos círculos corresponde a participação relativa de cada tipologia no total das vendas das empresas nacionais e a posição dos círculos reflete os seus coeficientes de comércio.

Gráfico 10

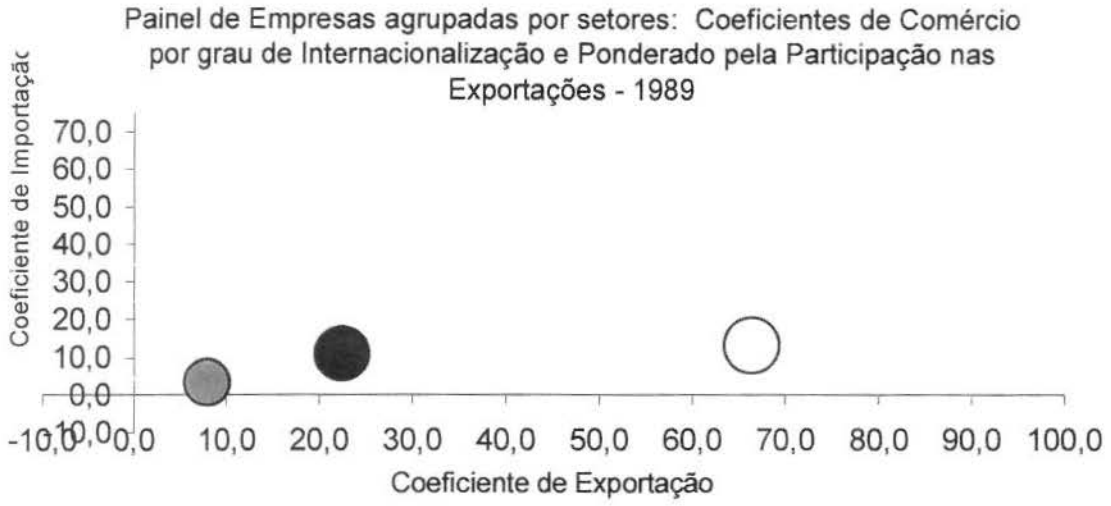
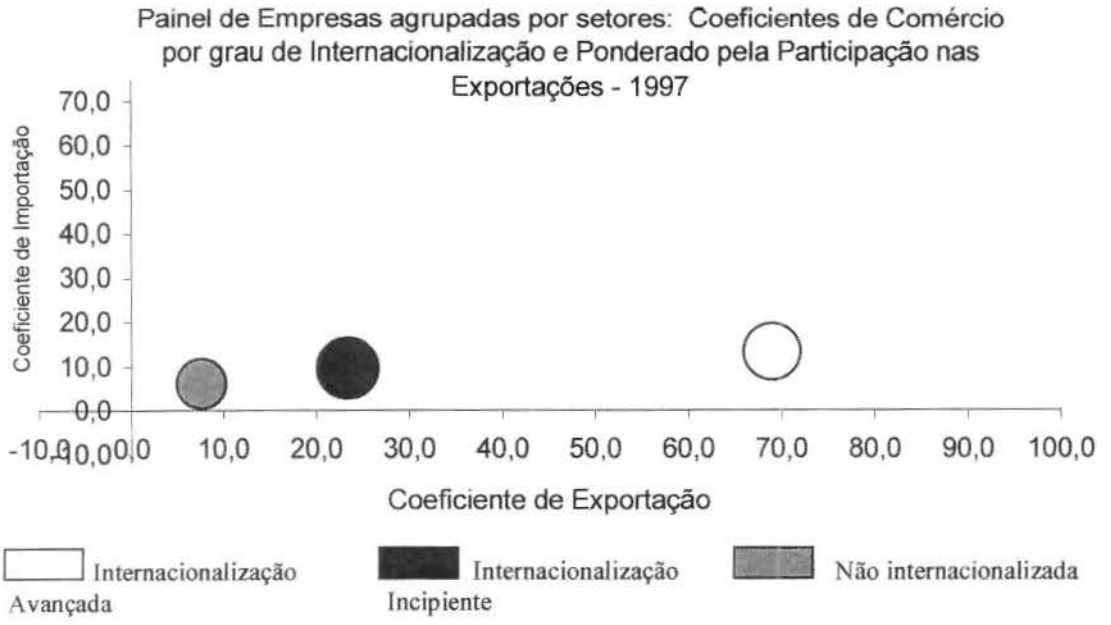


Gráfico 11



Fonte: NEIT/IE-UNICAMP, a partir dos dados da Secex e da Exame - Melhores e Maiores. Adaptado de Laplane et al (2001).
Nota: O tamanho dos círculos corresponde a participação relativa de cada tipologia no total das exportações das empresas nacionais e a posição dos círculos reflete os seus coeficientes de comércio.

Os gráficos 10 e 11 acima também confirmam as informações anteriores no que diz respeito tanto a contribuição positiva das empresas nacionais para o saldo comercial brasileiro, em função do nível de importação ser menor que o das exportações, quanto ao impacto da abertura da economia no ritmo de internacionalização dessas empresas.

A partir dos elementos colocados acima é possível afirmar que as grandes empresas nacionais são pouco internacionalizadas, o que revela a necessidade de se aprofundar o seu processo de internacionalização. No entanto, é preciso ressaltar que há dificuldades na condução desse processo, que são condizentes com a própria inserção setorial desse conjunto de empresas. Do ponto de vista internacional, os setores mais internacionalizados são aqueles que trabalham com produtos que, por suas características, adicionam mais valor (bens de consumo duráveis, por exemplo); enquanto que as grandes empresas nacionais, que apresentaram grau avançado ou incipiente de internacionalização, estão em setores cujos produtos, geralmente intensivos em recursos naturais, tem baixo valor agregado (*commodities*, por exemplo) e localizados nos elos mais frágeis da cadeia produtiva tais como a produção de bens intensivos em escala e não em tecnologia como no caso da siderurgia nacional.

4.3. A Internacionalização Produtiva: Investimentos das Empresas de Capital Nacional no Exterior

A internacionalização das empresas de capital nacional é essencialmente comercial, porém o caminho da internacionalização produtiva já vem sendo trilhado por algumas empresas, incipientemente, desde a década de 70. Assim, a tentativa aqui é feita no sentido de levantar uma série de informações, que não são nem de longe exaustivas, para que se tenha uma dimensão dessa vertente da internacionalização das empresas brasileiras[34].

Sabe-se que os investimentos diretos no exterior realizados por empresas brasileiras são muito incipientes; e, esse fato pode estar relacionado à própria direção dada pelo país ao seu processo de industrialização (voltado para dentro), quando adotou a política de promover a substituição de importações, o crescimento das firmas locais, o desenvolvimento das empresas estatais, até os anos 80.

A partir de meados dos anos 60, as empresas brasileiras foram incentivadas a exportar e assim contribuir para a diversificação da pauta de exportação do país. Tal fato era uma tentativa tanto de aumentar as reservas cambiais do país como também de gerar empregos internamente. Portanto, as medidas de incentivo não se voltaram para a exportação de capitais no sentido de estabelecer uma produção de fato no exterior, mas apenas para a internacionalização comercial destas empresas.

---

[34] Ressalta-se que não há pretensão de fazer qualquer tentativa de quantificação dos investimentos realizados pelas empresas brasileiras no exteior; mas, apenas apontar alguns elementos dessa forma de internacionalização do capital nacional. Para tanto, recorre-se aos trabalhos de Villela (1983), Fundação Dom Cabral (1996), Siqueira (2000), López (1999), além de matérias publicadas em revistas e jornais. Ademais, vale salientar que os dados oficiais publicados pelo Banco Central do Brasil não permitem que se tenha uma visão mais detalhada sobre esse tipo de investimento realizado pelo capital nacional, uma vez que são dados agregados e que portanto não estão disponíveis os registros sobre em que países ocorreram os investimentos, nem tampouco quais as empresas e os setores que fizeram este tipo de investimento.

É nesse sentido que, embora o universo das grandes empresas nacionais exportadoras seja bastante amplo, poucas são as que enveredaram pelo caminho da internacionalização por meio de investimento direto estrangeiro, quando se leva em consideração a dimensão do país.

O processo de internacionalização das empresas de capital nacional teve seu início na década de 70, quando algumas poucas empresas brasileiras e alguns bancos investiram incipientemente no exterior. No primeiro caso, visando os mercados em que o país já possuía uma forte presença exportadora; e, no segundo, se dirigindo a países desenvolvidos e aos paraísos fiscais em busca de acesso a recursos financeiros no mercado internacional.

Nos anos oitenta, esse processo teve continuidade principalmente com as empresas do setor de engenharia e construção civil e algumas do setor industrial. Da mesma forma da década anterior, estas empresas foram ao exterior em busca de mercados e se destinaram principalmente para países em desenvolvimento.

Para López (1999), citando Villela (1983), a explicação para o baixo grau de internacionalização produtiva das empresas de capital nacional poderia estar no dinamismo e tamanho do mercado interno brasileiro. Com os problemas resultantes do balanço de pagamentos na década de 80, o governo brasileiro adotou um programa de estímulo às exportações e seu êxito teve como conseqüência a ida de empresas brasileiras de vários setores ao exterior, quando estas investiram em escritórios comerciais e de assistência técnica, como forma de apoiar suas exportações.

Nos anos 90, no entanto, as mudanças ocorridas na economia brasileira provocaram uma reavaliação das estratégias das empresas, que adotaram programas de reestruturação com intuito de se tornarem mais competitivas no sentido de se adequarem ao padrão de competição da economia mundial bem como de definir mais precisamente seus mercados de atuação.

Nesse sentido, a atenção voltou-se mais uma vez para a internacionalização comercial, que sempre foi a forma predominante do envolvimento internacional das empresas nacionais. Isso significou uma pequena retração do investimento direto no exterior por parte das empresas brasileiras, mesmo quando algumas delas passaram a adotar como estratégia de expansão a internacionalização produtiva.

Os caminhos trilhados pelo capital nacional se voltaram para compras de empresas no exterior ou associações com outras empresas de outros países, em busca de ganhar tamanho e assim disputar mercados de forma mais competitiva. Por trás das estratégias de compras de empresas no exterior são alegadas razões como: aumento no número de clientes, poder de negociar preços melhores com fornecedores, acesso aos grandes bancos internacionais. Um cenário mais geral desse processo pode ser construído a partir da resenha de vários estudos relacionados ao tema.

Villela (1983)[35] ao analisar o processo de internacionalização, por meio do investimento direto estrangeiro, das empresas brasileiras apontou os setores da construção, da produção e exploração de petróleo, de engenharia, e os bancos, como sendo os ramos de atuação destas empresas no exterior.

[35] Segundo o autor, este trabalho foi realizado com base em pesquisa de campo.

Para o referido autor, países em desenvolvimento apresentam vantagens competitivas em determinadas tecnologias, adaptadas para necessidades de países localizados em regiões também em desenvolvimento e que apresentam condições físicas similares àquelas encontradas no Brasil; além disso, a experiência obtida mediante as exportações também seria um elemento importante para as empresas de países em desenvolvimento irem para fora, uma vez que o caminho das exportações serviria como base de informações para as empresas quando da sua decisão de se internacionalizar.

Este tipo de adaptação deu às empresas brasileiras vantagens sobre os competidores internacionais por trabalhar em condições adversas (Villela, 1983, p. 232). Estas vantagens se referiam à tecnologia e gestão brasileiras e os motivos para investir fora em geral foram: entrar em mercado muito protegido; busca de fontes de matéria-prima; ou, busca de novos mercados. Portanto pode-se afirmar que seriam os investimentos do tipo *market* e *resource seeking*, seguindo a tipologia original de Dunning (1988, 1993) para estratégias comerciais a partir do investimento direto estrangeiro.

A maioria das companhias brasileiras de engenharia que atua no exterior adquiriu suas capacitações a partir das associações prévias com companhias estrangeiras, que tinham estado no país para a realização dos grandes empreendimentos feitos pelas estatais como hidrelétricas, usinas nucleares e de aço ou plantas petroquímicas.

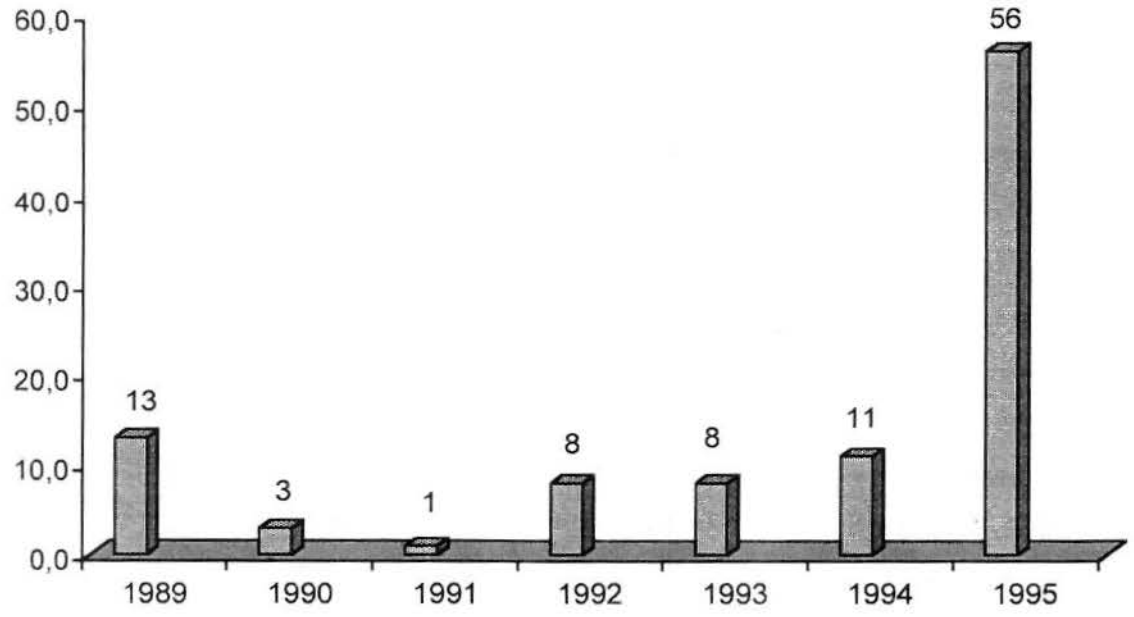
No caso da Petrobrás, ela foi para fora após 20 anos de experiência em geofísica, perfuração e exploração de petróleo e gás, permitindo que a empresa fosse em busca de recursos fora do país, além de prestar serviços de assistência técnica para outros países. Isso não significou criação de novas tecnologias mas adaptações do seu *know how* como uma vantagem para suas operações fora. Já as construtoras desenvolveram vantagens administrativas envolvendo grandes empreendimentos e um contingente considerável de mão-de-obra.

Até os anos 80, as empresas que instalaram unidades produtivas fora do país foram movidas pela necessidade de fortalecer e ampliar as suas exportações. Nos anos 90, a internacionalização também está conectada à dinâmica dos processos de regionalização (Mercosul), e aproveitamento das oportunidades com as mudanças ocorridas na economia e comércio mundial. Parte das empresas de capital nacional passaram para as mãos de outro controlador, no processo de desnacionalização da economia. Outras, porém, buscaram responder a essa nova fase por meio da internacionalização não só comercial mas também produtiva, redefinindo assim seus espaços de atuação no cenário mundial. Pode-se citar como exemplos desse tipo empresas: Odebrecht, Petrobrás, Gerdau, Marcopolo, Votorantim, CSN, Cutrale, Brahma.

Com base no trabalho de Siqueira (2000)[36], pode-se perceber o esforço de inserção produtiva das empresas de capital nacional, através da instalação de subsidiárias em vários países, conforme mostra o gráfico abaixo. O autor menciona que, em termos percentuais, para uma amostra de 70 empresas no período de 1989 a 1995, a instalação de subsidiárias brasileiras no exterior, mostrou forte aumento em meados dos anos 90:

[36] A amostra do trabalho citado conta com 33 grandes grupos econômicos brasileiros, atuantes principalmente na indústria de transformação. Estes grupos controlam empresas líderes, que detêm participações expressivas nos setores em que atuam.

Gráfico 12
Subsidiárias Instaladas no Exterior (amostra de 70 empresas) – 1989/95
(Em %)



Fonte: Siqueira, 2000, p. 21.

No ano de 1995, os 56% das subsidiárias brasileiras se localizavam nos principais mercados mundiais: União Européia (24%), América Central (24%), Mercosul (22%), América do Norte (17%), Ásia (8%) e Outros países da América do Sul (5%). O seu volume de investimento neste ano, representou US$ 1,3 bilhões de dólares, configurando a seguinte distribuição, segundo a região de destino: Europa (42%), América Central (29%), Mercosul (22%), América do Norte (4%), Outros países da América do Sul (2%) e Ásia (1%). De acordo ainda com Siqueira (2000), o faturamento total dessas subsidiárias atingiu a cifra de US$ 3,8 bilhões de dólares.

Os setores[37] de atuação das empresas que investiram no exterior eram:

- Mercosul: foram instaladas 14 empresas de 09 grupos dos setores têxtil, material elétrico, autopeças, siderurgia, financeiro, alimentos e papel e celulose;
- Na América do Norte foram 11 empresas de 09 grupos representados pelos setores da construção pesada, celulose, material elétrico, siderurgia, alimentos e financeiro;
- Na Europa, 16 empresas de 13 grupos, cujos setores principais foram: têxtil, construção pesada, material elétrico, autopeças, comunicação, alimentos e financeiro;
- Na Ásia foram instaladas 05 empresas de 04 grupos, com representação dos setores de material elétrico, construção pesada e alimentos.

Em geral, a estratégia de internacionalização por meio do investimento direto representou uma forma de fortalecer posições em determinadas áreas geográficas como, por exemplo, a Gerdau[38] que consolidou sua estratégia de diversificação em produtos com foco no mercado da construção civil ao adquirir usinas siderúrgicas de porte menor (as chamadas *minimills*) nos países da América do Norte e América do Sul.

Um estudo realizado pela Fundação Dom Cabral (1996) também abordou a questão da internacionalização produtiva das empresas nacionais. É possível perceber, através das experiências relatadas, que as empresas nacionais que também buscaram essa forma de se internacionalizar optaram por caminhos diferentes no que se refere a sua presença no exterior e, nesse sentido, suas estratégias vão desde a instalação de escritórios de vendas ou de assistência técnica até unidades de produção propriamente ditas.

---

[37] Siqueira (2000), em seu estudo não discrimina as empresas pertencentes a estes setores. No entanto, é preciso salientar que algumas empresas da amostra já não pertencem ao capital nacional como, por exemplo, a Cofap, Metal Leve e Brasmotor, que foram adquiridas pelo capital estrangeiro após 1995, como o próprio autor observa na p.25 de seu texto.

[38] Detalhes da trajetória do Grupo Gerdau confira Paula, 1999.

Tal como apontado por Villela (1983), os pesquisadores da Fundação Dom Cabral também mencionam como razões da internacionalização a proximidade com clientes e fornecedores, aquisição de tecnologia ou atualização tecnológica, superação de barreiras protecionistas.

A pesquisa da Fundação Dom Cabral mostra que, de forma geral, as operações internacionais das empresas brasileiras seguem o caminho iniciado com as exportações. A partir de um envolvimento internacional por meio das exportações, as empresas geralmente fazem uso de um agente de exportação, da instalação de escritórios de vendas e/ou de assistência técnica e posteriormente de unidades produtivas.

Ademais a própria abertura da economia e as suas conseqüências revelaram a necessidade das empresas nacionais se tornarem competitivas interna e externamente como forma de manter o seu mercado, o que despertou a busca por alianças e a instalação de formas de presença externa, como meio de potencializar seus negócios. Os mercados regionais, notadamente o Mercosul, também estimularam o processo de internacionalização com investimento direto no exterior para muitas empresas brasileiras - seja por associações, aquisições parcial ou total de indústrias locais.

Arruda, Goulart e Brasil (1996) apresentaram um quadro que expressa a evolução do envolvimento internacional das empresas brasileiras, a partir de pesquisas realizadas pela Fundação Dom Cabral.

Quadro 04

Evolução das Empresas Brasileiras no Mercado Internacional

Décadas Precedentes (até os anos 80)	Transição (a partir de meados dos 80)	Situação Atual (a partir do início dos 90)
• exportações derivadas de excedentes resultantes de vantagens comparativas • improvisação • oportunismo: válvula de escape para adversidades conjunturais internas • produtos de baixa conformidade com as exigências dos mercados externos • pouca estruturação interna para gerenciar exportações • exportações diretas ou via agentes, sem preocupações maiores com serviços pós-venda • estratégia internacional centrada exclusivamente em exportações • Presença no mercado internacional de um número restrito de grandes empresas exportadoras de bens.	• exportações condicionadas por vantagens competitivas • ação estrategicamente planejada • forte preocupação com a conformidade dos produtos • criação de gerências, departamentos e diretorias de comércio exterior • criação de serviços pós-venda para atender mercado externo, a partir da base doméstica • estratégias mais complexas de ação internacional, através de implantação de unidades de produção e/ou aquisição de plantas em outros países, formação de alianças • número crescente de empresas exportadoras de bens e serviços em vários segmentos.	• expansão internacional como estratégia de crescimento • internacionalização como diretriz estratégica • visão de longo prazo e diversificação das estratégias de internacionalização • adaptação do produto às especificidades de cada mercado onde atua muitas vezes com produção local • criação de diretoria internacional, com responsabilidade de administrar relações com subsidiárias • instalações de subsidiárias que se encarregam de *marketing* e da assistência pós-venda no mercado local • aquisição de plantas no exterior por empresas não-exportadoras *(non tradeable goods)* em estratégia de internacionalização multidoméstica. • ampliação da presença internacional com a participação de empresas de diferentes portes e setores.

Fonte: Arruda, Goulart, Brasil, 1996, p. 53.

Um levantamento feito pelo BNDES, citado tanto por Siqueira (2000) quanto por Bonelli (1998), aponta para algumas questões interessantes relacionadas ao processo de internacionalização das empresas brasileiras e que por sua vez corrobora com as afirmações feitas anteriormente:

- o estabelecimento de subsidiárias no exterior é feito como complemento das atividades de exportações dessas empresas;
- o investimento direto muitas vezes ocorre por meio de compras ou associações com grupos locais;
- o processo de internacionalização está sendo perseguido em vários setores da economia, com heterogeneidade da natureza da atividade desenvolvida no exterior (unidades comerciais e/ou unidades produtivas);
- as principais razões para enveredar por esse caminho dizem respeito ao fortalecimento do poder de competição em função da proximidade do mercado consumidor; ao abastecimento do mercado regional, inclusive pelo aproveitamento de oportunidades surgidas pelo processo de integração regional; e, desenvolvimento de alianças estratégicas com empresas locais.

A atuação de empresas brasileiras no exterior já está se refletindo nos números oficiais de organismos internacionais como a UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). Em seu ranking, entre as 50 maiores empresas transnacionais de países em desenvolvimento, cinco grandes empresas nacionais se encontram presentes: a Petrobrás (exploração, refino e distribuição de petróleo) com ativos estrangeiros em torno de US$ 3.700 milhões de dólares; a Companhia Vale do Rio Doce, no setor de transporte, com US$ 1.947 milhões de dólares em ativos estrangeiros; a Cervejaria Brahma[39], atuante no setor de bebidas; a Gerdau, que atua no setor de metalurgia, com US$ 520 milhões de dólares; e, a Sadia S.A[40], do setor de alimentos (World Investment Report, 2000).

[39] Não constam as informações relacionadas aos seus ativos no exterior.
[40] Mais uma vez, não constam as informações relacionadas aos ativos da empresa no exterior.

Em estudo realizado pela Cepal, citado por Castro (2001, p. 3), o investimento direto intra-regional de 1990 a 1999 refletia um movimento de expansão de investimentos de empresas em países da própria região; e, embora seja ainda incipiente quando comparado às estatísticas que envolvem o investimento direto estrangeiro oriundos de países desenvolvidos, já é um valor significativo em relação a décadas anteriores. No que diz respeito ao Brasil[41], o montante envolvido no investimento direto para países da região somou US$ 1.532 milhões de dólares, de 1990 a 1999, sendo que mais de 60% desse valor teve como destino a Argentina; ademais, vale salientar que a participação brasileira ainda é bastante pequena, com 7,6% do total dos investimentos dentro da região, como pode ser observado na tabela abaixo:

Tabela 17
Investimento Estrangeiro Direto Intra-Regional de 1990 a 1999* - em US$ milhões

Origem/ Destino	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Peru	Venezuela	Outros	Total
Argentina	--	534	1.097	400	--	263	1.129	113	3.535
Bolívia	--	--	--	6	--	--	--	--	6
Brasil	985	48	--	--	151	151	165	32	1.532
Chile	1.513	176	1.791	--	1.333	1.426	209	279	6.727
Colômbia	--	--	--	--	--	18	922	--	940
Costa Rica	--	--	--	--	--	--	--	2	2
Equador	--	--	--	--	115	7	45	2	169
México	702	--	206	111	700	19	2.152	897	4.787
Peru	--	6	--	--	--	--	100	30	136
Venezuela	118	--	--	15	967	--	--	480	1.580
Outros	17	--	--	--	--	31	--	737	785
América Latina e Caribe	3.335	764	3.093	532	3.265	1.915	4.721	2.573	20.199

Fonte: Cepal/*Totais acumulados no período 1990-1999, inclui compras de ativos privados e estatais apud Castro, 2001, p. 3.

[41] Não há como saber que tipo de investimento está envolvido neste montante.

Mesmo que seja possível ter uma dimensão geral do investimento direto no exterior realizado por empresas brasileiras, é preciso deixar claro que há poucas informações sistematizadas sobre empresas específicas que trilharam esse caminho, apenas informações gerais. Dessa forma, no que se refere às empresas de capital nacional com atuação no exterior, pode-se citar como exemplos[42]:

- Votorantim: instalação de escritórios para operações internacionais, com vistas a estar mais próximo aos clientes e evitar intermediação por *tradings*. Está presente em países da Ásia, da Europa e nos Estados Unidos. A Vororatim Cimentos possui uma fábrica no Canadá e um escritório na Argentina;
- Sadia: instalação de escritório comercial e centros de distribuição, com o objetivo de fortalecer sua posição nos mercados consumidores. Está atuando nos Estados Unidos e na Argentina;
- Gerdau: aquisição de usinas siderúrgicas (*minimills*) no exterior, com o intuito de fortalecer o seu mercado pela proximidade com os consumidores e utilização de insumos fornecidos localmente e ultrapassar as barreiras comerciais em função do protecionismo de determinados países. Possui usinas nos seguintes países: Uruguai, Chile, Canadá, Argentina, Estados Unidos;
- Weg Motores: instalação de escritórios de vendas e assistência técnica. O seu objetivo é fortalecer o seu mercado externo, visto como estratégico para o crescimento dos negócios. Os escritórios estão localizados na Argentina e no México;
- Odebrecht: aquisição de empresas do setor da construção civil e projetos com governos de vários países. O objetivo é entrar nos mercados. No total, a empresa está presente em 14 países na América do Sul, América do Norte, África e Europa;

[42] Estes exemplos foram compilados dos diversos estudos e fontes citadas neste item do trabalho.

- Andrade Gutierrez: aquisição de empresas já existentes em Portugal, Argentina, Equador Peru, Guiné, República Dominicana. Em comum, Odebrecht e Andrade Gutierrez adquiriram empresas em Portugal visando entrar no mercado da União Européia;
- Ambev: fusão da Brahma e da Antarctica para obter escala e assim atuar no mercado internacional. Possui unidades na Argentina, Paraguai, Venezuela e Uruguai;
- Embraer: associação com empresas estrangeiras, visando novos mercados e o acesso ao capital mais barato. Possui escritórios de vendas e pós-venda, com depósitos de peças e pessoal especializado em reparo dos aviões, na China, Cingapura, Estados Unidos e França;
- CSN: aquisição de usina nos Estados Unidos;
- CVRD: *joint venture* com a canadense *Iamgold Corporation* para exploração de ouro na Patagônia, além de possuir cinco fábricas no exterior localizadas nos Estados Unidos, França, Argentina, Bahrein e escritórios nos Estados Unidos, Bruxelas, Tóquio e Xangai;
- Cutrale: compra de duas esmagadoras na Flórida, Estados Unidos, cujo objetivo foi driblar o protecionismo e reduzir custos fiscais de suco de laranja no mercado americano;
- Citrosuco Paulista: compra de empresa na Flórida, Estados Unidos, com o mesmo propósito da Cutrale;
- Marcopolo: possui unidades produtivas na Argentina, México e Portugal e está presente na África do Sul e na China por meio de associações com empresas locais;
- Sabó: possui unidades de produção na Argentina, Alemanha, Áustria, Hungria além de escritórios comerciais e laboratório de testes nos Estados Unidos, Itália, Inglaterra e Austrália.

Os escassos dados disponíveis sobre as empresas brasileiras que investiram no exterior mostram que se trata de um número reduzido de empresas cujas atividades no exterior ainda estão vinculadas ao comércio de exportação.

Esse fato confirma a percepção de Lall (1983) em relação ao fato de que as empresas de países em desenvolvimento muitas vezes investem no exterior como forma de promover exportações e não substituí-las.

López (1999) também faz uma discussão geral acerca das empresas brasileiras que enveredaram pelo caminho da internacionalização apontando os fracassos dessas experiências bem como os êxitos e também posteriores absorções por empresas transnacionais, como por exemplo, a Metal Leve, a Brasmotor/Embraco.

De acordo com López (1999), determinados aspectos caracterizariam o investimento direto de empresas brasileiras no exterior, dentre eles:

- o processo de internacionalização produtivo apresenta um caráter evolutivo, cujo início se dá por volta dos anos setenta principalmente dos setores da construção, bancos e petróleo e com baixa presença de empresas do setor industrial; no entanto, esse processo está sempre associado à dinâmica interna do próprio país;
- as mudanças estruturais da economia brasileira e o conseqüente processo de reestruturação pelo qual as empresas tiveram que passar de certa forma retraiu um pouco esse processo de internacionalização que tinha dado um maior impulso no início da década, em razão das modificações nas estratégias das próprias empresas. E, nesse sentido, se depararam com situações muito diferentes daquelas quando elas decidiram investir no exterior e muitas se voltam para o país privilegiando os setores em que possuem capacitações e desfazem-se daqueles em que não as possui;

- a garantia ou a ampliação de suas exportações, em geral, foi um dos principais motivos que levaram a maioria das empresas brasileiras a investir no exterior, seja por meio de escritórios comerciais e serviços de assistência técnica, seja por meio de unidades produtivas;
- as vantagens que as firmas brasileiras detêm para ir em busca da internacionalização estão assentadas tanto na capacidade de atuar em ambientes culturalmente próximos como nas capacidades de organização e gestão. Os êxitos das vantagens de tecnologia terminaram na desnacionalização das empresas, que foram absorvidas por empresas transnacionais;
- a localização desses investimentos se dá pelo destino das exportações, pela proximidade cultural, geográfica e em mercados com níveis de desenvolvimento similares ou inferiores ao brasileiro. Nos países em desenvolvimento, o investimento direto brasileiro está associado a vantagens de custos e também em função de serem mercados das exportações brasileiras.

Observando os vários exemplos citados de internacionalização produtiva empreendida pelas empresas de capital nacional e voltando-se mais uma vez à tipologia utilizada por Dunning (1988, 1993) pode-se afirmar que, para a grande maioria, esse processo se identifica com o que o referido autor classificou de investimentos iniciais de empresas fora de suas fronteiras, quais sejam: os tipos *resource seeking* e *market seeking*, sendo o primeiro em menor escala do que o segundo.

A experiência da Petrobrás permite classificar algumas de suas atividades no exterior como sendo do tipo *strategic asset seeking*, pois ao associar-se a outras firmas petroleiras em vários países, em função do desenvolvimento de sua tecnologia, consegue ter acesso a tecnologia de ponta e assim melhorar a sua capacidade técnico-gerencial, embora se ressalta que inicialmente a Petrobrás foi para o exterior motivada pela necessidade de assegurar recursos, um envolvimento internacional típico de uma estratégia *resource seeking*.

Pode-se afirmar, portanto, que os investimentos no exterior realizados por empresas brasileiras estão centrados principalmente onde há incidência forte de sua internacionalização comercial e tem como estratégias a busca de mercados e, em menor grau, de recursos. Ademais suas vantagens se referem principalmente as capacidades organizacional e de gestão, adaptações a condições culturais, geográficas, econômicas dos países receptores, sobretudo da América Latina, conforme já apontava a visão de Lall.

5. UMA TENTATIVA DE INTERPRETAÇÃO

O capítulo anterior analisou, com base nas informações de um painel, o perfil da internacionalização das grandes empresas industriais de capital nacional que sobreviveram às transformações da economia na década de noventa. Constatou-se que, com raras exceções, o grau de internacionalização da produção dessas empresas é baixo, tanto da ótica da parcela da produção no Brasil que é destinada ao exterior, via exportações, como da ótica do que produzem fora do país, via investimentos diretos no estrangeiro. Nesse quadro geral de baixa internacionalização, um pequeno grupo de empresas apresenta um estágio de internacionalização avançada, algumas inclusive, com importantes investimentos no exterior. Outro grupo, também reduzido, mostra uma internacionalização incipiente.

O baixo grau de internacionalização das empresas nacionais não parece condizente nem com as dimensões, nem com a diversificação do parque industrial brasileiro. O futuro das grandes empresas nacionais não-internacionalizadas pode ser visto com preocupação, num contexto de maior abertura da economia brasileira e de crescente concentração e centralização do capital industrial no mundo. A constatação de que a grande maioria das empresas industriais de capital nacional pode ser classificada como não internacionalizada indica, portanto, a forte possibilidade de novas rodadas de desnacionalização no grupo de elite das empresas brasileiras industriais nos próximos anos.

Os fatores explicativos da situação descrita no capítulo anterior não são difíceis de apreender. Alguns estão enraizados nas peculiaridades do processo de industrialização periférica empreendido pelo Brasil, em particular, nas fragilidades do processo de industrialização pesada, no pós-guerra, que reservou papel importante às filiais das empresas estrangeiras. Os trabalhos de Lall e de Chudnovsky, resenhados no capítulo 1, mostram que esses fatores são até certo ponto comuns a outros países em desenvolvimento que avançaram no processo de industrialização.

Sem negar a importância desses fatores, tentamos, neste trabalho, enfatizar outros, mais diretamente vinculados à orientação do processo de abertura da economia brasileira nos anos 90, especialmente, ao processo de reestruturação da indústria sob um regime macroeconômico particularmente penoso para as empresas industriais de capital nacional (capítulos 2 e 3). É necessário, contudo, ir além da explicitação do papel do contexto macroeconômico e aprofundar a análise de outros fatores que incidem mais diretamente sobre o processo de internacionalização das empresas e que explicam que um grupo, embora reduzido, tenha conseguido avançar mais do que o conjunto.

O paradigma eclético de Dunning, desde que utilizado livremente, para captar as peculiaridades do caso, oferece um guia útil para analisar esses fatores mais específicos e formular uma tentativa de interpretação do processo de internacionalização das empresas industriais brasileiras. Longe de pretender constituir uma explicação acabada do processo, ressaltando que as evidências empíricas apresentadas no capítulo anterior são incompletas, particularmente no que tange aos investimentos das empresas brasileiras no exterior, o que a seguir se apresenta é uma estilização dos fatos. O objetivo deste exercício é duplo: de um lado, construir uma interpretação plausível dos resultados observados na análise do painel; de outro lado definir uma agenda de novas pesquisas sobre o tema.

A tentativa de interpretação privilegia a análise dos fatores que Dunning denomina vantagens de propriedade e de localização[43]. Analisamos inicialmente as vantagens de propriedade das empresas brasileiras (aquelas que determinam a viabilidade da internacionalização). Na seqüência, analisamos as vantagens de localização (aquelas que determinam a forma do processo, via exportações ou via investimento direto).

Vantagens de propriedade das empresas industriais brasileiras

As vantagens de propriedade que explicam os casos de internacionalização bem sucedida da produção de algumas empresas brasileiras estão vinculadas ao acesso privilegiado a recursos naturais que podem ser explorados com baixo custo. Esta proposição apoia-se na constatação da análise do painel que no grupo das empresas de internacionalização avançada e incipiente predominam as que produzem *commodities* intensivas em recursos naturais: minério de ferro, produtos siderúrgicos, papel e celulose, etc. O acesso a recursos naturais constitui um ativo que diferencia as empresas brasileiras das concorrentes, as fortalece na concorrência internacional e alavanca o potencial de internacionalização de sua produção.

Cabe ressaltar que esta vantagem não resulta propriamente da abundância de recursos naturais no Brasil. Mais do que a "dotação de fatores", obra da natureza, o que determinou o potencial de expansão da empresas brasileiras e sua capacidade de atingir o mercado internacional via exportações e, em alguns poucos casos, de investir no exterior, foi o regime jurídico que até recentemente reservou a exploração desses recursos às empresas nacionais (no caso da mineração), ou o investimento público para a construção das empresas (diretamente, no caso da siderurgia, ou indiretamente, via financiamento de longo prazo, no caso da celulose).

---

[43] As vantagens de internalização seriam relevantes para analisar a forma dos investimentos diretos das empresas brasileiros no exterior. Como as informações a esse respeito são incompletas optamos por deixar de lado esta questão.

A escala de produção e o uso de instalações tecnologicamente atualizadas conferem também vantagens às empresas nacionais na internacionalização de sua produção. A escala é um fator importante para explicar a internacionalização da produção das empresas siderúrgicas brasileiras. No caso da internacionalização da produção de celulose, a adaptação dos processos para a utilização da fibra de eucalipto também confere uma vantagem de propriedade em relação aos concorrentes. Esta constatação reforça a observação anterior de que a dotação natural de fatores do país, *per se*, não explica o potencial de expansão e de internacionalização da produção de suas empresas. A internacionalização incipiente ou avançada da produção de empresas brasileiras apoia-se em vantagens construídas, por meio do investimento, em instalações com escalas e com tecnologia eficientes. Em linhas gerais são vantagens de propriedades relacionadas ao domínio da tecnologia do processo de produção.

Em alguns poucos casos, torna-se evidente, que as vantagens de propriedade que viabilizam a internacionalização de empresas brasileiras estão relacionadas ao domínio da engenharia do produto, à capacidade de projeto e de inovação de produtos com aceitação não apenas no mercado doméstico mas também no mercado internacional. Essa situação corresponde aos casos da internacionalização da produção de aviões (Embraer) ou de carrocerias para ônibus (Marcopolo). Cabe destacar que o domínio da tecnologia de produto, também construído com investimento em recursos humanos, em conhecimento e em equipamentos, oferece bases relativamente mais sólidas para vantagens de propriedade, uma vez que este tipo de capacitação incorpora um importante componente tácito pouco acessível aos concorrentes. A capacitação em tecnologia de projeto é a forma paradigmática do ativo de propriedade exclusiva que outorga vantagens e potencial de internacionalização às empresas industriais.

Às vantagens anteriores devem-se acrescentar, ainda, as advindas do aprendizado propiciado pelo próprio processo de internacionalização da produção na atuação no mercado internacional, seja exportando ou investindo no exterior. Na internacionalização via exportação, essas vantagens envolvem, no caso das *commodities*, o acesso aos canais de distribuição e de financiamento. No caso dos produtos de maior valor adicionado existem outras vantagens, como reconhecimento da marca. Na internacionalização via produção no exterior, as vantagens são de outra natureza, pois estão vinculadas à experiência na operação de um sistema internacionalizado de produção, com comércio e fluxos financeiros inter-filial. São poucas as empresas brasileiras que atingiram este estágio.

Os casos de internacionalização incipiente ou avançada correspondem a empresas nas quais algumas das vantagens acima mencionadas (ou a combinação delas) foram suficientemente importantes para vencer as dificuldades colocadas pelo contexto macroeconômico desfavorável na economia brasileira a ponto de alavancar ou manter a internacionalização da produção.

Na análise do grau de internacionalização da produção por setor, no item 4.2.2, constatou-se que as vantagens de propriedade estão mais ou menos distribuídas no interior dos setores. Na mineração, as vantagens favorecem várias empresas de modo que, na média, o setor apresenta um nível de internacionalização avançado. No caso da siderurgia e do papel e celulose, na média os setores têm internacionalização incipiente, embora empresas isoladas tenham internacionalização avançada. No caso dos aviões, trata-se de uma única empresa, não é possível fazer referência ao setor. No caso dos componentes para autoveículos, foram identificadas empresas com investimentos no exterior (Marcopolo e Sabó). Trata-se das sobreviventes do processo de desnacionalização, que transferiu para empresas estrangeiras a propriedade de empresas nacionais relativamente internacionalizadas no início do anos 90. As vantagens de propriedade construídas por essas empresas não foram suficientes para compensar o quadro desfavorável às empresas nacionais resultante do regime macroeconômico e seus ativos foram transferidos para as grandes empresas

transnacionais que dominam a cadeia automotiva. Assim, neste setor, vantagens de propriedade que anteriormente estavam distribuídas entre as empresas nacionais estão atualmente concentradas em poucas empresas.

Vantagens de localização no exterior para as empresas brasileiras

As vantagens de localização que explicam que algumas empresas brasileiras tenham optado por transferir parte de sua produção para o exterior podem ser analisadas superficialmente a partir das evidências esparsas apresentadas anteriormente no item 4.3. Essas informações mostram, em primeiro lugar, que trata-se de um número reduzido de empresas e que os investimentos são relativamente modestos.

Os estudos disponíveis, e que foram resenhados no capítulo anterior, mostram que as vantagens locacionais que levaram as empresas brasileiras a produzir no exterior, de modo geral, estão vinculadas à necessidade de vencer barreiras comerciais (tarifárias ou não tarifárias). Esta proposição pode ser ilustrada pelos investimentos das empresas produtoras de produtos siderúrgicos (Gerdau) e de suco de laranja (Cutrale, Citrosuco).

Em outros casos, os investimentos no exterior estão relacionados às características da concorrência nos respectivos setores: importância de estar próximo ao comprador para reduzir custo de transporte ou para adaptar o produto às necessidades locais. O caso que ilustra esta situação e incorpora ainda a importância da participação em sistemas internacionalizados de produção controlados por grandes empresas transnacionais é o da Marcopolo. A empresa brasileira localiza seus investimentos no exterior em função da importância dos mercados locais, mas também das estratégias das montadoras de motores e chassis de ônibus e caminhões. De certa forma, a empresa brasileira acompanha *(follow sourcing)* as montadoras na sua trajetória de internacionalização.

O fato de que poucas empresas brasileiras tenham optado por realizar investimentos para produzir no exterior não é propriamente surpreendente dado o perfil de sua inserção setorial. A maioria das empresas brasileiras internacionaliza sua produção por meio de exportações porque as vantagens da localização no Brasil são mais forte do que as da localização no exterior, nos setores em que atuam. Em outras palavras, para a produção de *commodities* industriais ou agro-industriais a localização no país é vantajosa, a menos que barreiras protecionistas ou outro tipo de fatores imponham o deslocamento da produção para o exterior.

Esta constatação revela uma situação que limita fortemente o potencial de internacionalização via investimento das empresas que participam da elite industrial brasileira: sua inserção nos elos iniciais, nos quais se realiza a transformação inicial dos recursos naturais que suprem as cadeias industriais globais restringe esse movimento. As empresas nesta situação atingem o mercado externo via exportações e, raramente, via investimento. Sua internacionalização produtiva depende da eventual busca por recursos naturais em outros países (*resource seeking*, na tipologia do Dunning), da tentativa de contornar barreiras comerciais, já comentada ou, da integração vertical na direção de outros elos da cadeia para a qual suprem as *commodities*.

Na segunda alternativa, as vantagens de propriedade até o momento construídas pelas empresas brasileiras, poderiam ser insuficientes e precisariam ser complementadas por esforços adicionais para poder enfrentar as empresas estrangeiras que atualmente ocupam esses elos nas cadeias de produção. A aquisição de participações ou do controle de empresas no exterior poderia ser a forma de iniciar o processo de internacionalização produtiva.

Na atual situação, o número de empresas brasileiras com condições de implementar sistemas de produção internacionalizados sob o seu controle é muito reduzido. Para a Brasil, a atual situação representa uma perda importante de oportunidades, na medida que o crescimento do comércio mundial no período recente tem dependido em grande parte da expansão dos fluxos intra-firmas, que beneficiam fortemente os países de origem das empresas que controlam esses sistemas. O potencial de expansão do comércio de manufaturados do Brasil depende da internacionalização da produção de empresas nacionais, que ocupam posições frágeis em cadeias produtivas que operam crescentemente na forma de sistemas globais controlados por grandes empresas transnacionais originárias dos países desenvolvidos.

Se a nossa interpretação estiver correta, as implicações do processo de desnacionalização da indústria brasileira propiciado pelo regime macroeconômico dos anos 90 devem ser reavaliadas, de modo a levar em conta seu impacto negativo no sentido de perda de oportunidades para aprofundar a internacionalização produtiva e aumentar o potencial de exportação da indústria brasileira a partir dos investimentos no exterior das empresas nacionais. Essa proposição parece razoável, na medida em que parte das empresas desnacionalizadas atuavam em setores nos quais existem vantagens de localização no exterior que alavancam a implantação de sistemas produtivos internacionalizados (bens duráveis de consumo e seus componentes). A prova é que as empresas brasileiras desnacionalizadas, produtoras de eletrodomésticos de linha branca e de autopeças, já contavam no momento de sua desnacionalização com investimentos produtivos no exterior e se encontravam entre as grandes exportadoras para o exterior.

Visto deste ângulo o balanço das conseqüências do regime macroeconômico dos anos 90 para a internacionalização da indústria brasileira é duplamente frustrante: em primeiro lugar, porque a desnacionalização implicou na perda das melhores oportunidades de internacionalização, capazes de aumentar os investimentos e as exportações de manufaturados; em segundo lugar, tornou o potencial de exportação da indústria brasileira mais dependente das decisões estratégicas das matrizes que controlam sistemas de produção internacional globalizados, em relação às quais o potencial de indução dos instrumentos da política industrial brasileira é limitado.

A interpretação dos determinantes do processo de internacionalização das empresas industriais de capital nacional aqui apresentada propõe uma nova agenda de pesquisa sobre o potencial de expansão das grandes empresas brasileiras produtoras de *commodities*, em particular de sua capacidade de implementar sistemas de produção internacionalizados que promovam exportações de manufaturados do Brasil (insumos, equipamentos, etc.). Propõe também que o processo de desnacionalização da indústria seja avaliado de uma ótica diferente da que é correntemente utilizada. No lugar de considerar o processo parte inevitável da globalização da economia mundial, deve-se levar em conta a perda potencial de oportunidades de internacionalização para as empresas e para a indústria brasileira.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Hamilton. Rede O Boticário investe US$ 500 mil. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 3 a 9 de set. de 2001, p. 13.

_____. Odebrecht amplia negócios lusitanos. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 3 a 9 de set. de 2001, p. 14-16.

ARRUDA, Carlos Alberto, GOULART, Linda, BRASIL, Haroldo Vinagre. Estratégias de internacionalização: competitividade e incrementalismo. IN: FUNDAÇÃO DOM CABRAL. ***Internacionalização de empresas brasileiras***. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 1996.

AVERBUG, André. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

BARROS, José Roberto Mendonça, GOLDENSTEIN, Lídia. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. ***Revista de Economia Política***, São Paulo, v. 17, n. 2, p. 11-31, abril-junho 1997a.

_____. Reestruturação industrial: três anos de debate. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***Brasil***: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997b.

BIELSCHOWSKY, Ricardo, STUMPO, Giovanni. A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. IN: BAUMANN, Renato (org.). ***O Brasil e a economia global***. Rio de Janeiro: Campus; SOBEET, 1996.

BONELLI, Regis. As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90. ***Texto para Discussão***, n. 569, Brasília: IPEA, 1998.

CANTWELL, John. A survey of theories of international production. IN: PITELIS, Christos N., SUGDEN, Roger. ***The nature of the transnational firm***. London: Routledge, 1991.

CARNEIRO, Ricardo de Medeiros. ***Reformas liberais, estabilidade e estagnação***: a economia brasileira na década de 90. Campinas, São Paulo: IE.UNICAMP, 2000 (Tese de Livre-Docência).

CASTRO, Antonio Barros de. Crescimento reprimido versus balança de comércio como variável de ajuste. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***O Brasil e o mundo no limiar do novo século***. Rio de Janeiro: José Olympio, 1998. (Volume 2).

_____. O plano real e o reposicionamento das empresas. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***Brasil***: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

_____. A capacidade de crescer como um problema. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***O real, o crescimento e as reformas***. Rio de Janeiro: José Olympio, 1996.

CASTRO, Gleise. Cresce investimento intra-regional. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 25 jun. a 01 jul. de 2001, p. 3.

CHESNAIS, François. ***A mundialização do capital***. São Paulo: Xamã, 1996.

CHUDNOVSKY, Daniel et al. ***Las multinacionales latinoamericanas***: sus estrategias en um mundo globalizado. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1999.

COASE, Ronald. La naturaleza de la empresa. IN: WILLIAMSON, Oliver E., WINTER, Sidney G. (Comp.). ***La naturaleza de la empresa***: orígenes, evolución y desarrollo. México: Fondo de Cultura Económica, 1996.

CORREA, Cristiane. Corra, ainda dá tempo. ***Exame***, São Paulo: Abril S.A, v. 35, n. 10, p. 36-47, 16 maio 2001.

COUTINHO, Luciano. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***Brasil***: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997a.

_____. O desempenho da indústria sob o real. In: MERCADANTE, Aloizio (org.). ***O Brasil pós-real***: a política econômica em debate. Campinas, São Paulo: UNICAMP.IE, 1997b.

DUNNING, John H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. ***Transnational Corporations,*** v. 3, n. 1, february 1994.

_____. ***The theory of transnational corporations***. London: Routledge, 1993 (United Nations Library on Transnational Corporations, v. 1).

_____. ***Multinational enterprises and the global economy***. England: Addison-Wesley Publishing Company, 1993.

_____. The ecletic paradigm of international production: a personal perspective. IN: PITELIS, Christos N., SUGDEN, Roger. ***The nature of the transnational firm***. London: Routledge, 1991.

_____. ***Explaining international production***. London: Unwin Hyman, 1988.

ERBER, Fabio Stefano. O padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico e o futuro da indústria brasileira. ***Revista de economia contemporânea***. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, v. 5, p. 179 -206, 2001. (Edição Especial).

EXAME. Melhores e Maiores (vários anos).

FERRAZ, João Carlos, KUPFER, David, SERRANO, Franklin. Incerteza, adaptação e mudança: a indústria brasileira entre 1992 e 1998. ***Boletim de Conjuntura***, Rio de Janeiro: Instituto de Economia, v.19, n. 2, p. 57-61, jul. 1999.

FRANCO, Gustavo. A inserção externa e o desenvolvimento. ***Revista de Economia Política***, v. 18, n. 3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.

FRANCO, Carlos. Multis brasileiras trazem mais dólares este ano. ***O Estado de São Paulo***, 6 ago. 2000, p. 6.

_____. Gerdau fatura 88% mais e reforça ação externa. ***O Estado de São Paulo***, 6 ago. 2000, p. 9.

_____. Internacionalização traz ganhos internos. ***O Estado de São Paulo***, 6 ago. 2000, p. 10.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. ***Internacionalização de empresas brasileiras***. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 1996.

GONÇALVES, Reinaldo. Competitividade internacional e integração regional: a hipótese da inserção regressiva. ***Revista de economia contemporânea***. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, v. 5, p. 13-34, 2001. (Edição Especial).

_____. ***O Brasil e o comércio internacional***: transformações e perspectivas. São Paulo: Contexto, 2000.

GONÇALVES, Reinaldo. ***Globalização e desnacionalização***. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. Capital financeiro, bancário e industrial no Brasil. ***Economia e Sociedade***, Campinas, SP: UNICAMP. IE, n. 13, p. 179-189, dez. 1999.

_____. Desestabilização macroeconômica e incertezas críticas: o governo FH e suas bombas de efeito retardado. IN: MERCADANTE, Aloizio (org.). ***O Brasil pós-real***: a política econômica em debate. Campinas, SP: UNICAMP.IE, 1997.

_____. A internacionalização da produção: uma teoria geral? ***Revista de Economia Política***, v. 4, n. 1, janeiro-março 1984.

GUERRIERI, P. International competitiveness, trade integration and technological interdependence. IN: BRADFORD Jr., C. I. ***The new paradigm of systemic competitiveness:*** toward more integraded policies in latin america. OCDE, 1994.

HAGUENAUER, Lia, FERRAZ, João Carlos, KUPFER, David. Competição e internacionalização na indústria brasileira. IN: BAUMANN, Renato (org.). ***O Brasil e a economia global***. Rio de Janeiro: Campus; SOBEET, 1996.

HENNART, Jean-François. The transaction cost theory of the multinacionational enterprise IN: PITELIS, Christos N., SUGDEN, Roger. ***The nature of the transnational firm***. London: Routledge, 1991.

HIRATUKA, Célio. ***Empresas transnacionais e comércio exterior***: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica. Campinas, SP: IE. UNICAMP, 2002 (Tese de Doutoramento).

HIRATUKA, Célio. Estratégias comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto de abertura e concorrência global. ***Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia - ANPEC***, Belém, 1999.

HOLANDA, Felipe Macedo. ***Inserção externa, liberalização e estabilização***: a experiência de liberalização comercial no Brasil na década de 90. Campinas, SP: IE. UNICAMP, 1997 (Dissertação de Mestrado).

HYMER, Stephen. On multinational corporations and foreign direct investment. IN: DUNNING, John H. ***The theory of transnational corporations***. New York: Routledge, 1993 (United Nations Library on Transnational Corporations, v. 1).

IEDI. ***Abertura, política cambial e comércio exterior brasileiro*** : lições dos anos 90 e pontos de uma agenda para a próxima década. [on line]. São Paulo, Ago. 2000. Disponível em: <http://www.iedi.com.br>. [Consulta: 15/02/2001].

_____. ***Trajetória recente da indústria brasileira.*** [on line]. São Paulo, Out. 1998. Disponível em: <http://www.iedi.com.br>. [Consulta: 15/03/2000].

KATZ, Jorge M. (Coord.). ***Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial:*** estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90. Buenos Aires: Alianza, 1996.

KUPFER, David, FERRAZ, João Carlos, SERRANO, Franklin. Macroeconomic uncertainty and microeconomic flexibility: the behaviour of industrial form in Brazil, since 1980. ***Anais do XXV Encontro Nacional de Economia – ANPEC***, Recife, 1997.

LA ROTTA, Adriana. Avanço brasileiro na Flórida preocupa. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 3 a 9 set. 2001, p. 6.

LACERDA, Antônio Corrêa (org). ***Desnacionalização***: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.

LALL, Sanjaya. ***The new multinationals***: the spread of third world enterprises. Chichester, New York: John Wiley & Sons, 1983.

LAPLANE, Mariano et al. Empresas transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos. IN: CHUDNOVSKY, Daniel (coord.). ***El* boom *de inversión extranjera directa en el Mercosur***. Buenos Aires: Siglo XXI de Argentina Editores, 2001.

_____. Internacionalização e vulnerabilidade externa. IN: LACERDA, Antônio Corrêa (org). ***Desnacionalização***: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.

LAPLANE, Mariano F., SARTI, Fernando. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. ***Texto para Discussão***, n. 629, Brasília: IPEA, 1999.

_____. Novo ciclo de investimentos e especialização produtiva. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***O Brasil e o mundo no limiar do novo século***. Rio de Janeiro: José Olympio, 1998. (Volume 2).

_____. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. ***Economia e Sociedade***, n. 8, p. 143-181, Campinas: UNICAMP.IE, jun. 1997.

LÓPEZ, Andrés. El caso brasileño. IN: CHUDNOVSKY, Daniel et al. ***Las multinacionales latinoamericanas***: sus estrategias en um mundo globalizado. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1999.

MIRANDA, José Carlos, MARTINS, Luciano. Fusões e aquisições de empresas no Brasil. ***Economia e Sociedade***, n. 14, p. 67-88, Campinas: UNICAMP.IE, junho 2000.

MIRANDA, José Carlos. Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990. ***Texto Para Discussão***, n. 829, Brasília: IPEA, Out. 2001.

MIRANDA, José Carlos, TAVARES, Maria da Conceição. Brasil: estratégias de conglomeração. IN: FIORI, José Luís (org.). ***Estados e moedas no desenvolvimento das nações***. 2.ed., Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

MIRANDA, José Carlos. Reestructuración industrial em um contexto de inestabilidade macroeconômica. El caso de Brasil. IN: KATZ, Jorge M. (Coord.). ***Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial:*** estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90. Buenos Aires: Alianza, 1996.

MOREIRA, Maurício Mesquita. Capital nacional na indústria. IN: LACERDA, Antônio Corrêa (org). ***Desnacionalização***: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.

_____. A indústria brasileira nos 90. O que já se pode dizer? IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999a.

_____. Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, a concentração e o comércio exterior. IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999b.

PAULA, Germano Mendes de. ***Dimensões da estratégia de internacionalização***: o caso de quatro siderúrgicas (*minimills*). São Paulo: Capitol Comunicação, 2001.

PEREIRA, Renée. Multinacionais brasileiras disputam mercados. ***O Estado de São Paulo***, São Paulo, 30 jul. 2001, p. 16.

PINHEIRO, Armando Castelar, GIAMBIAGI, Fabio, GOSTKORZEWICZ, Joana. O desempenho macroeconômico do Brasil nos anos 90. IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

PINHEIRO, Armando Castelar. Privatização no Brasil. Por quê? Até onde? Até quando? IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

RUIZ, Ricardo Machado. ***Estratégia empresarial e reestruturação industrial (1980-1992)***: um estudo de grupos econômicos selecionados. Campinas, São Paulo: IE.UNICAMP, 1994 (Dissertação de Mestrado).

SAMPAIO, Fernando, NARETTO, Nilton. Atividade produtiva e inserção externa no contexto da estabilização e da abertura comercial. IN: CARNEIRO, Ricardo et al. ***Gestão estatal no Brasil***: armadilhas da estabilização - 1995-1998. São Paulo: FUNDAP, 2000.

SECEX/DECEX - MDIC. Dados estatísticos (Balança comercial - 1989/99).

SIFFERT FILHO, Nelson, SILVA, Carla Souza. As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças. IN: GIAMBIAGI, Fábio, MOREIRA, Maurício Mesquita (orgs.). ***A economia brasileira nos anos 90***. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

SILVA, Cleide. Sabó quer fabricar autopeças no mercado norte-americano. ***O Estado de São Paulo***, São Paulo, 6 ago. 2000, p. 9.

SIQUEIRA, Tagore Villarim. Os grandes grupos brasileiros: desempenho e estratégias na primeira metade dos anos 90. ***Revista do BNDES***, v. 7, n. 13, p. 3-32, Rio de Janeiro: BNDES, Junho 2000.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). ***World Investment Report 2000***: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York: United Nations, 2000.

_____. ***World Investment Report 1998***: trends and determinants. New York: United Nations, 1998.

VEIGA, Pedro da Motta (org). ***O Brasil e os desafios da globalização***. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, São Paulo: SOBEET, 2000.

VELLOSO, João Paulo dos Reis. Introdução: um país em transformação - criando uma economia internacionalmente competitiva. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis (Coord.). ***Brasil***: desafios de um país em transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. IN: DUNNING, John H. ***The theory of transnational corporations***. New York: Routledge, 1993 (United Nations Library on Transnational Corporations, v. 1).

VILLELA, A Multinationals from Brazil. IN: LALL, Sanjaya. ***The new multinationals***: the spread of third world enterprises. Chichester, New York: John Wiley & Sons, 1983.

YAMIN, Mohammad. A reassessment of Hymer's contribution to the theory of the transnational corporation. IN: PITELIS, Christos N., SUDGEN, Roger. ***The nature of transnational firm.*** New York: Routledge, 1991.

ZAPAROLLI, Domingos et al. Empresas latinas avançam no exterior. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 25 jun. a 01 jul. 2001, p. 3.

ZAPAROLLI, Domingos. Expansão no exterior é rápida para brasileiras. ***Gazeta Mercantil Latino-Americana***, São Paulo, 25 jun. a 01 jul. 2001, p. 4.

ANEXOS

ANEXO 01

PAINEL DAS EMPRESAS SELECIONADAS

Setores	Empresas
Minerais Metálicos	Companhia Vale do Rio Doce
	Magnesita
	MBR
Alimentos e Bebidas	Açucareira Zillo Lorenzetti
	Antarctica Niger
	Antarctica Nordeste
	Antarctica RJ
	Aurora
	Avipal
	Brahma
	Braswey
	Central Itambé
	Chapecó Alimentos
	Citrosuco Paulista
	Cocamar
	Coopervale
	Cooxupé
	Copersucar
	Garoto
	Granol
	Leite Paulista
	Perdigão Agroindustrial
	Refinaria Piedade
	Sadia Concórdia
	Skol-Caracu
	Swift
	Usina da Barra
Têxteis e Calçados	Artex
	Calçados Azaléia S/A
	Elizabeth
	Fibra
	Hering Têxtil
	São Paulo Alpargatas
	Teka
	Vicunha Nordeste

Continua

Continuação

Madeira	Duratex
Papel e Celulose	Aracruz Celulose
	Bahia Sul Celulose S/A
	Klabin Fabricadora
	Riocell
	Ripasa
	Suzano
	Trombini
	VCP
Fab. de Coque, ref. Petróleo	Refinaria de Manguinhos
	Refinaria de Petróleo Ipiranga
Produtos Químicos (Química/Petroquímica)	Aché Laboratórios
	Adubos Trevo
	Copene
	Copesul
	Deten Química
	O Boticário
	OPP
	Oxiteno Nordeste
	Trikem
	Petroquímica Triunfo
	Petroquimica União S/A
	Politeno
	Pronor
Borracha e Plásticos	Dixie Toga
	Tigre
Minerais não Metálicos	Cimento Rio Branco
	Itabira
	Votorantim
Siderurgia/Metalurgia	Acesita
	Açominas
	Aços Villares
	Barra Mansa
	Caraíba Metais
	CBA
	Cosipa
	CSN
	CST
	Dedini
	Gerdau
	Usiminas
	Zamprogna

Continua

Continuação

Fab. Produtos de Metal	Prada
	Termomecanica
	Tupy
Máquinas e Equipamentos	Weg
Eletroeletrônico/Informática	CCE da Amazônia
	Evadin Amazônia
	Semp Toshiba Amazonas
	Sharp do Brasil
	Sid Informática
Fab. Mont. Veic. Reb., Carrocerias	Busscar
	Marcopolo
	Sifco
Outros Equipamentos de Transportes	Embraer

Anexo 02

Procedimentos Metodológicos da Análise do Grau de Internacionalização das Grandes Empresas Brasileiras de Capital Nacional

A análise do grau de internacionalização das empresas de capital nacional foi realizada obedecendo aos critérios abaixo.

1. A construção de um painel fixo de empresas do setor industrial (extrativa e de transformação), considerando-se os seguintes fatores:

- a participação dessas empresas entre as 500 maiores do país, acompanhadas pela revista Exame – Melhores e Maiores;
- a inclusão de empresas nacionais do setor industrial que foram privatizadas na década de 90 e que continuaram pertencendo ao capital nacional;
- a diversidade setorial das empresas, para contemplar diversos setores da indústria brasileira;
- A disponibilidade de dados das empresas para 1989 e 1997, por representar dois momentos importantes para a indústria do país. Para os dados de comércio exterior das empresas foram utilizados os dados oficiais divulgados pelo MDIC/SECEX. Para os dados de vendas, foram utilizados os dados publicados pela revista Exame – Melhores e Maiores;

2. Avaliação do tipo e do grau de internacionalização produtiva das grandes empresas brasileiras a partir do painel descrito acima. Essa fase obedeceu aos seguintes critérios:

- Construção dos coeficientes de exportação e importação das empresas. Esses coeficientes foram obtidos a partir da participação do valor das exportações e importações no total da vendas das empresas;
- Análise dos coeficientes individuais das empresas;
- Criação de categorias de graus diferenciados de internacionalização, em razão dos coeficientes de comércio considerados elevados, médios e baixos em relação à média das empresas;
- Agrupamento das empresas em setores de atuação;
- Construção dos coeficientes médios de cada setor;
- Agrupamento dos setores nas categorias de graus diferenciados de internacionalização, em função dos coeficientes considerados elevados, médios e baixos em relação à média setorial.

Anexo 03 - Classificação CTP – Principais Produtos da Nomenclatura Comum do Mercosul

Produtos Primários Agrícolas	Animais vivos; Carnes e miudezas, comestíveis; Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aqu; Leite e laticínios, ovos de aves, mel natural, produtos com; Outros produtos de origem animal, não especificados nem com; Plantas vivas e produtos de floricultura; Produtos hortículas, plantas, raízes e tubérculos, comestív; Frutas; cascas de cítricos e de melões; Café, chá, mate e especiarias; Cereais; Sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos div; Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais; Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal; Cacau e suas preparações; Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras; Preparações alimentícias diversas; Fumo (tabaco) e seus sucedâneos, manufaturados; Borracha e suas obras; Peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros; Peleteria (peles com pêlo) e suas obras; peleteria (peles c; Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; Cortiça e suas obras; Seda; Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecido de f
Produtos Primários Minerais	Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento; Minérios, escórias e cinzas; Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua des; Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou org; Adubos ou fertilizantes; Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipre; Cobre e suas obras; Níquel e suas obras;
Produtos Primários Energéticos	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua des
Indústria Agroalimentar	Carnes e miudezas, comestíveis; Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos com; Outros produtos de origem animal, não especificados nem com; Produtos hortículas, plantas, raízes e tubérculos, comestív; Frutas; cascas de cítricos e de melões; Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; i; Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos div; Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal; Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua disso; Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de molusc; Açúcares e produtos de confeitaria; Cacau e suas preparações; Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou; Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras; Preparações alimentícias diversas; Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; aliment; Madeira, carvão vegetal e obras de madeira; Cortiça e suas obras; Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de; Lã e pêlos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina; Algodão; Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipre; Móveis, mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e
Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas	Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aqu; Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos com; Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos, de molusc; Açúcares e produtos de confeitaria; Fumo (tabaco) e seus sucedâneos, manufaturados; Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósica; Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de
Indústria Intensiva em Recursos Minerais	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua disso; Açúcares e produtos de confeitaria; Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres; Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou org; Produtos químicos orgânicos; Matérias albuminóides; produtos à base de amidos ou de fécu; Borracha e suas obras; Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas; Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipre; Cobre e suas obras; Níquel e suas obras; Alumínio e suas obras; Chumbo e suas obras; Zinco e suas obras; Estanho e suas obras; Outros metais comuns; ceramais (cermets); obras dessas maté

Continua

Continuação

Indústria Intensiva em Recursos Energéticos	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua des; Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para;
Indústria Intensiva em Trabalho	Extratos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; p; Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para l; pólvoras e explosivos; artigos de pirotecnia; fósforos; lig; Produtos para fotografia e cinematografia; Produtos diversos das indústrias químicas; Plásticos e suas obras; Borracha e suas obras; Peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros; Obras de couro; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos; Peleteria (peles com pêlo) e suas obras; peleteria (peles c; Obras de espartaria ou de cestaria; Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de; Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias; Seda; Lã e pêlos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina; Algodão; Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecido de f; Filamentos sintéticos ou artificiais; Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas; Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais; Tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de matérias; Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; pas; Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificad; Tecidos de malha; Vestuário e seus acessórios, de malha;
	Vestuário e seus acessórios, exceto de malha; Outros artefatos têxteis confeccionados; sortidos; artefato; Calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes; Chapéus e artefatos de uso semelhante, e suas partes; Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis, bengalas, bengalas-; Penas e penugem preparadas, e suas obras; flores artificiai; Produtos cerâmicos; Vidro e suas obras; Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipre; Obras de ferro fundido, ferro ou aço; Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas part; Obras diversas de metais comuns; Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instru; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; a; Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos Ter; Intrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematogr; Aparelhos de relojoaria e suas partes; Instrumentos musicais, suas partes e acessórios; Armas e munições; suas partes e acessórios; Móveis, mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e; Brinquedos, jogos, artigos para divertimento ou para esport; Obras diversas; Objetos de arte, de coleção e antigüidades
Indústria Intensiva em Escala	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; i; Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento; Matérias albuminóides; produtos à base de amidos ou de fécu; Produtos diversos das indústrias químicas ; Plásticos e suas obras; Borracha e suas obras; Outros artefatos têxteis confeccionados; sortidos; artefato; Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matéria; Produtos cerâmicos; Vidro e suas obras; Ferro fundido, ferro e aço; Obras de ferro fundido, ferro ou aço; Cobre e suas obras; Níquel e suas obras; Alumínio e suas obras; Chumbo e suas obras; Zinco e suas obras; Estanho e suas obras; Outros metais comuns; ceramais (cermets); obras dessas maté; Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas part; Obras diversas de metais comuns; Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instru; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; a; Veículos e material para vias férreas ou semelhantes, e sua; Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos Ter; Embarcações e estruturas flutuantes; Intrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematogr; Aparelhos de relojoaria e suas partes
Fornecedores Especializados	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instru; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; a; Veículos e material para vias férreas ou semelhantes, e sua; Intrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematogr;
Indústria Intensiva em P&D	Produtos químicos orgânicos; Produtos farmacêuticos; Extratos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; p; Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de; Sabões, agentes orgânicos de superfície, preparações para l; produtos à base de amidos ou de fécu; artigos de pirotecnia; fósforos; lig; Produtos para fotografia e cinematografia; Produtos diversos das indústrias químicas; Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; a; Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes; Intrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematogr