



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
Instituto de Economia

i

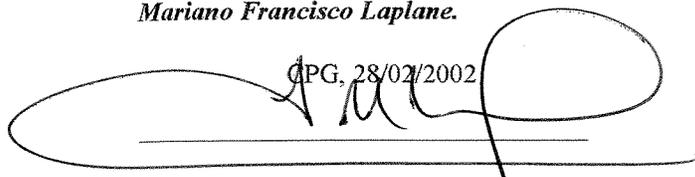
EMPRESAS TRANSNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR:  
UMA ANÁLISE DAS ESTRATÉGIAS DAS FILIAIS BRASILEIRAS  
NO CONTEXTO DA ABERTURA ECONÔMICA

Célio Hiratuka

200304562

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

*Este exemplar corresponde ao original  
da tese defendida por Célio Hiratuka em  
28/02/2002 e orientado pelo Prof. Dr.  
Mariano Francisco Laplane.*

CPG, 28/02/2002  
  
Campinas, 2002

UNICAMP  
BIBLIOTECA CENTRAL  
SEÇÃO CIRCULANTE

UNIDADE	BC
Nº CHAMADA	T/UNICAMP H613e
V	EX
TOMBO BC/	52079
PROC.	16.124/03
C	<input type="checkbox"/>
D	<input checked="" type="checkbox"/>
PREÇO	R\$ 11,00
DATA	12/02/03
Nº CPD	

CM0017B026-1

BIB ID 276193

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

H613e      Hiratuka, Célio.  
Empresas transnacionais e comercio exterior : uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica / Célio Hiratuka. – Campinas, SP : [s.n.], 2002.

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

1. Empresas multinacionais. 2. Comercio internacional. 3. Investimentos estrangeiros. I. Laplane, Mariano Francisco. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

*Para Eliane, Rodrigo e Helena*

## AGRADECIMENTOS

Várias pessoas foram importantes para que esta tese chegasse ao final. Seria impossível citar aqui todas as pessoas que me ajudaram, direta ou indiretamente. Porém, gostaria de expressar aqui minha gratidão àqueles que me acompanharam mais de perto.

Ao Mariano, agradeço pela sua orientação segura. Naqueles momentos de dúvida e indecisão, sua contribuição foi fundamental. Também gostaria de agradecer a oportunidade de compartilhar idéias e preocupações em vários trabalhos acadêmicos realizados no NEIT. A convivência ao longo desses anos, não apenas como professor e orientador, mas também como amigo, somente fez crescer a minha admiração por ele.

Também gostaria de agradecer aos colegas do NEIT. Esta tese com certeza é fruto de preocupações e discussões coletivas nascidas em pesquisas e reuniões formais e informais nas quais pude participar. Um agradecimento especial ao Fernando e ao Rodrigo, que não só me ajudaram discutindo idéias, debatendo questões e lendo as várias versões “quase-finais” desse trabalho, mas também me encorajaram o tempo todo. Também ao Adauto, ao Gustavo e ao Marcos, minha gratidão pela amizade e pela leitura atenta de versões preliminares. Zeca, Frediani e Trajano também contribuíram em vários momentos e de várias maneiras para a conclusão deste trabalho. Agradeço ainda ao Marcelo pela cuidadosa revisão no texto final. Evidentemente os erros e imprecisões que, a despeito do auxílio de todos, ainda permanecem, são de minha inteira responsabilidade

Agradeço também ao apoio institucional recebido pela CAPES, durante o período de realização dos créditos no curso de doutorado.

Ao João, agradeço o estímulo e a oportunidade de participar de seminários e pesquisas realizadas no GEEIN, que com certeza me auxiliaram a compreender melhor várias questões tratadas nesta tese.

Ao Renato, companheiro de jornada desde a graduação, agradeço a amizade e o apoio de sempre. Também expressei minha gratidão pela amizade e pela torcida à Anna, Andréa e Ana Rosa.

Por fim, agradeço o apoio e o suporte que recebi de minha família. O sorriso e a alegria inocente de Rodrigo e Helena foram fundamentais para recompor minhas energias e me lembrar que a vida não se resumia a trabalho e tese. Quanto à Eliane, nem é preciso dizer o quanto o seu amor foi fundamental para seguir em frente e acreditar que no final tudo daria certo.

---

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
<b><u>CAPÍTULO 1 – IMPACTOS DO INVESTIMENTO DIRETO E DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL.</u></b>	<b>7</b>
1.1. INTRODUÇÃO	7
1.2. OS MODELOS DE COMÉRCIO COM EMPRESAS MULTINACIONAIS	10
1.2.1. MODELOS DE PROPORÇÃO DOS FATORES E AS MULTINACIONAIS VERTICAIS	12
1.2.2. MODELOS DE CONVERGÊNCIA E AS MULTINACIONAIS HORIZONTAIS.	14
1.2.3. CONSIDERAÇÕES CRÍTICAS SOBRE A INCORPORAÇÃO DAS ETs NOS MODELOS DE COMÉRCIO	16
1.3. TRANSFORMAÇÕES RECENTES NAS ESTRATÉGIAS DAS ETs E IMPACTOS SOBRE OS FLUXOS DE COMÉRCIO	19
1.4. A ATUAÇÃO DAS ETs E OS IMPACTOS SOBRE OS FLUXOS DE COMÉRCIO DOS PAÍSES DE EM DESENVOLVIMENTO	31
<b><u>CAPÍTULO 2 – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL: RETROSPECTO HISTÓRICO E MUDANÇAS NO PERÍODO PÓS-ABERTURA.</u></b>	<b>39</b>
2.1 - INTRODUÇÃO	39
2.2 – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR NA ECONOMIA BRASILEIRA NO PERÍODO PRÉ-ABERTURA: BREVE RETROSPECTO	40
2.3. – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR NO PERÍODO PÓS-ABERTURA: ANÁLISE DO DEBATE RECENTE	56
<b><u>CAPÍTULO 3 – INTEGRAÇÃO COMERCIAL DAS FILIAIS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO PERÍODO PÓS-ABERTURA: ANÁLISE A PARTIR DE UMA TIPOLOGIA DE ESTRATÉGIAS</u></b>	<b>71</b>
3.1 INTRODUÇÃO	71
3.2. CARACTERIZAÇÃO E INFORMAÇÕES SOBRE O DESEMPENHO COMERCIAL GERAL DA AMOSTRA	74
3.3 – TIPOLOGIA DE FILIAIS A PARTIR DO DESEMPENHO E ESTRATÉGIAS DE INTEGRAÇÃO COMERCIAL DA AMOSTRA	79
3.3.1 – FILIAIS NÃO INTEGRADAS	81
3.3.2 – FILIAIS COM INTEGRAÇÃO GLOBAL	83
3.3.3 – FILIAIS COM INTEGRAÇÃO EXPORTADORA	86
3.3.4 – FILIAIS COM INTEGRAÇÃO IMPORTADORA	87
3.3.5 – FILIAIS COM INTEGRAÇÃO REGIONAL	91
3.3.6 – FILIAIS COM INTEGRAÇÃO EXPORTADORA MODERADA	93

<b>3.4 – ANÁLISE COMPARATIVA DOS TIPOS DE INTEGRAÇÃO</b>	<b>95</b>
<b><u>CONCLUSÃO</u></b>	<b><u>101</u></b>
<b><u>BIBLIOGRAFIA</u></b>	<b><u>109</u></b>
<b><u>ANEXO I – INFORMAÇÕES SOBRE O COMÉRCIO EXTERIOR DOS GRUPOS DE FILIAIS POR REGIÃO E POR TIPO DE PRODUTO – 1989 E 1997</u></b>	<b><u>117</u></b>
<b><u>ANEXO II – CLASSIFICAÇÃO CTP – PRINCIPAIS PRODUTOS A 4 DÍGITOS DA NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL</u></b>	<b><u>127</u></b>

## RESUMO

Esta tese tem como objetivo caracterizar e analisar o desempenho comercial das filiais brasileiras de empresas transnacionais no período pós-abertura comercial. A partir de uma amostra representativa de empresas estrangeiras, foram levantados dados para 1989 e 1997 sobre os valores, origem e destino e conteúdo da pauta, tanto de exportações quanto de importações. Também foram analisadas as propensões a exportar e a importar.

Com base nesses dados, as filiais foram agrupadas de acordo com características comuns em termos de desempenho comercial, representando respostas diferenciadas ao novo ambiente marcado pela abertura e pela estabilização da economia. Também representam movimentos distintos em termos de integração ao movimento de reorganização produtiva implementado pelas grandes corporações em nível mundial.

Os resultados mostram que diferentemente do esperado por grande parte dos autores que analisaram o tema, a integração comercial das filiais brasileiras não ocorreu no sentido de aliviar as restrições do Balanço de Pagamentos ao crescimento, dado que foi muito mais intensa pelo lado das importações do que pelas exportações. Também mostram que apesar do ambiente de abertura e dos novos investimentos, as filiais brasileiras ainda ocupam um papel pouco importante nas redes de produção internacional integrada comandadas pelas grandes corporações.

## INTRODUÇÃO

A economia brasileira tem como uma de suas características básicas o elevado grau de internacionalização da estrutura produtiva, com ampla presença de empresas de capital estrangeiro exercendo papel de liderança em diversos setores industriais.

Esse não é de maneira alguma um fenômeno novo. O investimento direto estrangeiro (IDE) na indústria e o papel preponderante das empresas transnacionais (ETs) nos setores mais dinâmicos são aspectos constitutivos do próprio processo de industrialização brasileiro. Articuladas pelo planejamento estatal com as empresas de capital nacional privado e público, as filiais das ETs foram fundamentais para o desenvolvimento e a consolidação de uma estrutura produtiva diversificada e convergente com a dos países mais desenvolvidos, ao menos no que tange ao peso dos diferentes setores na estrutura industrial.

Esse processo esteve associado à conjunção de dois fatores. No âmbito internacional, ao processo de expansão mundial verificado no pós-guerra, liderado inicialmente pelas grandes empresas americanas, mas logo emulado pelas empresas européias. Na busca por expandir suas possibilidades de acumulação, essas empresas passaram cada vez mais a internacionalizar as suas atividades, se instalando em novos mercados, tanto nos países centrais como nos países menos desenvolvidos. No âmbito interno, foi condicionado pela política de substituição de importações. Essa política tinha como um de seus pilares, a proteção à produção interna, fato que estimulou investimentos do tipo *tariff-jumping* por parte das ETs para atender ao mercado brasileiro a partir de dentro.

Durante todo o período em que a economia brasileira permaneceu fechada e protegida por barreiras tarifárias e não tarifárias elevadas, as filiais das ETs em atividade no país operaram de maneira relativamente autônoma, tendo sua atuação pautada pelas condições de concorrência local. Os vínculos estabelecidos com a matriz e com o restante do sistema de filiais se resumia às transferências de capital de longo prazo e de tecnologia, sem grandes impactos sobre o fluxo de produto. Mesmo quando as ETs, pressionadas pela intensificação da concorrência, passaram a reorganizar suas atividades mundiais a partir da década de 70, transformando as filiais que atuavam de maneira *stand-alone*, em uma estrutura mais integrada e coordenada, operando com

níveis mais elevado de especialização intra-corporativa, as filiais brasileiras continuaram atuando de maneira relativamente independente.

O aumento nos níveis de proteção em razão da crise da dívida e da necessidade de gerar superávits comerciais, além da retração do IDE em decorrência da própria crise e da instabilidade macroeconômica característica da economia brasileira nos anos 80, são os principais fatores que explicam o fato das filiais brasileiras continuarem alheias ao processo de reestruturação das redes corporativas de suas matrizes.

Entretanto, na década de 90 ocorreram mudanças que alteraram profundamente este quadro. A abertura comercial abriu a possibilidade das filiais brasileiras das ETs se integrarem de maneira mais efetiva ao processo de reorganização das atividades verificado em nível mundial. Além disso, o processo de privatização, a estabilização implementada em 1994 e a reativação da demanda através do aumento do crédito ao consumo, estimularam novamente o ingresso de vultosos investimentos estrangeiros. A presença das ETs na estrutura industrial, que já era vasta, cresceu ainda mais.

Ao mesmo tempo, o aumento da vulnerabilidade externa, revelada pelo aumento do déficit em transações correntes em relação ao PIB, voltou a colocar em questão a necessidade de elevar o ritmo de crescimento das exportações para gerar saldos comerciais substantivos. No momento em que esta tese está sendo concluída, já decorridos 3 anos da flexibilização cambial, esta continua sendo uma questão fundamental para deslocar as restrições ainda existentes para que o país volte a apresentar crescimento, sem esbarrar em desequilíbrios externos e sem comprometer a estabilidade de preços interna.

Nesse contexto, pela sua importância na estrutura industrial e nos fluxos de comércio brasileiro, as filiais das ETs devem cumprir um papel relevante, qualquer que seja este papel. Muitos autores acreditavam que as ETs seriam os novos agentes dinâmico da economia, dado que num ambiente aberto, iriam atuar de maneira mais eficiente e promover o crescimento das exportações através do aproveitamento das redes de comércio organizadas por elas em nível mundial. Outros destacaram o fato do mercado interno continuar a ser o foco de atuação dessas empresas, ressaltando o impacto assimétrico da integração efetuada pelas filiais, com maior peso para a importação do que para as exportações.

Independentemente da posição favorável ou crítica, o fato é que uma análise das contribuições, restrições e possibilidades colocadas pela atuação das filiais sobre o comércio exterior brasileiro deve ser realizada não apenas considerando a interação dessas empresas com a estrutura da indústria local, mas também levando em conta o processo recente de reorganização das atividades em nível mundial levado a cabo pelas grandes corporações transnacionais.

Um dos aspectos mais importantes dessa reorganização foi o recurso crescente à fragmentação e à dispersão das atividades produtivas das cadeias de valor, anteriormente realizadas de maneira mais integradas verticalmente e mais concentradas geograficamente. A coordenação entre as atividades realizadas por cada filial passou também a ocorrer de maneira mais efetiva, resultando em uma divisão internacional do trabalho intracorporativa muito mais complexa. A integração entre as diversas atividades realizadas pelas filiais localizadas nos diversos países passou a significar também um aumento no fluxo de produtos, principalmente insumos, partes, peças e componentes, mas também produtos finais, entre matrizes e filiais e entre as diversas filiais.

Nesse contexto, a expansão do comércio mundial passou a ter uma relação cada vez mais estreita com as estratégias de atuação das ETs e com os fluxos de IDE. A literatura internacional mostra que vários países em desenvolvimento que conseguiram ganhar espaço no comércio internacional de produtos manufaturados o fizeram com participação decisiva dos esquemas de produção internacionalizada comandado pelas ETs, embora nem sempre esse processo tenha resultado concomitantemente em aumento e convergência dos níveis de renda com os países desenvolvidos.

Esta tese considera que os aspectos introduzidos nos parágrafos anteriores são elementos mediadores de importância crescente para analisar a relação entre os fluxos de IDE, atuação das ETs e os impactos sobre os fluxos de comércio. Trata-se, na verdade, de uma hipótese de trabalho que orienta a análise a ser realizada. Dado que, como resultado do processo de reorganização de suas atividades mundiais, as ETs passaram a comandar, direta e indiretamente, uma parcela crescente dos fluxos comerciais, entender de que maneira e até que ponto as filiais brasileiras estão inseridas e participam desse processo tornou-se uma questão fundamental. O objetivo desta tese é analisar o desempenho comercial das filiais brasileiras de ETs no período pós-abertura a partir de uma perspectiva ainda não totalmente explorada. Trata-se de avaliar o desempenho

comercial das filiais brasileiras no novo contexto de economia aberta e estabilizada, mas tentando interpretar esse desempenho também a partir das mudanças verificadas na forma de organização das atividades produtivas das ETs em nível global. Em relação à literatura existente sobre o tema, a tese procura avançar no sentido de aprofundar o entendimento de como e de que maneira as filiais brasileiras se integram do ponto de vista dos fluxos comerciais ao restante da corporação.

Para essa tarefa, realizou-se uma análise dos dados de comércio de uma amostra de 96 filiais de empresas estrangeiras. Os fluxos de comércio dessas empresas foram analisados, para os anos de 1989 e 1997, em termos de valor das exportações e importações, destino e origem e pauta de comércio. Foram analisados também estimativas para o comércio intra-firma entre a filial brasileira e a matriz, além dos dados sobre propensões a exportar e a importar. A partir dessas informações as empresas foram classificadas em 6 padrões diferenciados de integração comercial, representando movimentos distintos em respostas às mudanças nas condições internacionais e nacionais.

Vale ressaltar ainda que este trabalho se limitou a analisar os impactos diretos da atuação das ETs, não considerando, portanto, possíveis *spillovers* decorrentes de sua atividade produtiva e de comércio exterior. Outra limitação importante é o fato de que o último ano em que as informações de comércio abertas por empresa estavam disponíveis foi 1997. Apesar disso, entende-se que a análise realizada revela alguns aspectos estruturais que devem ter permanecido mesmo depois da desvalorização ocorrida em 1999.

A tese está estruturada em três capítulos, além desta introdução e da conclusão. O primeiro capítulo procura estabelecer as relações existentes entre a atuação das ETs e os fluxos de comércio, destacando como as mudanças nas estratégias de expansão internacional dessas empresas passaram a ter influência crescente sobre os fluxos e os padrões de comércio no período recente. Também ressalta como o IDE tem afetado a competitividade e a possibilidade de inserção comercial dos países em desenvolvimento nos produtos manufaturados.

O segundo capítulo realiza, em sua parte inicial, um breve retrospecto sobre a influência das filiais de ETs no comércio exterior brasileiro no período anterior à abertura. Na segunda parte do capítulo, são apresentadas as principais interpretações sobre o papel dessas empresas na evolução da estrutura produtiva e de comércio exterior brasileiro no contexto da abertura. O

debate foi organizado de modo a polarizar, de um lado os autores que destacaram os aspectos positivos da nova onda de investimentos estrangeiros e da nova forma de atuação das ETs, e de outro aqueles mais críticos que ressaltaram suas limitações enquanto promotoras de um novo ciclo de crescimento sustentado.

No terceiro capítulo realiza-se a análise das estratégias de integração comercial implementadas pelas filiais brasileiras através de uma tipologia que procurou representar padrões diferenciados de integração. Essa tipologia foi montada a partir das informações de comércio e vendas individualizadas para a amostra de filiais estrangeiras, para os anos de 1989 e 1997. A tipologia procura mostrar que as respostas das ETs operando no Brasil à abertura e ao movimento de reorganização das cadeias produtivas ocorrido em nível mundial foi bastante heterogêneo e que essa heterogeneidade deve ser considerada para interpretar de maneira mais clara qual o papel e os impactos da atuação dessas empresas sobre o comércio exterior brasileiro.

# **CAPÍTULO 1 – IMPACTOS DO INVESTIMENTO DIRETO E DA ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL.**

## **1.1. Introdução**

Nos anos recentes o fenômeno da globalização vem ganhando destaque nos meios acadêmicos, gerando uma profusão de textos e artigos que procuram analisa-lo sob os mais diferentes pontos de vista. Apesar das controvérsias sobre o tema, existe um aspecto que, independentemente do caráter crítico ou apologético das diferentes interpretações, aparece recorrentemente como uma de suas características mais importantes: o crescimento acelerado verificado tanto nos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) quanto de comércio internacional.

Os dados da tabela 1.1 fornecem algumas informações que ilustram a afirmação anterior. Pode-se observar por essa tabela que, de acordo com as estimativas da UNCTAD, o fluxo total de IDE cresceu a uma taxa média de 17,2% ao ano entre 1982 e 1999, enquanto as exportações atingiram 7,4% e o PIB mundial 6,4%. A tabela mostra também um outro aspecto fundamental do processo de globalização: o aumento da importância das atividades das Empresas Transnacionais (ETs), seja na geração de produto, seja nos fluxos de comércio, como contrapartida direta da intensificação dos fluxos de IDE.

Para um total de vendas das filiais de ETs que atingiu em 1999 o valor de US\$ 13,5 trilhões, o valor adicionado chegou a US\$ 3 trilhões. Para ambos os indicadores a taxa de crescimento médio entre 1982 e 1999 foi de cerca de 10,5% ao ano. A participação das filiais de ETs na geração do PIB mundial cresceu de 5,3% para 10,1 % nesse mesmo período. Vale lembrar que esses dados não incluem o produto criado pelas operações das matrizes nos países de origem, apenas o de suas filiais no exterior, fato que subestima a participação das ETs na geração da riqueza mundial. É importante ressaltar ainda que no setor industrial, a participação das filiais no produto é bastante maior do que nos setores de produtos primários e de comércio e serviços. De acordo com estimativa realizada por Lipsey (1998) em 1990, a produção internacionalizada na

indústria, isto é a produção em um país controlada por firmas baseadas em outros países, era responsável por 16% do produto industrial mundial, patamar que também deve ter aumentado nos anos mais recentes.

**Tabela 1 - Indicadores econômicos mundiais e das filiais das ETs – Anos Selecionados – US\$ bilhões e %**

	1982	1990	1999	Δ 82/99 (% média a.a.)
<b>Dados Mundiais</b>				
Fluxo de IDE	58	209	865	17,23
PIB Mundial	10.611	21.473	30.061	6,32
Exportações Mundiais de bens e serviços	2.041	4.173	6.892	7,42
<b>Dados das filiais de ETs<sup>a</sup></b>				
Vendas	2.462	5.503	13.564	10,56
Ativos	1.886	5.706	17.680	14,07
Valor Adicionado	565	1.419	3.045	10,42
Exportações	637	1.165	3.167	9,89
VA Filiais de ETs/PIB Mundial (%)	5,32	6,61	10,13	
Exp. Filiais de ETs/Exp. Mundiais (%)	31,21	27,92	45,95	

Fonte: Adaptado de World Investment Report (2000), tabela 1.1

a. Para 1999: estimativa da Unctad

Quanto aos fluxos comerciais, o total de exportações realizadas pelas filiais das ETs estava estimado em US\$ 3,1 trilhões em 1999, o que representou quase 46% do total de exportações mundiais, contra uma participação de 31% em 1982. Aqui novamente ocorre o problema mencionado de subestimação, dessa vez para a importância das ETs no total de comércio mundial, uma vez que os dados não incluem as exportações realizadas pelas matrizes.

Um outro levantamento da UNCTAD (1995) englobando tanto as matrizes quanto as filiais estimava que em 1993 apenas 34% do total de exportações mundiais não envolviam as ETs. Dos 66% restante, metade era exportação intrafirma e a outra metade exportação de matrizes e filiais para empresas não coligadas. Ou seja, apenas as exportações intra-corporativas representavam 33% das exportações mundiais.

Os dados mostrados acima são uma indicação muito clara de que IDE e comércio internacional são fenômenos interdependentes. Mais do que isso, observa-se que uma parte crescente dos fluxos de comércio está sob controle das ETs. Dessa maneira, qualquer tentativa de analisar os fluxos e os padrões de comércio sem considerar que uma parcela cada vez maior

desses fluxos são realizados de maneira internalizada pelas ETs ou através de esquemas de subcontratação controladas por ela, não envolvendo, portanto, transações puras de mercado (*arms-length*), é no mínimo parcial.

Entretanto, os esforços no sentido de entender como a atuação das ETs exerce impacto sobre o comércio são bastante recentes. Do ponto de vista da teoria neoclássica, o reconhecimento da importância das atividades das ETs sobre os fluxos de comércio foi durante muito tempo negligenciada. A formalização dos modelos de vantagem comparativa do tipo Heckscher-Ohlin tinha, entre os seus vários pressupostos, a hipótese de que os fatores de produção eram imóveis internacionalmente, o que equivale a dizer que os fatores de produção só podiam ser explorados onde estivessem localizados. Além disso, a idéia de firma subjacente ao modelo era de uma unidade de produção produzindo apenas um produto, com apenas uma planta em um ambiente onde prevalecia a concorrência perfeita em todos os mercados. Isto é, excluía-se de antemão qualquer possibilidade de existência de firmas multinacionais, tanto pela impossibilidade de as firmas de um país utilizar os fatores de produção de outro país, quanto pelo fato de que seria impossível para uma firma estrangeira acumular qualquer tipo de vantagem sobre as firmas domésticas para produzir no mercado local, dada a hipótese de concorrência perfeita.

Deve-se ressaltar ainda que, em grande parte por influência do artigo de Mundell (1957), o fluxo de produtos passou a ser considerado um substituto ao movimento dos fatores de produção, dada a conclusão do artigo de que, sob certas condições, o movimento de produtos poderia levar aos mesmos efeitos em termos de preço e bem-estar do que o movimento de fatores. Como consequência, dentro da teoria neoclássica não se avançou em direção a uma teoria do investimento direto internacional, ao contrário das teorias de comércio que se constituíam em padrão para explicar as relações produtivas entre países, fato que pode ser verificado através da estrutura dos livros-texto de economia internacional.

Já os estudos que buscaram analisar o IDE e a atuação das multinacionais a partir de uma outra perspectiva, partindo dos avanços verificados na teoria da firma e de organização industrial, se preocuparam mais em explicar as motivações para a realização de IDE e as razões para a existência de empresas multinacionais do que analisar as relações existentes entre a atuação dessas empresas e os fluxos de comércio. Também a partir dessa ótica, muitas vezes comércio e

produção multinacional eram considerados formas alternativas de alcançar mercados externos. Se do ponto de vista da teoria neoclássica o trabalho de Mundell permitia tratar os movimentos de capitais e de produtos como substitutos, a análise de Vernon (1966) sobre o ciclo de vida do produto também dava margem a essa interpretação<sup>1</sup>.

Somente mais recentemente começaram a surgir trabalhos procurando incorporar na análise a influência da atuação das ETs sobre os fluxos e os padrões de comércio, tratando investimento e comércio de maneira mais integrada.

Do ponto de vista das teorias de comércio, alguns autores passaram a trabalhar com modelos onde as empresas multinacionais surgem de maneira endógena. Embora as teorias de comércio que excluem as multinacionais ainda permaneçam como explicação padrão, a perda de seu poder explicativo e o reconhecimento de que a atuação das ETs influencia os fluxos e os padrões de comércio têm estimulado o surgimento de trabalhos que buscam incorporar essas empresas. Uma breve resenha sobre esses desenvolvimentos recentes, assim como alguns comentários críticos são apresentados no item 1.2.

Uma abordagem alternativa, a partir da literatura de organização industrial é analisada no item 1.3., Esse item procura também destacar as transformações que vêm ocorrendo nas estratégias e nas formas de organização produtiva das ETs e identificar como essas transformações estão exercendo influência sobre os fluxos de comércio.

O último item do capítulo preocupa-se em analisar o impacto das estratégias das ETs sobre os padrões de comércio e a competitividade dos países em desenvolvimento.

## **1.2. Os modelos de comércio com empresas multinacionais**

As “novas teorias de comércio” têm procurado incorporar elementos da literatura de organização industrial, como economias de escala, diferenciação de produtos e economias de aglomeração, aos modelos tradicionais de comércio internacional para explicar a predominância do comércio intra-industrial, em especial entre os países desenvolvidos. Entretanto, pode-se dizer que, como regra geral, a noção de firma utilizada por esses modelos é bastante limitada. Em

---

<sup>1</sup> - Ver item 1.3

geral, firma e planta produtiva são tratados como sinônimos. Empresas operando com mais de uma planta e em mais de um país são excluídas da análise. Como argumenta Markusen (1995) nos modelos desenvolvidos pelas novas teorias de comércio, com raras exceções, a firma continua sendo entendida como uma organização independente, que produz um bem em uma determinada localização.

Porém, o reconhecimento de que em muitas indústrias, em especial naquelas onde as economias de escala e diferenciação de produtos são relevantes, grande parte das firmas é multinacional, estimulou esforços de teorização para incorporar a presença dessas empresas, originando um conjunto de modelos que tratam o comércio internacional e a produção multinacional de maneira unificada. Embora, como será analisado mais detidamente adiante, a noção de firma multinacional continue restrita, vale a pena analisar os desdobramentos desses avanços recentes.

Basicamente, podem ser identificadas duas linhas principais de argumentação para explicar o surgimento das Multinacionais nos modelos. A primeira, onde se destacam Helpman (1984), Helpman e Krugman (1985) e Ethier e Horn (1990), procura explicar os investimentos verticais das multinacionais, isto é, aqueles investimentos caracterizados pela separação das etapas das cadeias produtivas em países distintos, através do aproveitamento nas diferenças na proporção dos fatores dos países. A segunda, desenvolvida por autores como Krugman (1983), Brainard (1993), Markusen (1995) e Markusen e Venables (1995), analisa os investimentos horizontais, isto é, a instalação multinacional de plantas com linhas de produtos semelhantes a partir dos custos de transporte e da semelhança dos países em termos de tamanho, renda e dotação de fatores<sup>2</sup>.

As duas linhas têm como elemento central o reconhecimento de que as grandes empresas realizam um conjunto de atividades que criam ativos que podem ser utilizados em várias plantas produtivas em diferentes localizações sem perda de seu valor. Atividades como P&D e, de maneira mais geral, construção de *know-how*, envolvem custos que, uma vez incorridos, passam a ser fixos, originando economias de escala específicas à corporação

---

<sup>2</sup> Markusen et. alli. (1996) desenvolvem um modelo em que tratam de maneira unificada tanto os investimentos verticais quanto os investimentos horizontais, mas para maior clareza na explicação de cada um dos tipos de investimento, optou-se por tratar os dois modelos separadamente.

"Em um nível mais geral, as empresas multinacionais são identificadas com uma alta proporção de ativos intangíveis em relação ao valor total de mercado da firma. Essas variáveis explicativas dão origem ao conceito de ativos baseados nos conhecimentos específicos à firma. Esses ativos estão incorporados em elementos como o capital humano, patentes e outros conhecimentos técnicos exclusivos, *copyright* ou marcas; ou mesmo ativos mais intangíveis como a administração, *know-how* ou a reputação da firma" (Markusen, 1995, p. 174).

A ocorrência do IDE e a decisão de produzir no exterior estaria muito mais associada à existência desses ativos intangíveis do que aos ativos físicos sob o poder da firma. Em primeiro lugar porque o custo de mobilidade espacial dos ativos intangíveis seria muito menor do que para os ativos tangíveis. Em segundo lugar porque os ativos intangíveis teriam propriedades semelhantes a um "bem público", no sentido de que poderiam ser utilizados e gerar rendas em várias plantas sem a diminuição de seu valor.

Dessa maneira, as economias de escala verificadas ao nível da corporação exercem um papel chave tanto nos modelos com multinacionais horizontais quanto verticais, uma vez que são essas economias que permitem separar as etapas do processo produtivo e a exploração dessas economias fora do país de origem.

### **1.2.1. Modelos de proporção dos fatores e as Multinacionais Verticais**

O modelo desenvolvido por Helpman (1984) explica as atividades das ETs em termos de integração vertical, isto é, através do controle unificado de diferentes estágios do processo produtivo localizados em países diferentes. Em sua essência o modelo é bastante parecido com as novas teorias do comércio que incorporam as economias de escala e a diferenciação de produtos para explicar o surgimento do comércio intra-industrial. Existem dois países, dois fatores produtivos e dois setores, sendo que um setor produz bens homogêneos com retornos constantes de escala e o outro produz produtos diferenciados com retornos crescentes de escala.

A diferença do modelo com multinacionais surge quando é permitida a separação espacial dos estágios de produção do setor diferenciado. As atividades corporativas, em especial as operações relacionadas a P&D seriam responsáveis pelos retornos crescentes desse setor, uma vez que podem ser utilizadas em várias plantas sem perda de seu valor. Nesse sentido, são

considerados como custos específicos à firma mas não à planta. Essas atividades são intensivas em capital enquanto as atividades de produção são intensivas em trabalho.

Quando a dotação de fatores dos países é relativamente similar e o preço dos fatores pode ser equalizado através do comércio, não existe espaço para o IDE e os resultados se resumem àqueles previstos pelos modelos com firmas nacionais apenas. Uma parte do comércio será interindustrial, refletindo as vantagens comparativas em termos de dotação de fatores e uma outra parte será comércio intra-industrial, refletindo as economias de escala e a diferenciação de produtos.

Entretanto, quando a diferença na dotação relativa dos fatores for de tal monta que não seja possível a equalização de seus preços através do comércio, algumas firmas do setor diferenciado vão separar o processo produtivo, localizando as atividades de P&D no país relativamente bem dotado de capital e as atividades de produção no país relativamente bem dotado de trabalho, exportando os produtos finais a partir deste país.

O investimento direto ocorreria, portanto, apenas em uma direção, do país melhor dotado de capital para o país melhor dotado de trabalho. Haveria nesse caso uma reversão na direção do comércio. O país com melhor dotação de capital iria importar o produto que utiliza capital de maneira mais intensa. Dessa forma, o comércio intra-industrial é substituído em parte pelo comércio intra-firma do tipo interindustrial. Na verdade, nesse último caso, caracterizaria-se a troca de produtos finais por serviços tecnológicos ou, de maneira mais geral por *know-how*. O país onde se localiza a atividade produtiva vai exportar produtos finais enquanto que o país que sedia a atividade corporativa vai exportar os serviços tecnológicos.

Percebe-se, portanto, que no modelo de Helpman as multinacionais surgem endogenamente e ao mesmo tempo provocam alterações importantes nos fluxos de comércio. Uma vez definida a estrutura dos custos e a possibilidade de separação dos estágios do processo produtivo, é a dotação dos fatores que vai, em última instância, determinar a possibilidade de existência das multinacionais e os limites da produção no exterior. Também a posição de país investidor e exportador de serviços corporativos e a de receptor do investimento e exportador de produtos industriais que utilizam os serviços da matriz como insumos vai ser definida pela proporção dos fatores. O comércio intra-firma, no caso a troca de serviços corporativos por

produtos manufaturados, mas que poderia se aplicar também a produtos intermediários e produtos finais, seria o resultado do aproveitamento dos diferenciais de custos dos fatores através da produção multinacional. O IDE funcionaria portanto como um fator que ampliaria a possibilidade de equalização dos preços dos fatores para além do que seria possível apenas com o comércio realizado por empresas nacionais.

### **1.2.2. Modelos de convergência e as multinacionais horizontais.**

Um outro conjunto de modelos procura explicar os investimentos das multinacionais horizontais, com base na comparação entre as vantagens de proximidade ao mercado consumidor em relação ao aproveitamento de economias de escala.

Da mesma maneira que no modelo de Helpman, existem dois setores, um deles produzindo bens homogêneos com retornos constantes, e o outro, bens diferenciados com retornos crescentes de escala. Entretanto, além dos retornos crescentes ao nível da firma, poderia ocorrer a existência de economias de escala ao nível de cada planta, de maneira que concentrar a produção implicaria redução de custos. Além disso, a outra variável fundamental no modelo é o custo de transporte.

No caso da inexistência de diferenças na proporção dos fatores dos dois países, a localização da produção e a configuração da produção escolhidas pelas firmas iriam depender fundamentalmente do custo de transporte e da relação entre as economias de escala ao nível da planta e as economias de escala ao nível da firma. As economias de escala na planta iriam incentivar a produção concentrada em apenas um mercado e a exportação a partir desse mercado. Já as economias de escala ao nível da firma permitiriam colher os frutos dessa economia em outras localizações que não o mercado doméstico, beneficiando-se da proximidade com o consumidor externo. Assim, desde que o custo de transporte não seja baixo, se as economias de escala verificadas na planta forem pequenas em relação às economias de escala ao nível da firma, haveria uma situação em que as firmas do setor diferenciado em ambos os países teriam incentivos para se tornarem multinacionais, já que o lucro associado à produção no mercado externo seria maior do que o custo de instalar uma nova planta (Brainard, 1993).

Uma situação de equilíbrio sem empresas multinacionais, apenas com empresas nacionais exportando a partir de seus mercados domésticos ocorreria para custos de transporte e barreiras ao comércio pouco relevantes e quando os custos fixos ao nível da corporação fossem pouco importantes em relação aos custos fixos ao nível da planta.

Porém, à medida que os custos de transporte e as tarifas aumentam e as economias de escala da corporação se tornam mais importantes em relação às economias de escala ao nível da planta, a produção no exterior passa a ser mais viável do que o comércio. Em uma situação de equilíbrio apenas com Multinacionais, o comércio de produtos diferenciados seria totalmente substituído pela produção multinacional. Haveria “comércio” apenas de serviços corporativos. De acordo com o argumento de Krugman (1983), os países realizam comércio porque ao longo do tempo desenvolveram tecnologia, expressas em *know-how* para produzir produtos diferenciados. Esse comércio pode ser realizado tanto diretamente através da transferência de tecnologia dentro das firmas multinacionais ou indiretamente através do comércio de produtos que incorporam essas vantagens tecnológicas. Em última instância, comércio e empresas multinacionais seriam substitutos da mesma maneira que comércio e mobilidade dos fatores são substitutos no modelo de Heckscher-Ohlin.

Markusen e Venables (1995) utilizam argumentação semelhante para relacionar a presença de multinacionais com a semelhança nos níveis de renda, tamanho e dotação de fatores dos países. Quando os países envolvidos são muito diferentes em termos de dotação de fatores, de tamanho ou de tecnologia, o modelo prevê a predominância de firmas nacionais exportando a partir do país que seja dotado de maior vantagem relativa, o que é consistente com a teoria neoclássica tradicional de comércio. As firmas nacionais com planta única seriam beneficiadas pelo fato de concentrar sua produção naquele país onde o volume de vendas é maior, o custo dos fatores é mais baixo e/ou onde a produtividade dos fatores é mais elevada.

Entretanto, à medida que os países convergem para uma situação de simetria, inicialmente o comércio interindustrial é substituído pelo comércio intra-industrial, tal como nos modelos da nova teoria do comércio. Excluindo as multinacionais, a convergência nas características dos países levaria ao predomínio do comércio intra-industrial. Entretanto, a partir do momento em

que fosse possível a presença de multinacionais, o comércio seria substituído pelas suas vendas. Essa é basicamente a "hipótese de convergência"<sup>3</sup> proposta por Markusen e Venables (1995).

"Na medida em que os países se tornam mais similares em tamanho, dotação dos fatores e eficiência técnica (os dois últimos determinando a renda per capita), a atividade econômica internacional vai ser crescentemente dominada pelas multinacionais, que vão substituir o comércio desde que os custos de transportes não sejam muito pequenos" (Markusen, 1995, p. 178). Assim, a proporção das vendas das ETs em relação às suas exportações tenderia a crescer quanto maior a similaridade entre os países.

### 1.2.3. Considerações críticas sobre a incorporação das ETs nos modelos de comércio

Do ponto de vista teórico, os desenvolvimentos recentes propostos pelos autores analisados anteriormente representam efetivamente um avanço em relação aos modelos tradicionais das novas teorias de comércio, uma vez integram uma teoria sobre as ETs dentro dos modelos de comércio com equilíbrio geral. Esse fato por si só representa o reconhecimento de que a atividade das ETs é um fenômeno importante e que traz mudanças fundamentais na maneira de interpretar as questões relativas ao comércio internacional.

Outro aspecto importante dos modelos é o fato de que uma vez fixados os parâmetros relacionados à estrutura de custos das empresas, aos custos de transporte e barreiras ao comércio e às características dos países, as conclusões sobre os efeitos sobre os fluxos de comércio são bastante precisas.

Apesar disso, analisando de maneira crítica os artigos apresentados, percebe-se que as conclusões ainda avançam pouco no sentido de dar conta da complexidade relacionada à influência das ETs sobre os fluxos de comércio.

No caso dos modelos de multinacionais verticais, o seu surgimento está associado ao aproveitamento da diferença nos custos dos fatores entre os países através da separação das etapas do processo produtivo, resultando em comércio intrafirma, do tipo inter-setorial, aplicando-se portanto ao investimento realizado nos países com menor grau de desenvolvimento.

---

<sup>3</sup> - Brainard (1993 e 1997) denomina a opção entre exportar ou instalar uma subsidiária para atender mercados externos de *trade-off* proximidade-concentração.

No modelo de Helpman o intercâmbio ocorreria entre serviços corporativos e produtos finais, mas supondo um processo produtivo com mais etapas de produção, poderia se estender a argumentação para todo o tipo investimento realizado de maneira a aproveitar diferenças na disponibilidade e custos dos fatores de produção, dando origem a comércio intrafirma também de insumos e produtos intermediários. Com certeza esse é um aspecto importante, porém deve-se reconhecer que uma parte crescente do IDE ocorre por motivos outros que não apenas a busca de redução no custo dos fatores.

Os modelos de multinacionais horizontais buscam justamente analisar o surgimento de multinacionais em países com características semelhantes, prestando-se, portanto, a explicar o crescente fluxo de IDE realizado de maneira cruzada entre países desenvolvidos. Nesses modelos, as vantagens de propriedade específicas à firma levariam ao investimento para explorar as semelhanças entre os países em termos de tamanho de mercado, renda e dotação de fatores. Porém nesse caso, a situação de equilíbrio em que prevalecem as multinacionais resultaria no predomínio das vendas diretas no país de implantação das filiais em detrimento das exportações.

A conclusão resultante é de que a realização do IDE teria uma relação de substituição em relação aos fluxos de comércio anteriormente existentes. Essa conclusão contraria a evidência empírica, que mostra que as vendas das ETs e os fluxos de comércio, mais do que substitutos, são complementares ao nível de países e firmas (Fontagné, 1999, Clausing, 2000).

A utilização do modelo também não esclarece os elementos que poderiam auxiliar no entendimento dos fatores que estão na origem dessa relação de complementaridade. Como será argumentado no item seguinte, o correto entendimento dessa relação deve passar necessariamente pela análise da forma de atuação das ETs no período atual. Dizendo de outra maneira, para iluminar os elementos que estabelecem as ligações entre IDE e comércio é necessário entender as estratégias de internacionalização e organização das filiais implementadas pelas ETs.

Em razão da própria estrutura básica dos modelos partir do equilíbrio geral, não existe espaço para uma análise mais aprofundada dessas questões. Embora incorporem elementos importantes dos trabalhos que procuram tratar as multinacionais a partir de uma ótica de organização industrial - em especial a noção de que as firmas transnacionais possuem vantagens relacionadas à propriedade e ao uso de ativos intangíveis específicos à firma, que nos modelos

analisados resultam em economias de escala ao nível da corporação – esses modelos ainda não tratam de maneira satisfatória aspectos fundamentais do comportamento dessas empresas.

Em última instância, todas as decisões referentes a o que produzir e onde produzir são tomadas de maneira a minimizar os custos, e são essas decisões que vão determinar a estrutura de IDE, produção e comércio entre os países envolvidos. Isso representa um reducionismo bastante grande, já que originalmente os ativos intangíveis eram considerados mais do que elementos que afetam o custo, mas como elementos estratégicos importantes que dão à firma capacidade de competir e se expandir frente à concorrência. Essa concorrência não se expressaria apenas em termos de redução de custo, mas através de elementos variados que teriam o objetivo de criar ganhos monopólicos não facilmente imitáveis/reprodutíveis por parte das outras firmas. Daí a importância dos ativos intangíveis, já que são específicos no sentido de não estarem imediatamente disponíveis para os concorrentes. É nesse sentido que o termo vantagem de propriedade foi cunhado no trabalho pioneiro de Hymer (1960) e utilizado por diversos outros autores que analisaram o fenômeno das multinacionais a partir dessa ótica, como por exemplo Caves (1982), Cantwell (1986) e Dunning (1993).

Da mesma maneira, a existência de informações imperfeitas e/ou assimétricas, a impossibilidade de prever *ex-ante* todas as contingências envolvidas na realização de transações, a necessidade de coordenar de maneira efetiva produtos e recursos produtivos, são elementos levantados por vários autores englobados na chamada teoria da internalização (Buckley e Casson, 1976, Teece, 1977, Hennart, 1986) e que ressaltam o fato de que a atividade das multinacionais e suas estratégias também levam em conta os custos de transação, buscando encontrar formas de governança adequada para garantir a apropriação dos resultados da posse de ativos específicos.

Os parágrafos anteriores explicitam aspectos fundamentais associados às estratégias das ETs que são mais amplos e complexos do que o comportamento de minimização de custos dos modelos analisados. O próximo item procura incorporar esses aspectos, buscando esclarecer as relações entre comércio internacional e atividade das ETs, a partir de autores que procuraram analisar o movimento de reestruturação e reorganização dessas empresas no período recente. Essa alternativa com certeza não se constitui em um corpo teórico tão homogêneo quanto a teoria neoclássica, envolvendo autores de diferentes matizes, porém fornece um guia mais adequado para interpretar o movimento histórico e o sentido geral das transformações nas estratégias

implementadas pelas ETs, assim como sua influência sobre o comércio internacional no período recente.

### **1.3. Transformações recentes nas estratégias das ETs e impactos sobre os fluxos de comércio**

Do ponto de vista da integração das teorias de comércio e investimento, merece destaque o trabalho de Vernon (1966) sobre o ciclo de vida dos produtos. Este autor foi o primeiro a analisar os fluxos comerciais a partir do movimento de expansão das multinacionais, estabelecendo uma relação dinâmica entre capacidade de inovação, internacionalização produtiva e padrões de comércio.

De acordo com esse autor, as condições da economia americana no pós-guerra dariam às empresas desse país a liderança tecnológica na inovação de produtos. Em um primeiro momento quando o produto não estivesse ainda padronizado e a demanda mostrasse crescimento lento, a produção seria totalmente doméstica. Se o produto tivesse uma alta elasticidade-renda da demanda, o consumo poderia crescer em países com renda per capita mais elevada como os da Europa Ocidental, incentivando a exportação a partir do mercado doméstico. Com o crescimento da demanda, a maior estabilidade nas especificações técnicas de insumos e a rotinização do processo de produção, as firmas americanas poderiam optar por instalar uma filial nos mercados anteriormente atendidos pelas exportações. Tal opção ocorreria tanto pela avaliação de que os custos de produzir no exterior seriam menores do que o custo marginal de produzir para a exportação, como pela ameaça de perda dos ganhos monopólicos da inovação com a entrada de novos concorrentes locais.

A teoria do ciclo do produto descreve de maneira bastante precisa a sequência estilizada da expansão internacional das grandes empresas americanas inicialmente em direção à Europa e depois rumo aos países em desenvolvimento e, posteriormente, o movimento de reação das grandes empresas européias verificado nas décadas de 50 e 60. Essa sequência partiria da produção e venda local, seguida por exportações e, finalmente, produção no exterior. Nos países em desenvolvimento, em especial na América Latina, esse movimento representou a

possibilidade de internalizar setores intensivos em capital e escala através da instalação de filiais de empresas estrangeiras que buscavam novos mercados e tentavam contornar as barreiras tarifárias características das políticas de proteção desse período.

Se do ponto de vista da teoria neoclássica o trabalho de Mundell permitia tratar os movimentos de capitais e de produtos como substitutos, de um ponto de vista diferente o trabalho de Vernon também dá margem a essa interpretação. Considerando apenas um produto específico é válido concluir que a sequência descrita pelo ciclo de vida do produto resultava efetivamente na substituição inicial do fluxo de comércio pelo IDE. Para o país de origem da ET isso representaria uma redução nas exportações e, para o país hospedeiro, inversamente, uma redução no volume de importações. Pode-se argumentar, de qualquer maneira, que mesmo nesse período, a relação de substituição tinha validade somente considerando um produto em particular, já que o início da produção no exterior poderia gerar outros fluxos de comércio associados, como por exemplo exportação de insumos e bens de capital.

Entretanto, como o próprio Vernon reconheceu em artigo publicado posteriormente (1979), a teoria do ciclo de vida teve um poder explicativo muito maior no período de transnacionalização das grandes empresas no imediato pós-guerra do que na etapa posterior de extensão e consolidação de uma rede maior de subsidiárias ao redor do globo<sup>4</sup>. A relação de substituição entre a produção transnacional e o comércio, subjacente à teoria do ciclo de vida, seria característico desse primeiro período de transnacionalização, quando as operações das diversas filiais não estavam tão integradas.

De fato, durante a internacionalização produtiva e expansão das atividades das multinacionais verificadas no período da “era de ouro” do capitalismo, uma vez implantada uma filial no exterior, esta em geral passava a operar com um grau de autonomia bastante grande em relação à matriz. Vale lembrar que a ordem econômica no pós-guerra foi marcada pela busca de criar mecanismos e instituições capazes de propiciar uma certa estabilidade nas relações internacionais. Porém, fundamentalmente essa ordem deveria permitir a implementação de políticas **nacionais** de inspiração keynesiana para promoção do crescimento da renda e do emprego.

---

<sup>4</sup> - A multinacional com escopo global se tornou uma realidade muito mais rápida do que Vernon previu e descreveu como apenas um tipo de multinacional puramente hipotética em seu artigo de 1979.

Nesse contexto, embora a concorrência entre as grandes corporações passasse a ocorrer crescentemente em nível internacional, criando uma rivalidade oligopolista que transbordava as fronteiras nacionais, essa forma de concorrência configurava uma competição denominada por Porter (1986) de multidoméstica. De acordo com este autor, a concorrência que ocorria no plano internacional se traduzia em rivalidades dentro de cada mercado, o que significava que, em termos operacionais, a atuação de uma empresa multinacional em um determinado país seria essencialmente independente da atuação das demais filiais em outros países. Isso quer dizer que apesar dos vínculos estabelecidos pelas transferências de capital de longo prazo e de tecnologia, cada filial tinha uma estratégia de atuação relativamente autônoma e pautada pelas condições de concorrência em cada mercado. Cada filial realizava em cada local de implantação a maior parte das atividades de sua cadeia de valor, se tornando, portanto, uma réplica em versão reduzida da matriz (UNCTAD, 1993).

Com a desestruturação das condições que haviam garantido o ciclo de crescimento da “era de ouro” e as mudanças na ordem econômica mundial verificadas a partir da crise econômica dos anos 70, as grandes corporações passaram a implementar um profundo processo de reestruturação. Frente ao novo contexto de instabilidade, com baixas taxas de crescimento das principais economias, as ETs reforçaram o processo de desenvolvimento e aquisição das vantagens de propriedade capazes de propiciar novos ganhos diferenciais em um ambiente de concorrência muito mais acirrada. A busca de capacitação para inovação em produtos e processos e o aumento em gastos de P&D são os aspectos mais destacados, mas o desenvolvimento de outros ativos intangíveis também passou a receber crescente atenção: diferenciação, vantagens organizacionais, qualificação e experiência da mão-de-obra, patentes, marcas e marketing, etc.

Isso significou um esforço adicional e uma necessidade muito maior de comprometimento de recursos para enfrentar a competição a partir de então. Ao mesmo tempo em que a acumulação de vantagens de propriedade se tornou mais premente, também aumentou a preocupação em racionalizar e aproveitar na maior extensão possível os retornos possíveis desses ativos. O impulso verificado a partir da década de 80 no grau de internacionalização das grandes corporações mundiais e a forma como essa expansão ocorreu esteve associado a essa necessidade de compatibilizar a acumulação de ativos capazes de propiciar assimetrias concorrenciais com a racionalização de recursos.

Vários dos movimentos estratégicos característicos das grandes empresas no período recente podem ser interpretados a partir dessa lógica: a extensiva utilização de acordos de colaboração tecnológica e de P&D entre concorrentes, o estreitamento nas relações e maior interatividade com clientes e fornecedores, redirecionamento e concentração de esforços nas áreas consideradas “core-business” com vendas de áreas consideradas não estratégicas, externalização de atividades produtivas anteriormente integradas verticalmente, movimentos intensos de fusão e aquisição, etc. (Furtado, 2000).

Entretanto, o aspecto mais importante para o argumento que vem sendo desenvolvido é que esse processo resultou em uma transformação fundamental na forma de operação das ETs. Impulsionadas de um lado pelo novo contexto concorrencial, e por outro pelas mudanças nas condições do macroambiente internacional - liberalização crescente dos fluxos de comércio e de capital, desregulamentação financeira, surgimento de novas tecnologias de informação - as grandes corporações ganharam liberdade maior para se expandir e integrar muito mais efetivamente o conjunto de suas filiais que anteriormente operavam de maneira *stand-alone*.

Além do objetivo de expandir mercados para amortizar os custos de desenvolvimento de ativos intangíveis, os fluxos de IDE passaram a se voltar também para a racionalização da estrutura de recursos estabelecida anteriormente, de maneira a aproveitar economias de escala e escopo possibilitadas pela gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas. e/ou para adquirir ativos capazes de alavancar capacidades competitivas e auxiliar na perseguição de objetivos estratégicos em mercados globais e regionais. Em geral esses tipos de investimentos estão associados à crescente onda de fusões, aquisições e *joint-ventures* ocorridas entre as grandes empresas globais.

Em contraposição à concorrência multidoméstica, do período anterior, Porter (1986) destaca a importância crescente das indústrias onde a concorrência assume um caráter global. Essas indústrias seriam caracterizadas pelo fato de que a posição competitiva de uma multinacional em um país seria significativamente afetada pela posição em outros países. Assim, a rivalidade assumiria um caráter efetivamente global, obrigando as empresas a organizar as atividades e plantas produtivas de maneira integrada e não mais como um conjunto de filiais independentes.

Se antes a cadeia de valor da corporação era em grande parte reproduzida em cada filial, a expansão e racionalização dessa estrutura resultou em uma cadeia de valor mais fragmentada e dispersa geograficamente, com as filiais realizando atividades e funções com base em uma divisão internacional do trabalho intracorporativa complexa, de maneira a maximizar o resultado para a corporação como um todo (UNCTAD, 1993). Passou a ser comum, portanto, filiais mais especializadas e responsáveis por fornecer componentes ou uma determinada linha de produtos para o restante da rede em uma determinada região ou mesmo globalmente, ficando responsável inclusive por funções corporativas associadas a essa linha, como por exemplo a organização das compras e a P&D (Ernst, 1997).

Como o potencial de acumulação da ET passou a depender da maneira como ela organiza, coordena e integra as diversas atividades do conjunto de suas atividades globalmente, verificou-se uma intensificação nos fluxos de informações e recursos entre as a matriz e as filiais e entre as várias filiais. Esses fluxos envolvem desde recursos financeiros, até tecnológicos, passando por todo tipo de informação associada à gestão corporativa. Entretanto, é no fluxo de produtos que essa integração se mostrou mais visível.

Yeats (1998), por exemplo, destaca a importância crescente dos processos de produção internacionalizada, em que vários países participam de diferentes estágios de manufatura de um determinado bem. Isso corresponderia a um processo em que firmas e indústrias estariam ao mesmo tempo integradas vertical e internacionalmente, resultando em maior crescimento do comércio de produtos identificados como partes e componentes em relação aos produtos acabados. Tomando por base os produtos classificados dentro do grupo 7 da SICT (Maquinário e Material de Transporte), as peças e componentes teriam representado 30% do comércio total do grupo dentro da OCDE em 1995, contra 26% em 1978

Um indicador mais abrangente do que o utilizado por Yeats é apresentado por Humeels et. all. (1998). Esses autores buscam quantificar a importância da “especialização vertical”, isto é, a importação de insumos por um país, que são utilizados na produção de bens exportados por esse mesmo país. A partir da matriz insumo-produto de 9 países da OCDE, os autores comparam a importância desse tipo de comércio em relação ao comércio total. Apesar das diferenças nos patamares, todos os países estudados, com exceção do Japão apresentaram aumento no indicador. Por exemplo, no Reino Unido, o aumento foi de 15% para 19% entre 1968 e 1990. Na Alemanha

de 14,5% em 1978 para 16,3% em 1990. Nos EUA de 4% em 1972 para 7,4% em 1990. Para o conjunto dos países, o comércio vertical representou 14,5% do total em 1990. Esses indicadores seriam ainda maiores considerando apenas aquelas indústrias onde a presença de multinacionais é mais marcante, como na indústria química, automotiva e de equipamentos de informática, o que leva esses autores a relacionar esse processo com a extensão das redes de fornecimento estabelecidas pelas ETs.

No mesmo sentido, porém de uma forma mais direta, o estudo de Kleinert (2000) relaciona o aumento da utilização de insumos importados com a ampliação das operações das ETs fora do país de origem. Utilizando dados da matriz de insumo-produto de 6 países da OCDE, o autor realiza uma análise *cross-section* e conclui que a utilização de insumos importados seria fortemente influenciada pela presença de Multinacionais, estimada pelo estoque de IDE.

Ainda assim, seria possível contra-argumentar que essas evidências estariam simplesmente refletindo os movimentos de especialização impulsionados pelo processo de eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias e pela generalização e consolidação de tratados de livre comércio e acordos regionais. Na verdade, não se trata de negar a influência desses aspectos, mas simplesmente de ressaltar o fato de que cada vez mais os agentes desse movimento são as grandes corporações internacionalizadas que organizam suas redes de produção e comércio incorporando em suas decisões a evolução das barreiras comerciais e dos blocos regionais.

Esse aspecto pode ser analisado pela importância do comércio intra-firma em relação ao comércio total. Além da estimativa realizada pela UNCTAD e amplamente difundida de que o comércio intrafirma representa cerca de 33% do comércio mundial total, mais algumas informações podem ser destacadas.

Os dados apresentados na tabela 1.2 indicam claramente o aumento contínuo da importância do comércio intrafirma no total comercializado pela economia americana entre 1982 e 1998, com destaque para o aumento verificado entre 1994 e 1998. Neste último ano, as exportações intrafirma representavam 40,4% do total das exportações americanas e 59,4% das importações.

**Tabela 1.2 – Estados Unidos - Participação do comércio intrafirma no total do comércio – em %**

<b>Ano</b>	<b>Exportações</b>	<b>Importações</b>
1982	33,3	37,4
1990	32,5	44,0
1994	36,3	42,7
1998	40,4	59,3

Fonte: Mataloni (2000)

Embora não existam dados comparáveis de evolução para outros países, pela sua importância pode-se supor que esse movimento não seja restrito às multinacionais americanas.

A tabela 1.3 mostra a participação do comércio intrafirma no total do comércio para outros países onde existiam dados disponíveis em anos anteriores. Apesar das diferenças entre os países, observa-se, principalmente para as exportações, uma participação bastante relevante no total.

**Tabela 1.3 – Participação do comércio intrafirma no total do comércio – Países e anos selecionados em %**

<b>País</b>	<b>Ano</b>	<b>Exportações</b>	<b>importações</b>
França	1993	34	18
Japão	1993	25	14
Suécia	1994	38	9
EUA	1994	36	43

Fonte: UNCTAD (1996)

Já a tabela 1.4 mostra a participação das exportações intrafirma no total das exportações realizadas pelas matrizes e pelas filiais operando fora dos EUA em diferentes setores de atividade. Em primeiro lugar cabe destacar que as exportações realizadas internamente à rede das multinacionais americanas apresentam uma participação muito maior em relação ao total exportado para as filiais do que para as matrizes. Em segundo, verificam-se diferenças setoriais relevantes, com a participação do comércio intrafirma sendo muito maior na indústria. Os três setores apresentados dentro da indústria são justamente aqueles onde o aumento dos fluxos de peças e componentes tem sido mais acentuado, como ressaltado anteriormente. A maior importância do comércio intrafirma para as filiais em relação à matriz nesses setores pode ser

interpretada também como um indicador do processo de aumento do escopo geográfico, especialização e integração das filiais referido anteriormente.

**Tabela 1.4 - Participação das exportações intrafirma no total das exportações das matrizes e filiais de Transnacionais dos EUA – 1993 – em %**

Setor	Matriz	Filiais
Petróleo	32,1	47,3
Indústria	48,5	74,2
Maquinário	74,9	84,3
Eletrônica	39,2	76,6
Equipamentos de Transporte	45,9	87,9
Comércio	13,8	57
Total	44,4	64

Fonte: UNCTAD (1996)

Por fim, vale a pena observar que o comércio intra-firma não se restringe ao fornecimento de componentes e insumos intermediários, mas envolve também o comércio de produtos finais, refletindo especializações horizontais e esquemas de complementação de linhas de produtos finais em mercados distintos. Os dados apresentados por Andersson e Fredriksson (2000), sobre o comércio intrafirma de um conjunto de firmas suecas, englobando praticamente todo o universo de empresas multinacionais industriais daquele país, mostram que 17% das filiais importavam apenas produtos intermediários da matriz, 21% apenas produtos finais e 21% tanto produtos finais quanto intermediários

Pode-se concluir, assim, que os dados sobre a participação das ETs no comércio mundial apresentados na tabela 1.1 no início desse capítulo são apenas o aspecto quantitativo mais visível de um processo muito mais complexo, e que devem ser interpretados à luz das transformações que marcam as mudanças nas estratégias de atuação das ETs. A intensificação da concorrência entre as grandes corporações mundiais no período recente e a forma como estas passaram a organizar a cadeia de valor ao redor do globo passaram a deixar sua marca de maneira cada vez mais nítida nos fluxos de comércio. Se no período anterior em que as filiais atuavam de maneira mais independente existia a possibilidade de que essa atividade acarretasse algum impacto sobre os fluxos de comércio, no padrão atual é da sua própria lógica reorganizar as cadeias de produção e comercialização com dispersão geográfica e especialização crescente, implicando

necessariamente em transformações estruturais no volume e nos padrões de comércio dos países de origem e de destino do IDE.

Os resultados das discussões realizadas nos itens anteriores podem ser sintetizados no esquema analítico proposto por Dunning (1997) através de uma matriz, reproduzida com algumas modificações no quadro 1. Esse quadro, ao mesmo tempo em que explicita o caráter parcial das explicações das teorias tradicionais de comércio sobre os padrões de intercâmbio, ressalta a importância de considerar a influência das ETs sobre os fluxos de comércio, tanto diretamente através do comércio intracorporativo, quanto indiretamente através do controle de redes de suprimento e subcontratação.

O eixo vertical representa a composição dos produtos comercializados, com a parte inferior indicando produtos semelhantes e, portanto, comércio intraindustrial. Subindo em direção à parte superior do quadro, o comércio seria intersetorial, com intercâmbio de mercadorias distintas.

Ao longo do eixo horizontal, está representada a forma de organização das transações internacionais, iniciando no lado esquerdo com as transações realizadas através do mercado. No extremo oposto estaria o comércio realizado através da forma hierárquica, sendo nesse caso o intercâmbio intrafirma realizado pelas ETs. Entre os dois extremos se situariam as transações organizadas por formas intermediárias entre mercados e hierarquias.

Analisando conjuntamente os eixos vertical e horizontal, chega-se a uma matriz 2X3, representando 6 padrões de comércio característicos<sup>5</sup>. Na primeira coluna estão representados os padrões analisados pelas teorias tradicionais de comércio. A parte superior (quadrante 1) corresponde ao padrão clássico de intercâmbio norte-sul, explicado pelas diferenças nas dotações de fatores tal como sugerido nos modelos do tipo Heckscher-Ohlin. No quadrante 2, está o comércio realizado por empresas totalmente independentes, mas transacionando produtos semelhantes, tal como previsto nas novas teorias de comércio. Nesse caso a explicação está

---

<sup>5</sup> O trabalho de Dunning (1997) apresenta uma matriz 3X3, com um nível intermediário entre o comércio intra e intersetorial. Além disso, o autor trabalha não apenas com a transação de produtos, mas também com ativos. Para simplificar a exposição optou-se por considerar apenas o comércio de produtos e eliminar uma linha do quadro original.

associada às economias de escala, diferenciação de produtos e semelhança nos padrões de demanda.

Restam então 4 quadrantes que não se encaixam adequadamente nas explicações dos modelos tradicionais. Na coluna intermediária, a parte superior (quadrante 3) representa as formas de subcontratação internacional típicas de setores tradicionais como têxteis e calçados. Seriam setores em que, de acordo com Feesnta (1998), a “desintegração” e deslocalização da produção resultariam na integração comercial através de processo de subcontratação. Embora a lógica desse tipo de relação ainda possa ser explicada pela dotação de fatores, observa-se a coordenação centralizada das transações por um agente único, sejam as grandes cadeias de varejo, sejam empresas “industriais”, que concentram as atividades de concepção e desenvolvimento do produto e o marketing e terceirizam a produção. Utilizando a terminologia de Gereffi (1995), seriam os setores cuja cadeia produtiva estaria organizada de maneira global, porém com um nítido comando dos compradores sobre a organização da rede de produção e comercialização.

Na última coluna, o quadrante 5 caracteriza as transações internalizadas pelas ETs para garantir o acesso a matérias-primas e insumos intermediários em quantidade, custo e condições adequadas, de modo a escapar das oscilações típicas dos mercados *spot*. Esse quadrante pode ser interpretado a partir dos modelos de comércio com multinacionais verticais, uma vez que o custo dos fatores continua sendo variável explicativa chave para o tipo de comércio em questão e para a própria realização do IDE. Porém, como o problema não se resume apenas a uma questão de custos, dado que também existem aspectos transacionais associados ao estabelecimento e monitoramento de contratos de suprimento, os trabalhos tradicionais das teorias da internalização (Buckley e Casson, 1976, Hennart, 1986) também podem ser utilizados para explicar esse quadrante.

**Quadro 1 – Caracterização dos padrões de comércio de acordo com a composição e formas de organização das transações internacionais**

<b>Organização das Transações</b>				
<b>Composição dos produtos</b>	<b>Inter-industrial</b>	<b>Mercado Spot</b>	<b>Estruturas Intermediárias</b>	<b>Hierarquia (Firma Multinacional)</b>
		<p>1 - Comércio do tipo Heckscher-Ohlin entre companhias independentes baseado na dotação de fatores dos países</p> <p>2 - Comércio Intra-industrial entre companhias independentes explicadas por economias de escala, diferenciação de produtos, estrutura de demanda</p>	<p>3 - Especialização vertical dentro de relações de subcontratação em setores tradicionais intensivos na utilização de mão-de-obra</p> <p>4 - Redes de subcontratação e/ou contratos de fornecimento de longo prazo em setores de montagem complexa e de maior conteúdo tecnológico</p>	<p>5 - Comércio Intrafirma baseado na integração vertical internacional para suprimento de matérias-primas básicas e insumos pouco elaborados</p> <p>6 - Comércio Intrafirma baseado na integração vertical para intercâmbio de peças, componentes e insumos diferenciados entre matriz e filial e entre filiais.</p> <p>Comércio Intrafirma baseado na integração horizontal para a oferta de bens finais a vários mercados</p>

Fonte: Adaptado com modificações de Dunning (1997)

Os quadrantes 4 e 6 estão mais diretamente relacionados aos movimentos de reestruturação e reorganização das ETs mencionados anteriormente. No quadrante 4, podem ser classificados os fluxos de comércio realizados por empresas que organizam redes de fornecimento em atividades com um nível de complexidade em termos do processo produtivo e com produtos de maior conteúdo tecnológico. Os contratos de suprimento estabelecidos entre as empresas automotivas e seus principais fornecedores globais se enquadram nesse perfil, assim como alguns segmentos do setor de bens de capital.

Entretanto, o exemplo mais claro se observa no setor eletroeletrônico e de informática. De acordo com Ernst (1997), os elementos competitivos necessários para atuar nesses segmentos passaram a ser cada vez mais complexos, obrigando as grandes empresas a enfrentar uma concorrência em preços acirrada, e, portanto, incentivando um controle de custos rigoroso, ao mesmo tempo em que a diferenciação de produtos e a aceleração no lançamento de novos produtos também passaram a ser fundamentais. A necessidade de operar com esses requerimentos competitivos conflitantes resultou na fragmentação da cadeia de valor em funções discretas e na formação de redes de firmas especializadas em atividades montagem, e mesmo em atividades-chave sofisticadas e intensivas em design. Porém, cada função passou a ser localizada onde pudesse ser realizada de maneira mais eficiente em termos de custo e em termos de interação com os outros estágios da cadeia de valor.

No último quadrante (6), encontram-se os fluxos de comércio intrafirma organizados pelas ETs envolvendo produtos com maior grau de similaridade. Nesse caso, como visto no item 2, a tendência de crescimento está associada à expansão e à racionalização e especialização das redes de filiais das grandes corporações. Também nesse caso observa-se o predomínio de empresas atuando em setores de maior conteúdo tecnológico, como no complexo automotivo, químico e de máquinas e equipamentos. Mesmo no setor de informática e eletroeletrônico, onde o recurso à formação de redes externalizadas apresenta-se mais evidente, verifica-se uma combinação com a extensão interna das filiais.

Os padrões de comércio foram, portanto, se deslocando paulatinamente para baixo e em direção à direita, com o comércio intraindustrial e organizado pelas grandes ETs - tanto

diretamente sob a forma de comércio intracorporativo quanto indiretamente através da estruturação de redes de fornecimento - ganhando importância crescente.

#### **1.4. A atuação das ETs e os impactos sobre os fluxos de comércio dos países de em desenvolvimento**

Nas seções anteriores, foi discutido a influência da atuação das ETs sobre os fluxos e os padrões de comércio mundial. A argumentação procurou demonstrar que em razão das transformações verificadas nas estratégias de atuação das ETs frente às mudanças nas condições da economia mundial, a forma como essas empresas organizam a cadeia de valor internacionalmente passou a ter uma influência crescente sobre o volume, a direção e o conteúdo dos fluxos comerciais.

Este item tem o objetivo de tentar avançar no entendimento de como essas transformações exercem impactos em países específicos, em especial nos países em desenvolvimento. Ou seja, dado que uma parte crescente do comércio internacional é organizada pelas ETs, cabe perguntar quais as conseqüências desse fenômeno sobre a inserção comercial e a competitividade dos países onde essas empresas atuam.

Dunning (1993) argumenta que, *a priori*, seria razoável esperar que as ETs seriam mais orientadas ao comércio exterior do que as empresas domésticas, já que a produção internacionalizada supõe a transferências de serviços e produtos intermediários. Além disso a presença das ETs seria muito mais marcante naqueles setores onde a propensão a exportar e importar estariam acima da média. No mesmo sentido, Blomstrom (1990) e Blomstrom e Koko (1997), ressaltam o fato de as filiais de empresas multinacionais, principalmente em países em desenvolvimento, terem melhores condições do que as firmas nacionais para exportar, uma vez que podem se beneficiar dos canais já existentes para a corporação como um todo, provendo tanto conhecimento sobre o mercado mundial quanto o acesso às redes de distribuição. Além disso, as multinacionais teriam vantagens ao incorrer em custos menores, uma vez que poderiam se aproveitar de estruturas necessárias para dar suporte às atividades de exportação preexistentes, como serviços de transporte, comunicações e financeiros.

Entretanto, como o próprio Dunning (1993) destaca, os estudos empíricos que buscaram avaliar o impacto da atuação das filiais sobre a exportação dos países hospedeiros mostram resultados divergentes e pouco conclusivos. O levantamento extensivo dos vários estudos desse tipo realizado por este autor mostra casos em que as filiais apresentaram propensão a exportar menor do que as firmas nacionais, outros em que não são encontradas diferenças significativas e ainda outros em que as ETs mostram efetivamente maior propensão a exportar do que as firmas domésticas. Os mesmos resultados se observam para os estudos que buscaram analisar também a propensão a importar. Esses resultados variam de acordo com uma série de condições associadas a diferenças setoriais, período de tempo considerado, e, principalmente, condições específicas dos países tais como tamanho do mercado, densidade do tecido industrial, política comercial, inserção em acordos regionais, etc. Explicita-se, assim, a dificuldade em tirar conclusões gerais sobre essa questão e que qualquer estudo deve ter a preocupação de observar o contexto específico do país que está sendo objeto da análise.

No entanto, alguns trabalhos mais recentes têm procurado analisar a questão dos impactos das atividades das ETs sobre a inserção comercial e a competitividade dos países em desenvolvimento à luz das mudanças no cenário mundial tratadas no item anterior (Lall, 1998 e 2000, Mortimore, 2000, Mortimore et. all , 2001, UNCTAD, 2000b). Nesses trabalhos, as estratégias de atuação das ETs e a sua reorganização global aparecem como elementos fundamentais para interpretar o processo de crescimento e diversificação do comércio exterior dessas economias.

De acordo com Lall (2000), o movimento de reorganização das cadeias produtivas internacionais comandado pelas ETs, combinado com as políticas locais e regionais dos países em desenvolvimento, teria resultado em um processo intenso de realocização, abrindo espaço para o avanço desses países na estrutura de comércio mundial, inclusive penetrando em segmentos mais dinâmicos do ponto de vista tecnológico e de demanda.

Seu trabalho mostra que os países em desenvolvimento não apenas aumentaram suas exportações de produtos manufaturados mais rapidamente do que os países avançados, mas

também que a diferença nos ritmos de crescimento entre os dois grupos de países foi maior nos produtos mais dinâmicos no comércio mundial e com maior grau de tecnologia<sup>6</sup> (Tabela 1.5).

**Tabela 1.5 – Crescimento médio anual das exportações nos países industrializados e nos países em desenvolvimento, por categoria tecnológica – 1980-1997 – Em %**

<b>Categoria Tecnológica</b>	<b>Mundo</b>	<b>Países Industrializados</b>	<b>Países em Desenvolvimento</b>
Baseados em recursos naturais	5,7	5,1	8,1
Baixa tecnologia	7,8	6,2	12,4
Vestuário	8,4	6,3	11,9
Tecnologia média	7,4	6,6	16,4
Automotivo	8,2	7,5	22,3
Alta tecnologia	11,4	9,8	21,2
Eletrônica e Informática	13	10,9	21,7
<b>Total de Manufaturas</b>	<b>7,9</b>	<b>6,8</b>	<b>13,5</b>
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>6,5</b>	<b>8,5</b>

Fonte: Lall, (2000).

A participação dos países em desenvolvimento no total do comércio apresentou também um crescimento expressivo. Para o total do comércio, a participação desses países aumentou de 31% em 1985 para 34% em 1998. Entretanto, em produtos manufaturados com maior grau de tecnologia, o aumento de participação foi ainda mais evidente. Nos produtos de alta tecnologia, por exemplo, a parcela dos países em desenvolvimento praticamente dobrou, passando de 17% para 33%. Ao contrário do que se esperaria na visão tradicional de comércio, os países desenvolvidos aumentaram sua participação apenas nos produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais.

<sup>6</sup> - Na classificação de Lall (2000) os produtos manufaturados foram classificados em: baseados em recursos naturais, produtos de baixa tecnologia, produtos de tecnologia intermediária e produtos de alta tecnologia. Entre os produtos classificados como manufaturados baseados em recursos naturais destacam-se produtos alimentares, produtos derivados do petróleo e concentrados de minerais. Nas manufaturas de baixa tecnologia, destacam-se produtos do vestuário, têxtil, calçados, móveis, brinquedos e artefatos de plástico. Entre as manufaturas de tecnologia intermediária, destacam-se os produtos do complexo automotivo, máquinas e equipamentos, além das indústrias de processo como a química e produtos de metais. As manufaturas de alta tecnologia englobam os produtos do complexo eletroeletrônico, incluindo equipamentos de telecomunicações e informática, além de produtos farmacêuticos, aeroespaciais e instrumentos de precisão.

**Tabela 1.6 – Participação no comércio mundial de manufaturas por categoria tecnológica e grupo de países – 1985-1998 – Em %**

Categoria Tecnológica	Países Desenvolvidos		Países em Desenvolvimento		Ásia em Desenvolvimento		América Latina e Caribe	
	1985	1998	1985	1998	1985	1998	1985	1998
Recursos Naturais	37,8	43,2	62,1	56,8	29,7	27,4	12,3	13,8
Baseados em recursos naturais	68,1	69,5	31,3	30,5	12,4	14,4	6,5	6,2
Baixa tecnologia	51,5	35,5	48,5	64,5	39,1	49,8	4,0	6,7
Tecnologia média	89,4	80,3	10,6	19,7	5,2	11,6	2,4	4,5
Alta tecnologia	83,0	66,4	17,0	33,6	11,3	27,6	2,0	3,0
Total	68,7	65,8	31,1	34,2	16,0	21,5	5,6	5,7

Fonte: Mortimore et. all. (2001)

Observando novamente o quadro 1 do item 1.3, é interessante notar que o crescimento absoluto e relativo das exportações dos países em desenvolvimento ocorre justamente em segmentos que podem ser associados aos quadrantes onde o controle exercido de maneira direta ou indireta pelas ETs teve maiores impactos sobre os fluxos de comércio. Isso poderia indicar que as transformações no cenário mundial, moldadas pelas estratégias das ETs, estariam abrindo janelas de oportunidades para a integração comercial e para o aumento de competitividade dos países em desenvolvimento, principalmente em setores dinâmicos.

Porém, como o próprio Lall (2000) destaca, o impacto dessas mudanças não atingiu os países de forma homogênea. Pelo contrário, esteve bastante concentrado nos Leste Asiático, atingindo em menor medida a América Latina e Caribe (Tabela 1.6). Mesmo dentro dessas regiões, o alcance da reorganização produtiva internacional implementada pelas ETs, assim como a forma como os países buscaram se aproveitar desse processo para ganhar espaço no comércio, foi bastante diferenciado.

Apenas um grupo reduzido de países, na verdade apenas Coréia e Taiwan, lograram ter sucesso no mercado internacional de produtos manufaturados através de estratégias autônomas, isto é, a partir do desenvolvimento de capacitação por parte das empresas nacionais, aplicando restrições seletivas à atividades das ETs, além de uma forte política orientada ao desenvolvimento tecnológico e para a promoção de exportações. Esses países passaram a ser não apenas receptores de investimento, mas também grandes investidores no exterior, dado que suas empresas passaram também a se internacionalizar.

Um segundo grupo de países teria baseado sua estratégia de desenvolvimento industrial e de exportações no IDE e nas estratégias de integração produtiva e comercial implementadas pelas grandes ETs. Essa estratégia, denominada “dependente do IDE” foi característica dos países do leste asiático que fazem parte da segunda onda de industrialização, com destaque para Tailândia, Malásia, Filipinas e Indonésia, países menos industrializados da Europa como Irlanda e Escócia, além das zonas econômicas especiais da China e as “Maquilas” do México. A maioria desses países iniciou sua inserção internacional com produtos de tecnologia simples, intensivas em mão-de-obra pouco qualificada, mas avançaram rapidamente para produtos mais complexos, com maior exigência em termos de controle e qualidade do processo produtivo, embora ainda realizando as atividades mais intensivas em trabalho dentro da cadeia de valor.

Cingapura também faria parte deste grupo, porém se diferenciando dos demais por ter implementado uma política mais ativa no sentido de direcionar as filiais estrangeiras para setores de maior valor adicionado e fomentar atividades de maior conteúdo tecnológico com a oferta de infra-estrutura de recursos humanos qualificados e de P&D. Dessa maneira, muitas ETs que possuem redes de produção na região instalaram no país os centros regionais de P&D e de manufaturadas mais avançadas, deslocando para outros países as atividades menos complexas e mais intensivas em mão-de-obra.

Um terceiro grupo seria composto pelos países com grande mercado interno, que constituíram suas indústrias com base na substituição de importações, e que procuraram reestruturar as atividades industriais através de políticas de abertura (América Latina) e/ou com a promoção de exportações (China). Nesses países, embora as empresas nacionais ainda sejam importantes, as empresas estrangeiras teriam tido um papel importante e crescente. Principalmente na América Latina, a década de 90 teria sido marcada pela consolidação das ETs como agentes econômicos dominantes. Para Mortimore et al. (2001), em que pese o aumento da presença de ETs em suas economias, o menor dinamismo comercial da América Latina em relação aos países do leste da Ásia estaria relacionado à menor penetração dos investimentos estrangeiros associados à montagem das redes de produção especializada, ou na denominação dos autores, de Sistemas Internacionais de Produção Integrada.

Enquanto no leste asiático os investimentos realizados pelas ETs estariam voltados fundamentalmente para melhorar a eficiência para o conjunto da corporação, através da

exploração dos ganhos derivados da especialização intra-firma, que no caso, também foi em grande parte intra-regional, na América Latina, a maioria dos investimentos teria sido realizada com o objetivo de proteger ou reforçar suas posições nos mercados nacionais e regionais, exercendo portanto, poucos impactos sobre os fluxos de comércio.

Apenas no Chile e no México estariam ocorrendo investimentos estrangeiros com maiores impactos sobre as exportações. No caso do Chile, a motivação básica seria a busca de recursos naturais abundantes, podendo ser classificados como *resource seeking* nos termos de Dunning (1993), resultando em grande potencial exportador. Como o papel das filiais, nesse caso, seria de prover matérias-primas processadas ou insumos intensivos em recursos naturais para o mercado mundial, esse tipo de investimento em geral estaria associado a um impacto positivo sobre as exportações, embora em produtos com menor grau de dinamismo.

No caso do México, grande parte dos investimentos estrangeiros teria sido do tipo *efficiency seeking*, voltado para elevar a eficiência e a competitividade das ETs, principalmente nos setores automobilístico e eletroeletrônico. Nesse processo foi fundamental a incorporação do país ao NAFTA, principalmente em razão da aplicação das regras de origem, o que no caso da indústria automotiva, possibilitou às empresas americanas reduzir custos para enfrentar o desafio imposto pelas empresas japonesas em seu próprio mercado. Em 1998, as montadoras dos Estados Unidos instaladas no México foram responsáveis por 70% das exportações de veículos mexicanas. Nesse mesmo ano, do total de importações de automóveis dos Estados Unidos, 13% provinham do México, contra apenas 0,6% em 1995 (Mortimore, 2000). No caso dos produtos do complexo eletrônico, também as regras de origem do NAFTA estimularam a entrada de empresas estrangeiras, porém nesse caso, também com grande presença de ETs não americanas.

Nos demais países da América Latina, as estratégias de investimentos das ETs estariam vinculadas predominantemente ao interesse em obter acesso ao mercado propiciado pelos processos de desregulamentação e privatização dos serviços de infra-estrutura e financeiros. Na manufatura, os investimentos também estariam ocorrendo fundamentalmente com o objetivo de garantir posições conquistadas anteriormente nos mercados nacionais e regionais, embora em alguns setores tenha ocorrido a entrada de novos competidores. Nesses casos, o impacto sobre os fluxos de comércio teria sido muito menor.

De fato, o desempenho das exportações da América Latina só foi positivo em razão da inclusão do México. Considerando apenas a América do Sul, a participação nas exportações mundiais cai de 3,3% em 1985 para 2,81% em 1998. Considerando as manufaturas não-baseadas em recursos naturais (setores com baixa, média e alta tecnologia), a participação declina de 1,21% para 1,17% do total mundial.

Ou seja, os países da América do Sul não teriam conseguido elevar sua competitividade internacional e aumentar as exportações de produtos mais dinâmicos nem através de suas empresas nacionais, como fizeram Coréia e Taiwan, nem através da integração aos sistemas de produção internacional comandado pelas ETs, como os demais países da Ásia, alguns países europeus como a Irlanda, e mesmo como o México. De acordo com os autores “a América do Sul não foi um pólo de atração de IDE das ETs que desenvolvem sistemas internacionais de produção integrada para obter maior eficiência em suas operações. O caso do México e Caribe, porém, é totalmente diferente. Estes países conseguiram alcançar grandes avanços em sua competitividade internacional” (Mortimore et al., 2001, p. 28).

Porém, os autores também advertem que apesar da importância dos investimentos *efficiency-seeking* e da integração ao comércio através das estratégias de especialização e realocização produtiva das ETs verificadas na economia Mexicana, isso não se traduziu em modernização para toda a economia, nem esses investimentos puderam operar como motores do crescimento. Esse fato explica-se basicamente pelos reduzidos encadeamentos produtivos internos desses investimentos. Ou seja, os impactos desse tipo de investimentos ficaram restritos ao comércio exterior, sem resultar em maiores *spillovers* de conhecimento e efeitos de encadeamento para o restante da economia. Mesmo com relação ao comércio, é importante ressaltar que o resultado líquido no caso Mexicano não foi positivo justamente pelo elevado grau de conteúdo importado.

Também no caso dos países do leste asiático que ingressaram mais recentemente na produção industrial como Filipinas, e Indonésia, o inegável êxito no comércio internacional de produtos de alta tecnologia não pode ser associado a um sistema nacional de inovação estruturado. Na maioria dos casos, a produção e a exportação desses produtos é resultado da montagem de componentes importados, sem que sejam utilizados insumos físicos, tecnológicos ou de conhecimentos especializados de origem nacional. Estes, em grande parte, se encontram

nos outros países mais industrializados da região ou em outros países, de acordo com as determinações das matrizes das ETs (Lall, 2000).

Deve-se ressaltar, portanto, que os dados sobre o desempenho comercial e a influência das ETs devem ser analisados com cuidado, uma vez que não necessariamente a exportação de um produto considerado de alta tecnologia significa a existência de toda a base tecnológica necessária para a concepção e produção desse produto. Evidencia-se também que as atividades das ETs, mesmo aquelas associadas a investimentos do tipo *efficiency-seeking*, não garantem por si só efeitos de encadeamento produtivos e tecnológicos para os países hospedeiros. De acordo com Mortmore et al. (2001), os países que lograram êxito não apenas em seu envolvimento comercial, mas também em suas estratégias de desenvolvimento, baseando-se nos investimentos estrangeiros, o fizeram com políticas pro-ativas para direcionar esses investimentos para as atividades capazes de produzir maiores *spillovers* para a economia local.

## **CAPÍTULO 2 – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL: RETROSPECTO HISTÓRICO E MUDANÇAS NO PERÍODO PÓS-ABERTURA.**

### **2.1 - Introdução**

O capítulo anterior procurou demonstrar que a forma como ocorreu a expansão das atividades das ETs no cenário internacional provocou impactos importantes sobre os fluxos de comércio, dado que parcelas crescentes desses fluxos passaram a ser organizadas direta ou indiretamente por essas empresas. Nesse contexto, vários países recorreram ao IDE e ao movimento de reorganização das cadeias produtivas das ETs para melhorar sua inserção no comércio internacional, embora com estratégias e resultados bastante diferenciados.

Este capítulo tem como objetivo recuperar o debate sobre o papel exercido pelas filiais dessas empresas sobre o comércio exterior brasileiro. Na primeira parte do capítulo realiza-se um breve retrospecto sobre o desempenho comercial das filiais no período anterior à abertura. Como poderá ser observado, esse foi um tema bastante tratado a partir do final da década de 60 até o início dos 80, justamente pela importância dessas empresas nas transformações verificadas no comércio exterior brasileiro nesse período. Durante a década de 80, devido à instabilidade econômica e aos riscos e incertezas dela decorrentes, o fluxo de IDE para a economia brasileira reduziu-se drasticamente, fato que arrefeceu o debate sobre o papel das empresas estrangeiras no desenvolvimento industrial e sobre os padrões de comércio externo, apesar da contribuição destas empresas para a geração dos superávits comerciais característicos do período.

Na década de 90, com a abertura comercial, abriu-se a possibilidade para que as filiais aqui instaladas operassem de maneira mais integrada ao restante de suas redes de produção e comercialização. Além disso, a estabilização econômica implementada em 1994, a retomada dos fluxos de IDE, o ressurgimento de déficits comerciais a partir de 1995 e a crescente vulnerabilidade externa, expressa no crescimento do déficit em transação corrente em relação ao PIB, deram novo impulso ao debate sobre a contribuição das filias de empresas estrangeiras para o desempenho das exportações e sobre a geração de saldos comerciais.

Esse debate polarizou, de um lado, aqueles que acreditavam que os novos investimentos e a reestruturação liderada pelas ETs seriam capazes de levar a indústria brasileira a um novo ciclo de crescimento, desta vez sem as distorções do período de substituição de importações. De outro, autores que ressaltaram os limites do novo ciclo de investimentos, relativizando o papel que as empresas estrangeiras poderiam ter na contribuição ao crescimento. A segunda parte do capítulo procura sistematizar essas discussões, com ênfase nas questões relacionadas papel das ETs nos fluxos de comércio.

## **2.2 – Empresas Transnacionais e Comércio Exterior na Economia Brasileira no Período Pré-Abertura: Breve Retrospecto**

A importância das empresas estrangeiras na economia brasileira não é um fenômeno novo. Como mostra Castro (1979), os fluxos de IDE na economia brasileira podem ser documentados pelo menos a partir do final do século XIX, sendo nesse período principalmente de origem inglesa e direcionada para os setores vinculados diretamente ou indiretamente aos negócios do café, que demandavam não apenas serviços de transporte ferroviários e marítimos, mas também seguros e atividades de apoio ao comércio exterior.

Da virada do século até o início da década de 30, o investimento estrangeiro se diversifica, tanto em termos de origem, com o aumento da importância de empresas norte-americanas em relação às de capital britânico, quanto em termos de setores de atuação, dado o surgimento de novas áreas de investimento pelo processo de urbanização e diversificação da economia brasileira, com destaque para os serviços de produção e distribuição de eletricidade. Com o colapso da economia exportadora baseada no complexo cafeeiro e a transição para um novo padrão liderado pelo capital industrial com raízes no meio urbano, os investimentos estrangeiros direcionados para a indústria começam a ganhar relevância crescente a partir da década de 30.

Porém, somente no período do pós-guerra a importância das ETs na indústria brasileira passou a ganhar dimensão fundamental. Embora no período anterior a presença do capital estrangeiro tenha sido importante, apenas a partir de meados da década de 50, quando a industrialização brasileira superou seu caráter restringido, internalizando o setor de bens de

produção e os encadeamentos setoriais típicos de uma economia madura, é que as ETs passaram a ser parte constitutiva da estrutura industrial, assumindo a liderança em diversos setores e determinando em grande medida a dinâmica industrial a partir de então.

Como visto no capítulo 1, no contexto externo, esse período foi marcado pela internacionalização produtiva das grandes empresas americanas, seguidas pelas corporações européias. No âmbito interno, o IDE e as atividades das ETs passaram a ser estimuladas explicitamente para conformar o tripé sobre o qual se baseou a industrialização brasileira. A combinação de uma política liberal para o capital estrangeiro com a proteção ao mercado interno através de elevadas barreiras tarifárias e não-tarifárias estimulou o fluxo de IDE para a indústria, principalmente naqueles setores onde as vantagens derivadas da posse de ativos específicos à propriedade das ETs para explorar o potencial de crescimento do mercado interno eram mais explícitas. Ou dizendo de uma outra forma, onde as fragilidades do capital privado nacional, em termos de acumulação e centralização de capital, escalas de produção e domínio de tecnologias, eram mais evidentes e praticamente absolutas.

Dessa forma, a entrada do capital estrangeiro nesse período, articulada pelo planejamento estatal, foi fundamental para dar uma nova dimensão à estrutura industrial brasileira, no sentido de avançar em direção ao padrão dos países centrais, principalmente a economia americana, pelo menos no que se refere à morfologia setorial, com a liderança do complexo metal-mecânico e do complexo químico (Fajnzyblber, 1983).

Análises mais detalhadas da importância das ETs na economia brasileira, inclusive com a preocupação de quantificar essa importância começaram a surgir no final da década de 60. O estudo de Fajnzyblber (1971) mostra que em 1968, entre as 378 maiores empresas industriais dentro das 500 maiores Sociedades Anônimas brasileiras, as empresas de capital estrangeiro<sup>7</sup> detinham 37,4% do patrimônio líquido total. Da mesma maneira, o estudo da FINEP (1978) sobre as empresas líderes na indústria, realizado a partir dos dados do Censo Industrial de 1970, mostra que 21% do total da produção industrial brasileira nesse ano provinha de setores em que os 4 maiores estabelecimentos eram de origem estrangeira, número que se elevava a 49% do total

---

<sup>7</sup> - Definidas como empresas com participação de 25% do capital pertencentes a não residentes.

considerando os setores onde existiam pelo menos 2 empresas estrangeiras entre os 4 maiores estabelecimentos.

O trabalho de Doellinger e Cavalcanti (1975) também apresenta uma série de estimativas da importância das empresas estrangeiras a partir de uma amostra de 318 grandes empresas industriais<sup>8</sup> para o ano de 1973, já incorporando, portanto, grande parte das mudanças verificadas no ciclo expansivo do “milagre” econômico brasileiro. Nessa amostra, as estrangeiras representavam 41,8% do número de empresas, 40,4% do patrimônio líquido, 55,2% do faturamento e 51,1% do emprego. Em termos setoriais, o estudo também confirma a predominância das empresas estrangeiras, principalmente nos setores mais intensivos em tecnologia (Tabela 2.1).

Em termos de cobertura amostral, o estudo de Willmore (1987a) é com certeza o mais abrangente, englobando 49.769 empresas industriais com atividade no ano de 1980, responsáveis por cerca de 90% da produção industrial total brasileira. Nesse ano, para essa amostra, as empresas estrangeiras<sup>9</sup> tiveram uma participação nas vendas totais de 28,5%. Essa proporção é bastante inferior à verificada por Doellinger e Cavalcanti (1975), fato que se explica justamente pela maior cobertura amostral. Como as estrangeiras em geral se situam entre as líderes dentro de cada segmento e têm tamanho médio superior ao das nacionais, quando se amplia a amostra para envolver empresas de menor porte, aumenta-se a participação das empresas privadas nacionais. No próprio trabalho de Willmore, quando se consideram apenas as 1000 maiores empresas, a participação estrangeira aumenta para 39,4% e para as 100 maiores, para 45,6%.

As diferenças nas estimativas dos dois trabalhos também podem ser observadas em termos setoriais. Como mostra a tabela 2.1, a disparidade entre os dados de participação das estrangeiras por setor nos dois estudos em geral é maior naqueles setores onde o número de pequenas empresas também é maior, como por exemplo nos segmentos de Vestuário e Calçados e Produtos Alimentares.

---

<sup>8</sup> - A amostra foi composta a partir do cruzamento das informações sobre as 10 maiores empresas de 23 setores industriais, classificadas segundo o faturamento, patrimônio e capital social. O conceito de empresa estrangeira estabeleceu o limite de 25% da participação acionária pertencente a não residentes.

<sup>9</sup> - Definida por uma participação acionária acima de 10% pertencentes a não residentes.

Apesar dessas diferenças, nos dois casos fica evidente a maior importância das estrangeiras nos setores onde as vantagens específicas relacionadas a intensidade de capital, tecnologia e diferenciação de produtos são mais elevadas.

**Tabela 2.1 – Estimativa de participação das ETs nas vendas da indústria por setor – 1973 e 1980 – em %**

Setor	1973 - Doellinger e Cavalcanti*	1980 – Willmore**
Fumo	99,9	73
Material de Transporte	96,4	68
Produtos Farmacêuticos	93,0	71
Material Elétrico	76,2	44
Mecânica	74,7	41
Plásticos	70,1	17
Indústrias Diversas	66,4	29
Borracha	66,1	63
Minerais N-Metálicos	59,7	28
Produtos Alimentares	53,8	18
Produtos Químicos	51,1	21
Vestuário e Calçados	49,7	4
Petróleo e Derivados	40,8	n.d.
Têxtil	37,9	22
Papel e Celulose	37,1	21
Ferro e Aço	26,5	23
Madeira	17,6	5
Bebidas	14,7	15
Perfumaria e Sabões	3,3	53
Editorial e Gráfica	1,0	3
Mobiliário	-	3
Total	55,3	28,5

Fonte: Doellinger e Cavalcanti (1975) e Willmore (1987a)

\* Amostra de 318 empresas

\*\* Amostra de 49.769 empresas

Independente das diferenças nos níveis absolutos derivados de diferenças metodológicas, os dados apresentados anteriormente mostram que as empresas estrangeiras tiveram um papel determinante na conformação da estrutura industrial brasileira no pós-guerra, assim como em sua dinâmica, dado a posição ativa e de liderança nos setores que comandaram o rápido crescimento até o final da década de 70.

Entretanto, em termos de comércio exterior, o papel das ETs só começou a se evidenciar a partir do final da década de 60. Até esse período, as atividades das filiais estiveram fundamentalmente voltadas para atender ao mercado interno, como de resto toda a atividade

industrial brasileira. Embora o ritmo de crescimento do comércio mundial tenha sido bastante intenso desde o pós-guerra, as exportações brasileiras ficaram praticamente estagnadas em um patamar de US\$ 1,4 bilhão, até meados da década de 60. Além disso, apesar das transformações no setor industrial internamente, em termos de exportações, até esse período, o café ainda respondia por cerca de 45% do total exportado, e os produtos industrializados atingiam em torno de 15% (Baumann, 1985).

Somente a partir do final da década é que o objetivo de aumentar as exportações de manufaturados se tornou explícito através de políticas ativas de promoção, resultando em um notável crescimento e diversificação da pauta, com participação crescente de produtos manufaturados (Baumann, 1985). Entre o início da década de 70 e o início da década de 80, a taxa de crescimento das exportações de manufaturados foi de quase 30% ao ano, e a participação no comércio mundial aumentou de uma média de 0,26% para o período 1970-72 para 0,86% no triênio 1981/83 (Gonçalves, 1987).

A atuação das ETs nesse processo foi sem dúvida importante. A tabela 2.2 apresenta várias estimativas de participação das empresas estrangeiras nas exportações, realizadas por diferentes autores em diferentes anos. Embora, novamente como nos dados sobre a participação no total das vendas, a comparação entre os dados dos estudos apresentados na tabela seja difícil em razão dos diferentes tamanhos e critérios de seleção da amostra, todos apontam uma participação expressiva no total das exportações de manufaturados.

**Tabela 2.2 – Estimativa de participação das ETs no comércio exterior -  
Vários anos – Em %**

<b>Ano</b>	<b>Fonte</b>	<b>Tamanho da amostra</b>	<b>Participação</b>
1967	Fajnzylber (1971)*	1.147	33,8
1969	Fajnzylber (1971)*	1.888	43,3
1971	Baumann (1985)*	263	48,1
1973	Doellinger e Cavalcanti (1975)*	318	51,4
1975	Baumann (1985)*	369	51,4
1978	Baumann (1985)*	424	49,1
1980	Willmore(1987b)**	20.107	35,0
1980	Willmore (1987a)**	49.769	38,3

Fonte: Fritsch e Franco (1991)

\* Definição de empresa estrangeira – 10% do capital pertencente a não residentes

\*\* Definição de empresa estrangeira – 25% do capital pertencente a não residentes

O estudo de Fajnzylber (1971), que apresenta informações sobre o final dos anos 60, e portanto cobre o período inicial da estratégia de promoção de exportações, mostra que as firmas estrangeiras cumpriam um papel de destaque nas exportações já nesse período. Entre 1967 e 1969, a participação na exportação de manufaturados cresceu de 33,8% para 43,3%. As filiais apresentavam em média um valor exportado maior do que as firmas nacionais, além da proporção de firmas exportadoras em relação ao total ser muito superior para as empresas estrangeiras do que para as nacionais. Esses fatos evidenciam a maior rapidez com que as firmas internacionais responderam aos estímulos da política comercial em razão tanto de seu maior tamanho como das vantagens associadas ao aproveitamento dos conhecimentos acumulados e ativos voltados para o comércio exterior existentes anteriormente na corporação.

Vários estudos mostram que ao longo da década de 70 essa situação não se alterou de modo significativo. As filiais responderam por cerca de metade das exportações de manufaturados considerando amostras de empresas líderes (Doellinger e Cavalcanti, 1975, Baumann, 1985). Os dados dos trabalhos de Willmore (1987a, 1987b) mostram as filiais responsáveis por uma parcela um pouco menor das exportações em 1980, embora para amostras bastante maiores.

Em termos setoriais, da mesma maneira que no mercado interno, as filiais foram responsáveis pela maior parte das exportações dos setores mais dinâmicos, porém em um patamar ainda mais elevado, devido à concentração das exportações em empresas de maior porte. Como pode ser verificado na tabela 2.3, vários estudos mostram que as empresas estrangeiras tiveram papel fundamental na exportação de setores como material de transporte, minerais não-metálicos, produtos farmacêuticos, cosméticos, resinas plásticas, máquinas e equipamentos, material elétrico, produtos de borracha e fumo.

A maior presença das empresas de capital estrangeiro nas exportações dos setores mais dinâmicos e mais densos em termos de utilização de tecnologia e mão-de-obra qualificada foi captada no estudo de Gonçalves (1987) através da comparação dos coeficientes de Vantagem

Comparativa Revelada (VCR) das exportações brasileiras de manufaturados com o VCR apenas das empresas estrangeiras<sup>10</sup>.

**Tabela 2.3 – Participação das ETs nas exportações por setor da indústria -  
Vários anos – Em %**

Setor	Fanzylber	Doellinger e Cavalcanti	Baumann
Ano	1969	1973	1978
Tamanho da Amostra	1.888	318	424
Minerais não-metálicos	77,8	74,3	65,9
Metalurgia	29,0	10,5	29,6
Mecânica	78,0	80,1	83,5
Mat. Elétrico	64,6	91,8	99,2
Mat. De Transporte	72,7	85,6	78,0
Madeira	3,5	55,7	25,0
Papel	6,1	75,3	19,2
Borracha	78,2	92,4	100,0
Couro	18,4	29,8	33,5
Produtos Químicos	26,7	84,1	19,7
Plástico	89,0	75,0	-
Produtos Farmacêuticos	78,9	100,0	100,0
Perfumaria e cosméticos	1,6	90,6	100,0
Têxteis	11,8	16,0	43,4
Vestuário e Calçados	6,5	57,7	11,7
Alimentos	-	75,9	31,0
Bebidas	-	87,6	100,0
Fumo	-	78,2	100,0
Ind. Diversas	23,3	27,2	-
Total	43,3	51,4	49,1

Fonte: Fanzylber (1971), Doellinger e Cavalcanti (1976) e Baumann (1985)

Para o ano de 1980, o autor encontrou VCR maior do que 1 em setores tradicionais, como Calçados, Madeira, Couros e Peles, Têxteis e Papel. Já para as empresas estrangeiras, os coeficientes foram superiores a unidade nos setores de Material Elétrico, Material de Transporte, Borracha, Farmacêutica e Mecânica. O coeficiente de correlação de ordem de Spearman encontrado entre os coeficientes de VCR das exportações brasileiras e o das filiais estrangeiras

<sup>10</sup> - Para as exportações brasileiras de manufaturados o coeficiente de VCR foi calculado como:  $VCR_{Bi} = (X_{Bi}/X_{Bt})/(X_{Wi}/X_{Wt})$ , onde para cada indústria i,  $X_{Bi}$  = Exportações Brasileiras da indústria i,  $X_{Bt}$  = Exportações Brasileiras Totais de Produtos Manufaturados,  $X_{Wi}$  = Exportações Mundiais da indústria i e  $X_{Wt}$  = Exportações Mundiais Totais de Produtos Manufaturados. Para o indicador de VCR das multinacionais ( $VCR_{Mi}$ ), o numerador foi alterado para  $(X_{Mi}/X_{Mt})$ , onde  $X_{Mi}$  = Exportações de filiais de empresas estrangeiras na indústria i e  $X_{Mt}$  = Exportações totais de manufaturados das filiais de empresas estrangeiras.

foi de  $-0,13$ , o que confirmaria a existência de um padrão de vantagem comparativa para as multinacionais bastante distinto do conjunto da indústria brasileira.

A tabela abaixo reproduz alguns dos resultados encontrados por Gonçalves (1987), agregando os setores pela intensidade no uso de tecnologia. Pode-se perceber que existe uma inversão nos coeficientes de VCR para o total das exportações de manufaturados brasileiros e para as empresas multinacionais. Enquanto que para o Brasil, percebe-se uma especialização em setores não intensivos em tecnologia, para as multinacionais, a participação no total dos setores que utilizam tecnologia de maneira mais intensa é superior ao verificado para o total do comércio mundial.

**Tabela 2.4 – Vantagem comparativa revelada para exportações de manufaturados do Brasil e das Multinacionais segundo intensidade tecnológica – 1980**

Setores	VCR - Brasil	VCR – Multinacionais
A –Intensivos em Tecnologia	0,52	1,28
B -Não Intensivos em Tecnologia	1,21	0,52
Teste de diferença de média (Estatística t)	-1,77*	2,71**

A – Mecânica, Material Elétrico, Material de Transporte, Borracha, Química, Farmacêutica, Perfumaria e Plásticos

B – Minerais não-metálicos, Metalurgia, Ferro e Aço, Madeira, Mobiliário, Papel, Couros, Calçados, Têxteis, Vestuário

\* Significância de 1%, \*\* Significância de 5%

Fonte: Gonçalves (1987)

Esses resultados confirmariam as hipóteses de que as empresas estrangeiras apresentariam um padrão de vantagem comparativa distinto daquele verificado para a economia brasileira e que a sua atuação estaria contribuindo para deslocar esse padrão na direção de uma maior modernização e sofisticação. Nas palavras do autor:

“As multinacionais têm desempenhado um papel importante na expansão das exportações, principalmente nas indústrias não-tradicionais, nas quais possuem vantagens específicas e um elevado grau de penetração na indústria brasileira. De um ponto de vista dinâmico, podemos dizer que as empresas multinacionais, além de oferecerem uma importante contribuição para a competitividade internacional, têm causado mudanças significativas nos padrões de vantagem comparativa da economia brasileira, no sentido de que estas empresas mantêm a liderança nas

exportações relacionadas principalmente a produtos mais intensivos em tecnologia” (Gonçalves, 1987, p. 428).

Vale ressaltar, entretanto, que o próprio autor reconhece que o desempenho comercial das filiais não pode ser atribuído somente às suas vantagens específicas, ou dizendo de outra maneira, somente ao fato de serem empresas multinacionais, mas a outros fatores como a política comercial do período, até porque as empresas nacionais, embora concentradas nos setores tradicionais, também apresentaram um bom desempenho exportador e aumento de competitividade internacional no período.

Fristch e Franco (1991) apresentam uma interpretação ainda mais positiva sobre o papel das empresas estrangeiras nas transformações ocorridas na estrutura de exportações brasileiras durante o período. De acordo com esses autores, o crescimento das exportações e os ganhos de competitividade nos setores mais dinâmicos tecnologicamente seriam reflexos da maturação dos investimentos voltados para a exploração do mercado interno realizados no período anterior. Além de destacarem o movimento internacional de expansão das transações realizadas pelas ETs, fato que poderia estar se refletindo na orientação externa das filiais brasileiras, os autores levantam como aspecto explicativo o próprio processo de ganhos de eficiência e aprendizado nas operações das subsidiárias anteriormente estabelecidas, acelerado pela adoção de uma política comercial mais “neutra”, ou seja, menos orientada ao mercado interno.

Detalhando o argumento dos autores, o aumento verificado nas exportações e na competitividade dos setores onde predominam empresas estrangeiras não seria reflexo pura e simplesmente dos incentivos à exportação, tampouco dos ganhos de aprendizado gerais característicos da implantação de setores industriais em países em desenvolvimento. Na realidade, esse fato seria reflexo dos impactos assimétricos da maior neutralidade das políticas comercial e cambial implementadas a partir do final da década de 60 sobre empresas domésticas e estrangeiras, favorecendo estas últimas. A maior proteção do período anterior teria possibilitado a implantação de plantas sem adaptação e adequação prévia ao mercado local, o que teria resultado na redução dos ganhos potenciais derivados da transferência de tecnologia e competências através do IDE. A adoção posterior de uma política com menor viés pró-mercado interno, teria portanto, induzido e acelerado o avanço nas curvas de aprendizado, gerando ganhos

de eficiência e produtividade que teriam se refletido no aumento de competitividade e na maior propensão a exportar por parte das empresas estrangeiras (Fristch e Franco, 1991, p. 33)

Embora seja inegável que o avanço das exportações dos setores mais dinâmicos tecnologicamente tenha sido liderado pelas empresas estrangeiras, vale ressaltar alguns aspectos importantes para qualificar essa questão.

Em primeiro lugar, é importante destacar que a estrutura de incentivos à exportação, embora tenha dado um caráter mais neutro para a política comercial, no sentido de compensar parcialmente as restrições à importação, favoreceu amplamente os setores onde predominavam as empresas estrangeiras. O estudo de Braga (1981), mostrou que em 1978, as empresas multinacionais se apropriaram de 42% dos subsídios fiscais à exportação e responderam por 36,7% das exportações de uma amostra de 3.243 empresas exportadoras, responsáveis por 82% das exportações de manufaturados brasileiros. No mesmo estudo, os cálculos revelam que os subsídios associados ao crédito-prêmio de IPI e ICM, foram de 21 centavos por cruzeiro exportado para as empresas estrangeiras contra 17 e 14 centavos para empresas nacionais privadas e estatais respectivamente.

Em segundo, existem evidências de que, embora as ETs nesse período tenham exportado volumes médios maiores e mais orientados a produtos mais dinâmicos, a propensão a exportar dessas empresas, medida pela relação entre as exportações e as vendas totais, foi bastante menor do que a das empresas de capital nacional.

Os dados apresentados no estudo de Baumann (1985) para amostras de empresas selecionadas entre as maiores exportadoras e reproduzidos na tabela abaixo, indicam que ao longo da década de 70, as empresas de capital estrangeiro se mantiveram exportando a maior parte do total, com volume médio bastante superior ao das empresas nacionais privadas, embora menor do que o das empresas estatais. Porém o fato que mais chama atenção na tabela é que a propensão a exportar das nacionais privadas se mantém em um patamar bastante acima do verificado para as empresas estrangeiras<sup>11</sup>. Em 1978, a relação entre exportação e vendas das nacionais privadas foi praticamente o dobro do verificado para as empresas estrangeiras.

---

<sup>11</sup> - É importante observar que a propensão a exportar encontrada por Baumann deve ser interpretada como a propensão das grandes empresas exportadoras, dado que este foi o critério para a seleção da amostra.

**Tabela 2.5 – Participação relativa, exportação média e propensão a exportar por tipo de empresa segundo a origem do capital – 1971, 1975 e 1978 – Em US\$ milhões e %**

Tipo de Empresa	1971			1975			1978		
	Part.%	X média	Exp/vendas	Part.%	X média	exp/vendas	Part.%	X média	exp/vendas
Estrangeiras	48,1	2,4	15,4	51,4	10,3	15,9	49,1	13,1	17,6
Nac. Privadas	47,9	1,7	28,1	42,3	4,4	26,6	42,9	8,6	33,5
Estatais	4,0	5,4	9,1	6,3	19,9	5,1	8,0	24,8	18,6

Fonte: Baumann (1985)

Ou seja, embora a orientação externa das empresas, tanto multinacionais quanto nacionais tenha crescido bastante em relação ao período anterior, o esforço empreendido pelas empresas nacionais para buscar o mercado externo foi bastante superior. Para as filiais, apesar da maior competitividade nos segmentos mais dinâmicos e da contribuição para elevar os padrões de vantagem comparativa das exportações brasileiras ao longo da década de 70, esse esforço não se traduziu em aumento na propensão a exportar. Ao contrário, o mercado interno continuou a ser o principal espaço de acumulação dessas empresas.

Por fim, vale ressaltar o impacto da atuação das ETs nas importações. Em uma economia em que a restrição de divisas sempre foi uma variável fundamental na determinação da capacidade de crescimento, torna-se fundamental avaliar o resultado da atuação das ETs não apenas em termos das exportações, mas também em termos de saldos comerciais. Apesar disso, o enfoque da maioria das análises sobre o período ficou restrita às exportações.

Uma exceção importante é o trabalho de Willmore (1987b), onde o autor procura avaliar o impacto da propriedade estrangeira tanto sobre as exportações como sobre as importações, a partir de uma amostra de cerca de 20.000 firmas operando na indústria brasileira no ano de 1980. Desse total, 4.933 firmas realizaram atividades de comércio exterior. Os dados básicos da pesquisa estão na tabela 2.6.

A partir desses dados, pode-se perceber características bastante distintas entre os diferentes tipos de empresas quando se analisam as exportações e as importações. As empresas estrangeiras, apesar de em média exportarem e importarem valores bastante superiores ao das empresas nacionais, apresentaram uma participação mais expressiva no total das importações, tendo uma contribuição muito menos relevante para a geração do saldo comercial positivo da

amostra. A relação entre os valores exportados e importados por essas empresas foi de 1,13, abaixo da média da amostra. As empresas privadas nacionais, por sua vez, são as grandes responsáveis pela geração do saldo positivo, tendo uma participação muito mais relevante nas exportações totais do que nas importações e apresentado uma relação entre exportação e importação de 2,04. No caso das exportações, as empresas privadas nacionais respondem pela maior parcela, embora tenham um volume médio de exportações bastante baixo. Quanto às estatais, o volume médio de comércio é bastante superior aos dois outros tipos de empresas, em especial nas importações, onde se incluem as importações de petróleo, num momento em que os preços desse produto se encontram em patamares bastante elevados no mercado internacional.

**Tabela 2.6 – Exportações, importações e saldo comercial, por tipo de empresa segundo a origem do capital – 1980 - Em US\$ milhões e %**

	Part. Exp.	Part. Imp.	Exp.media	Imp. media	Saldo	Exp/Imp
Estrangeiras	34,9	40,4	4,5	3,7	268	1,13
Nacionais Privadas	60,6	39,0	1,2	0,8	2.070	2,04
Estatais	4,5	20,6	25,2	81,0	-751	0,29
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1.587</b>	<b>1,31</b>

Fonte: Willmore (1987b)

Além dessas informações, Willmore (1987b) trabalhou com um modelo em que procurou estimar a probabilidade de exportar e importar das empresas e verificar os fatores explicativos associados a essa probabilidade, controlando as firmas por uma série de variáveis como tamanho, setor, origem do capital, intensidade de P&D e capital. A principal conclusão do modelo é que a propriedade estrangeira tem um efeito forte e independente tanto sobre a possibilidade de exportar quanto de importar, embora o efeito seja mais significativo para as importações. De acordo com sua estimativa, uma empresa, que sob controle nacional teria 50% de probabilidade de exportar, com controle estrangeiro e as demais variáveis iguais, passaria a ter uma probabilidade de 79%. Para a importação essa probabilidade aumentaria para 95%.

Em resumo, nesse período, as ETs tiveram um papel importante no crescimento das exportações e na mudança do perfil da pauta em direção a produtos mais industrializados. Entretanto, não se pode afirmar que essas empresas tiveram uma orientação externa maior do que a das empresas nacionais. Pelo contrário, os dados disponíveis mostram que em termos relativos, o mercado interno foi mais importante para as estrangeiras do que para as nacionais. Além disso,

pela sua própria posição na estrutura industrial, essas empresas recorreram às importações de maneira mais intensa do que as firmas nacionais, o que significa que em termos líquidos, os resultados sobre a geração de divisas das estrangeiras foram bem menores.

As mudanças verificadas na década de 80, reflexos do endividamento externo e da interrupção dos fluxos de financiamento para a economia brasileira, resultaram em uma profunda crise, com a interrupção do processo de crescimento acelerado verificado desde o pós-guerra. Além do baixo índice de crescimento médio do produto, o período foi marcado pela aceleração e resistência do processo inflacionário aos vários planos de estabilização implementados, além da crise fiscal e financeira do Estado.

Frente a esse contexto de instabilidade em que a tomada de decisões de longo prazo se tornava bastante difícil em razão da retração do consumo e da volatilidade dos principais preços econômicos, principalmente câmbio e juros, as ETs, como também todo o conjunto de grandes empresas operando no setor industrial, implementaram uma estratégia defensiva.

Essa estratégia traduziu-se na busca de redução no grau de endividamento e na preservação da rentabilidade, tanto pela elevação dos *mark-ups* como pelo aumento das receitas não-operacionais, através da manutenção da riqueza em ativos financeiros, especialmente títulos emitidos pelo governo. Essa opção ocorreu em detrimento de estratégias industriais mais consistentes de expansão de capacidade e inovações tecnológicas e organizacionais. Gonçalves (1994) denominou esse movimento de “recuo gradual”, caracterizado por uma grande redução nos fluxos de entrada de IDE e pelo aumento no volume de saída e de remessas de lucros.

Em termos médios anuais, enquanto no período 1971-81 o total de entrada (investimento, reinvestimento e conversão de dívida) menos o total de saídas (repatriamento e remessa de lucros) foi de US\$ 2,3 bilhões, no período 1982-91, foi de apenas US\$ 357 milhões. A relação entre o fluxo de total de entradas e as remessas aumentou de 24% para 80% no mesmo período. Ou seja, enquanto na década de 70, para cada bilhão de dólar trazido para o país para fazer funcionar as filiais, foram remetidos US\$ 240 milhões, na década de 80 esse “custo” aumentou para US\$ 800 milhões.

Dados apresentados por Bielschowsky (1992) mostram que, como resultado desse processo, a participação das filiais estrangeiras nas vendas das maiores empresas do setor

industrial declinou de 38% em 1980 para 32% em 1990<sup>12</sup>. Através da Tabela 2.7 pode-se verificar que o processo foi generalizado para todos os setores industriais, com exceção do setor de Produtos de Metais.

Esses dados indicam que as ETs, ao contrário do período anterior, mantiveram uma posição de espera, sem expandir suas atividades, mas também sem implementar uma estratégia mais agressiva de desinvestimento, dado o estoque de investimento passado, o tamanho do mercado interno e a possibilidade de continuar garantindo rentabilidade pela elevação das margens de lucro e através dos investimentos financeiros

**Tabela 2.7 – Participação das ETs nas vendas por setor da indústria -  
1980 e 1990 – em %**

Setor	1980	1990
Alimentos, Bebidas e Fumo	35,0	33,3
Química Industrial	55,1	47,8
Outros Produtos Químicos	74,1	66,5
Borracha, Plástico e Produtos de Vidro	37,0	29,8
Ferro, Aço e Metais não-ferrosos	43,4	36,2
Produtos de Metais	31,0	35,8
Maquinaria	50,1	42,2
Equipamentos Elétricos	58,0	48,9
Equipamentos de Transporte	74,6	67,1
Outras Indústria	27,3	33,5
Total	38,0	32,6

Fonte: Bielschowsky (1992).

Obs.: Participação nas vendas das maiores empresas publicadas pela Revista Quem é Quem na Economia Brasileira (cerca de 3.500 empresas).

Em termos do comércio exterior, as estratégias das ETs foram condicionadas pela orientação da política econômica que, frente à necessidade de gerar divisas para pagar os serviços da dívida, reforçou a estrutura de subsídios e incentivos à exportação e elevou as barreiras à importação, além de manter uma relação câmbio-salário favorável. Além disso, a estagnação do mercado interno estimulou ainda mais as grandes empresas a buscarem o mercado externo para reduzir os níveis de capacidade ociosa.

<sup>12</sup> - Dados com base em levantamento das maiores empresas realizada pela revista Quem é Quem na Economia Brasileira. Empresa estrangeira definida como aquela em que 25% do capital votante pertence a não-residentes.

Os dados apresentados por Bielschowsky (1992), indicam um desempenho das exportações das ETs bastante superior ao do conjunto da economia brasileira. Enquanto as exportações de manufaturados do Brasil cresceram a uma taxa média anual de 3,2% entre 1980 e 1989, para as empresas classificadas como estrangeiras entre as 1.000 maiores exportadoras, o crescimento foi de 5%. Quanto ao coeficiente de exportações, para o setor manufatureiro como um todo ocorreu um aumento de 9,9% para 12,6% entre 1980 e 1988. Para as ETs o aumento foi bastante superior: de 9,9% para 17%. Também considerando esse conjunto de empresas exportadoras, pode ser observado na tabela 2.7. que a participação das ETs nas exportações<sup>13</sup> se elevou de 38,2% em 1980 para 44,1% em 1990. Nesse caso, esse aumento esteve bastante concentrado nos setores de Alimentos, Bebidas e Fumo, na Metalurgia Básica e em Outros Produtos Químicos. Nos demais setores, a participação se manteve estável ou apresentou ligeiro declínio. Esses dados dão a indicação de que, em relação ao verificado na década de 70, a contribuição das ETs para o enobrecimento na pauta de produtos exportados foi menos relevante.

**Tabela 2.8 – Participação das ETs nas exportações por setor da indústria –  
1980 e 1990 – em %**

Setor	1980	1990
Alimentos, Bebidas e Fumo	24,9	33,9
Química Industrial	71,5	57,2
Outros Produtos Químicos	45,4	65,6
Borracha, Plástico e Produtos de Vidro	71,8	70,2
Ferro, Aço e Metais não-ferrosos	34,3	45,4
Produtos de Metais	38,7	32,5
Maquinaria	81,7	82,6
Equipamentos Elétricos	89,1	87,7
Equipamentos de Transporte	78,8	68,2
Outras Indústrias	21,4	13,6
Total	38,2	44,1

Fonte: Bielschowsky (1992)

Obs.: Participação nas exportações das 1.000 maiores exportadoras

Esse fato pode ser melhor analisado na tabela 2.9, que compara a composição das exportações para o Brasil e para as empresas estrangeiras em 1980 e 1989. Embora em 1989, as Empresas Estrangeiras continuarem a apresentar uma estrutura com maior peso dos setores mais dinâmicos em relação à composição das exportações do Brasil, observa-se, no caso brasileiro, um movimento de continuidade em relação à elevação dos padrões de vantagem comparativa

<sup>13</sup> - Participação das Empresas Estrangeiras nas exportações das 1.000 maiores exportadoras registradas na CACEX.

verificados na década de 70. A participação do grupo composto pelas indústrias de Alimentos, Bebidas e Fumo apresenta uma queda acentuada, ao mesmo tempo em que aumenta a participação dos demais grupos, inclusive naquele composto pelas Indústrias Mecânica, de Material Elétrico e de Material de Transporte. No caso das empresas estrangeiras, esse último grupo apresentou queda entre 1980 e 1989.

**Tabela 2.9 – Composição das exportações brasileiras e das ETs – 1980 e 1989 – em %**

Grupo de Setores	ETs		Brasil	
	1980	1989	1980	1989
Alimentos, Bebidas e Fumo	28,3	13,1	49,3	20,9
Metalurgia Básica, Química e Papel e Celulose	17,4	36,1	14,5	37,5
Mecânica, Mat. Elétrico e de Transporte	47,5	45,2	23,6	27,8
Outros	6,8	5,6	12,6	13,8
Total	100	100	100	100

Fonte: Bielschowsky (1992).

Pode-se concluir, portanto, que as ETs tiveram na década de 80 um papel destacado na elevação das exportações e na geração de superávits comerciais, aumentando os coeficientes de exportação e a participação no total exportado pela economia brasileira. Porém, ao contrário do período anterior, a contribuição das ETs para melhorar o perfil da pauta de exportações brasileiras não foi tão relevante. Enquanto que para o Brasil a composição das exportações mostrou um aumento de participação dos produtos com maior grau de elaboração, associados a setores como Mecânica, Material de Transporte e Material Elétrico, para as empresas estrangeiras, a participação desses produtos apresentou queda.

Vale lembrar, ainda que o aumento das exportações não pode ser interpretado como um movimento deliberado de priorizar o mercado externo, mas sim como parte de uma estratégia defensiva, com o objetivo de preservar rentabilidade frente ao contexto de retração e instabilidade no mercado interno. O aumento no grau de proteção, dos incentivos à exportação e a manutenção de uma taxa de câmbio desvalorizada, combinados com o desequilíbrio de preços relativos no mercado interno, possibilitaram inclusive a prática de diferenciação de preços, com aqueles estabelecidos no mercado interno maiores do que os do mercado externo. Assim, buscava-se manter a rentabilidade, por um lado pelo aumento das margens no mercado interno, e, por outro, compensando o aumento nos níveis de capacidade ociosa não planejada com as exportações (Sarti, 1994).

### 2.3. – Empresas Transnacionais e comércio exterior no período pós-abertura: análise do debate recente

O debate sobre o papel e o impacto da atuação das ETs na economia brasileira ganhou novo impulso ao longo da década de 90. Em primeiro lugar porque o Brasil voltou a receber um montante elevado de IDE, principalmente a partir de 1994, verificando-se uma tendência de aumento da já elevada participação das ETs nos diversos setores da economia. Em segundo, porque essa nova onda de investimentos ocorreu em um cenário de mudanças profundas, onde se destacam a abertura comercial, implementada no início da década, e a estabilização, a partir de 1994. Ao mesmo tempo, a volta dos déficits comerciais em 1995 e a crescente vulnerabilidade externa expressa no crescimento do déficit em transação corrente em relação ao PIB, centraram o foco da discussão sobre a contribuição e o papel das filias de empresas estrangeiras na evolução dos fluxos de comércio.

Com relação ao primeiro aspecto, pode-se observar pela tabela 2.10 que a pequena atratividade da economia brasileira para os investimentos diretos verificados na década de 80 perdurou até o início da década de 90. Somente a partir de 1994 é que a economia brasileira voltou a receber volumes significativos de IDE em termos absolutos e relativos.

**Tabela 2.10 – IDE recebido – Brasil e Mundo – 1989 a 1999 – Em US\$ milhões e %**

	1989-94	1995	1996	1997	1998	1999
Mundo	200.145	331.068	384.910	477.918	692.544	1.075.049
Brasil	1.498	5.475	10.496	18.743	28.480	31.362
Brasil/Mundo	0,7	1,7	2,7	3,9	4,1	2,9

Fonte: Unctad

Como documentado em Laplane et. all (2001), esse fluxo recente de IDE teve uma participação crescente de fusões e aquisições, relacionados principalmente ao processo de privatização de empresas industriais e do setor de serviços públicos como energia elétrica e telecomunicações. Segundo dados do Banco Central, em 1999 o volume de IDE no processo de privatização atingiu US\$ 8,7 bilhões, representando mais de 29% do total de IDE líquido.

Outra diferença importante do recente *boom* de investimentos estrangeiros é sua concentração no setor de serviços e a perda de importância relativa dos investimentos na indústria. Em 1989, a indústria era responsável por 71% do estoque de capital estrangeiro

investido no Brasil. Devido ao menor poder de atração da indústria nos anos 90 e ao próprio processo de privatização, esta participação foi reduzida para 55% em 1995. Nos fluxos acumulados de 1995 a 1999, o total de investimentos no setor de serviços representou 80% do total. Ainda assim, apesar da perda de participação, o volume absoluto de IDE na indústria foi significativo, atingindo US\$ 13,5 bilhões no período.

Como resultado do aumento dos fluxos e das novas características do IDE na década de 90, a participação das empresas estrangeiras na economia voltou a apresentar aumento significativo. Moreira (1999), utilizando uma amostra de 26 mil empresas industriais a partir de informações da Receita Federal sobre o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), realizou uma estimativa para 1995, comparável com o resultado encontrado por Willmore (1987a) para 1980. A participação das estrangeiras na receita teria aumentado nesse intervalo de 28% para 43% do total.

Laplane et all (2000) estimaram a participação das estrangeiras a partir das vendas das 500 maiores empresas classificadas pela revista Exame. De acordo com essa estimativa, as ETs aumentaram a participação de 41,2% para 49,9% entre 1989 e 1997. Na indústria de transformação, as vendas das estrangeiras passaram de 51,6% para 61,5% do total no mesmo período.

**Tabela 2.11 – Participação das Empresas Estrangeiras nas Vendas das 500 Maiores Empresas Privadas – Em %**

<b>Setor</b>	<b>1989</b>	<b>1992</b>	<b>1997</b>
Agricultura, Silvicultura e Pesca	-	-	-
Indústria Total	51,1	50,9	60,3
Extrativa Mineral	13,6	13,3	19,0
Indústria de Transformação.	51,6	51,4	61,5
Serviços	0	5,9	17,5
Comércio	31,8	40,4	36,5
Construção Civil	0	1,0	2,9
<b>Total</b>	<b>41,2</b>	<b>42,9</b>	<b>49,9</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados Exame Maiores e Melhores

Embora exista concordância sobre o avanço da presença das ETs na economia brasileira, as conclusões sobre as consequências desse processo são bastante controversas.

Mendonça de Barros e Goldenstein (1997a e 1997b) denominam a reestruturação produtiva ocorrida na indústria na década de 90 de “revolucionária”. Esse processo teria em sua origem os efeitos combinados da abertura, da estabilização e da privatização e, como elemento dinâmico, os novos investimentos, principalmente os estrangeiros. O tripé sobre o qual se sustentou a dinâmica da economia brasileira até a década de 80, seria substituído por uma outra estrutura, em que a empresa estrangeira teria um papel ainda mais relevante.

De acordo com a argumentação dos autores, a abertura teria ocasionado uma transferência de renda para o consumo, em razão da redução de preços e do aumento da eficiência, o que somado aos efeitos de ampliação do mercado decorrente da estabilização, do alongamento dos prazos de crédito ao consumo e da consolidação do Mercosul, teriam afetado positivamente as decisões de investimento das grandes empresas internacionais. Caberia portanto, às empresas estrangeiras, liderar um novo “círculo virtuoso”, capaz de trazer de volta taxas de crescimento elevadas e sustentadas, já que as empresas estatais teriam seu papel reduzido em virtude do processo de privatização, e as empresas nacionais, principalmente aquelas com administração familiar, estariam sucumbindo pela dificuldade em sobreviver sem a proteção e os subsídios do período de economia fechada e em um ambiente não inflacionário.

A elevação dos níveis de importação e os déficits comerciais seriam um subproduto temporário da própria reestruturação industrial liderada pelo investimento estrangeiro, já que as ETs interessadas em se instalar no país, inicialmente montariam estruturas de comercialização, importando produtos para testar o mercado, para somente em seguida efetivar o investimento. Mesmo nessa segunda fase, as importações ainda seriam pressionadas pela compra de máquinas e equipamentos, além da importação dos produtos finais. Somente na terceira fase é que as importações se reduziriam e poderiam, ao mesmo tempo, propiciar a elevação das exportações, garantindo, portanto, o crescimento econômico sem pressões no Balanço de Pagamentos. A elevação das exportações seria decorrente não apenas dos investimentos em novas plantas, como também do processo de aquisição de empresas nacionais, visto que tal processo seria capaz de engendrar a modernização de produtos e processos e o aumentar os níveis de competitividade.

É interessante notar que, embora a questão do desempenho comercial seja fundamental para embasar o argumento da sustentabilidade do crescimento, os dados factuais apresentados pelos autores mostram poucas evidências dos impactos dos novos investimentos sobre os fluxos

de comércio, preocupando-se mais em destacar a importância setorial desses investimentos e caracterizá-los como parte da referida reestruturação revolucionária. Coube a outro estudo, realizado por Moreira (1999), apresentar evidências empíricas mais sistematizadas sobre os efeitos positivos da atuação das empresas estrangeiras sobre a estrutura industrial e de comércio exterior.

Também para esse autor, o novo ciclo de investimento estrangeiro teria características e impactos radicalmente diferentes do período anterior, pois o regime de abertura garantiria uma relação custo-benefício bastante superior à verificada no período anterior de economia protegida.

As elevadas barreiras tarifárias e não-tarifárias então vigentes, embora tenham estimulado a entrada das empresas estrangeiras, também teriam contribuído para a conformação de estruturas de mercado ineficientes e pouco integradas ao resto do mundo. Do ponto de vista da eficiência, a proteção elevada teria permitido a entrada de um número de firmas grande demais para garantir plantas com escalas competitivas, porém pequeno demais para gerar um ambiente competitivo. Além disso, teria resultado em linhas de produtos excessivamente diversificadas e em alto grau de integração vertical, reduzindo possíveis ganhos de especialização. Em termos de progresso técnico, a falta de concorrência teria minado os incentivos para a redução de custo e para a atualização tecnológica de produtos e processos produtivos.

Dessa maneira, grande parte dos benefícios que poderiam ser esperados da atuação de empresas estrangeiras, em razão de sua maior capacitação técnica e produtiva teriam sido anulados pelo regime de proteção. Em termos de comércio exterior, a possibilidade de maior penetração nos mercados externos também teria sido reduzida, tanto pela facilidade de praticar preços no mercado doméstico muito superiores ao mercado internacional, quanto pelos efeitos nocivos da estrutura de proteção sobre a produtividade e competitividade. O aumento das exportações verificado a partir do final da década de 60, por ter ocorrido em função da política de incentivos e subsídios, teria significado um custo excessivamente alto em relação aos resultados alcançados.

Nas palavras do autor, “o regime de substituição de importações no Brasil, ao proteger as empresas estrangeiras, promoveu uma forma de atuação que foi na direção de reduzir a contribuição do investimento direto, minando os incentivos, seja para o crescimento da

produtividade via ganhos de escala ou inovações, seja para a expansão das exportações”. (Moreira, 1999, p. 4).

Se o regime de proteção reduzia os ganhos potenciais da presença de empresas estrangeiras, o novo contexto de abertura econômica permitiria que finalmente esses benefícios deixassem de ser potenciais e se tornassem efetivos. O resultado da maior exposição à concorrência internacional seria o aumento de produtividade, principalmente em razão dos ganhos de escala através da concentração da produção doméstica.

A busca de escalas mais eficientes ocorreria principalmente nos setores mais intensivos em capital e tecnologia, justamente os setores onde esses ganhos são mais expressivos e onde predominam as empresas estrangeiras. O crescimento da produtividade seria reflexo do maior impacto da abertura nesses segmentos, onde a proteção do período anterior teria resultado em hiatos maiores entre as escalas de produção interna e as escalas eficientes no mercado internacional.

Também nesses setores se observariam as maiores perdas de *market-share* das empresas nacionais em relação às estrangeiras. De acordo com o autor, “a busca pela modernização e pelos ganhos de escala das empresas estrangeiras acabaria gerando, como contrapartida, uma perda de participação das empresas de capital nacional, com particular ênfase nos setores intensivos em capital e tecnologia, atividades onde se localizavam as maiores oportunidades de ganhos de escala. (...) Se por um lado a abertura econômica promoveu um tipo de atuação por parte das empresas estrangeiras que tende a ampliar os benefícios do investimento, por outro, trouxe como contrapartida a perda de *market-share* das empresas de capital nacional, expondo de maneira inequívoca a baixa competitividade dessas firmas”. (Moreira, 1999, p 25)

O resultado final desse processo de modernização liderado pela empresa estrangeira e possibilitado pela abertura, resultando em escalas mais competitivas, produtos e processos mais próximos da fronteira internacional e elevação da produtividade, seria uma maior integração ao comércio internacional. Ou seja, a decorrência natural do aumento de eficiência propiciada pela abertura seria um aumento de competitividade e maior propensão a exportar por parte das empresas, principalmente as de capital estrangeiro.

Trabalhando com amostras do IRPJ para os anos de 1995 a 1997, o autor constatou uma propensão a exportar das empresas estrangeiras bastante superior ao das nacionais, mesmo controlando as informações setorialmente a 4 dígitos da CNAE (Classificação Nacional de Atividade Econômica). A tabela abaixo mostra os resultados agregados para os setores, classificados de acordo com a intensidade no uso dos fatores.

**Tabela 2.12 – Propensão a exportar das empresas estrangeiras e nacionais – 1995 a 1997 – em %**

	Estrangeiras			Nacionais		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Capital e Tecnologia	11,6	11,2	10,3	2,7	2,8	3,9
Trabalho	9,4	10,6	12,2	5,5	5,2	6,1
Recursos Naturais	27,4	27,8	24,6	8,6	7,8	11,6
Média Geral	11,0	11,4	12,2	4,0	4,0	4,8

Fonte: Moreira (1999)

De fato a média geral das propensões a exportar das estrangeiras é cerca de 3 vezes maior do que a das nacionais. Entretanto, o próprio estudo de Moreira (1999) mostra que para as grandes empresas (faturamento acima de R\$ 100 milhões) a propensão a exportar das nacionais é superior ao das estrangeiras. Como os resultados gerais são apresentados como médias, para o conjunto de empresas nacionais inclui-se um grande número de pequenas empresas que não exportam, puxando a média para baixo<sup>14</sup>.

Quanto às importações, trabalhando apenas para o ano de 1997, o autor encontrou uma propensão a importar das estrangeiras também superior ao das nacionais (tabela 2.13). Ao contrário das exportações, essa diferença em favor das empresas estrangeiras se mantém para todos os estratos de tamanho de empresas.

**Tabela 2.13 – Propensão a importar das empresas estrangeiras e nacionais – 1997 – em %**

	Estrangeiras	Nacionais
Capital e Tecnologia	20,1	14,4
Trabalho	11,4	5,6
Recursos Naturais	8,4	5,1
Média Geral	18,0	10,0

Fonte: Moreira (1999)

De acordo com o autor, esse viés pró-importação não seria suficiente para condenar o novo regime de abertura e também não poderia ser interpretado como uma distorção promovida pelas empresas estrangeiras. Na realidade, seria resultado da própria busca de eficiência,

associadas à economias de compra em grande escala e à maior exigência de qualidade na compra de insumos, uma vez que o produto final também teria agora novos padrões de sofisticação e qualidade. Além disso, a elevação na propensão a importar estaria vinculada à maior propensão a exportar, dado que os produtos voltados para o mercado externo, em razão da maior pressão competitiva, poderiam apresentar conteúdo importado superior aos produtos vendidos apenas no mercado interno.

Ou seja, a elevação dos coeficientes de exportação e importação estaria demonstrando o maior engajamento na economia mundial, promovido pelos ganhos de escala e especialização e liderado pelas empresas estrangeiras.

Para Franco (1999), esse movimento refletiria o processo de reestruturação das filiais na direção de padrões internacionais e sua integração efetiva no processo de globalização. Embora com a mesma avaliação positiva, a abordagem de Franco difere um pouco da de Mesquita e de Mendonça de Barros e Goldenstein por dar maior ênfase ao movimento de reestruturação e racionalização realizado pelas ETs em nível mundial e sua influência sobre os fluxos comerciais, destacando seu papel como vetores principais da globalização.

Como analisado anteriormente, já em seu texto de 1991, escrito em parceria com Wiston Fritsch, o autor ressaltava a importância das ETs no comércio exterior brasileiro mesmo no período anterior à abertura. Porém, nos textos mais recentes, o autor retrata a importância das estratégias das ETs com tintas ainda mais fortes. A presença das ETs na economia brasileira teria sido um elemento “exógeno” capaz de oferecer um canal através do qual a globalização teria penetrado as defesas impostas pelo rígido modelo de substituição de importações. Nas palavras do autor: “A globalização chega ao Brasil através das filiais estrangeiras aqui instaladas, e, ao menos até a implantação do programa BEFIEX, se desenvolve à margem de qualquer incentivo ou política específica do governo apontando nessa direção” (Franco, 1999, p.32).

O aumento da propensão a exportar e da participação das estrangeiras no total exportado a partir do final da década de 60 é interpretado como o início de um processo de “globalização espontânea”. “A partir dos anos 60, portanto, parecemos finalmente nos engajar nas tendências internacionais, não por tê-las procurado explicitamente, mas pelo fato de que o germe da

---

<sup>14</sup> - Ver dados de Laplane et. All. (2000) para uma amostra de grandes empresas, citados mais adiante.

globalização já se encontrava profundamente instalado nas filiais de empresas multinacionais aqui localizadas” (Franco, 1999, p.100).

Assim, segundo sua argumentação, com a abertura e o processo de estabilização, estaríamos finalmente entrando em uma fase de “globalização consentida”, em que as filiais poderiam atuar efetivamente de maneira integrada ao restante da corporação, conduzindo a uma situação de maior convergência da economia brasileira com as tendências internacionais. Ou seja, no trabalho de Franco (1999), aparece de maneira muito mais nítida, uma concepção que também está presente nos outros dois autores tratados anteriormente: a noção de que as ETs seriam portadoras de um nível de eficiência e competitividade superior, e que sua instalação no país, ou a adequação das filiais já instaladas aos padrões internacionais possibilitados pela abertura, representaria a transposição dessas qualidades à economia brasileira.

Em contraposição ao balanço positivo apresentado por esses autores, um outro conjunto de trabalhos apresenta argumentos que questionam a amplitude e o resultados do novo ciclo de investimentos estrangeiros.

Laplane e Sarti (1997 e 1999), destacam o fato de que, apesar do aumento dos investimentos estrangeiros, a taxa global de investimentos, medida pela Formação Bruta de Capital Fixo em relação ao PIB não teria se alterado de maneira significativa, permanecendo em níveis bastante inferiores aos verificados nos outros ciclos de crescimento. Ao mesmo tempo, a concentração do IDE em processos de fusão e aquisição teria reduzido o potencial de expansão de capacidade dos novos investimentos, fato também ressaltado por Bielschowsky (1999) e Gonçalves (1999).

Porém, o principal elemento levantado pelos autores para questionar o alcance das mudanças relacionadas aos novos investimentos, seria a direção do processo de reestruturação implementado pelas ETs. Embora os fluxos de IDE tenham contribuído para relaxar as restrições externas financiando o déficit em conta corrente, as mudanças nas formas de operação das filiais no Brasil não estariam provocando impactos suficientes para afastar estruturalmente o problema da vulnerabilidade externa.

Laplane et. all (2000) apresentam resultados que contrastam com os encontrados por Moreira (1999). Considerando os coeficientes de comércio das 500 maiores empresas

classificadas pela revista Exame para os anos de 1989, 1992 e 1997, o trabalho mostra que as empresas nacionais apresentaram uma evolução nos coeficientes de exportação superior ao das estrangeiras. Para o total da indústria, observa-se que as nacionais já exportavam uma parcela superior da produção em 1989, aumentando ainda mais a diferença em relação às estrangeiras em 1997. No caso da indústria de transformação, observa-se inclusive uma inversão, já que em 1989, as estrangeiras tinham coeficiente de exportação maior do que as nacionais.

**Tabela 2.14 - Coeficientes de Comércio das 500 Maiores Empresas Privadas - %**

	1989		1992		1997	
	Nacionais	Estrangeiras	Nacionais	Estrangeiras	Nacionais	Estrangeiras
<b>Coefficiente de Exportação</b>						
Indústria Geral	9,9	9,6	16,7	13,9	14,0	10,8
Extrativa Mineral	58,7	81,3	65,2	99,7	66,0	65,7
Indústria de Transformação	8,6	9,4	15,4	13,6	11,0	10,4
<b>Coefficiente de Importação</b>						
Indústria Geral	3,7	4,7	5,2	7,2	7,8	11,2
Extrativa Mineral	2,1	0,6	2,9	3,8	3,6	5,6
Indústria de Transformação	3,7	4,7	5,2	7,2	8,0	11,2
<b>Saldos Comerciais</b>						
Indústria Geral	3.269,1	2.730,4	5.649,0	3.423,0	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)

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX e Exame Maiores e Melhores

Em compensação, no caso das importações, a diferença era favorável às estrangeiras, aumentando ainda mais no período considerado. Em 1997, o coeficiente de importação das estrangeiras na indústria de transformação era de 11,2% contra 8% das nacionais. O aumento mais intenso das importações do que para as exportações pode também ser analisado pelo saldo comercial. Enquanto as nacionais continuaram superavitárias em 1997, as estrangeiras apresentaram déficit de US\$ 432 milhões no total da indústria e de mais US\$ 1 bilhão considerando apenas a indústria de transformação.

Por esses dados, verifica-se que considerando o conjunto das maiores empresas brasileiras, a contribuição das ETs para reduzir a vulnerabilidade externa, medida pela propensão a exportar, não difere significativamente da contribuição das empresas nacionais. As diferenças

são, de fato, em favor destas últimas, uma vez que seu esforço exportador é semelhante e sua propensão a importar é bastante inferior, resultando em saldos comerciais positivos.

Além disso, analisando a pauta de comércio e a origem e o destino dos fluxos comerciais de uma amostra de 100 empresas estrangeiras, o trabalho revela um padrão de especialização das filiais em que as importações de produtos com maior grau de elaboração industrial e com maior conteúdo tecnológico seriam provenientes majoritariamente das regiões mais desenvolvidas como o Nafta e a União Européia, enquanto que as exportações desses produtos seriam destinadas prioritariamente ao Mercosul e à Aladi. Por outro lado, com os produtos mais intensivos na utilização de recursos naturais, o mercado regional seria mais importante enquanto origem do que como destino.

Nesse sentido, a atuação das ETs estaria contribuindo em grande medida para determinar o padrão de comércio brasileiro, marcado por uma pauta de exportações concentrada em produtos com baixo dinamismo comercial e com baixo grau de intensidade tecnológica. No caso das importações, o padrão seria inverso, com maior peso dos produtos com grande dinamismo no comércio mundial e elevado grau de intensidade tecnológica. Segundo estudo do IEDI (2000), no período 1991-1998, 35% das exportações seriam referentes a produtos considerados dinâmicos ou muito dinâmicos no comércio mundial (crescimento médio superior a 6,5%), contra uma participação de 53% para as importações. Em relação à intensidade tecnológica, em 1998, os produtos considerados de alta intensidade tecnológica foram responsáveis por 9% do total de exportações contra 19% do total de importações. O trabalho de Sarti (2001), utilizando as mesmas informações do IEDI, mas adicionando as informações sobre origem e destino, mostra que esse padrão é bastante diferente no comércio com o Mercosul e Aladi, com maior participação de produtos com maior intensidade tecnológica nas exportações e menor nas importações<sup>15</sup>.

Esses dados estariam refletindo o ajuste produtivo das filiais das ETs, que teriam aproveitado as oportunidades decorrentes da abertura comercial e da conjuntura de câmbio sobrevalorizado pós plano real para intensificar o fluxo de comércio com o exterior principalmente em termos de importação. As estratégias de racionalização da produção e de

---

<sup>15</sup> - Sobre este assunto, ver também Guimarães (2001) e Gonçalves (2001).

especialização, através da redução do grau de integração vertical das atividades, teriam sido acompanhadas pelo aumento da importação, tanto de produtos finais para complementação das linhas de produtos produzidas internamente, como de insumos, peças e componentes, em geral produzidos nos países com maior grau de industrialização. Esse processo, porém, na maioria das vezes não teria resultado em maior orientação exportadora para além do mercado regional, com a maior parte da produção se destinando ao mercado interno.

Ou seja, a despeito do novo regime e das mudanças no cenário institucional e macroeconômico verificadas na década de 90, as ETs operando no Brasil não teriam alterado sua motivação básica, presente desde o início do processo de industrialização, de explorar o tamanho e o potencial de crescimento do mercado interno. A abertura teria possibilitado uma maior integração das atividades das filiais brasileiras às estratégias mundiais das corporações, mas esta integração teria sido assimétrica, dado que as filiais passaram a importar produtos finais e aumentar o conteúdo importado da produção, mantendo as vendas direcionando para o mercado interno (Hiratuka, 2000).

O trabalho realizado por Laplane et al (2001), ao mesmo tempo em que confirma os resultados anteriores, também os qualifica, mostrando que apesar da tendência geral, existem diferenças importantes nas estratégias implementadas pelas filiais das ETs. Neste estudo, pode-se avaliar o impacto diferenciado sobre os fluxos de comércio de acordo com uma tipologia que buscou identificar as estratégias de operação das filiais no Brasil e no Mercosul<sup>16</sup>.

Recorrendo novamente às informações de comércio das ETs presentes entre as 500 maiores empresas privadas brasileiras, as filiais foram agrupadas em setores e posteriormente classificadas em 4 grupos, com comportamentos diferenciados em termos de forma de atuação e em relação à busca do mercado externo (tabela 2.15).

O primeiro grupo, composto pelas filiais pertencentes aos setores classificados como *Resource Seeking*, caracterizou-se pela elevada propensão a exportar e reduzidos coeficientes de importações. Foram classificados nesse grupo setores extrativos e indústrias intensivas em recursos naturais (principalmente extração de minerais metálicos e papel e celulose), nas quais o

---

<sup>16</sup> - Essa tipologia foi desenvolvida em conjunto e utilizada também por Chudnovsky e Lopes (2001) para as filiais argentinas, no âmbito do projeto da Rede Mercosul sobre Investimentos Estrangeiros

papel da filial brasileira seria aproveitar a disponibilidade e os custos dos recursos para vender uma parcela relevante para o mercado mundial. Investimentos nesses setores poderiam, portanto, contribuir para a geração de saldos comerciais expressivos, embora concentrados em produtos *commodities*.

O segundo grupo foi composto por setores que exerciam atividades de serviço tipicamente *non-tradables*, realizando suas vendas quase integralmente no mercado interno, recebendo a denominação de *Market Seeking Puro*. Estão nesse grupo os setores de comércio, construção civil e, principalmente, serviços de infra-estrutura como energia e telecomunicações. Pela natureza de suas atividades, o comércio exterior seria muito pouco significativo para esses setores, tendo no máximo, impactos indiretos sobre as exportações.

**Tabela 2.15 - Tipologia Setorial das Estratégias das ET: informações selecionadas**

	RESOURCE SEEKING	MARKET SEEKING PURO	MARKET SEEKING C/ BAIXA ORIENTAÇÃO EXTERNA	MARKET SEEKING C/ MODERADA ORIENTAÇÃO EXTERNA
Saldo Comercial (US\$ milhões)	1.040	609	-3.828	2.356
Coefficiente de Importação (%)	4,7	0,5	13,9	10,0
Coefficiente de Exportação (%)	48,3	2,5	3,9	13,1
Participação nas Importações	0,8	1,1	39,6	58,4
Participação nas Exportações	8,5	5,6	10,9	75,0
Participação no Estoque IDE até 1995 (%)	5,6	37,0	19,7	27,9
Participação no Fluxo IDE 1995-99 (%)	1,7	59,8	7,5	9,7

Fonte: elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX e BACEN

Os outros dois grupos de setores também foram classificados como *Market Seeking*, em razão da maior parte das vendas ser realizada no mercado interno. Entretanto os setores classificados como *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa apresentaram coeficientes de exportação abaixo da média das 500 maiores empresas, enquanto que para os setores *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa os coeficientes estavam acima da média.

O grupo *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa englobou setores onde a integração com o restante da corporação ocorreu de maneira bastante mais intensa pelo lado das importações do que das exportações. As filiais desse grupo visaram fundamentalmente o mercado interno e/ou regional, se integrando assimetricamente à rede de filiais e à matriz para efetuar compras de insumos e componentes e produtos finais complementares, ocasionando déficits

comerciais elevados. Os principais setores classificados nesse grupo foram: Material Eletrônico e de Comunicações, Equipamentos de Informática, e Fabricação de Produtos Químicos. Os investimentos realizados nestes setores na última década buscaram racionalizar os processos produtivos, com desverticalização da produção e aumento da importação de outras filiais e/ou de terceiros, fato que resultou em ganhos de produtividade elevados. Entretanto, para as corporações, as filiais brasileiras continuaram ocupando o papel de acesso ao mercado interno.

No caso dos setores classificados como *Market Seeking* com Moderada Orientação Exportadora, os coeficientes de exportação se posicionaram acima da média, embora bastante abaixo das filiais do tipo *Resource Seeking*. Para esses setores observou-se uma participação expressiva tanto das exportações quanto das importações realizadas com o Mercosul. Foram classificados nesse grupo todo o Complexo Automotivo, além dos setores de Alimentos e Metalurgia. Nesse grupo, principalmente no setor automobilístico, estaria se evidenciando uma estratégia em que a ocupação do mercado interno seria prioridade, mas também seria importante a especialização e a complementaridade entre as plantas nos dois principais países do Mercosul. Diferentemente do conjunto de setores classificados como *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa, as possibilidades abertas pelo crescimento do mercado local e regional, juntamente com os incentivos e as regras especiais para o setor automotivo, resultaram em uma forma de operação em que as filiais racionalizaram a produção com aumento de conteúdo importado, mas também buscaram maior inserção no mercado externo, embora priorizando o Mercosul e a Aladi.

Em resumo, o desempenho das ETs, agrupadas por suas características e pelos objetivos dos investimentos realizados no Brasil, esteve longe de ser exitoso no que tange a exportações e geração de saldos comerciais. Apenas as ET do tipo *Resource Seeking*, cujo estoque até 1995 e o fluxo 1995-99 de IDE são marginais (6% e 2%) tiveram uma clara vocação exportadora. Além disso, as estratégias *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa e *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa receberam pequenas partes dos fluxos totais de IDE desde 1995 (9,7% e 7,5%, respectivamente), mas apresentaram coeficientes de comércio significativos, com destaque para os coeficientes de importação (10% e 14%, respectivamente). Finalmente, o grupo de ETs que mais recebeu investimentos, tanto considerando o estoque em 1995, quanto os fluxos entre 1995 e 1999 (60% do total), foi o do tipo *Market Seeking* Puro. Essas filiais são claramente voltadas para o mercado doméstico, com insignificantes coeficientes de comércio.

Esses resultados não apenas questionam o resultados e as expectativas dos autores que destacaram os efeitos positivos da atuação das ETs sobre o comércio exterior brasileiro, como também mostram a importância em se considerar aspectos relacionados às estratégias dessas empresas e ao papel reservado às filiais brasileiras para interpretar de maneira mais clara a relação entre empresa estrangeira e comércio. Se é fato que a abertura e os novos investimentos propiciaram a essas filiais uma integração maior com o exterior, também é fato que essa integração foi diferenciada, de acordo com os aspectos estratégicos levantados acima. O capítulo seguinte procura avançar nessa direção, detalhando a análise do desempenho no comércio exterior para as filiais a partir de informações organizadas por firma, e não apenas por setor.



## CAPÍTULO 3 – INTEGRAÇÃO COMERCIAL DAS FILIAIS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO PERÍODO PÓS-ABERTURA: ANÁLISE A PARTIR DE UMA TIPOLOGIA DE ESTRATÉGIAS

### 3.1 Introdução

O debate recente sobre o papel das ETs no desempenho do comércio exterior brasileiro analisado no capítulo 2 revelou divergências importantes, principalmente quanto ao resultado da atuação dessas empresas. Subjacente a essas divergências, está o grau de profundidade com que as duas perspectivas encontradas trataram as questões relacionadas às estratégias das ETs e a incorporação das filiais brasileiras nessas estratégias.

Na primeira perspectiva, as ETs são tratadas como intrinsecamente mais produtivas e competitivas, características que poderiam ser transpostas para as filiais brasileiras, resultando em melhora nos padrões de comércio, desde que pudessem operar em um ambiente aberto e estável. Na segunda, o comportamento e as motivações das ETs são considerados de maneira mais aprofundada, servindo como um elemento analítico mediador para verificar os impactos da atuação das filiais no comércio exterior.

Este capítulo adota essa segunda perspectiva para analisar os fluxos de comércio de uma amostra de 96 filiais de grandes empresas estrangeiras<sup>17</sup> industriais, apresentando uma tipologia de estratégias de integração comercial. Embora com a mesma preocupação dos estudos que adotaram essa segunda perspectiva, os resultados apresentam diferenças importantes, dado que a tipologia apresentada nesta tese agrega informações a partir das empresas e não dos setores como nos demais estudos. Embora existam características comuns a empresas pertencentes ao mesmo setor, diferenças relevantes foram encontradas, mesmo para as filiais operando dentro de cada setor. Nesse sentido, a tipologia apresentada constitui-se como um aprofundamento, voltado para detalhar os movimentos de integração ao comércio exterior das ETs operando na economia brasileira.

---

<sup>17</sup> - As empresas da amostra são empresas com capital majoritariamente estrangeiro (mais de 50% do capital com direito a voto), e em sua grande maioria, 100% do capital registrado é estrangeiro.

As filiais da amostra foram selecionadas pela sua importância na estrutura econômica brasileira, obedecendo, ao mesmo tempo, a um critério setorial, de modo a ter uma cobertura relativamente ampla dos setores de atuação das filiais estrangeiras na indústria brasileira. Outro critério importante para a seleção da amostra foi a disponibilidade de dados, uma vez que se optou por trabalhar com uma amostra fixa de empresas, justamente para observar o comportamento comercial das empresas ao longo tempo. Isso significa que estão presentes na amostra apenas empresas que já atuavam na indústria brasileira em 1989 e que continuaram operando em 1997.

Os anos selecionados, e para os quais existiam dados disponíveis, foram 1989, período imediatamente anterior à abertura, e 1997, incorporando portanto, um período relativamente longo de economia aberta e também os resultados do programa de estabilização<sup>18</sup>. Vale ressaltar também que 1997 foi o último ano para o qual se conseguiu obter dados de comércio por empresa, fato que impediu a atualização dos dados para um período mais recente.

Cada empresa foi classificada setorialmente, de acordo com a maior parcela do faturamento e para cada ano foram levantadas informações sobre as vendas totais, exportações e importações, permitindo montar coeficientes de exportação (exportação/vendas) e de importação (importação/vendas). A tabela abaixo mostra o número de empresas por setor da amostra, assim como a participação no total das vendas em 1997<sup>19</sup>.

Os fluxos de comércio de cada empresa foram ainda analisados em termos de origem das importações, destino das exportações e pauta de comércio. No caso do destino e da origem, os países foram classificados em 6 regiões: Mercosul, Nafta, Aladi (exclusive México e Mercosul), União Européia (UE), Ásia e Resto do Mundo. Procurou-se ainda estimar a participação do comércio intra-firma no comércio total de cada empresa. Adaptando a hipótese adotada por Baumman (1993), foi considerado que todo o comércio realizado com o país de origem da filial seria intra-firma. De fato essa *proxy* pode subestimar a avaliação do comércio intra-firma total, uma vez que não capta o comércio intra-firma realizado entre as filiais estabelecidas em

---

<sup>18</sup> - Foram utilizados também dados referentes a 1992. Porém, pelo fato da inclusão dos dados alterar pouco as conclusões obtidas, optou-se por apresentar os resultados apenas para os anos de 1989 e 1997 para facilitar a leitura.

<sup>19</sup> - Apenas para se ter uma idéia da representatividade da amostra pelas vendas, pode-se comparar o total da amostra com os dados de Valor Bruto da Produção Industrial da PIA (Pesquisa Industrial Anual) do IBGE. As Vendas da Amostra representaram, em 1997, 24% do VBP total da PIA.

diferentes países. Entretanto, pode ser considerado como um patamar mínimo, uma vez que dificilmente uma transação realizada entre a filial brasileira e o país de origem do capital não será intracorporativa.

**Tabela 3.1 – Amostra de empresas selecionadas – número de empresas e vendas por setor – 1997 – Em US\$ milhões e %**

SETOR	No. de empresas	Vendas	Part. (%)
Alimentos	7	8.725,9	9,4
Automobilística	4	27.863,8	29,9
Autopeças	9	8.601,4	9,2
Eletroeletr./Informática	11	8.502,9	9,1
Equip. Transporte	7	5.626,8	6,0
Farmacêutica	5	1.776,9	1,9
Fumo	2	6.636,3	7,1
Higiene e Limpeza	4	4.899,8	5,3
Maq. E Equip. Elétricos	7	2.100,0	2,3
Maq. E Equip. Mecânicos	5	691,8	0,7
Mineração	5	965,3	1,0
N-Metálicos	4	755,0	0,8
Papel e Celulose	3	919,3	1,0
Química	11	6.554,4	7,0
Siderurgia/Metalurgia	8	3.889,5	4,2
Equip. Telecomunicações	4	4.537,9	4,9
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>93.047,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de Exame Maiores e Melhores

Para analisar a pauta de comércio e o conteúdo dos fluxos comercializados pelas filias, utilizou-se nesse trabalho uma classificação que procura identificar o conteúdo tecnológico, a intensidade de fatores e o grau de industrialização dos produtos. Essa classificação foi desenvolvida pelo grupo CTP-Data (Universidades de Paris I, XI e XIII) baseada na tipologia setorial de Pavitt (1984) e posteriormente adaptada por Guerrieri e Milana (1989) para estudos de comércio exterior. Cada produto a 6 dígitos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) foi reclassificado de acordo com essa metodologia em produtos primários e em 5 categorias de produtos manufaturados (intensivos em recursos naturais, intensivos em trabalho, intensivos em escala, fornecedores especializados e intensivos em P&D)<sup>20</sup>.

Assim, a partir do cruzamento das informações descritas acima e da análise dos dados, cada filial foi classificada em uma tipologia que busca caracterizar estratégias típicas de

<sup>20</sup> Ver anexo II para uma descrição detalhada dos produtos classificados em cada categoria

integração implementadas pelas filiais em resposta às mudanças no cenário macroeconômico interno e ao movimento de reestruturação global implementado pelas corporações no cenário mundial. Antes, porém, de apresentar essa tipologia, serão analisadas algumas informações sobre o conjunto da amostra, de modo a enfatizar o movimento geral realizado pelas filiais escolhidas e tornar mais fácil a interpretação dos resultados e a observação do contraste com esse comportamento geral para cada um dos tipos encontrados.

### 3.2. Caracterização e informações sobre o desempenho comercial geral da amostra

As 96 empresas escolhidas representaram, nos vários anos analisados, uma participação relativa bastante significativa e crescente no total de exportações e importações brasileiras. Em 1989, a participação da amostra no total era de 16,2% para as exportações e 13,1% para as importações. Em 1997 esses mesmos indicadores passaram a 20,4% e 19,5% respectivamente. Apenas para ressaltar a representatividade da amostra em termos de comércio exterior, vale lembrar que de acordo com o Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central (1998), em 1995, as empresas com participação estrangeira majoritária foram responsáveis por 31,1% e 31,3% do total das exportações e importações brasileiras respectivamente.

**Tabela 3.2 – Indicadores de comércio para a amostra e para o total da economia brasileira – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

	A – Amostra	B – Brasil	A/B
1989	Exportações	5.592,71	16,3%
	Importações	2.228,74	12,2%
	Saldo	3.363,97	20,9%
1997	Exportações	10.393,72	19,6%
	Importações	11.508,81	18,8%
	Saldo	-1.115,09	13,3%
Cresc. Médio X 89/97	8,1%	5,6%	
Cresc. Médio M 89/97	22,8%	16,4%	

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Analisando a evolução dos dados de comércio é possível perceber que as exportações da amostra apresentaram crescimento significativo (8,1% ao ano) entre 1989 e 1997, bastante

superior inclusive ao crescimento das exportações totais brasileiras. No caso das importações, observa-se o mesmo fenômeno. Enquanto as importações totais cresceram 16,4% ao ano, as da amostra cresceram 22,8%. O maior crescimento das importações em relação às exportações acabou por resultar em saldos negativos tanto para a economia como para as empresas da amostra, embora para estas últimas de maneira menos acentuada.

Apesar de terem crescido em termos absolutos, quando se compara com o volume de vendas, observa-se uma pequena redução no coeficiente de exportação. Já para as importações, a relação entre importações e vendas aumenta de 5% em 1989 para 12,1% em 1997. Esses dados são condizentes com aqueles encontrados por Laplane et. all (2000) para a indústria de transformação.

**Tabela 3.3 – Coeficientes de Comércio da Amostra – 1989 e 1997 – Em %**

Coef. de Exportação		Coef. de Importação	
89	97	89	97
12,4	11,2	5,0	12,1

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Em termos de destino e origem dos fluxos de comércio, observa-se claramente o aumento da importância do comércio regional para as filiais da amostra, principalmente quanto às exportações. O aumento das vendas para o Mercosul (taxa média de 38,4% ao ano) principalmente, mas também para a Aladi, foi o principal responsável pelo aumento das exportações entre 1989 e 1997, uma vez que as vendas para a UE e para o Nafta ficaram praticamente estagnadas. Como resultado, a participação somada dessas duas regiões, que representava mais de 60% do total exportado em 1989, se reduz quase pela metade. Vale ressaltar que embora a tendência de aumento da importância do Mercosul enquanto região de destino tenha sido uma característica geral do comércio exterior brasileiro, esse movimento foi muito mais intenso para as empresas da amostra. A tabela 3.4 compara o crescimento médio das exportações para as diferentes regiões para a amostra com o total das exportações brasileiras menos as exportações da amostra. Pode-se perceber que as exportações brasileiras excluindo as empresas da amostra tiveram um crescimento muito menor para o Mercosul e Aladi, representando, em conjunto, uma participação no total de pouco mais de 20% em 1997.

**Tabela 3.4 – Participação no comércio internacional por região para a amostra e para o Brasil excluindo a amostra – 1989 e 1997 – Em %**

Amostra	Exportações			Importações		
	89	97	Cresc. M.	89	97	Cresc. M.
Mercosul	3,9	28,2	38,4	6,1	13,2	34,7
Nafta	29,8	16,1	0,1	38,2	27,5	17,5
Aladi	7,0	11,8	15,5	1,9	1,3	16,7
União Européia	33,9	18,8	0,4	32,5	35,9	23,9
Ásia	11,5	12,4	9,0	11,1	14,3	26,2
Resto do Mundo	13,9	12,7	6,8	10,2	7,9	18,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>8,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>22,4</b>
<b>Brasil excluindo amostra</b>						
	89	97	cm	89	97	cm
Mercosul	4,0	14,4	23,1	12,9	16,4	18,9
Nafta	27,5	21,2	1,6	22,8	27,3	17,9
Aladi	4,5	5,9	8,6	5,6	4,7	12,8
União Européia	27,0	26,1	4,5	18,0	21,4	17,9
Ásia	16,2	14,1	3,2	8,4	14,4	23,3
Resto do Mundo	20,7	18,4	3,5	32,3	15,8	5,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>5,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15,3</b>

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quanto às importações, as compras realizadas pela amostra dos parceiros do Mercosul também cresceram a um ritmo acelerado, elevando a participação no total para 13,2% em 1997. Porém, ao contrário do verificado para as exportações, a participação da União Européia e do Nafta continua sendo mais importante do que o Mercosul, mesmo considerando a queda expressiva da participação das importações do Nafta. Comparando com os dados para o Brasil excluindo a amostra, nota-se também a maior importância da União Européia. Observa-se ainda reduzida participação da Aladi no total das importações, sendo esta bastante inferior ao verificado para as empresas fora da amostra.

Verificando as informações relativas ao comércio realizado com o país de origem do capital das empresas da amostra, observa-se que uma parte do comércio que anteriormente era realizado entre as matrizes e as filiais no Brasil foi substituída pelo comércio intra-regional e interfiliais no âmbito do Mercosul, como ressaltado por Hiratuka (2000). De acordo com esse estudo, de uma amostra de 107 empresas estrangeiras operando no Brasil em 1997, 70 tinham filiais também na Argentina, favorecendo o aumento da integração em nível regional.

**Tabela 3.5 – Participação do comércio Matriz-Filial no total de comércio da amostra  
– 1989 e 1997 – Em %**

Exportações		Importações	
89	97	89	97
33,3	19,6	57,6	42,7

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quanto ao conteúdo dos fluxos comerciais, observa-se uma pauta de exportações concentrada em produtos intensivos em escala. A participação desse grupo de produtos, que já era a maior em 1989, aumentou ainda mais sua parcela no total, atingindo 42,3% em 1997. Em compensação, perderam participação os produtos primários e de fornecedores especializados. Vale destacar o crescimento das exportações dos produtos intensivos em P&D, que cresceram a uma taxa muito superior ao total da amostra. Entretanto, esse crescimento ocorreu sobre uma base pequena, levando a participação a atingir apenas 5,5% do total da amostra.

Em comparação com os dados para o Brasil menos a amostra, observa-se uma participação bastante maior dos produtos com maior grau de elaboração e com maior conteúdo tecnológico, o que confirma o fato de que as empresas da amostra contribuíram para dar à pauta de exportações brasileira um perfil menos concentrado em produtos primários e intensivos em recursos naturais.

Entretanto, pelo lado das importações, evidencia-se também uma pauta concentrada nos produtos de maior valor agregado. Os produtos intensivos em escala e intensivos em P&D, que já tinham uma participação elevada no total de importações da amostra em 1989, cresceram a um ritmo superior ao total, aumentando ainda mais suas parcelas no total em 1997. Somando esses dois grupos com a participação dos produtos de fornecedores especializados, chega-se a quase 80% do total de importações. Em relação às importações realizadas pelo Brasil exclusive a amostra, também se verifica uma participação bastante superior desses grupos de produtos.

Poderia-se argumentar que as mudanças observadas na pauta de importação das filiais seriam resultado do movimento de especialização induzido pela abertura e que os ganhos de eficiência daí derivados estariam se refletindo também nas mudanças verificadas na pauta exportadora das empresas estrangeiras, como proposto por Moreira (1999). Porém, a dificuldade em aceitar este argumento está nos ritmos diferenciados do crescimento das exportações e das

importações e na evolução dos coeficientes de comércio. Embora o coeficiente de importação da amostra tenha mais do que dobrado e a composição das importações tenha se direcionado para produtos que poderiam dar maior contribuição para a competitividade das empresas, isso não resultou em aumento do coeficiente de exportação.

**Tabela 3.6 – Comércio Internacional da Amostra por tipo de Produto – 1989 e 1997**  
– Em %

Amostra	Exportações			Importações		
	89	97	Cresc. médio	89	97	Cresc. Médio
Produtos primários	16,6	10,3	2,3	5,5	4,6	19,6
Int em recursos naturais	22,0	23,8	9,7	23,8	12,5	12,9
Intensivos em trabalho	1,4	2,1	13,8	4,0	4,6	24,8
Intensivos em escala	33,2	42,3	12,0	19,8	27,4	27,5
Fornecedores especializados	23,4	16,0	3,7	31,4	29,7	21,6
Intensivos em P&D	3,3	5,5	15,7	15,2	21,1	27,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>8,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>22,4</b>
<b>Brasil excluindo Amostra</b>	<b>89</b>	<b>97</b>	<b>Cresc. médio</b>	<b>89</b>	<b>97</b>	<b>Cresc. médio</b>
Produtos primários	21,2	24,8	7,0	38,2	16,3	3,7
Int em recursos naturais	31,6	30,9	4,6	20,4	23,3	17,2
Intensivos em trabalho	11,1	10,9	4,7	4,7	7,4	22,0
Intensivos em escala	24,2	18,3	1,3	9,5	17,9	24,8
Fornecedores especializados	6,3	8,5	9,0	15,0	20,4	19,8
Intensivos em P&D	4,1	4,2	5,2	12,1	14,7	18,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15,3</b>

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Apesar do *upgrade* na pauta de exportações, cruzando as informações sobre os tipos de produtos com os dados por regiões, observa-se que o bom desempenho comercial nos produtos mais elaborados concentra-se no Mercosul e nos Países da Aladi. Com essas regiões, verifica-se um déficit nos produtos primários e intensivos em recursos naturais e superávit nos produtos intensivos em escala, de fornecedores especializados e intensivos em P&D. Esse padrão se inverte no comércio com as regiões mais desenvolvidas, o que confirma os resultados dos estudos de Laplane et. all (2000 e 2001) analisados no capítulo 2.

**Tabela 3.7 – Saldo comercial das filiais da amostra por tipo de produto e região – 1997 – em  
US\$ milhões.**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Produtos primários	(138,92)	19,38	(8,92)	489,87	160,05	193,61	715,07
Int em recursos naturais	252,79	(470,96)	(20,13)	320,28	688,15	360,73	1.130,86
Intensivos em trabalho	22,55	(215,75)	20,45	(155,00)	(9,29)	10,65	(326,39)
Intensivos em escala	1.118,30	360,70	737,99	(816,51)	(247,72)	144,34	1.297,09
Fornecedores especializados	83,89	(505,98)	264,74	(1.272,26)	(337,37)	(42,55)	(1.809,53)
Intensivos em P&D	160,04	(722,65)	101,64	(848,46)	(672,19)	(198,43)	(2.180,05)
<b>Total</b>	<b>1.503,36</b>	<b>(1.538,88)</b>	<b>1.095,04</b>	<b>(2.276,19)</b>	<b>(417,36)</b>	<b>470,21</b>	<b>(1.163,81)</b>

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Em resumo, pode-se constatar que a abertura da economia resultou em uma maior integração comercial das filiais brasileiras, fato que pode ser constatado pelo ritmo de crescimento dos fluxos de exportação e importações, superiores ao conjunto da economia brasileira. No entanto, diferentemente do que alguns analistas imaginavam, o resultado foi fortemente assimétrico, em favor de uma maior propensão a importar do que a exportar. Além disso, observa-se um padrão em que a contribuição para melhorar o perfil da pauta de exportações concentra-se nos mercados regionais, enquanto que em relação aos mercados dos países mais desenvolvidos, como Nafta União Européia e Ásia, o comércio das filiais é deficitário, com grande participação de produtos mais intensivos em P&D e de fornecedores especializados.

### **3.3 – Tipologia de filiais a partir do desempenho e estratégias de integração comercial da amostra**

O item anterior procurou mostrar a evolução geral das filiais estudadas em termos de internacionalização comercial. As mesmas informações utilizadas para o total da amostra foram desagregadas por empresa, o que permitiu observar movimentos individuais bastante diversos do padrão geral. Através da análise das informações por empresa, foi possível agrupá-las de acordo com características comuns em 6 tipos distintos, representando estratégias típicas de integração comercial das filiais presentes no Brasil no período pós-abertura.

A tabela 3.8 apresenta as informações básicas sobre as estratégias encontradas e permite observar a participação de cada grupo no total, assim como a evolução dos coeficientes de comércio e do saldo comercial entre 1989 e 1997.

**Tabela 3.8 – Variáveis síntese sobre as filiais da amostra por tipo de estratégia – em % e US\$ milhões - 1989 e 1997.**

TIPO	Não Integradas	Integração Global	Integração Exportadora	Integração Importadora	Integração Regional	Integração Exportadora Moderada	Total
Num. de empresas	21	4	9	28	20	14	96,0
<b>1997</b>							
Part. Nas vendas (%)	23,5	1,2	2,3	21,3	40,2	11,4	100,0
Part. Nas exp. (%)	6,1	5,5	14,0	8,3	44,6	21,5	100,0
Part. Nas imp. (%)	5,6	2,8	1,2	36,7	43,6	10,0	100,0
Coef. de exp. (%)	2,9	51,6	67,7	4,4	12,4	21,1	11,2
Coef. de imp. (%)	3,0	29,7	6,5	21,3	13,4	10,8	12,4
Saldo (US\$ milhões)	(17,7)	240,7	1.317,7	(3.356,4)	(384,8)	1.085,5	(1.115,1)
<b>1989</b>							
Part. Nas vendas (%)	21,8	3,0	3,5	22,6	37,9	11,2	100,0
Part. Nas exp. (%)	3,7	7,6	21,2	7,9	38,2	16,8	100,0
Part. Nas imp. (%)	12,0	5,7	1,3	36,5	32,9	11,5	100,0
Coef. de exp. (%)	2,1	30,8	73,3	4,2	12,3	18,2	12,2
Coef. de imp. (%)	2,7	9,5	1,9	8,0	4,3	5,1	5,0
Saldo (US\$ milhões)	(66,8)	292,6	1.156,4	(395,4)	1.383,7	675,1	3.304,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Uma primeira análise mostra que apenas nas filiais que apresentaram um padrão de **Integração Exportadora** e nas filiais com **Integração Global**, a orientação ao mercado externo é preponderante. Os demais tipos orientam as vendas predominantemente para o mercado interno, podendo ser consideradas *market-seeking* na terminologia de Dunning. Apesar dessa característica comum, existem contrastes relevantes entre as formas como os 4 grupos restantes combinaram a possibilidade de atender ao mercado interno e ao mesmo tempo se aproveitar de um regime comercial mais aberto, atuando de maneira mais integrada às redes de comércio organizadas pela corporação.

Para as filiais denominadas **Não Integradas** a abertura comercial não significou mudança importante, nem do ponto de vista das exportações nem das importações. Para as filiais classificadas como **Integração Importadora**, o atendimento ao mercado interno passou a ser realizado com volume crescente de importação, tanto de insumos e componentes como de

produtos finais. No caso das filiais que apresentaram um padrão de **Integração Regional**, também se verificou um aumento importante no coeficiente de importação, embora muito menos acentuado do que para as filiais com Integração Importadora. Nesse caso, porém, a mudança mais importante foi o aumento da participação do comércio intra-regional, tanto para as exportações quanto para as importações. O último tipo encontrado, as filiais com **Integração Exportadora Moderada**, caracterizam-se por priorizar o mercado interno, porém apresentando um volume de vendas orientadas ao mercado externo acima da média, com baixa importância do mercado regional. Os itens seguintes detalham as características encontradas para cada padrão.

### 3.3.1 – Filiais Não Integradas

A principal característica das filiais Não Integradas é o reduzido coeficiente tanto de importação quanto de exportação. Essas filiais se mantiveram ao longo do período analisado, atendendo praticamente apenas ao mercado interno e sem alterar de maneira relevante as importações em relação ao período pré-abertura.

Fazem parte desse grupo, 21 empresas, que responderam por 21,8% do faturamento total em 1989 e 23,5% em 1997. Apesar de terem uma participação importante no total das vendas da amostra, em termos do comércio a participação foi muito menos significativa: apenas 6,1% das exportações e 5,6% das importações totais em 1997. É importante registrar ainda que no caso das importações, a participação representou menos da metade do verificado em 1989 em razão de seu aumento ter sido muito menor do que para o total da amostra e o mais baixo entre todos os tipos analisados.

Isso significa que a despeito da abertura, um número significativo de filiais continua operando com um grau reduzido de integração. Vale ressaltar ainda que nesse grupo verifica-se a maior diversidade em termos setoriais entre todos os padrões, envolvendo filiais de 12 setores diferentes. Mesmo considerando uma concentração relativa de empresas do setor de produtos de minerais não-metálicos e higiene e limpeza, esses dados mostram que estratégias do tipo *stand-alone* são mais comuns do que seria de se esperar.

Mesmo com a manutenção de um baixo coeficiente de exportação, vale registrar uma mudança importante quanto ao destino das exportações, com o Mercosul ganhando importância

relativa de maneira mais acentuada do que para o total da amostra. Enquanto em 1989 9% das vendas externas tinham como destino o mercado regional, em 1997 esse percentual aumenta para 40,8%, representando 8% das vendas totais da amostra para o Mercosul. No caso das importações, as compras originadas do Mercosul representam cerca de 14% do total, número bastante próximo ao verificado para o total da amostra.

**Tabela 3.9 – Filiais Não Integradas – Indicadores síntese – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

<b>Variável</b>	<b>1989</b>	<b>1997</b>
Faturamento	10.052,6	21.909,8
Exportação	208,9	631,7
Importação	275,7	649,4
Saldo	(66,8)	(17,7)
Coef. de exportação	2,1	2,9
Coef. de importação	2,7	3,0
Part. Do fat. no total	21,8	23,5
Part. das exportações no total	3,7	6,1
Part. das importações no total	12,0	5,6
Part. das exp. para a matriz	16,2	9,1
Part. das imp. da matriz	35,5	18,0
Part. das exp. para o Mercosul	9,0	40,8
Part. das exp. para o Mercosul e Aladi	16,9	47,6
Part. das imp do Mercosul	11,2	14,3
Part. das imp. do Mercosul e Aladi	12,0	18,9

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Em termos da composição por tipo de produto, não ocorreu mudança significativa, com cerca de metade das exportações e das importações se concentrando em produtos intensivos em recursos naturais (Tabelas do Anexo I).

Nota-se, portanto, que para essas filiais, a despeito da abertura e das tendências ressaltadas no capítulo 1, o compromisso de atender ao mercado interno se manteve primordial, fato que continuou sendo realizado sem a necessidade de uma integração comercial maior.

A importância dessas empresas na amostra, tanto em termos numéricos quanto pela participação nas vendas, permite concluir que essa é uma característica que envolve uma parte não desprezível das filiais industriais. Vale ressaltar também que se incluem nesse grupo filiais de setores com processos produtivos mais complexos, como autopeças, eletroeletrônica e máquinas e equipamentos, onde seria de se esperar um volume de comércio bastante maior.

Como foi analisado no capítulo 2, Laplane et. all. (2001) destacavam a importância dos investimentos do tipo *market seeking* nos setores de serviços associados ao processo de privatização e ressaltavam a natureza tipicamente *non-tradeable* desses serviços, fato que resultava em pequeno impacto direto sobre os fluxos de comércio. As informações encontradas sobre as filiais não-integradas leva a concluir que mesmo no setor industrial uma parte importante das empresas estrangeiras continuam operando de maneira *stand-alone*, ao menos do ponto de vista comercial, não sendo portanto uma característica exclusiva das ETs operando no setor de serviços.

### 3.3.2 – Filiais com Integração Global

Em contraposição às filiais Não Integradas, as filiais com padrão de Integração Global caracterizam-se por apresentar um elevado grau de integração comercial, expresso por elevados coeficientes tanto de importação quanto de exportação. Apenas 4 empresas compõem esse grupo, sendo duas do setor de equipamento de transporte, uma do setor de autopeças e uma do setor de máquinas e equipamentos mecânicos. No total, tiveram uma participação bastante reduzida e decrescente no faturamento total da amostra (apenas 1,2% em 1997). Em termos de exportação e importação a participação no total é bem maior do que em termos de vendas, embora continue sendo pequena e também tenha caído entre 1989 e 1997. Para as exportações, a participação na amostra cai de 7,6% em 1989 para 5,5% em 1997. Quanto às importações, a participação passa de 5,7% a 2,8%.

O coeficiente de exportação das filiais classificadas nesse grupo já era relativamente elevado em 1989, mas aumenta ainda mais ao longo da década de 90, atingindo mais de 50% em 1997, Já o coeficiente de importação é praticamente multiplicado por 3, atingindo cerca de 30% nesse último ano. Vale ressaltar que a queda no faturamento contribuiu para o aumento dos coeficientes de comércio, fato que pode ser interpretado como resultado de um aumento na especialização produtiva através da redução de linhas de produtos e/ou do grau de integração vertical dessas filiais.

**Tabela 3.10 – Filiais Globalizadas – Indicadores síntese – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

Variável	1989	1997
Faturamento	1.378,9	1.097,2
Exportação	424,1	566,5
Importação	131,4	325,9
Saldo	292,6	240,7
Coef. de exportação	30,8	51,6
Coef. de importação	9,5	29,7
Part. Do fat. no total	3,0	1,2
Part. Das exportações no total	7,6	5,5
Part. Das importações no total	5,7	2,8
Part. Das exp. para a matriz	26,3	25,0
Part. Das imp. da matriz	82,9	86,5
Part. Das exp. para o Mercosul	1,3	17,2
Part. Das exp. para o Mercosul e Aladi	6,2	39,4
Part. Das imp do Mercosul	0,3	0,0
Part. Das imp. do Mercosul e Aladi	0,3	0,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Quando se analisam com um pouco mais de cuidado os dados relativos a esse grupo, pode-se identificar melhor o comportamento estratégico expresso pelos dados de comércio. Em termos de destino, ao contrário dos outros grupos, o crescimento das exportações para o Mercosul e para a Aladi não ocorreu em detrimento das exportações intra-firma para a matriz. Cerca de um quarto das exportações ainda são realizadas para o país de origem do capital, o que indica que mesmo com o aumento da importância do mercado regional, as filiais desse grupo ainda continuam fornecendo uma parte importante da produção para a matriz. Deve-se destacar ainda, a queda da participação das vendas direcionadas para o Nafta, que passou de 64,2% em 1989 para 32,3% em 1997. Mesmo assim, é o grupo que apresenta maior parcela de vendas para essa região (Tabela AI.2). No caso das importações, as importações da matriz continuam sendo responsáveis por cerca de 86% do total importado.

Vale ressaltar também que em termos de composição da pauta, predominam os produtos classificados como de fornecedores especializados tanto para exportações quanto para as importações (98% e 80% do total em 1997, respectivamente), o que indica o predomínio do comércio intra-industrial. Porém, no caso das exportações, as quatro empresas que compõem o grupo são responsáveis por cerca de um terço de todas as exportações de produtos de fornecedores especializados, contra 7,6% do total de importações (Tabelas AI.10 e AI.13).

**Tabela 3.11 – Filiais com Integração Global – Participação das regiões nas exportações e importações – 1989 e 1997 – Em %**

	Ano	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Exp.	1989	1,3	64,2	4,8	8,9	2,2	18,4	100,0
	1997	17,2	32,3	22,2	3,8	12,1	12,5	100,0
Imp	1989	0,3	71,8	-	14,0	9,5	4,5	100,0
	1997	0,0	79,5	0,0	7,5	11,1	2,0	100,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Esses elementos indicam que essas filiais têm a função não apenas de abastecer o mercado local e servir de base para o atendimento a América do Sul, mas também cumprem algum papel nas estratégias de integração globais, fornecendo peças e produtos finais também para outras regiões, principalmente a América do Norte. Essas conclusões podem ser corroboradas, ao menos no que se refere às empresas pertencentes ao setor de equipamento de transporte, pelo estudo realizado por Ruas (2001) sobre as estratégias das empresas líderes nesse segmento. De acordo com este estudo, as filiais produtoras de máquinas rodoviárias e agrícolas no Brasil receberam investimentos importantes, de maneira a modernizar a linha de produtos e aumentar a eficiência dos processos produtivos, com o Brasil assumindo a responsabilidade de atender todo o mercado regional e, em alguns casos para algumas linhas de produtos, o mercado global.

De maneira estilizada, este padrão corresponde ao movimento de reestruturação esperado pelos autores que ressaltaram os aspectos positivos da nova onda de IDE, com a abertura estimulando ações no sentido de elevar a produtividade e a competitividade, possibilitando ao mesmo tempo o acesso e a integração positiva das filiais instaladas no Brasil às redes mundiais de comércio organizadas pelas corporações em nível global.

Como se pode perceber, a adequação a esse padrão esperado foi bastante restrito. Além de restrito, vale observar que as filiais desse tipo já tinham um grau relativamente elevado de capacitação produtiva e tecnológica, com competitividade internacional relevante mesmo antes da abertura. Os investimentos realizados pelas grandes corporações no Brasil na década de 90, inclusive com a aquisição de empresas nacionais, buscaram, portanto, não apenas garantir acesso ao mercado existente e ao potencial de crescimento do setor agrícola e de infra-estrutura, mas também adquirir ativos estratégicos importantes construídos antes da abertura.

### 3.3.3 – Filiais com Integração Exportadora

As empresas que apresentaram o padrão denominado Integração Exportadora apresentam uma estratégia bastante clara de explorar os recursos naturais do país de implantação, de modo a se aproveitar de custos de insumos menores do que os que poderiam ser obtidos no país de origem, podendo ser consideradas, portanto *Resource Seeking*, na denominação de Dunning. Em geral, as estratégias desse tipo ocorrem em setores intensivos na utilização de recursos naturais ou mão-de-obra não qualificada.

**Tabela 3.12 – Filiais com Integração Exportadora – Indicadores síntese – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

Variável	1989	1997
Faturamento	1.617,7	2.151,7
Exportação	1.186,4	1.457,6
Importação	30,0	139,9
Saldo	1.156,4	1.317,7
Coef. de exportação	73,3	67,7
Coef. de importação	1,9	6,5
Part. Do fat. no total	3,5	2,3
Part. das exportações no total	21,2	14,0
Part. das importações no total	1,3	1,2
Part. das exp. para a matriz	42,6	26,4
Part. das imp. da matriz	36,2	1,2
Part. das exp. para o Mercosul	1,9	2,4
Part. das exp. para o Mercosul e Aladi	2,2	3,1
Part. das imp do Mercosul	3,1	30,7
Part. das imp. do Mercosul e Aladi	14,1	35,9

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

As empresas que se encaixam nesse grupo caracterizam-se pelo atendimento prioritário ao mercado externo, expresso pela elevada propensão a exportar, ao mesmo tempo em que apresentam coeficiente de importação reduzido, resultando em saldos comerciais positivos. No conjunto, as 9 empresas desse grupo representaram 2,3% das vendas da amostra em 1997, mas foram responsáveis por 14,2% das exportações totais e apenas 1,2% das importações. Além de todas as empresas do segmento de mineração da amostra, também se encaixam nesse tipo duas empresas do setor de alimentos, uma do setor de papel e celulose e uma do setor de siderurgia.

Outra característica importante desse grupo é a pequena importância relativa do Mercosul nos fluxos de comércio. A participação das exportações para o Mercosul e Aladi no total de

exportações do conjunto se manteve baixa ao longo do período analisado, atingindo apenas 3,1% em 1997. Os principais mercados de destino foram a Ásia e a União Européia, com participação de 45% e 34% respectivamente. As importações do Mercosul representaram 30,7% das importações totais do grupo, mas foram responsáveis por apenas 1,2% das importações totais do Mercosul realizadas pela amostra.

Analisando a composição da pauta, percebe-se que praticamente toda a exportação se concentra em produtos classificados como primários (44% do total em 1997) ou intensivos em recursos naturais (55% do total). No caso dos produtos primários, as exportações das filiais pertencentes a esse grupo representaram 60% de todas as exportações desse tipo de produto realizadas pela amostra em 1997 (Tabela AI.9).

Esses dados mostram que as filiais classificadas dentro do padrão de Integração Exportadora operam integradas comercialmente apenas através das exportações de *commodities*, fato que se explica por envolver setores extrativos e com baixo grau de elaboração de produtos. Além disso, observa-se que existe um baixo grau de integração e complementação produtiva dentro da região, com o Mercosul exercendo um impacto muito pequeno nas estratégias comerciais do grupo.

### **3.3.4 – Filiais com Integração Importadora**

As filiais classificadas nesse padrão têm como característica comum o fato de terem apresentado um crescimento significativo no volume e nos coeficientes de importação, juntamente com um baixo coeficiente de exportações. Enquanto o coeficiente de exportações se manteve praticamente no mesmo nível, em torno de 4% em 1989 e 1997, o de importações se elevou de 8% para 21,3% entre 1989 e 1997. O saldo comercial desse grupo, que já era deficitário em 1989, ficou ainda mais negativo, tornando-o o principal responsável pelo saldo negativo da amostra em 1997.

Nesse grupo se encontram classificadas 28 empresas, o que corresponde a 30% do número total de empresas da amostra e a cerca de 21% do total das vendas em 1997. A participação no total das exportações corresponde a 8%, contra 36% no total de importações, tanto em 1989

quanto em 1997. Concentram-se nesse grupo as filiais pertencentes ao setores de eletroeletrônica e informática, farmacêutica e equipamentos de telecomunicações, além de parte da química.

**Tabela 3.13 – Filiais com Integração Importadora – Indicadores síntese – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

Variável	1989	1997
Faturamento	10.389,2	19.847,5
Exportação	440,2	863,9
Importação	835,7	4.220,4
Saldo	(395,4)	(3.356,4)
Coef. De exportação	4,2	4,4
Coef. De importação	8,0	21,3
Part. Do fat. No total	22,6	21,3
Part. das exportações no total	7,9	8,3
Part. das importações no total	36,5	36,7
Part. das exp. para a matriz	26,1	23,2
Part. das imp. da matriz	72,6	48,0
Part. das exp. para o Mercosul	7,9	33,4
Part. das exp. para o Mercosul e Aladi	19,5	51,2
Part. das imp do Mercosul	2,8	3,1
Part. das imp. do Mercosul e Aladi	4,8	5,1

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Analisando os dados sobre origem e destino do comércio desse grupo, observa-se um aumento na importância das exportações tanto para o Mercosul quanto para a Aladi. As exportações para o Mercosul cresceram a uma taxa de 30% ao ano, bastante acima da média para o total das exportações do grupo, passando a representar um terço das exportações totais em 1997. Somado com as exportações para a Aladi, o volume exportado representou 50% do total nesse mesmo ano. As exportações para as demais regiões cresceram a uma taxa bastante inferior e experimentaram perda de participação no total. Ou seja, as empresas do grupo mantiveram ao longo do período uma parcela pequena das vendas direcionadas ao mercado externo e destinaram parcela crescente dessas vendas externas ao mercado regional.

Em compensação, para as importações, o Mercosul e a América do Sul em geral continuaram tendo pouca importância, representando em torno de 5% do total. As regiões mais desenvolvidas continuaram sendo a origem da grande maioria das importações, com destaque para o aumento de participação das compras originadas da Ásia e redução das importações do Nafta e da União Européia. É importante ressaltar também que grande parte dessas importações e

do déficit comercial com essas regiões representa comércio intra-firma realizado com a matriz. Embora a participação das importações da matriz tenha se reduzido durante o período analisado, elas ainda representavam quase metade das importações do grupo em 1997.

**Tabela 3.14 – Filiais com Integração Importadora – Participação das regiões nas exportações e importações e saldo comercial – 1989 e 1997 – Em %**

		Mercosul	Nafta	Aladi	U. E.	Ásia	Resto do Mundo	Total
1989	Part. nas exp (%)	7,9	29,1	11,5	26,2	11,7	13,5	100,0
	Part. nas imp (%)	2,8	39,3	2,0	35,5	10,7	9,7	100,0
	Saldo (US\$ milhões)	11,9	(200,3)	33,7	(181,2)	(37,4)	(22,1)	(395,4)
1997	Part. nas exp (%)	33,4	16,2	17,8	18,0	7,5	7,1	100,0
	Part. nas imp (%)	3,1	30,9	2,0	28,6	25,7	9,7	100,0
	Saldo (US\$ milhões)	158,2	(1.165,9)	70,7	(1.049,7)	(1.020,9)	(348,9)	(3.356,4)
	cresc. médio das exp (%)	30,2	1,1	14,8	3,8	2,8	0,5	8,8
	cresc. médio das imp (%)	24,2	18,8	21,8	19,2	36,7	22,4	22,4

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Dessa forma, observa-se que apenas nas transações realizadas com o Mercosul e Aladi as filiais são superavitárias, acumulando déficits crescentes com as outras regiões. Agregando as informações sobre os produtos comercializados, observa-se um predomínio de produtos intensivos em P&D e de fornecedores especializados, tanto para as importações (70% do total) quanto para as exportações (65% do total). No caso dos produtos intensivos em P&D, as importações do grupo representaram cerca de 80% do total desses produtos importados pela amostra em 1997. Para as exportações, essa participação atingiu 58% (Tabelas AI.10 e AI.13).

Conforma-se assim, um padrão em que as filiais aumentaram o volume de importações de produtos com elevado conteúdo tecnológico das regiões mais desenvolvidas e ainda com predomínio de comércio intra-firma, sem que isso se refletisse em volume de exportações significativo para além do mercado regional. Como pode ser analisado na tabela 3.15, o saldo comercial nos produtos intensivos em P&D e nos produtos de fornecedores especializados é positivo apenas com o Mercosul e Aladi. Esses dados indicam que as filiais brasileiras desse grupo têm pouca importância no atendimento da rede de filiais fora da região, uma vez que o destino das vendas externas é concentrado no Mercosul, e mesmo assim, em volumes bastante reduzidos.

**Tabela 3.15 – Saldo comercial das filiais com Integração Importadora em produtos de fornecedores especializados e intensivos em P&D – 1997 – Em US\$ milhões**

Região/Produto	fornecedores especializados	intensivos em P&D
Mercosul	40,1	111,5
Nafta	(367,8)	(445,3)
Aladi	41,5	66,0
U. E.	(206,8)	(545,1)
Ásia	(276,5)	(601,6)
Resto do Mundo	(16,3)	(184,3)
<b>Total</b>	<b>(785,8)</b>	<b>(1.598,9)</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Como visto no capítulo 1, os setores eletroeletrônico e equipamentos de informática e telecomunicações foram segmentos onde mais avançou o processo de separação de etapas produtivas e a especialização de filiais ou de produtores terceirizados em etapas e ou linhas de produtos específicos. Nessa reorganização global, a produção localizada no Leste Asiático ganhou importância, com várias ETs instalando plantas nos diversos países da região para a produção de peças e componentes em escala mundial. Não à toa, as importações da Ásia foram as que apresentaram maior crescimento. Nessa configuração, as filiais brasileiras continuaram ocupando o papel de acesso ao mercado e concentraram o processo produtivo na etapa de montagem. Raramente verifica-se filiais desse grupo com algum mandato mundial para a produção de linhas de produtos ou componentes.

No setor farmacêutico e, com menos intensidade também na indústria química, ocorre um fenômeno semelhante, na medida em que o desenvolvimento e a produção de insumos que incorporam as etapas mais importantes dentro da cadeia de valor se encontram concentrados nos países desenvolvidos.

Nota-se assim, o caráter assimétrico da integração das filiais locais desse grupo. Tendo como prioridade o mercado interno, as exportações respondem por uma parcela bastante pequena das vendas, e, quando ocorrem, são direcionadas em grande parte para o mercado regional. Porém, o fato de se concentrarem no mercado interno não significa que as filiais atuem de maneira *stand-alone*. Pelo contrário, a integração com o restante da corporação ocorreu de maneira intensa, principalmente através da compra de insumos e componentes de conteúdo tecnológico elevado da matriz ou de outras filiais localizadas em regiões mais industrializadas.

### 3.3.5 – Filiais com Integração Regional

Este grupo engloba as filiais que implementaram uma estratégia de complementação produtiva e comercial dentro do Mercosul, embora continuem destinando a maior parte das vendas para o mercado interno. Fazem parte desse grupo 20 empresas, a maioria (12) pertencente ao complexo automotivo, mas envolvendo também empresas produtoras de bens de capital, química e higiene e limpeza. Constituem o grupo mais importante tanto em termos das vendas (40% em 1997) quanto em termos do comércio exterior (cerca de 44% tanto das exportações quanto das importações em 1997).

**Tabela 3.16 – Filiais com Integração Regional – Indicadores síntese – 1989 e 1997 –  
Em US\$ milhões e %**

Variável	1989	1997
	89	97
Faturamento	17.419,3	37.407,9
Exportação	2.137,2	4.635,3
Importação	753,5	5.020,1
Saldo	1.383,7	(384,8)
Coef. De exportação	12,3	12,4
Coef. De importação	4,3	13,4
Part. Do fat. No total	32,9	43,6
Part. das exportações no total	37,9	40,2
Part. das importações no total	38,2	44,6
Part. das exp. para a matriz	40,3	21,1
Part. das imp. da matriz	45,9	34,4
Part. das exp. para o Mercosul	5,4	43,9
Part. das exp. para o Mercosul e Aladi	17,5	60,4
Part. das imp do Mercosul	10,2	20,4
Part. das imp. do Mercosul e Aladi	11,0	20,6

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Embora a parcela das vendas destinada ao mercado externo praticamente não tenha se alterado entre 1989 e 1997, observa-se para esse grupo um aumento da importância das exportações para o Mercosul muito acima do verificado para os demais grupos. O crescimento das vendas direcionadas ao Mercosul atingiu uma taxa média de 43% ao ano, contra 38% para o total da amostra. Quanto à participação no total das exportações, o Mercosul representou 43,9% do total do grupo, contra 28% para o total da amostra. Além disso, do total das exportações

realizadas pela amostra para o Mercosul, cerca de 70% são realizadas pelas filiais pertencentes a esse grupo (Tabela AI.3).

Para as importações, observa-se um aumento importante no coeficiente de importações, ao mesmo tempo em que as importações regionais também passam a ganhar importância no total. O crescimento médio das importações do Mercosul também foi superior ao das demais regiões. Porém, apesar da perda de importância do Nafta e da Ásia enquanto região de origem, as importações da U.E, mesmo tendo crescido a um ritmo menor do que as do Mercosul, aumentaram ainda mais sua importância, dada a grande participação verificada já em 1989. Da mesma maneira que nas exportações, as importações do grupo respondem pela maior parte das importações totais da amostra originadas do Mercosul (67,5%).

Embora o saldo comercial do grupo que era superavitário em US\$ 1,3 bilhões em 1989 tenha se revertido em um déficit de US\$ 384 milhões em 1997, nas operações com o Mercosul e com a Aladi o saldo continuou sendo positivo.

**Tabela 3.17 – Participação no comércio e saldo comercial das filiais com Integração Regional – 1989 e 1997 – Em % e US\$ milhões**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
<b>1989</b>	5,4	36,1	12,1	33,8	3,0	9,5	100,0
<b>Exp. 1997</b>	43,9	16,7	16,5	12,5	1,4	9,0	100,0
<b>Cresc. médio</b>	43,1	0,0	14,6	(2,7)	(0,3)	9,3	10,2
<b>1989</b>	10,2	23,7	0,8	42,3	13,5	9,5	100,0
<b>Imp. 1997</b>	20,4	17,5	0,2	47,6	7,8	6,5	100,0
<b>Cresc. médio</b>	38,3	22,0	7,8	28,6	18,3	21,0	26,8
<b>Saldo 1989</b>	39,5	593,5	251,8	403,7	(36,6)	131,8	1383,7
<b>1997</b>	1013,3	(101,5)	754,7	(1810,0)	(327,6)	86,3	(384,8)

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Nesse caso é possível inferir uma estratégia onde a ocupação do mercado interno é a prioridade, mas tem como aspecto importante a especialização e a complementaridade entre as plantas nos diferentes países da região. É importante lembrar que as filiais pertencentes a esse grupo são, em sua maioria, pertencentes ao complexo automotivo e que nesse caso observou-se de fato um aumento na complementaridade e especialização regional entre as filiais instaladas no Brasil e na Argentina.

Como ressalta Sarti (2001), o processo de estruturação do Mercosul representou uma ampliação do mercado que, combinada com políticas setoriais específicas consubstanciadas nos regimes automotivos dos dois maiores países do bloco, possibilitaram que Brasil e Argentina se configurassem não apenas como mercados consumidores, mas também como base de produção importante, fato que se comprova pelo elevado volume de investimento realizado no complexo automotivo para modernização e expansão da produção. Esses investimentos contribuíram para aumentar o padrão de especialização e complementaridade das estruturas de produção das filiais atuantes na região, com o Brasil assumindo a produção de veículos de pequeno porte e de maior escala de produção, e as filiais Argentinas se especializando na produção de veículos médios e/ou com maior grau de sofisticação e menor escala.

Esse processo reflete-se tanto na elevação dos índices de comércio intra-setorial para a região (Machado e Markwald, 1997) como pelo aumento das transações intra-firma entre as filiais de Brasil e Argentina (Hiratuka, 2000), com a redução no índice de comércio realizado com a matriz sendo compensada em parte pelo aumento do comércio interfiliais dentro do Bloco.

É importante ressaltar que diferentemente do conjunto de empresas que tiveram um padrão de Integração Importadora, as filiais com Integração Regional aproveitaram as possibilidades abertas pelo crescimento do mercado local e regional, juntamente com os incentivos e as regras especiais para o setor automotivo, e implementaram uma forma de operação em que as filiais racionalizaram a produção com aumento de conteúdo exportado e importado dentro do bloco.

### **3.3.6 – Filiais com Integração Exportadora Moderada**

O ultimo grupo envolve as filiais que apresentaram orientação exportadora acima da média da amostra e crescente entre 1989 e 1997, e um coeficiente de importação em patamar mais baixo, e que embora também tenha sido crescente no período, se manteve nos dois anos próximo à média da amostra. Outras características comuns a esse grupo são a pequena importância do comércio regional, principalmente enquanto destino das exportações, e o predomínio de produtos primários e intensivos em recursos naturais na pauta de comércio.

Composto por 14 empresas, o grupo foi responsável por cerca de 11% do faturamento nos dois anos considerados. Para as exportações, a participação no total aumentou de 18,1% para 21%, enquanto a participação nas importações reduziu-se de 11,4% para 10,8%. Em termos do saldo comercial, ocorreu um aumento expressivo durante o período considerado, fato que contrasta com o desempenho negativo dos demais grupos, e mesmo com o pequeno aumento verificado para as filiais do tipo resource seeking.

**Tabela 3.19 – Filiais com Integração Exportadora Moderada – Indicadores síntese – 1989 e 1997 – Em US\$ milhões e %**

<b>Variável</b>	<b>1989</b>	<b>1997</b>
Faturamento	5.156,2	10.632,9
Exportação	937,4	2.238,7
Importação	262,4	1.153,2
Saldo	675,0	1.085,5
Coef. De exportação	18,1	21,0
Coef. De importação	5,0	10,8
Part. Do fat. No total	11,2	11,4
Part. das exportações no total	16,7	21,5
Part. das importações no total	11,4	10,0
Part. das exp. para a matriz	25,4	10,8
Part. das imp. da matriz	55,2	52,5
Part. das exp. para o Mercosul	1,6	9,5
Part. das exp. para o Mercosul e Aladi	4,7	15,3
Part. das imp do Mercosul	2,8	19,6
Part. das imp. do Mercosul e Aladi	8,2	21,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Em termos setoriais, predominam as empresas pertencentes a setores produtores de bens intermediários e finais intensivos na utilização de recursos naturais como alimentos, siderurgia e papel e celulose, embora também se encontrem nesse grupo empresas do ramo químico, eletroeletrônico, de autopeças e de equipamentos elétricos.

A tabela abaixo mostra a distribuição do comércio do grupo por região. Como pode ser observado, apesar do crescimento rápido, a participação do Mercosul no total das exportações continuou bastante baixa em 1997. Destaca-se a participação das vendas externas para a União Européia, que manteve a participação em torno de 30%. No caso das importações verifica-se um aumento mais acentuado da participação do Mercosul, em detrimento principalmente das compras originadas do Nafta.

**Tabela 3.20 – Participação no comércio e saldo comercial das filiais Com Integração Exportadora Moderada – 1989 e 1997 – Em % e US\$ milhões**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Exp. 1989	1,7	28,5	3,0	30,7	19,5	16,6	100,0
Exp. 1997	9,5	17,9	5,8	29,5	19,6	17,7	100,0
Cresc. médio	38,5	5,2	21,0	10,9	11,6	12,4	11,5
Imp. 1989	2,9	60,1	5,3	15,6	12,4	3,7	100,0
Imp. 1997	19,7	37,7	1,4	26,3	6,8	8,1	100,0
Cresc. médio	53,0	13,5	1,6	28,4	11,6	33,0	20,3
Saldo 1989	8,2	109,5	14,3	247,3	149,8	146,1	675,1
Saldo 1997	(13,4)	(33,8)	114,5	356,0	359,6	301,9	1.084,8

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Em termos da composição da pauta, cerca de metade do total das exportações corresponde a produtos intensivos em recursos naturais. Quanto às importações, observa-se uma dispersão maior, com participação importante dos produtos primários, intensivos em recursos naturais e de fornecedores especializados.

### 3.4 – Análise comparativa dos tipos de integração

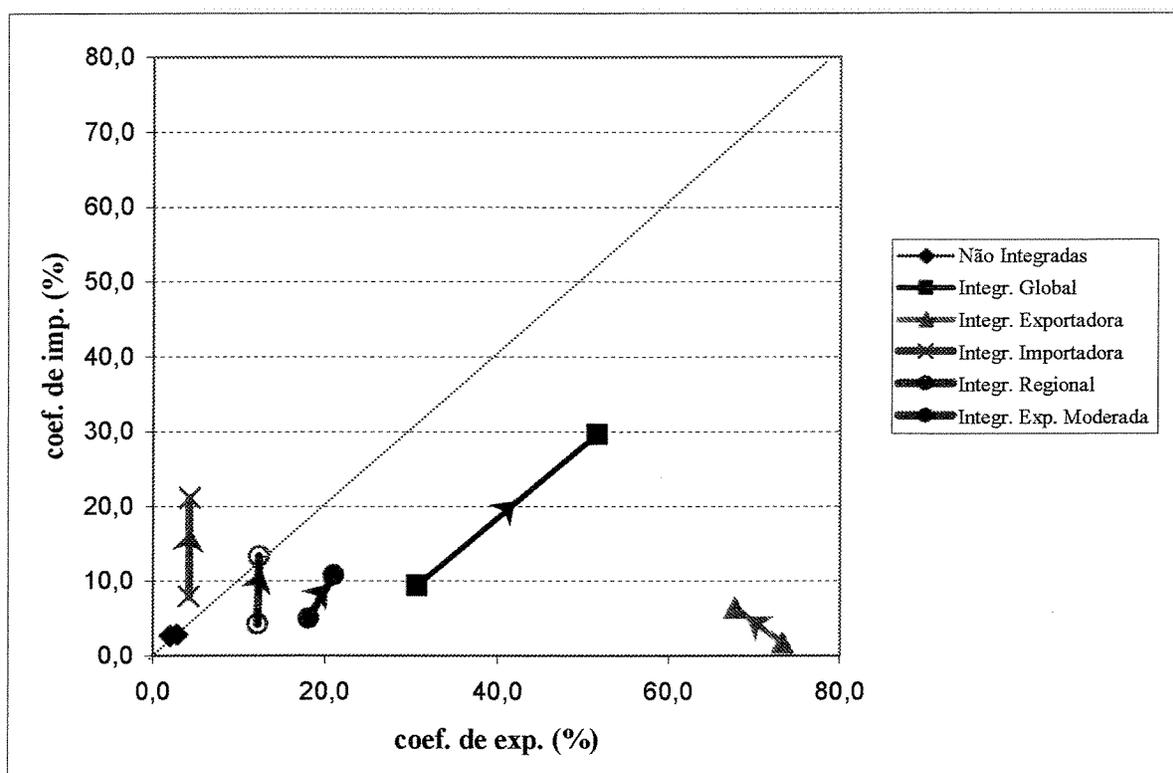
Este item tem o objetivo de analisar comparativamente os 6 grupos de filiais encontrados, sintetizando ao mesmo tempo os principais resultados. O gráfico 3.1 permite verificar a evolução dos coeficientes de comércio de cada tipo entre 1989 e 1997. Percebe-se através desse gráfico, modificações importantes nos graus de internacionalização das filiais, expressos pelos coeficientes de comércio.

Para as filiais Não Integradas não houve alteração significativa. Para esse grupo de empresas, a atuação no Brasil ocorre de maneira restrita ao mercado interno e praticamente sem intercâmbio comercial com o resto do mundo. Essas filiais têm uma forma de operação no mercado local que continua ocorrendo, ao menos do ponto de vista do fluxo de produtos, de maneira autônoma ao restante da corporação, fato até certo ponto surpreendente, tendo em vista as possibilidades decorrentes da abertura e a tendência mundial.

Através do gráfico 2, que mostra a posição dos pares de coeficiente de cada grupo em 1997, com os círculos representando a participação no total de faturamento da amostra, pode-se

perceber que esse padrão teve uma importância grande, com as filiais classificadas neste tipo representando 23,5% das vendas totais.

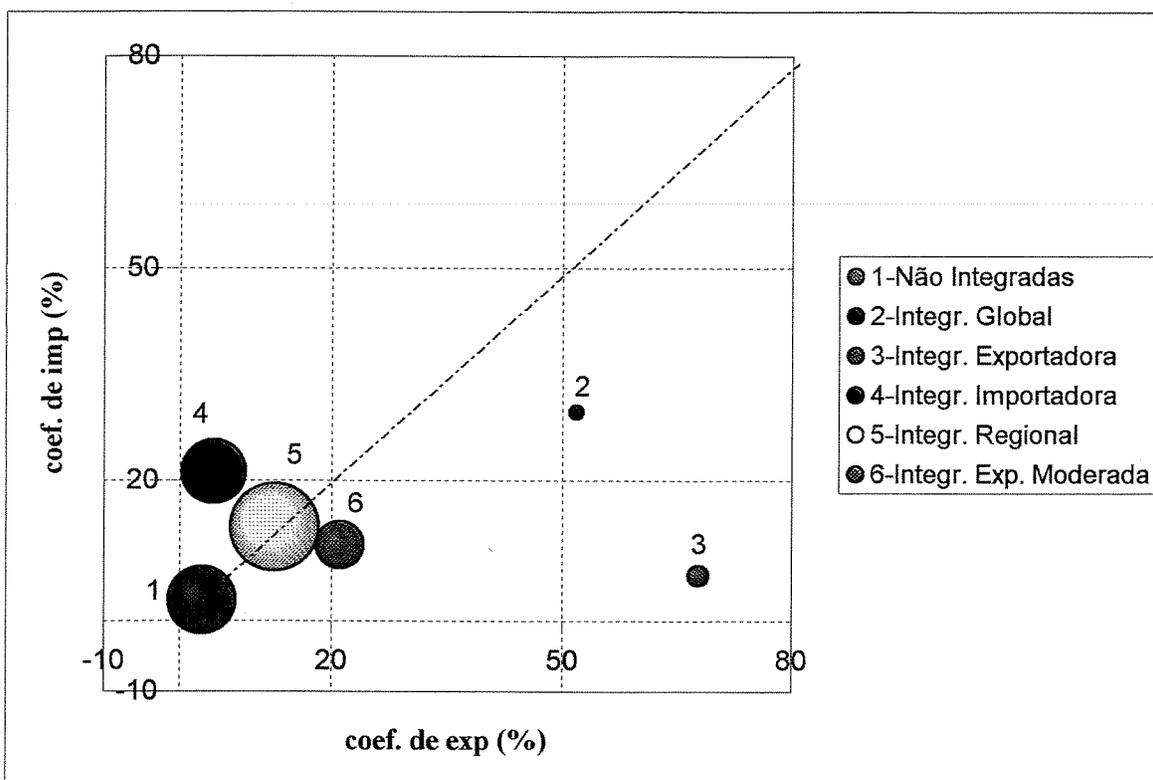
**Gráfico 3.1 – Evolução dos Coeficientes de Comércio das filiais por tipo de estratégia – 1989 – 1997.**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

Quanto aos demais padrões, percebe-se que, embora com intensidades diferentes, todos os grupos apresentaram um deslocamento para cima ao longo do eixo que mede o coeficiente de importações. Isso evidencia o fato de que a maioria das filiais de empresas estrangeiras atuando no Brasil aproveitaram as oportunidades decorrentes da abertura comercial e da conjuntura de câmbio sobrevalorizado pós plano real para intensificar o fluxo de comércio com o exterior principalmente em termos de importação.

**Gráfico 3.2 – Coeficientes de Comércio das filiais por tipo de estratégia, ponderadas pelas vendas – 1997.**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de SECEX e Exame

O maior crescimento das importações, tanto em termos absolutos quanto em relação ao total das vendas, reflete o ajuste produtivo das filiais das ETs pós-abertura, marcado por estratégias de racionalização da produção e especialização através da redução do grau de integração vertical das atividades, complementação das linhas de produtos com importações e substituição dos fornecedores locais por fornecedores externos. De fato esta estratégia foi seguida não apenas pelas filiais, mas também pelas grandes empresas nacionais. Entretanto, nas ETs, diferentemente das empresas locais, esse processo significou também uma adequação às estratégias de racionalização e coordenação global das atividades produtivas implementadas pelas matrizes analisadas no capítulo 1.

Apesar da maior integração das filiais através das importações, em termos das exportações os resultados foram bastante distintos. As filiais classificadas que apresentara um padrão de

Integração Global foram as únicas que apresentaram ao mesmo tempo um deslocamento importante ao longo do eixo horizontal, que representa a evolução do coeficiente de exportação. De fato a reta que liga 1989 a 1997 para esse grupo apresenta uma inclinação próxima a 45° no Gráfico 1, representando uma forma de integração em que a racionalização das atividades locais foi acompanhada de aumento da importância da atividade exportadora em relação às vendas. Esse movimento indica que ocorreram de fato movimentos de especialização e racionalização da atividade interna, com aumento da integração com o restante da corporação, evidência que encontra embasamento também através da análise dos produtos transacionados, concentrados em produtos de fornecedores especializados, e no destino das exportações, com participação das regiões desenvolvidas mais importante do que para o conjunto da amostra.

Entretanto, esse movimento que, como analisado no capítulo 2, vários autores (Franco 1999, Moreira, 1999, Mendonça de Barros e Goldenstein, 1997a e 1997b) esperavam que fosse generalizado entre as empresas estrangeiras, apareceu nas empresas da amostra de maneira muito restrita. O ponto que representa o grupo em 1997 é o de dimensão mais reduzida no Gráfico 2.

Da mesma maneira, as filiais classificadas no padrão Integração Exportadora, tiveram uma representatividade bastante baixa no período analisado. Embora voltadas prioritariamente para o mercado externo, pode-se observar que a abertura econômica não acarretou mudanças significativas nos fluxos de comércio das empresas desse tipo. A lógica das atividades das filiais atuantes nesse grupo encontra-se na busca de garantir acesso aos recursos naturais abundantes no país, e a partir da base local fornecer para outras regiões.

Observa-se que as empresas estrangeiras classificadas nesse grupo mantiveram a maior parte das vendas direcionadas ao mercado externo, permanecendo ao mesmo tempo com um baixo coeficiente de importação, garantindo superávits elevados. Em 1997 foi o grupo que apresentou o maior saldo, compensando em parte o déficit gerado principalmente pelas filiais com integração importadora. Os produtos também se mantiveram concentrados nos produtos primários e intensivos em recursos naturais, sendo direcionados principalmente para os países da União Européia e da Ásia.

O conjunto das filiais com Integração Exportadora Moderada constitui-se no outro grupo que apresentou saldo comercial positivo importante, inclusive experimentando um aumento

expressivo entre 1989 e 1997, mesmo com uma elevação do coeficiente de importação maior do que o de exportação. Para essas filiais, ao contrário das filiais *resource seeking*, as vendas no mercado interno são preponderantes. Entretanto, o aumento da exportação e da orientação externa, assim como o perfil em termos de origem e destino e em termos de composição da pauta indica que a competitividade externa nesse caso também está assentada em vantagens de localização estáticas associadas à disponibilidade de recursos naturais. Vale lembrar também que grande parte das filiais pertencentes a esse grupo, atua em setores onde a presença de capital nacional ainda é importante, e que de acordo com as informações de Laplane et all (2000), tiveram um desempenho superior às estrangeiras em termos de geração de saldos comerciais.

No caso das filiais com Integração Importadora, o movimento de racionalização não implicou mudança na orientação externa através das exportações, fato que pode ser observado no gráfico 1 pelo deslocamento praticamente apenas na vertical. Esse processo acabou acarretando um saldo negativo crescente, sendo para o grupo praticamente o dobro do verificado para o total da amostra. Além de ser negativo, o saldo comercial se concentra em produtos com maior grau de industrialização e intensidade tecnológica, fornecidos em geral pelos países desenvolvidos, sendo uma grande parcela proveniente da matriz.

Nesse caso, o que se verifica através dos dados de comércio, é que não são apenas razões de mercado associados à eficiência, nem “distorções” promovidas pelas empresas estrangeiras que levam ao viés importador como sugerido por Moreira (1999). Os dados refletem o papel reservado às filiais brasileiras dentro da estratégia geral da corporação. Do ponto de vista da corporação, a atividade no Brasil parece mais importante do ponto de vista de ocupação de mercado do que do ponto de vista produtivo dentro da cadeia de valor, fato esse condicionado pela abertura e pela política cambial, mas também influenciado pela ausência de políticas de competitividade que reduzissem ou compensassem as desvantagens de localização do país em relação a outras regiões.

Para as filiais Integradas com Integração Regional verificou-se também um aumento nos coeficientes de importação, sem modificações substantivas nos coeficientes de exportação. Porém, diferentemente das filiais com Integração Importadora, ocorreu um aumento importante nos fluxos de comércio regional. Esse fato reflete uma estratégia de especialização e complementação intra-regional não apenas comercial, mas também produtiva. Ou seja, para as

filiais desse grupo, embora o atendimento ao mercado interno continue sendo prioritário, somou-se também a função de atender ao Mercosul e à América do Sul.

Vale ressaltar que essa diferença é importante e visível nos fluxos de comércio, mas reflete também uma diferença fundamental no papel reservado às atividades locais desse grupo em relação às filiais com Integração Importadora, e que deve ser interpretada à luz de outros elementos importantes, principalmente os investimentos recebidos. Enquanto naquelas a busca de mercado foi acompanhada de um esvaziamento relativo de funções e etapas produtivas, nestas o aumento do potencial de consumo possibilitado pela consolidação do Mercosul e a implementação de uma política de incentivos específica para o complexo automotivo, setor onde se concentram as filiais desse grupo, resultou em aumento da importância da região enquanto local de produção (Sarti, 2001).

Mesmo considerando que o grupo passou de superavitário a deficitário no período considerado e que as exportações estejam concentradas no mercado regional, os investimentos realizados em modernização e aumento de escala permitem no mínimo considerar que existe ainda um espaço importante para melhorar sua inserção comercial .

## CONCLUSÃO

O esgotamento do modelo de desenvolvimento econômico brasileiro implementado no pós-guerra explicitou-se nos anos 80, com os graves desequilíbrios macroeconômicos e a incapacidade da economia de voltar a apresentar as taxas de crescimento elevadas e sustentadas dos períodos anteriores. Do ponto de vista da estrutura produtiva, a estagnação dos investimentos e o pequeno esforço de incorporação de progresso técnico traduzia-se em níveis reduzidos de eficiência, produtividade e modernização tecnológica.

As mudanças ocorridas na década de 90 representaram a ruptura com esse modelo e a tentativa de encontrar um novo padrão de desenvolvimento, com menor intervenção estatal nos rumos da economia e maior abertura ao exterior, tanto em termos dos fluxos de comércio quanto em termos dos fluxos de capitais. Várias medidas de política econômica foram implementadas nessa direção, destacando-se a abertura comercial e financeira, o processo de privatização e o programa de estabilização econômica. Esperava-se que essas medidas pudessem forçar a convergência rápida da estrutura produtiva e da produtividade da economia brasileira na direção das economias avançadas, eliminando os gargalos que impediam o desenvolvimento competitivo da indústria.

Como ressaltado no capítulo 2, para alguns autores, esse processo teria como agente principal a empresa estrangeira. Dado o avanço da privatização e a idéia assumida por esses autores de que grande parte das empresas privadas de capital nacional não iria conseguir sobreviver e se expandir em um contexto de abertura, não inflacionário e sem os subsídios do período anterior, caberia às filiais das ETs o papel de agente modernizador da economia. Essas empresas, principalmente aquelas operando nos setores mais intensivos em capital e tecnologia, teriam sob um regime aberto, maiores incentivos para investir em redução de custos e em modernização tecnológica, além de operar de maneira mais especializada e com menor grau de integração vertical, aumentando assim a eficiência, a produtividade e a capacidade de competição no mercado internacional.

Portanto, o novo regime comercial, somado à estabilização, levaria as filiais brasileiras a operarem de maneira mais integrada ao comércio internacional, se aproveitando efetivamente das

redes de intercâmbio já estabelecidas pela corporação. Dessa maneira, as ETs poderiam contribuir para melhorar o desempenho do comércio exterior brasileiro, tanto em termos de volume quanto em termos do perfil da pauta, através da maior participação de produtos com grau mais elevado de elaboração industrial, aliviando as restrições do Balanço de Pagamentos.

De acordo com um dos maiores defensores do novo modelo, o ciclo de investimentos diretos recente permitiria ao país finalmente pegar o “bonde da globalização” através do crescente envolvimento das filiais brasileiras de ETs na economia mundial. A estratégia dessas empresas seria um “fator exógeno a determinar o crescimento das exportações brasileiras independentemente das políticas de incentivos ou de uma política cambial mais agressiva”. (Franco, 1999, p. 33).

Entretanto, essas expectativas otimistas acerca da contribuição das ETs para o comércio exterior brasileiro baseavam-se na hipótese de um comportamento homogêneo e generalizado frente à abertura que não se verificou. A investigação das estratégias de integração comercial das filiais brasileiras realizada nesta tese mostrou que as respostas destas empresas ao novo contexto de abertura e à possibilidade de se integrar nas redes de comércio das respectivas corporações foi bastante heterogênea.

A partir da análise dos dados de comércio das empresas da amostra, foram detectados 6 padrões distintos de integração ao comércio exterior, sendo que apenas um correspondeu àquele esperado pelos autores que destacaram o impacto positivo das ETs sobre o comércio exterior brasileiro. Para esse padrão, denominado de Integração Global, a abertura significou efetivamente a possibilidade de uma integração na rede corporativa, com maior especialização e complementaridade na divisão internacional da produção. Esse padrão, porém, esteve longe de ser generalizado. Na verdade, foi o padrão menos representativo, restringindo-se a apenas 4 empresas, com participação reduzida no total de exportações da amostra e mais reduzida ainda no total de vendas.

Igualmente reduzida foi a participação das filiais com Integração Exportadora. As empresas classificadas nesse grupo se mostraram fortemente superavitárias, comercializando grande parte de sua produção com os países desenvolvidos. Porém, suas atividades se concentram em produtos com baixo grau de elaboração industrial, mais sujeitos a variações cíclicas de preços

no mercado internacional e com menor potencial de crescimento da demanda. Os baixos investimentos realizados nesses segmentos também não permitem esperar uma mudança substancial em relação à posição ocupada atualmente.

Nos demais grupos, as vendas para o mercado interno continuaram sendo prioritárias. Isso significa que a despeito da abertura, dos novos investimentos e da possibilidade maior integração ao restante da corporação, a grande maioria das ETs operando no Brasil continuaram tendo sua lógica de atuação relacionada à exploração do tamanho e do potencial de crescimento do mercado interno. Característica, aliás, que se mantém desde o início do processo de industrialização, subsistindo aos diversos ciclos e às mudanças nas orientações da política econômica

Apesar da característica comum de concentrarem suas vendas no mercado interno, esses 4 grupos apresentaram traços bastante distintos na maneira como a exploração do mercado local se combinou com as estratégias de integração comercial.

As filiais com Integração Importadora apresentaram um padrão marcado pela assimetria nos fluxos de comércio. A abertura e a valorização cambial impulsionaram o processo de desverticalização e o aumento das importações de produtos finais, componentes e insumos mais elaborados de regiões mais desenvolvidas, sem contrapartida nos coeficientes de exportações, resultando em déficits comerciais elevados, concentrados em produtos de fornecimento especializados e intensivos em P&D.

Para as filiais que apresentaram esse padrão, a reversão do déficit parece difícil de ser obtida. Embora grande parte da produção final tenha permanecido no país, o padrão de comércio encontrado sugere que as etapas mais importantes da cadeia de valor foram localizadas em outras partes da corporação. Isso imprime um caráter estrutural ao déficit desse grupo, dado que as filiais brasileiras não agregam à função de atender o mercado interno, nenhum papel mais relevante como fornecedora para o restante da rede mundial da corporação. A desvalorização pode ter provocado alguma substituição de importação, com o retorno de fornecimento local, mas esse processo têm um limite que é dado pela falta de escala e de capacitação interna para produzir insumos, peças e componentes com grande conteúdo tecnológico.

No caso das filiais que apresentaram um padrão de Integração Regional, as informações sobre o comércio exterior mostram que as filiais brasileiras cumprem um papel importante para

atender não apenas aos parceiros do Mercosul, como também aos demais países da Aladi. Em termos de importações, embora as compras provenientes dos países desenvolvidos, em especial da União Européia, continuem sendo majoritárias, o Mercosul também ganhou importância, refletindo as estratégias de complementação produtiva e comercial dentro da região. Embora em termos de saldo, esse grupo também tenha apresentado déficit em 1997, sua situação é diferente das filiais com Integração Importadora em razão do menor esvaziamento da cadeia local.

É importante considerar ainda que no complexo automotivo, setor a qual pertencem a maioria das filiais desse grupo, as peças e componentes têm custo unitário e custos de transporte relevantes, o que favorece a localização dos fornecedores perto das montadoras. É provável, portanto, que numa conjuntura de câmbio mais favorável, ocorra aumento de conteúdo local.

As filiais que tiveram Integração Exportadora Moderada se caracterizaram por apresentar coeficientes de exportação acima dos coeficientes de importação, com um crescimento das exportações acima da média. Embora apresente grande participação de produtos intensivos na utilização de recursos naturais, esse grupo representa, juntamente com as filiais com Integração Exportadora, as maiores possibilidades em termos geração de volume de exportação e saldos comerciais.

Por fim, para as filiais classificadas como Não Integradas, a concentração no mercado interno manteve-se praticamente sem alterações nos coeficientes de comércio. Para essas empresas, pode-se afirmar que não era o regime de proteção que impedia sua integração, já que a estratégia *stand-alone* permaneceu, mesmo depois da abertura.

Dessa maneira é possível concluir que a abertura e a estabilização não foram suficientes para que a orientação ao comércio exterior das filiais brasileiras seguisse de maneira uniforme na direção esperada por aqueles que defendiam o papel preponderante dessas empresas no processo de redução da vulnerabilidade externa da economia brasileira. Ao contrário, o desempenho dessas empresas muitas vezes foi no sentido agravar os desequilíbrio na balança comercial em razão da assimetria verificada na integração em favor das importações.

De uma perspectiva mais geral, é possível dizer que, mais do que mostrar um comportamento distinto do esperado, a análise do desempenho comercial das filiais no período pós-abertura revela uma situação em que a possibilidade de maior integração com as redes de

produção internacional organizadas pelas matrizes, não se refletiu em mudança estrutural na posição ocupada pelas filiais brasileiras dentro das corporações que continua sendo em geral, pouco importante. . A despeito da abertura e dos novos investimentos, as filiais brasileiras continuam, em sua grande maioria, ocupando uma posição marginal para as operações mundiais das ETs.

Como ressaltaram os autores que procuraram analisar o papel do IDE e das ETs no desenvolvimento industrial e no desempenho das exportações dos países em desenvolvimento como Lall (2000) e Mortimore et. all (2001) a participação nas redes de produção integradas organizadas pelas ETs foram fundamentais para alavancar as exportações de vários países, em especial no Leste Asiático, mas também em alguns países da América Latina. Na Ásia, países como Cingapura e outros que ingressaram mais recentemente no processo de industrialização como Malásia, Tailândia e Indonésia, as redes de produção integradas organizadas pelas ETs foram fundamentais para alavancar as exportações, principalmente em setores caracterizados por produtos de alta tecnologia e processo intensivos em montagem. Na América Latina, Chile e México seriam casos em que o IDE teria provocado impactos importantes sobre as exportações, sendo que no caso chileno o IDE concentrou-se em atividades apoiadas na disponibilidade de recursos naturais abundantes. No caso do México a integração ao NAFTA estimulou a instalação de montadoras de automóveis e produtos eletrônicos, com o objetivo de atender o mercado norte-americano com custos mais reduzidos, porém com baixo grau de agregação local de valor.

As informações sobre os padrões de integração comercial das filiais brasileiras mostram que a experiência brasileira é diferente desses países latinoamericanos e das experiências recentes do leste da Ásia . No caso brasileiro a penetração dos investimentos associados à integração nas redes de produção especializadas das ETs foi limitada, com a predominância dos investimentos voltados para a defender posições no mercado interno. Na maior parte das filiais analisadas, a integração comercial ocorreu voltada “para dentro”, e não “para fora” como nos outros casos. A existência de um mercado interno amplo, com ao menos uma parcela da população (pequena quando comparada ao total da população, mas bastante significativa em termos de volume absoluto e de participação na renda) com padrões de consumo próximos ao das economias avançadas, e a existência de uma estrutura industrial anterior mais densa e integrada tiveram um impacto decisivo neste aspecto.

Se por um lado, o exame da especificidade do caso brasileiro em relação às outras experiências internacionais evidencia que para melhorar o desempenho comercial das filiais brasileiras é necessário que essas empresas passem a representar um papel mais importante dentro do conjunto das operações mundiais das corporações, por outro pode também apontar para os fatores que podem ser importantes para conquistar esse objetivo.

Com certeza não é possível esperar que se reproduza no Brasil o verificado com os países do Leste Asiático. As vantagens de localização conquistadas pela região nos produtos intensivos em montagem, principalmente do complexo eletrônico parecem difíceis de serem emuladas, principalmente porque grande parte dessas vantagens não são específicas apenas aos países, repousando também na extensa especialização e divisão do trabalho intra-regional. Ou seja, existem vantagens de localização consolidadas que são específicas à região como um todo. Também em relação ao caso mexicano as condições são bastante diversas, já que não dispomos da proximidade geográfica e nem da possibilidade de integração produtiva a um grande mercado.

No caso brasileiro, a melhora na posição relativa da posição ocupada pelas filiais brasileiras, que se reverta em melhora também na contribuição dessas empresas para o comércio exterior brasileiro, dificilmente poderá ser atingida com a manutenção de uma política de investimento que privilegie apenas as vantagens associadas à maior liberdade de atuação e de movimento de capitais, como mostram os resultados alcançados até agora. Paradoxalmente, a possibilidade e o alcance de políticas mais pró-ativas, visando melhorar a contribuição das filiais ao comércio exterior brasileiro e aumentar os *spillovers* das operações dessas empresas para o conjunto do sistema industrial brasileiro, depende em grande medida do potencial de crescimento do mercado interno. Vale lembrar que para uma parte relevante das filiais estudadas nesta tese, o potencial de consumo interno, somado à integração com os demais países do Mercosul, resultou ao menos na manutenção da importância da região não apenas como mercado, mas também enquanto local de produção. Em contraste com as experiências do Leste Asiático e do México, isso significou a permanência de encadeamentos produtivos importantes.

Dessa forma, o tamanho e o potencial de crescimento do mercado interno passam a ser um ativo fundamental para buscar e negociar novos investimentos que tenham escala para atender não apenas ao mercado interno mas também atender ao mercado externo, ou para que se localize no país o mandato regional ou mundial para a produção de algum produto ou atividade.

Logicamente que essa questão exige também um esforço no sentido de criar e reforçar ativos sistêmicos de maneira a melhorar as vantagens de localização do país, facilitando a realização local de atividades com maior intensidade tecnológica, garantindo, ao mesmo tempo, que os *spillovers* dessas atividades para o conjunto do tecido industrial seja efetivo.

Se é fato que as ETs não puderam até o momento cumprir o papel que lhes foi atribuído de contribuir para resolver o problema da vulnerabilidade externa, é fato também que essas empresas ocuparam ainda mais espaço na estrutura industrial e de comércio exterior brasileira. Qualquer que seja a direção em que caminhem essas estruturas, as ETs com certeza cumprirão um papel fundamental. Em consequência, o avanço no entendimento de como essas empresas organizam suas atividades no país passa a ter importância crescente. Mesmo que limitado a um pequeno aspecto, espera-se que esta tese tenha contribuído para este avanço.



## BIBLIOGRAFIA

- AITKEN, B., HANSON, G. H e HARRISON, A.E. (1994). "Spillovers, foreign investment and export behavior." *NBER Working Paper*, n. 4.967.
- ANDERSSON, T. e FREDRIKSSON, T. (2000). "Distinction between intermediate and finished products in intra-firm trade". In *International Journal of Industrial Organization*, vol. 18.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (1998). *Censo de Capitais Estrangeiros*.
- BAUMANN, R. (1985). *Exportações e crescimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.
- BAUMANN, R. (1993). "Uma avaliação das exportações intra-firma do Brasil: 1980 e 1990". In *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 23, n.3.
- BIELSCHOWSKY, R. (1992). "Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil. Technological backwardness in the eighties and signs of an important restructuring in the nineties". *High Level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations to Growth and Development in Latin America and the Caribbean*. Santiago, Chile, mimeo.
- BIELSCHOWSKY, R. (1999). *Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997*. Santiago: CEPAL, Série Reformas Econômicas, n. 44.
- BIELSCHOWSKY, R. e STUMPO, G. (1966). "A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura". In BAUMANN, R. (Ed) *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus-SOBEET.
- BLOMSTROM, M. (1990). *Transnational corporations and manufacturing exports from developing countries*. Nova York: UNCTC.
- BLOMSTROM, M. e KOKKO, A. (1997). "How foreign investment affects host countries". *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 1745.
- BLOMSTROM, M., LIPSEY, R. e KULCHYCKY, K. (1988). "US and Swedish direct investment and exports". In BALDWIM, R.E (ed.). *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- BLONIGEN, B.A (2000). "In search of substitution between foreign production and exports". In *Journal of International Economics*, n. 53.
- BONELLI, R. (1998). "A note on Foreign Direct Investment and industrial Competitiveness in Brazil". *Texto Para Discussão* n. 584. Rio de Janeiro: IPEA.
- BRAGA, H. (1981). "Aspectos distributivos do esquema de subsídios fiscais às exportações de manufaturados". In *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 11, vol.3.

- BRAINARD, L. (1993). "A simple theory of multinational corporation and trade with a trade-off between proximity and concentration". *NBER working paper*, 4269.
- BRAINARD, L. (1997). "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade". In *American Economic Review*. vol. 87, n. 4.
- BUCKLEY, P.J. e CASSON, M. (1976). *The Future of Multinational Enterprise*. Londres: McMillan.
- CANTWELL, J. A. e PISCITELLO, L. (1999). "The emergence of corporate international networks for the accumulation of dispersed technological competences". In *Management International Review*, v. 39.
- CANTWELL, J.A. (1989). *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell
- CASSON, M. (1986). *Multinationals and World Trade*. Londres: Allen & Unwin.
- CASTRO, A.C. (1979). *As Empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar.
- CAVES, R. (1982). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CEPAL (1999). *La inversión extranjera en América Latina e Caribe 1999*. Santiago: Cepal/Nações Unidas
- CEPAL (2000). *La inversión extranjera en América Latina e Caribe 2000*. Santiago: Cepal/Nações Unidas.
- CHESNAIS, F. (1995). "Some relationship between foreign direct investment, technology, trade and competitiveness". In HAGEDOORN, J (Ed). *Technical Change and the World Economy*. Londres: Edward Elgar.
- CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- CHUDNOVSKY, D. (2001) (Org.). *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur.
- CHUDNOVSKY, D. e LOPEZ, A. (1997). "Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina e Brasil: Que hay de novo en los años noventa". In *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 53, out/dez/97.
- CHUDNOVSKY, D. e LOPEZ, A. (2001). "El boom de inversión extranjera directa en Argentina en los años 90: características, determinantes e impactos". In CHUDNOVSKY, D. (Org.). *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur

- CLAUSING, K. (2000). "Does Multinational Activity displace trade?". In *Economic Inquiry*, vol. 38, n.2.
- COUTINHO, L. (1997). "A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização". In: VELLOSO, J.P.R. (org.) *Brasil: Desafios de um País em Transformação*. Fórum Nacional. Rio de Janeiro: José Olympio Editora.
- COUTINHO, L. (1996). "A fragilidade do Brasil em Face da Globalização." In BAUMANN, R. (Org) *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus-SOBEET
- DOELLINGER, C.V. e CAVALCANTI, L. (1975) *Empresas multinacionais na indústria brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES
- DUNNING, J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishers.
- DUNNING, J. (1994). "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment". In *Transnational Corporation*, vol. 3, n. 1.
- DUNNING, J. (1997). *Alliance Capitalism and Global Business*. Londres: Routledge.
- DUNNING, J. and NARULA, R. (1997). "Developing Countries versus multinationals in a globalising world: the danger of falling behind". In BUCKLEY, P. and GHOURI, P (Eds). *Multinational Enterprise and Emerging Markets: Managing Increasing Interdependence*. Londres: Dryden Press.
- DUNNING, J. and NARULA, R. (1998). "Globalisation and new realities for MNE-developing country interaction". In *Merit Research Memoranda*, n. 15.
- ERBER, F. (2001) "O padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico e o futuro da indústria brasileira". In *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 5.
- ERNST, D. (1997). "From partial to systemic globalization: international production networks in the electronics industry". *BRIE Working Paper*, n. 98.
- ETHIER, W. e HORN, H. (1990). "Managerial control of international firms and patterns of direct investment". In *Journal of International Economics*, n. 27
- FAJNZYLBER, F. (1971) *Sistema industrial e exportações de manufaturas: análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES.
- FAJNZYLBER, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México, DF: Editorial Nueva Imagen.
- FEENSTRA, R. (1998). "Integration of trade and disintegration of production in the global economy". In *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n. 4.

- FERRAZ, J.C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. (1996). *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus.
- FINEP (1978). *Estrutura industrial e empresas líderes*. Rio de Janeiro: Finep
- FONTAGNÉ, L. (1999) "Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes?". *STI Working Paper* n. 3/99.
- FRANCO, G. (1999) *O desafio brasileiro: ensaios sobre desenvolvimento, globalização e moeda*. São Paulo: editora 34.
- FRITSCH, W. e FRANCO, G. (1988). "Foreign direct investment and patterns of industrialization and trade in developing countries: notes with reference to the brazilian experience". *Texto para Discussão PUC/RJ* n. 206.
- FRITSCH, W. e FRANCO, G. (1991). *Foreign Direct Investment in Brazil: Its Impact on Industrial Restructuring*. Paris: OCDE.
- FURTADO, J. (1999). "Mundialização, reestruturação e competitividade". In *Novos Estudos*, CEBRAP, n. 53
- FURTADO, J. (2000). *Limites e possibilidades do Brasil nas configurações produtivas globalizadas: uma análise apoiada em diversas cadeias*. IPEA/GEEIN-UNESP - Relatório de Pesquisa.
- GEREFFI, G. (1995). "Global production systems and third world development". In STALLINGS, B. (Ed) *Global Change, Regional Response*. Cambridge: Cambridge University Press
- GONÇALVES, R. (1987). "Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados". In *Pesquisa e Planejamento Econômico* n. 17
- GONÇALVES, R. (1994). "Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil". *Texto para discussão IEI/UFRJ* n. 320.
- GONÇALVES, R. (1999). *Globalização e desnacionalização*. Rio de Janeiro: Paz e Terra
- GONÇALVES, R. (2001). "Competitividade internacional e integração regional: a hipótese da inserção regressiva". In *Revista de Economia Contemporânea*, n. 5.
- GUERRIERI, P. e MILANA, C. (1989). *L'industria italiana nel commercio mondiale*. Bologna: Ed. Il Mulino.
- GUIMARÃES, E. P. (2001). "Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e resto do mundo". In BAUMANN, R. (2001) (Org.). *Mercosul: avanços e desafios da integração*. Brasília: IPEA/CEPAL.

- HATZICHRONOGLU, T. (1999). "The globalization of industry in the OECD countries". *STI Working Papers*, n. 99/2.
- HELPMAN, H. (1984). "A simple theory of trade with multinational corporation". In *Journal of Political Economy*, n. 92
- HELPMAN, H. (1985) "Multinational corporations and trade structure" In *Review of Economic Studies*, n. 52.
- HELPMAN, H. e KRUGMAN, P. (1985). *Market structure and international trade*. Cambridge: MIT press.
- HENNART, J.F. (1986). "What is internalization?". In *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 122
- HIRATUKA, C. (2000). "Estratégias comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto de abertura econômica e concorrência global". In *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 4, n.2.
- HUMMELS, D., RAPAPORT, D. e YI, K. (1998) "Vertical specialization and the changing nature of world trade". *FRNYB Economic Policy Review*, june/1998.
- HYMER, S (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. MIT Press.
- IEDI (2000). *Abertura, política cambial e comércio exterior brasileiro: lições dos anos 90 e pontos de uma agenda para a próxima década*. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, mimeo.
- JAIME JR. F. (2001). "Comércio Internacional e crescimento econômico. O comércio afeta o desenvolvimento?". In *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 69.
- KATSELI, L.T. (1997). "Investment, trade and international competitiveness." In DUNNING, J. e HAMDANI, K. (Eds). *The New Globalism and Developing Countries*. New York: United Nations University Press.
- KLEINERT, J. (2000). "Growing trade in intermediate goods: outsourcing, global sourcing or increasing importance of MNE networks?". *Kiel Working Paper*, n. 1006.
- KOGUT, B. (1983) "Foreign direct investment as a sequential process". In KINDLEBERGER, C e AUDRETSCH, D. (eds.) *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P (1983) "The new theories of international trade and the multinational enterprise". In KINDLEBERGER, C e AUDRETSCH, D. (eds.) *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge: MIT Press.

- LACERDA, A.C. (2000) (Org.). *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Ed. Contexto.
- LALL, S. (1998) “Exports of manufacture by developing countries: emerging patterns of trade and location”. In *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11, n. 2
- LALL, S. (2000). “Export performance, technological upgrading and FDI strategies in the Asian NIEs, with special reference to Singapore”. CEPAL, *Série Desarrollo Productivo*, n. 88.
- LAPLANE, M. F. e SARTI, F. (1997) “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. In *Economia e Sociedade*, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n.8, 1997.
- LAPLANE, M.F. e SARTI, F (1999). “Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90”. *Texto para discussão IPEA* n. 629
- LAPLANE, M.F., SARTI, F., HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. (2000). “Internacionalização e vulnerabilidade externa”. In LACERDA, A.C. (Org.). *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Ed. Contexto
- LAPLANE, M.F., SARTI, F., HIRATUKA, C. e SABBATINI, R. (2001). “La inversión extranjera directa en el Mercosur. El caso brasileño”. In CHUDNOVSKY, D. (Org.). *El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina, Red de Investigaciones Económicas del Mercosur
- LIPSEY, R. (1998). “Internationalized production in developed and developing countries and in industry sectors”. *NBER Working Paper* n. 6.405.
- LIPSEY, R. and WEISS, M.Y, (1984). “Foreign production and exports of individual firms.” In *Review of Economic and Statistics*. N. 66.
- MACHADO, J.B. e MARKWALD, R.A. (1997). Dinâmica recente do processo de integração do Mercosul”. In VELLOSO, J.P.R (Org.). *Brasil: Desafios de um País em Transformação*. Fórum Nacional. Rio de Janeiro: José Olympio Editora.
- MARKUSEN, J. (1995). “The boundaries of multinational enterprise and the theory of international trade”. In *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, n. 2.
- MARKUSEN, J. e MASKUS, K. (2001). “General Equilibrium approaches to the multinational firm: a review of theory and evidence”. *NBER Working Paper* 8.334.
- MARKUSEN, J. e VENABLES, A. (1995) “Multinational firms and the new trade theory”. *NBER Working Paper*, n. 5.036.
- MARKUSEN, J. VENABLES, A., KONAN, D. e ZHANG, K.(1996). “A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services”. *NBER Working Paper* 5.696.

- MATALONI, R. (2000). "US multinational companies operations in 1998". In *Survey of Current Business*, July, 2000.
- MENDONÇA DE BARROS, J. E GOLDENSTEIN, L. (1997a). "Reestruturação Industrial: três anos de debate". In: VELLOSO, J. P. R. (org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Fórum Nacional. Rio de Janeiro: José Olympio Editora
- MENDONÇA DE BARROS, J. e GOLDENSTEIN, L. (1997b) "Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro". In *Revista de Economia Política*, v.17, n.2.
- MOREIRA, M. M. (1999). "Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, concentração e comércio exterior". *Texto para Discussão BNDES* n. 67.
- MOREIRA, M. M. e CORREA, P. G. (1996). "Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo". Rio de Janeiro: *Texto para Discussão BNDES*, n. 49.
- MORTIMORE, M. (2000). "Corporate strategies for FDI in the context of the new economic model". In *World Development*, Vol. 28, n.9.
- MORTIMORE, M., VERGARA, S. e KATZ, J. (2001). "La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina". CEPAL, *Série Desarrollo Productivo*, n. 107.
- MUNDELL, R. (1957). "International trade and factor mobility". In *American Economic Review*, n. 67
- PAVITT, K. (1984). "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory" *Research Policy*, n.13.
- PORTER, M. (1986). *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press
- POSSAS, M. L. (1982) "Empresas Multinacionais e Industrialização no Brasil." In BELLUZZO, L.G. e COUTINHO, R. (Org) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. vol. 2. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp.
- RUAS, J.A.G. (2001). *O setor de material de transporte pesado: trajetórias das empresas líderes nos anos 90. Monografia*. IE/UNICAMP.
- SABBATINI, R. (2001). *Regionalismo, Multilateralismo e Mercosul: evidências da inserção comercial brasileira após alguns anos de abertura*. Dissertação de Mestrado. IE/UNICAMP.
- SARTI, F. (1994). *Evolução das estruturas de produção e de exportação da indústria brasileira nos anos 80*. Dissertação de Mestrado. IE/UNICAMP.
- SARTI, F. (2001) *Internacionalização comercial e produtiva no mercosul nos anos 90*. Tese de Doutorado. IE/UNICAMP.

- SOLVELL, O, e ZANDER, I. (1995). "Organization of the dynamic multinational enterprise". In *International Studies of Management and Organization*, vol. 25.
- STURGEON, T. (1997). "Does manufacturing still matter? the organizational delinking of production from innovation". *BRIE Working Paper*, n. 92b.
- TEECE, D. J. (1977). "Technology transfer by multinational firms: the resource costs of transferring technological know-how". In *Economic Journal*, vol. 87, n.2
- UNCTAD (1993). *World Investment Report. Transnational corporations and integrated international production*. Geneva: ONU.
- UNCTAD (1995). *World Investment Report. Transnational corporations and competitiveness*. Geneva: ONU.
- UNCTAD (1996). *World Investment Report. Investment, trade and international policy arrangements*. Geneva: ONU.
- UNCTAD (2000a). *World Investment Report. Cross-border mergers and acquisitions and development*. Geneva: ONU.
- UNCTAD (2000b). *The competitive challenge: transnational corporation and industrial restructuring in developing countries*. Geneva: ONU.
- VERNON, R (1966). "International investment and international trade in the product cycle". In *Quarterly Journal of Economics*, n. 83.
- VERNON, R (1979). "The product cycle hypothesis in a new international environment". In *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41 n. 4.
- WILLMORE, L. (1987a). "Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira". In *Pesquisa e Planejamento Econômica*, vol 17, n. 1.
- WILLMORE, L. (1987b). "Transnationals and foreign trade". In *Anais da XV ANPEC*, Salvador.
- WTO, (1997). *Trade and foreign direct investment*. Press 57.
- YEATS, A. (1998). "Just how big is global production sharing?". In *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 1841

## ANEXO I – INFORMAÇÕES SOBRE O COMÉRCIO EXTERIOR DOS GRUPOS DE FILIAIS POR REGIÃO E POR TIPO DE PRODUTO – 1989 E 1997

**Tabela AI.1 – Exportações dos grupos de filiais por mercado de destino – 1997 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	257.649.044	73.307.780	42.854.907	45.459.419	55.252.320	157.163.876	631.687.346
Integração Global	97.546.447	182.921.981	125.557.580	21.405.129	68.330.431	70.764.346	566.525.914
Integração Exportadora	34.352.087	101.636.562	11.483.522	488.438.828	599.383.963	222.256.784	1.457.551.746
Integração Importadora	288.722.251	140.049.365	153.573.801	155.568.694	64.580.524	61.440.414	863.935.049
Integração Regional	2.035.397.163	774.889.839	765.889.920	580.458.435	63.658.749	414.959.623	4.635.253.729
Integração Exp. Moderada	213.579.362	401.780.211	130.389.596	659.385.638	438.002.771	395.628.805	2.238.766.383
<b>Total</b>	<b>2.927.246.354</b>	<b>1.674.585.738</b>	<b>1.229.749.326</b>	<b>1.950.716.143</b>	<b>1.289.208.758</b>	<b>1.322.213.848</b>	<b>10.393.720.167</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.2 – Participação das regiões de destino nas exportações dos grupos de filiais – 1997 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	40,8	11,6	6,8	7,2	8,7	24,9	100,0
Integração Global	17,2	32,3	22,2	3,8	12,1	12,5	100,0
Integração Exportadora	2,4	7,0	0,8	33,5	41,1	15,2	100,0
Integração Importadora	33,4	16,2	17,8	18,0	7,5	7,1	100,0
Integração Regional	43,9	16,7	16,5	12,5	1,4	9,0	100,0
Integração Exp. Moderada	9,5	17,9	5,8	29,5	19,6	17,7	100,0
<b>Total</b>	<b>28,2</b>	<b>16,1</b>	<b>11,8</b>	<b>18,8</b>	<b>12,4</b>	<b>12,7</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.3 – Participação dos grupos de filiais nas exportações para as regiões de destino – 1997 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	8,8	4,4	3,5	2,3	4,3	11,9	6,1
Integração Global	3,3	10,9	10,2	1,1	5,3	5,4	5,5
Integração Exportadora	1,2	6,1	0,9	25,0	46,5	16,8	14,0
Integração Importadora	9,9	8,4	12,5	8,0	5,0	4,6	8,3
Integração Regional	69,5	46,3	62,3	29,8	4,9	31,4	44,6
Integração Exp. Moderada	7,3	24,0	10,6	33,8	34,0	29,9	21,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.4 – Importações dos grupos de filiais por região de origem – 1997 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	92.489.491	229.983.084	30.000.494	197.593.117	48.127.526	50.480.741	648.674.453
Integração Global	3.001	258.940.282	5.213	24.318.669	36.113.425	6.481.478	325.862.068
Integração Exportadora	42.975.157	56.455.229	7.294.311	14.028.939	760.398	18.339.991	139.854.025
Integração Importadora	130.476.976	1.305.955.445	82.877.958	1.205.250.601	1.085.490.897	410.323.010	4.220.374.887
Integração Regional	1.022.137.823	876.418.687	11.191.584	2.390.431.239	391.280.234	328.628.012	5.020.087.579
Integração Exp. Moderada	226.949.281	435.562.339	15.912.837	303.335.799	78.447.236	93.748.593	1.153.956.085
<b>Total</b>	<b>1.515.031.729</b>	<b>3.163.315.066</b>	<b>147.282.397</b>	<b>4.134.958.364</b>	<b>1.640.219.716</b>	<b>908.001.825</b>	<b>11.508.809.097</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.5 – Participação das regiões de origem nas importações dos grupos de filiais – 1997 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	14,26	35,45	4,62	30,46	7,42	7,78	100,00
Integração Global	0,00	79,46	0,00	7,46	11,08	1,99	100,00
Integração Exportadora	30,73	40,37	5,22	10,03	0,54	13,11	100,00
Integração Importadora	3,09	30,94	1,96	28,56	25,72	9,72	100,00
Integração Regional	20,36	17,46	0,22	47,62	7,79	6,55	100,00
Integração Exp. Moderada	19,67	37,75	1,38	26,29	6,80	8,12	100,00
<b>Total</b>	<b>13,16</b>	<b>27,49</b>	<b>1,28</b>	<b>35,93</b>	<b>14,25</b>	<b>7,89</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.6 – Participação dos grupos de filiais nas importações das regiões de origem – 1997 – em %**

m97	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	6,10	7,27	20,37	4,78	2,93	5,56	5,64
Integração Global	0,00	8,19	0,00	0,59	2,20	0,71	2,83
Integração Exportadora	2,84	1,78	4,95	0,34	0,05	2,02	1,22
Integração Importadora	8,61	41,28	56,27	29,15	66,18	45,19	36,67
Integração Regional	67,47	27,71	7,60	57,81	23,86	36,19	43,62
Integração Exp. Moderada	14,98	13,77	10,80	7,34	4,78	10,32	10,03
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela A1.7 – Saldo comercial dos grupos de filiais por região – 1997 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	165.159.553	(156.675.304)	12.854.413	(152.133.698)	7.124.794	106.683.135	(16.987.107)
Integração Global	97.543.446	(76.018.301)	125.552.367	(2.913.540)	32.217.006	64.282.868	240.663.846
Integração Exportadora	(8.623.070)	45.181.333	4.189.211	474.409.889	598.623.565	203.916.793	1.317.697.721
Integração Importadora	158.245.275	(1.165.906.080)	70.695.843	(1.049.681.907)	(1.020.910.373)	(348.882.596)	(3.356.439.838)
Integração Regional	1.013.259.340	(101.528.848)	754.698.336	(1.809.972.804)	(327.621.485)	86.331.611	(384.833.850)
Integração Exp. Moderada	(13.369.919)	(33.782.128)	114.476.759	356.049.839	359.555.535	301.880.212	1.084.810.298
<b>Total</b>	<b>1.412.214.625</b>	<b>(1.488.729.328)</b>	<b>1.082.466.929</b>	<b>(2.184.242.221)</b>	<b>(351.010.958)</b>	<b>414.212.023</b>	<b>(1.115.088.930)</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela A1.8 – Exportações dos grupos de filiais por categoria de produto – 1997 – em US\$**

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	for. especializados	int. em P&D	Total
Não Integradas	126.313.499	324.049.581	34.690.207	84.801.995	15.376.128	27.971.051	631.687.346
Integração Global	-	40.448	540.444	9.657.088	556.211.387	76.547	566.525.914
Integração Exportadora	637.621.399	814.479.200	-	-	-	5.451.147	1.457.551.746
Integração Importadora	8.816.830	124.161.794	52.413.903	110.992.585	231.782.324	335.687.269	863.935.049
Integração Regional	15	80.245.107	91.987.807	3.947.295.973	471.999.513	43.724.616	4.635.253.729
Integração Exp. Moderada	295.019.449	1.123.752.265	35.082.627	238.910.706	384.959.915	157.668.400	2.238.766.383
<b>Total</b>	<b>1.067.771.192</b>	<b>2.468.728.395</b>	<b>214.714.988</b>	<b>4.391.658.347</b>	<b>1.660.329.267</b>	<b>570.579.030</b>	<b>10.393.720.167</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela A1.9 – Participação das categorias de produtos nas exportações dos grupos de filiais – 1997 – em %**

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	for. especializados	int. em P&D	Total
Não Integradas	20,00	51,30	5,49	13,42	2,43	4,43	100,00
Integração Global	-	0,01	0,10	1,70	98,18	0,01	100,00
Integração Exportadora	43,75	55,88	-	-	-	0,37	100,00
Integração Importadora	1,02	14,37	6,07	12,85	26,83	38,86	100,00
Integração Regional	0,00	1,73	1,98	85,16	10,18	0,94	100,00
Integração Exp. Moderada	13,18	50,28	1,57	10,67	17,20	7,04	100,00
<b>Total</b>	<b>10,27</b>	<b>23,75</b>	<b>2,07</b>	<b>42,25</b>	<b>15,97</b>	<b>5,49</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.10 – Participação dos grupos de filiais nas exportações por categorias de produto – 1997 – em %**

	produtos primários	Int em recursos naturais	Int. em trabalho	Int. em escala	form. especializados	Int. em P&D	Total
Não Integradas	11,83	13,13	16,16	1,93	0,93	4,90	6,08
Integração Global	-	0,00	0,25	0,22	33,50	0,01	5,45
Integração Exportadora	59,72	32,99	-	-	-	0,96	14,02
Integração Importadora	0,83	5,03	24,41	2,53	13,96	58,83	8,31
Integração Regional	0,00	3,25	42,84	89,88	28,43	7,66	44,60
Integração Exp. Moderada	27,63	45,60	16,34	5,44	23,19	27,63	21,54
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.11 – Importações dos grupos de filiais por categoria de produto – 1997 – em US\$**

	produtos primários	Int em recursos naturais	Int. em trabalho	Int. em escala	form. especializados	Int. em P&D	Total
Não Integradas	55.042.922	312.367.608	41.012.459	42.096.270	139.401.724	53.015.413	648.674.453
Integração Global	99.391	277.713	10.905.359	49.177.509	260.751.102	4.629.375	325.862.068
Integração Exportadora	71.835.768	17.731.551	260.638	10.407.619	35.707.517	3.910.932	139.854.025
Integração Importadora	5.061.557	690.020.052	247.461.522	323.760.997	1.017.609.767	1.934.644.681	4.220.374.887
Integração Regional	84.121.887	155.026.970	164.810.782	2.573.683.215	1.714.249.838	328.004.734	5.020.087.579
Integração Exp. Moderada	307.871.237	261.844.723	66.847.263	152.652.170	255.690.392	106.073.105	1.153.956.085
<b>Total</b>	<b>524.032.762</b>	<b>1.437.268.617</b>	<b>531.298.023</b>	<b>3.151.777.780</b>	<b>3.423.410.340</b>	<b>2.430.278.240</b>	<b>11.508.809.097</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.12 – Participação das categorias de produtos nas importações dos grupos de filiais – 1997 – em %**

	produtos primários	Int em recursos naturais	Int. em trabalho	Int. em escala	form. especializados	Int. em P&D	Total
Não Integradas	8,49	48,15	6,32	6,49	21,49	8,17	100,00
Integração Global	-	0,09	3,35	15,09	80,02	1,42	100,00
Integração Exportadora	51,36	12,68	-	-	-	2,80	100,00
Integração Importadora	0,12	16,35	5,86	7,67	24,11	45,84	100,00
Integração Regional	1,68	3,09	3,28	51,27	34,15	6,53	100,00
Integração Exp. Moderada	26,68	22,69	5,79	13,23	22,16	9,19	100,00
<b>Total</b>	<b>4,55</b>	<b>12,49</b>	<b>4,62</b>	<b>27,39</b>	<b>29,75</b>	<b>21,12</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.13 – Participação dos grupos de filiais nas importações por categoria de produto – 1997 – em %**

	produtos primários	Int em recursos naturais	Int. em trabalho	Int. em escala	form. especializados	Int. em P&D	Total
Não Integradas	10,50	21,73	7,72	1,34	4,07	2,18	5,64
Integração Global	0,02	0,02	2,05	1,56	7,62	0,19	2,83
Integração Exportadora	13,71	1,23	0,05	0,33	1,04	0,16	1,22
Integração Importadora	0,97	48,01	46,58	10,27	29,73	79,61	36,67
Integração Regional	16,05	10,79	31,02	81,66	50,07	13,50	43,62
Integração Exp. Moderada	58,75	18,22	12,58	4,84	7,47	4,36	10,03
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.14 – Saldo comercial dos grupos de filiais por categoria de produto – 1997 – em US\$**

	produtos primários	Int em recursos naturais	Int. em trabalho	Int. em escala	form. especializados	Int. em P&D	Total
Não Integradas	71.270.577	11.681.973	(6.322.252)	42.705.725	(124.025.596)	(25.044.362)	(16.987.107)
Integração Global	(99.391)	(237.265)	(10.364.915)	(39.520.421)	295.460.285	(4.552.828)	240.663.846
Integração Exportadora	565.785.631	796.747.649	(260.638)	(10.407.619)	(35.707.517)	1.540.215	1.317.697.721
Integração Importadora	3.755.273	(565.858.258)	(195.047.619)	(212.768.412)	(785.827.443)	(1.598.957.412)	(3.356.439.838)
Integração Regional	(84.121.872)	(74.781.863)	(72.822.975)	1.373.612.758	(1.242.250.325)	(284.280.118)	(384.833.850)
Integração Exp. Moderada	(12.851.788)	863.907.542	(31.764.636)	86.258.536	129.269.523	51.595.295	1.084.810.298
<b>Total</b>	<b>543.738.430</b>	<b>1.031.459.778</b>	<b>(316.583.035)</b>	<b>1.239.880.567</b>	<b>(1.763.081.073)</b>	<b>(1.859.699.210)</b>	<b>(1.115.088.930)</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.15 – Exportações dos grupos de filiais por mercado de destino – 1989 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	18.778.593	93.014.025	16.529.123	25.006.460	15.234.530	40.320.742	208.883.473
Integração Global	5.663.287	272.408.344	20.483.978	37.791.279	9.505.221	78.201.236	424.053.345
Integração Exportadora	23.088.689	84.117.448	3.478.760	638.932.989	292.404.755	144.386.449	1.186.409.090
Integração Importadora	34.979.770	128.289.872	50.809.094	115.302.612	51.611.421	59.234.962	440.227.731
Integração Regional	116.004.566	771.837.976	257.923.809	722.668.156	65.183.222	203.582.682	2.137.200.411
Integração Exportadora Moderada	15.734.081	267.209.583	28.328.323	288.200.401	182.367.190	155.645.492	937.485.070
<b>Total</b>	<b>217.015.866</b>	<b>1.665.854.079</b>	<b>389.137.940</b>	<b>1.896.460.153</b>	<b>645.926.276</b>	<b>778.313.426</b>	<b>5.592.707.740</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.16 – Participação das regiões de destino nas exportações dos grupos de filiais – 1989 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	9,0	44,5	7,9	12,0	7,3	19,3	100,0
Integração Global	1,3	64,2	4,8	8,9	2,2	18,4	100,0
Integração Exportadora	1,9	7,1	0,3	53,9	24,6	12,2	100,0
Integração Importadora	7,9	29,1	11,5	26,2	11,7	13,5	100,0
Integração Regional	5,4	36,1	12,1	33,8	3,0	9,5	100,0
Integração Exportadora Moderada	1,7	28,5	3,0	30,7	19,5	16,6	100,0
<b>Total</b>	<b>3,9</b>	<b>29,8</b>	<b>7,0</b>	<b>33,9</b>	<b>11,5</b>	<b>13,9</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.17 – Participação dos grupos de filiais nas exportações para as regiões de destino – 1989 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	8,7	5,6	4,2	1,3	2,4	5,2	3,7
Integração Global	2,6	16,4	5,3	2,0	1,5	10,0	7,6
Integração Exportadora	10,6	5,0	0,9	33,7	45,3	18,6	21,2
Integração Importadora	16,1	7,7	13,1	6,1	8,0	7,6	7,9
Integração Regional	53,5	46,3	66,3	38,1	10,1	26,2	38,2
Integração Exportadora Moderada	7,3	16,0	7,3	15,2	28,2	20,0	16,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.18 – Importações dos grupos de filiais por região de origem – 1989 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	30.916.550	106.200.527	2.187.844	64.290.289	16.195.292	55.940.806	275.731.308
Integração Global	355.943	94.337.585	0	18.441.125	12.424.234	5.888.759	131.447.646
Integração Exportadora	933.109	8.402.672	3.293.081	4.750.785	3.021.984	9.559.150	29.960.781
Integração Importadora	23.099.136	328.601.807	17.105.873	296.520.842	89.056.035	81.291.790	835.675.483
Integração Regional	76.533.605	178.305.101	6.156.036	319.008.485	101.749.977	71.752.587	753.505.791
Integração Exportadora Moderada	7.563.583	157.737.446	14.001.665	40.949.890	32.576.762	9.591.719	262.421.065
<b>Total</b>	<b>139.401.926</b>	<b>873.585.138</b>	<b>42.744.499</b>	<b>743.961.416</b>	<b>255.024.284</b>	<b>234.024.811</b>	<b>2.288.742.074</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.19 – Participação das regiões de origem nas importações dos grupos de filiais – 1989 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	11,2	38,5	0,8	23,3	5,9	20,3	100,0
Integração Global	0,3	71,8	0,0	14,0	9,5	4,5	100,0
Integração Exportadora	3,1	28,0	11,0	15,9	10,1	31,9	100,0
Integração Importadora	2,8	39,3	2,0	35,5	10,7	9,7	100,0
Integração Regional	10,2	23,7	0,8	42,3	13,5	9,5	100,0
Integração Exportadora Moderada	2,9	60,1	5,3	15,6	12,4	3,7	100,0
<b>Total</b>	<b>6,1</b>	<b>38,2</b>	<b>1,9</b>	<b>32,5</b>	<b>11,1</b>	<b>10,2</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.20 – Participação dos grupos de filiais nas importações das regiões de origem – 1989 – em %**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	22,2	12,2	5,1	8,6	6,4	23,9	12,0
Integração Global	0,3	10,8	0,0	2,5	4,9	2,5	5,7
Integração Exportadora	0,7	1,0	7,7	0,6	1,2	4,1	1,3
Integração Importadora	16,6	37,6	40,0	39,9	34,9	34,7	36,5
Integração Regional	54,9	20,4	14,4	42,9	39,9	30,7	32,9
Integração Exportadora Moderada	5,4	18,1	32,8	5,5	12,8	4,1	11,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.21 – Saldo comercial dos grupos de filiais por região – 1989 – em US\$**

	Mercosul	Nafta	Aladi	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total
Não Integradas	(12.137.957)	(13.186.502)	14.341.279	(39.283.829)	(960.762)	(15.620.064)	(66.847.835)
Integração Global	5.307.344	178.070.759	20.483.978	19.350.154	(2.919.013)	72.312.477	292.605.699
Integração Exportadora	22.155.580	75.714.776	185.679	634.182.204	289.382.771	134.827.299	1.156.448.309
Integração Importadora	11.880.634	(200.311.935)	33.703.221	(18.128.230)	(37.444.614)	(22.056.828)	(395.447.752)
Integração Regional	39.470.961	593.532.875	251.767.773	403.659.671	(36.566.755)	131.830.095	1.383.694.620
Integração Exportadora Moderada	8.170.498	109.472.137	14.326.658	247.250.511	149.790.428	146.053.773	675.064.005
<b>Total</b>	<b>77.613.940</b>	<b>792.268.941</b>	<b>346.393.441</b>	<b>1.152.498.737</b>	<b>390.901.992</b>	<b>544.288.615</b>	<b>3.303.965.666</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.22 - Exportações dos grupos de filiais por categoria de produto - 1989 - em US\$**

	produtos primários		Int. em recursos naturais		Int. em trabalho		Int. em escala		form. especializados		Int. e P&D		Total
Não Integradas	625.850	98.730.754	11.421.829	76.493.807	14.026.190	7.579.993	208.883.473						
Integração Global	0	2.012	71.326	67.395.238	356.533.014	4.008	424.053.345						
Integração Exportadora	714.564.467	470.077.590	0	0	0	1.767.033	1.186.409.090						
Integração Importadora	31.671.029	62.547.811	31.425.649	35.572.032	214.035.633	64.566.617	440.227.731						
Integração Regional	8.154.657	71.768.660	13.442.775	1.552.046.213	488.110.006	3.109.235	2.137.200.411						
Integração Exportadora Moderada	132.828.607	470.476.485	20.167.185	40.481.525	173.170.966	100.360.302	937.485.070						
<b>Total</b>	<b>887.844.610</b>	<b>1.173.603.312</b>	<b>76.528.764</b>	<b>1.771.990.815</b>	<b>1.245.875.809</b>	<b>177.387.188</b>	<b>5.334.259.120</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.23 - Participação das categorias de produtos nas exportações dos grupos de filiais - 1989 - em %**

	produtos primários		Int. em recursos naturais		Int. em trabalho		Int. em escala		form. especializados		Int. e P&D		Total
Não Integradas	0,3	47,3	5,5	36,6	6,7	3,6	100,0						
Integração Global	0,0	0,0	0,0	15,9	84,1	0,0	100,0						
Integração Exportadora	60,2	39,6	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0						
Integração Importadora	7,2	14,2	7,1	8,1	48,6	14,7	100,0						
Integração Regional	0,4	3,4	0,6	72,6	22,8	0,1	100,0						
Integração Exportadora Moderada	14,2	50,2	2,2	4,3	18,5	10,7	100,0						
<b>Total</b>	<b>16,6</b>	<b>22,0</b>	<b>1,4</b>	<b>33,2</b>	<b>23,4</b>	<b>3,3</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.24 - Participação dos grupos de filiais nas exportações por categorias de produto - 1989 - em %**

	produtos primários		Int. em recursos naturais		Int. em trabalho		Int. em escala		form. especializados		Int. e P&D		Total
Não Integradas	0,1	8,4	14,9	4,3	1,1	4,3	3,9						
Integração Global	0,0	0,0	0,1	3,8	28,6	0,0	7,9						
Integração Exportadora	80,5	40,1	0,0	0,0	0,0	1,0	22,2						
Integração Importadora	3,6	5,3	41,1	2,0	17,2	36,4	8,3						
Integração Regional	0,9	6,1	17,6	87,6	39,2	1,8	40,1						
Integração Exportadora Moderada	15,0	40,1	26,4	2,3	13,9	56,6	17,6						
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.25 – Importações dos grupos de filiais por categoria de produto – 1989 – em US\$**

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	form. especializados	int. em P&D	Total
Não Integradas	33.387.520	145.268.246	8.563.425	8.347.523	66.402.867	8.842.102	275.731.308
Integração Global	19.447	246.782	3.695.012	53.473.507	72.035.722	1.976.907	131.447.646
Integração Exportadora	10.592.860	8.080.224	347.474	1.935.935	7.112.802	1.891.486	29.960.781
Integração Importadora	11.617.073	247.772.736	41.989.621	43.502.872	244.980.272	245.356.128	835.675.483
Integração Regional	56.847.705	63.556.680	24.056.668	317.697.050	254.177.014	33.414.740	753.505.791
Integração Exportadora Moderada	12.928.019	79.585.470	11.922.587	27.190.712	73.501.356	56.800.946	262.421.065
<b>Total</b>	<b>125.392.624</b>	<b>544.510.138</b>	<b>90.574.787</b>	<b>452.147.599</b>	<b>718.210.033</b>	<b>348.282.309</b>	<b>2.288.742.074</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.26 – Participação das categorias de produtos nas importações dos grupos de filiais – 1989 – em %**

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	form. especializados	int. e P&D	Total
Não Integradas	12,1	52,7	3,1	3,0	24,1	3,2	100,0
Integração Global	0,0	0,2	2,8	40,7	54,8	1,5	100,0
Integração Exportadora	35,4	27,0	1,2	6,5	23,7	6,3	100,0
Integração Importadora	1,4	29,6	5,0	5,2	29,3	29,4	100,0
Integração Regional	7,5	8,4	3,2	42,2	33,7	4,4	100,0
Integração Exportadora Moderada	4,9	30,3	4,5	10,4	28,0	21,6	100,0
<b>Total</b>	<b>5,5</b>	<b>23,8</b>	<b>4,0</b>	<b>19,8</b>	<b>31,4</b>	<b>15,2</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

**Tabela AI.27 – Participação dos grupos de filiais nas importações por categoria de produto – 1989 – em %**

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	form. especializados	int. e P&D	Total
Não Integradas	26,6	26,7	9,5	1,8	9,2	2,5	12,0
Integração Global	0,0	0,0	4,1	11,8	10,0	0,6	5,7
Integração Exportadora	8,4	1,5	0,4	0,4	1,0	0,5	1,3
Integração Importadora	9,3	45,5	46,4	9,6	34,1	70,4	36,5
Integração Regional	45,3	11,7	26,6	70,3	35,4	9,6	32,9
Integração Exportadora Moderada	10,3	14,6	13,2	6,0	10,2	16,3	11,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Secex

Tabela AI.28 – Saldo comercial dos grupos de filiais por categoria de produto – 1989 – em US\$

	produtos primários	int em recursos naturais	int. em trabalho	int. em escala	form. especializados	int. e P&D	Total
Não Integradas	(32.761.670)	(46.537.492)	2.838.404	68.148.284	(52.376.677)	(1.262.109)	(66.847.835)
Integração Global	(19.447)	(244.770)	(3.623.686)	13.921.731	284.497.292	(1.972.899)	292.605.699
Integração Exportadora	703.971.607	461.997.366	(347.474)	(1.935.935)	(7.112.802)	(124.453)	1.156.448.309
Integração Importadora	20.053.956	(185.224.925)	(10.563.972)	(7.930.840)	(30.944.639)	(180.789.511)	(395.447.752)
Integração Regional	(48.693.048)	8.211.980	(10.613.893)	1.234.349.163	233.932.992	(30.305.505)	1.383.694.620
Integração Exportadora Moderada	119.900.588	390.891.015	8.244.598	13.290.813	99.669.610	43.559.356	675.064.005
<b>Total</b>	<b>762.451.986</b>	<b>629.093.174</b>	<b>(14.046.023)</b>	<b>1.319.843.216</b>	<b>527.665.776</b>	<b>(170.895.121)</b>	<b>3.045.517.046</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da Seceex

## ANEXO II – CLASSIFICAÇÃO CTP – PRINCIPAIS PRODUTOS A 4 DÍGITOS DA NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL

<p><b>PRODUTOS PRIMÁRIOS</b></p>	<p>PEIXES CONGELADOS, EXCETO OS FILÉS DE PEIXES, CAFÉ, MESMO TORRADO OU DESCAFEINADO; CASCAS E PEL., MILHO, SOJA, MESMO TRITURADA, SEMENTES DE GIRASSOL, MESMO TRITURADAS, SEMENTES, FRUTOS E ESPOROS, PARA SEMEADURA, GOMA-LACA; GOMAS, RESINAS, GOMAS-RESINAS, SUCOS E EXTRATOS, VEGETAIS; MATERIAS PÉCTICAS, MANTEIGA, GORDURA E ÓLEO, DE CACAU, CACAU EM PÓ, SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR, TOMATES PREPARADOS OU CONSERVADOS, FUMO (TABACO) NÃO MANUFATURADO; DESPERDÍCIOS DE FUMO, SAL (INCLUÍDOS O SAL DE MESA E O SAL DESNATURADO), GRAFITA NATURAL, CAULIM E OUTRAS ARGILAS CAULÍNICAS, MESMO CALCINADO, OUTRAS ARGILAS, DOLOMITA, MESMO SINTERIZADA OU CALCINADA; CARBONATO DE MAGNÉSIO NATURAL (MAGNESITA); ESTEATITA NATURAL, MATERIAS MINERAIS NÃO ESPECIFICADAS, MINÉRIOS DE FERRO E SEUS CONCENTRADOS, ESCÓRIA DE ALTOS-FORNOS GRANULADA, GÁS DE PETRÓLEO E OUTROS HIDROCARBONETOS GASOSOS, CORINDO ARTIFICIAL, QUIMICAMENTE DEFINIDO OU NÃO; SISAL E OUTRAS FIBRAS TÊXTEIS DO GÊNERO AGAVE, DESPERDÍCIOS E RESÍDUOS, DE METAIS PRECIOSOS</p>
<p><b>PRODUTOS INTENSIVOS EM RECURSOS NATURAIS</b></p>	<p>LEITE E CREME DE LEITE, FARINHAS DE CEREAIS, ÓLEO DE SOJA E RESPECTIVAS FRAÇÕES, MESMO REFINADO, ÓLEOS DE GIRASSOL, DE CÂRTAMO OU DE ALGODÃO, ÓLEOS DE COCO (ÓLEO DE COPRA, GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS, MARGARINA; MISTURAS OU PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS.; ÁGUAS E LIXÍVIAS, GLICÉRICAS, CERAS VEGETAIS (EXCETO OS TRIGLICÉRIDES), PREPARAÇÕES E CONSERVAS DE PEIXES; AÇÚCARES DE CANA OU DE BETERRABA E SACAROSE QUÍMICA, PRODUTOS DE CONFEITARIA, SEM CACAU, CHOCOLATE E OUTRAS PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS, EXTRATOS DE MALTE; OUTROS PRODUTOS HORTÍCOLAS PREPARADOS OU CONSERVADOS, SUCOS DE FRUTAS (INCLUÍDOS OS MOSTOS DE UVAS), EXTRATOS, ESSENCIAS E CONCENTRADOS DE CAFÉ, CHÁ, LEVEDURAS (VIVAS OU MORTAS); OUTROS MICROORGANISMO, PREPARAÇÕES PARA MOLHOS E MOLHOS PREPARADOS; PREPARAÇÕES PARA CALDOS E SOPAS; CALDOS E SOPAS, CERVEJAS DE MALTE, FARINHAS, PÓS E PELLETS, DE CARNES, MIUDEZAS, CHARUTOS, CIGARRILHAS E CIGARROS, DE FUMO (TABACO), OUTROS PRODUTOS DE FUMO (TABACO) E SEUS SUCEDÂNEOS, ÓLEOS DE PETRÓLEO OU DE MINERAIS BETUMINOSOS, VASELINA; PARAFINA, CERA DE PETRÓLEO, MISTURAS BETUMINOSAS À BASE DE ASFALTO OU DE BETUME, HIDRÓXIDOS DE FERRO; TERRAS CORANTES, CARBONATOS; PEROXOCARBONATOS (PERCARBONATOS); CARB, SILICATOS; SILICATOS DOS METAIS ALCALINOS, BORATOS; PEROXOBORATOS (PERBORATOS), SAIS DOS ÁCIDOS OXOMETÁLICOS OU PEROXOMETÁLICOS, OUTROS SAIS DOS ÁCIDOS OU PEROXOÁCIDOS INORGÂNICOS, METAIS PRECIOSOS NO ESTADO COLOIDAL; HIDROCARBONETOS CÍCLICOS, DERIVADOS HALOGENADOS DOS HIDROCARBONETOS, DERIVADOS SULFONADOS, NITRADOS OU NITROSADOS DOS H, ALCOOIS ACÍCLICOS E SEUS DERIVADOS HALOGENADOS, ALCOOIS CÍCLICOS E SEUS DERIVADOS HALOGENADOS, PAINÉIS DE FIBRAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATERIAS, MADEIRA DENSIFICADA, EM BLOCOS, PRANCHAS, LÂMINAS, CAIXOTES, CAIXAS, ENGRADADOS, PASTAS QUÍMICAS DE MADEIRA, À SODA OU AO SULFATO, PAPEL OU CARTÃO DE RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS, PAPEL E CARTÃO, NÃO REVESTIDOS, DOS TIPOS UTILIZAD, PAPEL E CARTÃO KRAFT, NÃO REVESTIDOS, PAPEL E CARTÃO ONDULADOS, CAIXAS, SACOS, BOLSAS, CARTUCHOS E OUTRAS EMBALAGENS, CHAPAS E TIRAS, DE COBRE, PÓS E ESCAMAS, DE ALUMÍNIO, BARRAS E PERFIS, DE ALUMÍNIO, FIOS DE ALUMÍNIO, CHAPAS E TIRAS, DE ALUMÍNIO,</p>
<p><b>PRODUTOS INTENSIVOS EM TRABALHO</b></p>	<p>CIMENTOS, ARGAMASSAS, CONCRETOS (BETÕES MONOFILAMENTOS, ARTIGOS DE TRANSPORTE OU DE EMBALAGEM, DE PLÁSTICO, OUTRAS OBRAS DE, BORRACHA MISTURADA, VESTUÁRIO E SEUS ACESSÓRIOS MALAS E MALETAS, ARTIGOS DE COURO NATURAL OU RECONSTITUÍDO, FIOS E CORDAS, DE BORRACHA, RECOBERTOS DE TÊXTEIS, TAPETES DE MATÉRIAS TÊXTEIS, TAPETES E OUTROS REVESTIMENTOS PARA PAVIMENTOS, TECIDOS ATOALHADOS ( TECIDOS TURCOS), EXCETO OS A, FITAS, EXCETO OS ARTEFATOS DA POSIÇÃO 5807; FITAS, TELAS PARA PNEUMÁTICOS, PRODUTOS E ARTEFATOS, DE MATÉRIAS TÊXTEIS, TERNOS (FATOS), CONJUNTOS, PALETÓS (CASACOS), CAMISAS DE MALHA, DE USO MASCULINO, CAMISETAS (T-SHIRTS) E CAMISETAS INTERIORES MITENES E SEMELHANTES, DE MALHA, OUTROS ACESSÓRIOS DE VESTUÁRIO, CONFECCIONADOS, SOBRETUDOS, JAPONAS, GABÓES, CAPAS, ANORAQUES, ROUPAS DE CAMA, MESA, TOUCADOR OU COZINHA, CALÇADOS, CHAPEUS, OBJETOS DE VIDRO PARA SERVIÇO DE MESA, ARTIGOS DE CUTELEARIA (POR EXEMPLO: MÁQUINAS, COLHERES, GARFOS, CONCHAS, ESCUMADEIRAS, MÓVEIS E SUAS PARTES, SUPORTES ELÁSTICOS PARA CAMAS; COLCHÕES, EDREDÕES, APARELHOS DE ILUMINAÇÃO (INCLUÍDOS OS PROJETORES), OUTROS BRINQUEDOS; VASSOURAS E ESCOVAS, CANETAS ESFEROGRÁFICAS; ISQUEIROS E OUTROS ACENDEDORES, GARRAFAS TÉRMICAS E OUTROS RECIPIENTES ISOTÉRMICOS</p>

<p>VEÍCULOS AUTOMÓVEIS PARA TRANSPORTE DE 10 PESSOAS OU MAIS, AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS E OUTROS VEÍCULOS, VEÍCULOS AUTOMÓVEIS PARA TRANSPORTE DE MERCADORIAS, VEÍCULOS AUTOMÓVEIS PARA USOS ESPECIAIS, CHASSIS COM MOTOR PARA OS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS DAS CARROÇARIAS PARA OS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, PARTES E ACESSÓRIOS DOS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, VEÍCULOS AUTOMÓVEIS SEM DISPOSITIVO DE ELEVAÇÃO, PARTES E ACESSÓRIOS DOS VEÍCULOS DAS POSIÇÕES 8711, REBOQUES E SEMI-REBOQUES, PARA QUALQUER VEÍCULO; PNEUMÁTICOS NOVOS DE BORRACHA, PNEUMÁTICOS RECAUCHUTADOS OU USADOS, FERRO FUNDIDO BRUTO E FERRO SPIEGEL (ESPECULAR), E, DESPERDÍCIOS E RESÍDUOS DE FERRO FUNDIDO, PRODUTOS LAMINADOS PLANOS DE FERRO OU AÇOS, BARRAS DE FERRO OU AÇOS NÃO LIGADOS, PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, DE AÇOS INOXIDÁVEIS, PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, DE AÇOS INOXIDÁVEIS, DE BARRAS E PERFIS, DE AÇOS INOXIDÁVEIS, FIOS DE OUTRAS LIGAS DE AÇOS, ELEMENTOS DE VIAS FÉRREAS, DE FERRO FUNDIDO, FERRO, TUBOS E PERFIS OCOS, DE FERRO FUNDIDO, TUBOS E PERFIS OCOS, SEM COSTURA, DE FERRO OU AÇO, MOLAS DE COBRE, OUTRAS OBRAS DE COBRE, BOMBAS DE AR OU DE VÁCUO, COMPRESSORES DE AR OU DE, REFRIGERADORES, CONGELADORES (FREEZERS), PLACAS DE FUNDO PARA MOLDES; ELETROÍMÃS; ÍMÃS PERMANENTES E ARTEFATOS DESTINADO, PILHAS E BATERIAS DE ELETROFONES, TOCA-FITAS GRAVADORES DE SUPORTES MAGNÉTICOS E OUTROS APARELH, APARELHOS VIDEOFÔNICOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO, APARELHOS RECEPTORES PARA RADIOTELEFONIA, CONDENSADORES ELÉTRICOS, FIXOS, VARIÁVEIS OU AJUST, LÂMPADAS E TUBOS ELÉTRICOS DE INCANDESCÊNCIA OU DE, MÁQUINAS E APARELHOS ELÉTRICOS COM FUNÇÃO PRÓPRIA,, ELETRODOS DE CARVÃO, ESCOVAS DE CARVÃO, CARVÕES PA, DESPERDÍCIOS E RESÍDUOS DE PILHAS, DE BATERIAS DE, TRATORES (EXCETO OS CARROS-TRATORES DA POSIÇÃO 870</p>	<p>PRODUTOS INTENSIVOS EM ESCALA</p>
<p>MOTORES DE PISTÃO, ALTERNATIVO OU ROTATIVO, MOTORES DE PISTÃO, DE IGNIÇÃO POR COMPRESSÃO PARTES, TURBINAS HIDRÁULICAS, RODAS HIDRÁULICAS, OUTROS MOTORES E MÁQUINAS MOTRIZES, BOMBAS PARA LÍQUIDOS, MESMO COM DISPOSITIVO MEDIDOR, BOMBAS DE AR OU DE VÁCUO, COMPRESSORES DE AR, OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS DE TERRAPLENAGEM, MÁQUINAS E APARELHOS NÃO ESPECIFICADOS MÁQUINAS-FERRAMENTAS QUE TRABALHEM POR ELIMINAÇÃO, CENTROS DE USINAGEM TORNOS (INCLUÍDOS OS CENTROS DE TORNEAMENTO), MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA PROCESSAMENTO DE DADOS, OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS DE ESCRITÓRIO, TRANSFORMADORES ELÉTRICOS, CONVERSORES ELÉTRICOS, FORNOS ELÉTRICOS INDUSTRIAIS OU DE LABORATÓRIO, MÁQUINAS E APARELHOS PARA SOLDAR (MESMO DE CORTE), RESISTÊNCIAS ELÉTRICAS (INCLUÍDOS OS REOSTATOS) CIRCUITOS IMPRESSOS, APARELHOS PARA INTERRUPTÇÃO SECCIONAMENTO, QUADROS, PAINÉIS, CONSOLES, CABINAS, ARMÁRIOS, FIOS, CABOS (INCLUÍDOS OS CABOS COAXIAIS) E OUTROS, ISOLADORES DE QUALQUER MATÉRIA, PARA USOS ELÉTRICO, PEÇAS ISOLANTES INTEIRAMENTE DE MATÉRIAS ISOLANTES, APARELHOS DE FOTOCÓPIA</p>	<p>FORNECEDORES ESPECIALIZADOS</p>
<p>PROVITAMINAS E VITAMINAS, NATURAIS OU REPRODUZIDAS, ANTIBIÓTICOS, PREPARAÇÕES E ARTIGOS FARMACÉUTICOS, EXTRATOS TANANTES DE ORIGEM VEGETAL; TANINOS, PRODUTOS TANANTES ORGÂNICOS SINTÉTICOS; TINTAS E VERNIZES, À BASE DE POLÍMEROS SINTÉTICOS, CHAPAS E FILMES PLANOS, FOTOGRAFICOS, FILMES FOTOGRAFICOS SENSIBILIZADOS, SOLVENTES E DILUENTES ORGÂNICOS COMPOSTOS, APARELHOS ELÉTRICOS PARA TELEFONIA OU TELEGRAFIA, APARELHOS TRANSMISSORES (EMISSORES) PARA RADIOTELE, TUBOS E VÁLVULAS, ELETRÔNICOS, DE CÁTODO, DIODOS, TRANSISTORES E DISPOSITIVOS SEMELHANTES, CIRCUITOS INTEGRADOS E MICROCONJUNTOS, ELETRÔNICOS, FIBRAS ÓPTICAS E FEIXES DE FIBRAS ÓPTICAS; MICROSCÓPIOS ÓPTICOS, INCLUÍDOS OS MICROSCÓPIOS, DISPOSITIVOS DE CRISTAIS LÍQUIDOS, BALANÇAS SENSÍVEIS INSTRUMENTOS E APARELHOS PARA MEDICINA, CIRURGIA, MÁQUINAS E APARELHOS PARA ENSAIO DE DUREZA, TRAÇA, APARELHOS PARA ANÁLISES FÍSICAS OSCILOSCÓPIOS, ANALISADORES DE ESPECTRO E OUTROS</p>	<p>PRODUTOS INTENSIVOS EM P&amp;D</p>