



**RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO E PAÍSES EM
DESENVOLVIMENTO:
UMA RESENHA BIBLIOGRÁFICA**

ALUNO: Rafael Egashira

Ra: 951362

ORIENTADOR: PROFº. Mário Presser

BANCA: PROFª. Maria Carolina de A. F. de Souza

17/11

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I – EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE NO PERÍODO 1990-1996	3
CAPÍTULO II – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E CRESCIMENTO	17
II.1. FORMAÇÃO DE CAPITAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO.....	18
II.2. TECNOLOGIA E CRESCIMENTO.....	27
II.3. DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS E CRESCIMENTO.....	35
II.4. COMÉRCIO E CRESCIMENTO.....	41
CAPÍTULO III – EMPRESAS TRANSNACIONAIS E PRODUÇÃO INTERNACIONAL INTEGRADA	47
III.1. ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	48
III.2. ESTRUTURAS ORGANIZACIONAIS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....	52
III.3. PRODUÇÃO INTERNACIONAL INTEGRADA E IMPLICAÇÕES.....	56
CONCLUSÃO	61
BIBLIOGRAFIA	63

INTRODUÇÃO

Esse trabalho se constitui numa resenha de parte da bibliografia existente sobre o papel do Investimento Direto Estrangeiro nas economias dos países em desenvolvimento.

Meu interesse por esse assunto se deve ao crescente processo de entrada de empresas estrangeiras na economia brasileira nessa década. Tem-se assistido tanto nas economias desenvolvidas como nas economias em desenvolvimento um violento processo de aquisições e fusões que estão resultando em surgimento de mega-empresas(bancárias e não-bancárias) local e mundial, gerando dúvidas quanto aos benefícios ou prejuízos advindos de tal processo de concentração.

Entretanto, a ênfase desse trabalho é mostrar a visão da UNCTAD(United Nations Conference on Trade and Development) e da CEPAL com relação ao aumento dos fluxos de IDE para os países em desenvolvimento e suas possíveis implicações para a economia desses países. Para isso, como já foi dito anteriormente, usarei uma pequena parte da bibliografia dessas duas instituições referente ao Investimento Direto Estrangeiro nos países em desenvolvimento. O material a ser utilizado é constituído pelos relatórios da UNCTAD dos anos de 1992,1993 e 1995 e dos relatórios da CEPAL de 1995,1996,1997. Com isso, pretendo dar um panorama geral da evolução do IDE na América Latina e Caribe na década de 90, e seus possíveis efeitos sobre as economias dos países em desenvolvimento após a entrada de investimento produtivo externo.

A resenha está assim dividida:

No primeiro capítulo é desenvolvida a evolução do Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe no período compreendido entre 1990-1996.

O segundo capítulo trata da questão dos impactos do Investimento Direto Estrangeiro sobre o crescimento econômico.

Por último, o terceiro capítulo aborda a questão das estratégias e estruturas organizacionais adotadas pelas empresas transnacionais e a emergência de uma produção internacional integrada.

CAPÍTULO I

EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE NO PERÍODO 1990-1996

Os anos 90 têm se caracterizado como a década em que finalmente os países em desenvolvimento esboçam uma maior participação de suas economias dentro do contexto internacional, seja pelo investimento estrangeiro em carteira, ou pelo investimento direto que atua sobre a aquisição e fusão com empresas locais, instalação de novas plantas ou na área de prestação de serviços.

Dois fatos relevantes vêm comprovar a maior inserção internacional das economias em desenvolvimento: o primeiro fato é a taxa média de crescimento dos *inflows* dos países periféricos apresentar-se superior à taxa dos países centrais no decorrer da década de 90, e o segundo fato é o aumento dos fluxos de investimento direto estrangeiro direcionado para países em desenvolvimento. A taxa de crescimento médio dos *inflows* dirigidos para os países em desenvolvimento no período de 1990 a 1996 foi de aproximadamente 27% , enquanto que a taxa de crescimento dos *inflows* direcionados para os países desenvolvidos foi de 5,1%. A participação relativa dos países em desenvolvimento como receptores do IDE total passou de 15% em 1990 para 38% em 1996. A participação dos países desenvolvidos como região receptora de IDE caiu 26 pontos percentuais no período compreendido entre 1990 e 1996. Era de 84% em 1990 e passou para 58% em 1996.

Quadro 1

Entradas líquidas de Investimento Estrangeiro Direto por blocos de países
(em bilhões de dólares)

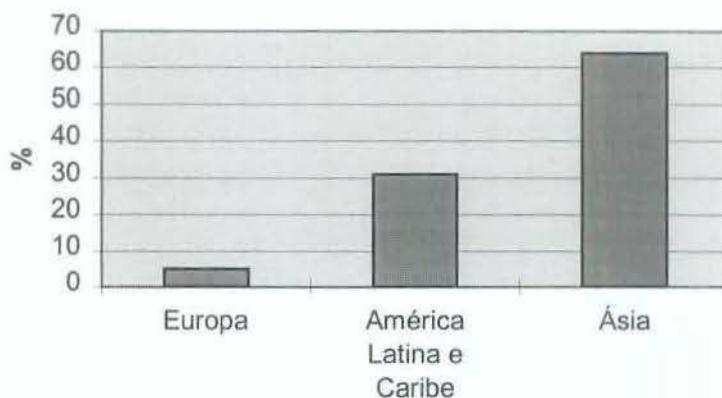
Anos	Países Desenvolvidos	Economias em Transição	Países em Desenvolvimento	Economia Mundial
1990	176,3	0,3	30,9	207,6
1991	114,7	2,4	41,7	159,0
1992	119,6	4,4	51,1	175,2
1993	138,7	6,2	72,2	217,3
1994	142,3	5,8	93,77	241,9
1995	205,8	14,3	101,0	321,1
1996	208,2	12,2	133,7	354,2

Fonte: CEPAL

É preciso salientar entretanto que grande parte desse aumento da importância dos países em desenvolvimento dentro do contexto internacional se deveu à forte atratividade de investimentos estrangeiros exercida pelos países do sudeste asiático e , principalmente, devido ao crescente papel desempenhado pela China como principal receptor de investimentos estrangeiros entre os países em desenvolvimento. Com sua população situada acima do bilhão, um mercado consumidor com grande potencial de crescimento e tudo isso aliado a políticas econômicas liberalizantes, configurou-se um cenário extremamente favorável que permitiu que os investimentos começassem a fluir para a região intensamente, resultando no excepcional volume de recursos que fluíram para a China e que acabou refletindo nas estatísticas referentes ao montante de recursos destinados aos países em desenvolvimento.

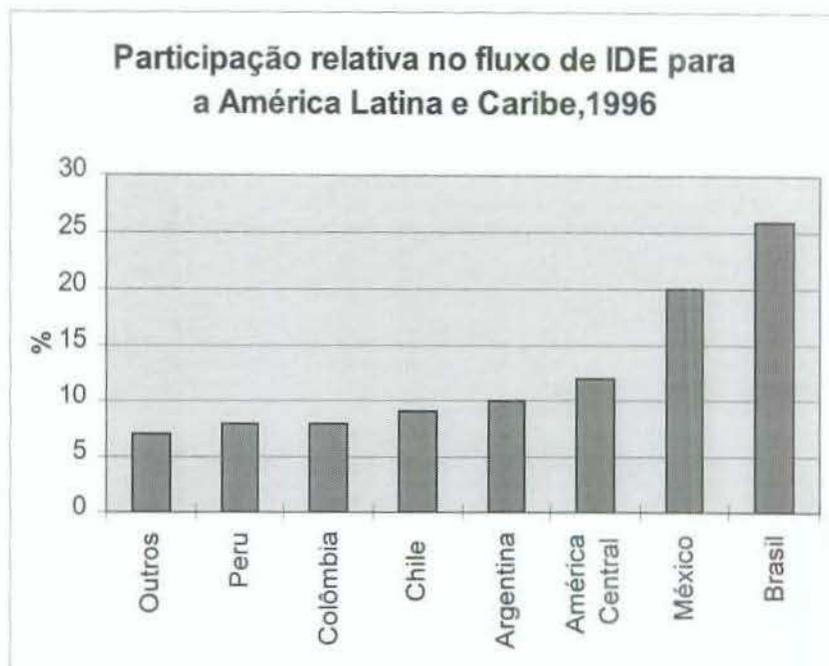
A parcela de IDE que cada região em desenvolvimento recebeu no período 1990-1996 é a seguinte: a Ásia em desenvolvimento aparece com 64% dos fluxos de investimento direto direcionados para os países em desenvolvimento; a Europa em desenvolvimento (Europa Oriental e Europa Central) está representada com apenas 5% dos fluxos totais e a região da América Latina e Caribe recebeu o correspondente a 31% do total de *inflows* dirigidos para os países em desenvolvimento.

**Participação nos fluxos totais de IDE
para os países em
desenvolvimento, 1990-1996**



Fonte: CEPAL

No interior da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração) verifica-se um predomínio de poucos países como principais receptores de investimento direto externo. No ano de 1996 o grupo de países constituídos por Brasil, Argentina, México, Chile, Colômbia e Peru recebeu o equivalente a 81% de todo o IED direcionado para a América Latina e Caribe. A participação de cada um desses países nos fluxos de IED direcionados para a América Latina e Caribe no ano de 1996 era a seguinte: 26% para o Brasil, 10% para a Argentina, 20% para o México, 9% para o Chile, 8% para a Colômbia e 8% para o Peru.



Fonte: CEPAL

Mas esta distribuição relativa no recebimento de fluxos de investimentos estrangeiros, entre os países da ALADI, no ano de 1996 não pode ser tomado como um retrato fiel da década de 90. O México sempre atuou como líder na atração de capital produtivo externo na região, com exceção de 96, quando foi ultrapassado pelo Brasil. Grande parte da importância do México como receptor de capital externo entre os países em desenvolvimento pode ser explicado pelo fato dele estar situado próximo ao mercado consumidor americano, atuando como plataforma de exportação dos produtos das empresas européias, japonesas, etc. para o NAFTA.

O Brasil só foi ter sua participação ampliada, no recebimento de IDE, a partir de 1994, quando a partir desse ano algumas mudanças conjunturais realizadas alguns anos antes começaram a se consolidar. Entre as principais mudanças pode-se destacar a abertura comercial e financeira. Além disso, pelo fato do país ter alcançado algumas conquistas importantes após o Plano Real, como por exemplo a estabilização de preços, aumento do poder de compra da população das classes C e D, e também ter utilizado políticas

específicas de incentivo ao capital externo, tais como isenções fiscais, financiamento a taxas favoráveis e completa infra-estrutura para as transnacionais, tudo isso acabou contribuindo para que o Brasil passasse a se tornar o principal receptor de IED entre os países latino-americanos. É importante ressaltar também que a crise do México em 1995 deve ter beneficiado indiretamente o desempenho brasileiro em 96, na qual houve um crescimento de 128% no recebimento de IED pelo Brasil em relação ao ano anterior. O temor de um colapso permanente da economia mexicana pode ter feito os investidores estrangeiros direcionarem seus investimentos para outros países da região, e como o Brasil apresentava indicadores que segundo suas avaliações não apontavam para uma crise, isso pode tê-los influenciado na decisão de investirem no Brasil.

O que foi surpreendente no caso do Brasil foi o ritmo de crescimento das entradas líquidas de capital produtivo. Em 1991 o Brasil recebia por volta de US\$ 1,1 bilhão em IDE e num prazo de 5 anos passou a receber US\$ 11,1 bilhões de IDE. A melhoria do desempenho brasileiro ficou mais evidente a partir de 1994 quando conseguiu superar a Argentina em volume de IED. De 1990 a 1993 o Brasil recebia metade dos fluxos de investimento direto estrangeiro direcionados à Argentina. A perda de dinamismo no recebimento de recursos estrangeiros produtivo da Argentina pode ser explicado tanto pela forte concorrência travada com o Brasil pela localização das transnacionais, tendo em vista o grande potencial da economia brasileira, como pela própria crise ocorrida na economia argentina em 1994, que pode ter afugentado os investidores estrangeiros, e também por causa do término da primeira fase de privatizações das empresas públicas argentinas, acarretando em menor fluxo de IDE para o país. Assim como a Argentina, o México sofreu uma grave inflexão na captação de recursos externos produtivos. Entre 1994 e 1995 o México viu a entrada líquida de IDE despencar 26%, indo de US\$ 11,5 bilhões em 1994 para US\$ 8,4 bilhões

em 1995 . Mesmo assim, em 1995 o México ainda se mantinha como o principal país receptor de investimento direto estrangeiro da região, pois com a desvalorização da moeda mexicana em 15% e a consolidação do NAFTA , o México ainda continuava a ser visto como uma importante plataforma de exportação para os Estados Unidos.

Quadro 2

Países da ALADI: Entrada Líquida de IED, 1990-1996

(bilhões de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	1,82	2,43	4,04	2,55	3,06	4,17	4,28
Bolívia	0,07	0,09	0,12	0,12	0,12	0,37	0,52
Brasil	0,98	1,10	2,06	1,30	3,07	4,86	11,11
Chile	0,64	0,52	0,69	0,80	1,77	1,69	4,09
Colômbia	0,5	0,45	0,72	0,96	1,66	2,31	3,32
Equador	0,16	0,10	0,17	0,47	0,53	0,47	0,44
México	2,63	4,76	4,39	4,38	11,53	8,42	8,56
Paraguai	0,07	0,08	0,17	0,11	0,18	0,18	0,22
Peru	0,04	...	0,13	0,67	3,08	2,03	3,58
Uruguai	...	0,03	0,05	0,10	0,15	0,15	0,16
Venezuela	0,45	1,91	0,62	0,37	0,81	0,98	1,83
Total	7,30	11,56	13,18	11,86	25,97	25,68	38,15

Fonte: CEPAL

Devido a entrada significativa de capital produtivo para o Brasil no ano de 1996, cabe destacar alguns aspectos importantes relacionados a esses recursos . O primeiro aspecto a ressaltar é que apesar da aquisição de

empresas locais por investidores estrangeiros e a privatização de empresas estatais serem uns dos principais mecanismos de entrada de capital produtivo nos países latino-americanos, a modalidade de IDE que teve maior destaque no ano de 96 foi a instalação de novas plantas. O setor da indústria manufatureira foi o que recebeu maior volume de IDE em 1996 e dentro desse setor se destaca a indústria automobilística (41%), indústria de artigos elétricos, eletrônicos e de telecomunicações (23%) e a indústria de celulose e derivados (11%).

Uma maneira de se medir o aumento da inserção dos países na economia mundial é verificar as relações entre o saldo líquido de IED e o PIB, e o peso do investimento direto estrangeiro sobre a formação bruta de capital fixo. No caso da América Latina e Caribe percebe-se um crescimento das duas taxas ao longo da década de 90 para todos os países da região, e além disso, nota-se que o IDE tem um impacto muito maior nas economias dos países menos desenvolvidos (impacto relacionado ao peso do IDE sobre o PIB e sobre a formação de capital fixo). Tomando como base o ano de 1995, países como Bolívia, Costa Rica e Nicarágua apresentavam taxas de entradas líquidas de IED como porcentagem do PIB de 6,79%, 4,3% e 4,87%, respectivamente, e taxas de IED em relação à formação bruta de capital fixo da ordem de 34,84%, 16,85 e 18,32%, respectivamente. Comparando essas taxas com as de países mais desenvolvidos da região como Brasil, México e Argentina, verifica-se uma diferença significativa entre esses dois grupos. Em 1995 o IED correspondia a apenas 0,88% do PIB no Brasil, 2,04% no México e 1,47% na Argentina, enquanto que o IED como parcela da formação bruta de capital fixo correspondia a 3,93% para o Brasil, 10,53% para o México e 7,29% para a Argentina.

Quadro 3

Países da ALADI: IED como porcentagem do PIB
(1990-1996)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	1.28	1.46	2.16	1.26	1.32	1.84	1.78
Bolívia	1.26	1.63	2.02	1.92	1.83	5	6.68
Brasil	0.25	0.26	0.49	0.28	0.61	0.91	1.97
Chile	1.94	1.53	1.82	1.95	3.9	3.36	7.43
Colômbia	1.24	1.07	1.60	1.95	3.05	3.90	5.37
Equador	1.05	1.21	1.27	3.19	3.28	2.76	2.53
México	1.01	1.66	1.45	1.39	3.32	2.54	2.41
Paraguai	1.44	1.49	2.34	1.91	2.68	2.56	3.04
Peru	0.11	-0.02	0.35	1.59	6.11	3.61	6.07
Uruguai	0	0.32	0.53	0.88	1.20	1.21	1.22
Venezuela	0.93	3.43	1.04	0.60	1.28	1.46	2.71
ALADI	0.74	1.07	1.16	0.98	1.94	1.87	2.63

Fonte: CEPAL

Quadro 4

Países da ALADI: IED como porcentagem de FBKF
(1990-1996)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	9.28	8.94	10.9	5.81	5.45	8.66	8.05
Bolívia	10.0	11.4	12.9	12.4	13.5	33.9	43.7
Brasil	1.13	1.23	2.46	1.41	2.83	3.85	8.72
Chile	8.34	7.21	7.50	7.22	14.5	12.1	25.7
Colômbia	7.46	6.94	9.66	9.13	12.4	15.1	22.8
Equador	5.69	6.21	6.34	16.1	16.7	13.7	12.5
México	5.61	8.72	7.12	7.14	16.4	16.5	15.7
Paraguai	6.56	6.53	11.1	9.27	12.7	11.8	14.2
Peru	0.54	-0.09	1.59	6.84	22.7	12.2	22.4
Uruguai	...	2.51	3.78	5.57	7.92	8.42	8.02
Venezuela	6.57	19.64	4.97	3.10	8.46	10.1	20.0
ALADI	3.90	5.52	5.80	4.79	8.93	8.89	12.7

Fonte: CEPAL

Porém, mais importante que a constatação dos valores absolutos desses dois indicadores é a verificação da variação das duas taxas. A taxa brasileira que indica a relação entre IDE e formação bruta de capital fixo era de 1,13% em 1990 e passou para 8,72% em 1996. Com relação à taxa que mede a participação do IDE sobre o PIB, esta era de 0,25% em 1990 e passou para 1,97% em 96. De modo geral, o comportamento verificado nos países da região ao longo da década é um aumento da internacionalização de suas economias via atração de empresas transnacionais. A questão que se coloca agora é saber se a atual onda de internacionalização das economias em desenvolvimento pode vir a ser a solução no futuro para o

desenvolvimento dos países periféricos ou se é simplesmente é apenas mais uma etapa do capitalismo.

Como foi dito acima a América Latina e Caribe estiveram recebendo um volume crescente de fluxos de IDE, e com isso viram a cada dia, mais empresas estrangeiras entrando nas suas economias. Entretanto, o volume de saídas líquidas com origem na América Latina e Caribe não seguiu a mesma tendência das entradas de IDE e permaneceu num nível muito baixo nesta década. Ao contrário do que aconteceu com os NIC'S Asiáticos(*new industrialized countries*) ,que hoje possuem algumas transnacionais capazes de competir em qualquer mercado (no caso as empresas transnacionais coreanas e chinesas), os países latino-americanos não conseguiram incorporar plenamente os benefícios que a localização de uma empresa transnacional pode acarretar às empresas locais. A falta de um núcleo consolidado de Pesquisa e Desenvolvimento nos países da região impossibilitou que houvesse uma ampla difusão de tecnologia para as empresas locais, comprometendo a produtividade e competitividade dessas empresas. Desse modo, a falta de competitividade da empresa local reduz a possibilidade de surgimento de empresas sólidas que possam atuar em mercados externos mais competitivo, ou mesmo no mercado local, tendo em vista que a concorrência tem se acirrado até nos mercados domésticos, nos quais os ganhos de escala e a inovação tecnológica são determinantes para a competitividade das empresas. O resultado disso é o fraco desempenho dos *outflows* dos países da América Latina e Caribe para economias desenvolvidas ou mesmo para países em desenvolvimento. Enquanto nos beneficiamos das vantagens em abrigar grandes empresas multinacionais, ficamos à margem dos benefícios de se investir em mercados externos. O pequeno volume de recursos produtivos que os países latino-americanos investem no exterior tendem a se concentrar na própria região, principalmente, em seus países vizinhos ou parceiros comerciais latino - americanos. Os países que formam o Mercosul tendem a investir entre eles

mesmos, do mesmo modo que acontece nos blocos econômicos de países desenvolvidos.

Com respeito à composição dos fluxos de IED , verificou-se que no período compreendido entre 1990-1994 os aportes de capital (instalação de novas plantas ou aquisição e fusão de empresas já existentes) responderam como a principal modalidade de investimento direto estrangeiro nos países da ALADI e Caribe, enquanto que nos países da América Central predominou a forma de reinversão dos lucros. Pode-se deduzir daí que os países da ALADI despertaram maior interesse pelos investidores estrangeiros em comparação com os países da América Central e Caribe. Enquanto houve nos países da ALADI um predomínio de novas inversões sob a forma de aportes de capital, na América Central os fluxos de investimento estrangeiro se deram sob a modalidade de lucros reinvestidos, gerados de investimentos anteriores. Um dos motivos que determina que o aporte de capital seja a principal modalidade de IED é a perspectiva dos investidores em relação ao ritmo e nível de crescimento econômico de um país. A alta taxa de crescimento abriria oportunidades de ganhos com o aumento da demanda , estimulando novos investimentos com a finalidade de assegurar uma parcela maior do mercado e atender a expansão do consumo. Com relação às outras modalidades de IDE, na medida em que o investimento vai amadurecendo e o mercado já não se expande com tanta intensidade, a reinversão de lucros se torna uma alternativa inviável economicamente. O fato da legislação sobre remessa de lucros não ser rigorosa, acaba contribuindo para que os investidores se sintam mais propensos a remeter os lucros para o exterior em vez de reinvestir na produção. O que acontece é que muitas vezes um capital que poderia ser destinado à P&D ou aumento da capacidade produtiva de uma empresa tem como destino final o mercado financeiro.

Analisando a evolução do aumento do crédito intra-firma ao longo dos primeiros anos da década de 90 percebe-se que este crescimento está

associado ao aumento do custo do crédito na região, causado pela adoção de políticas de aumento das taxas de juros por parte dos governos locais. A possibilidade de conseguir crédito mais barato no exterior pela via do crédito intra-firma resultou em aumento dessa modalidade de IED nos países da ALADI. Houve um crescimento de 300% dos créditos intra-firma no período 1990-1994, enquanto que os aportes de capital cresceram 200% no mesmo período.

Quadro 5

América Latina e Caribe: Entradas Líquidas de IED por modalidades de
inversão, 1990-1994

(bilhões de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994
ALADI					
Capital	4,52	8,67	9,81	12,17	13,67
Lucros reinvestidos	1,76	2,40	1,94	2,34	3,31
Crédito intra-firma	1,07	0,44	1,60	0,81	4,28
América Central					
Capital	0,08	0,18	0,13	0,07	0,13
Lucros reinvestidos	0,27	-0,01	0,29	0,35	0,30
Crédito intra-firma	-0,25	0,31	0,14	-0,67	0,47
Caribe					
Capital	0,342	0,299	0,26	0,52	0,65
Lucros reinvestidos	0,131	0,172	0,21	0,13	0,26
Crédito intra-firma	0,224	0,413	0,19	0,11	0,02

Fonte: CEPAL

Outra característica presente no investimento direto estrangeiro na década de 90 é o seu direcionamento para a indústria manufatureira e setor

de serviços. Com exceção da Bolívia, Chile e Equador, que apresentam uma participação relativa da agricultura e minérios superior a indústria manufatureira e de serviços, o fluxo de IED na maioria dos países da ALADI tem como destino final a indústria. A participação elevada do setor de serviços como destino do IED se deve em grande parte ao processo de privatizações em curso(energia, telecomunicações, etc.). É de se esperar que o peso dos serviços irá crescer ainda mais a partir da conclusão do processo de privatização na região.

CAPÍTULO II

EMPRESAS TRANSNACIONAIS E CRESCIMENTO

II.1. FORMAÇÃO DE CAPITAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Análises de crescimento econômico recomendam que tanto países desenvolvidos como países em desenvolvimento deveriam tentar alcançar o maior aumento possível e a melhoria constante da qualidade de seus estoques de capital físico. Teorias recentes têm concentrado seus estudos em análises que indiquem as inter-relações entre as variáveis determinantes do crescimento. O uso de tecnologia avançada está ligado à acumulação de capital, uma vez que o avanço de tecnologia pode tornar o capital mais produtivo e, portanto, haver um incentivo a novos investimentos. A formação de capital, entre países em desenvolvimento, como determinante do crescimento, irá variar conforme se verifique a presença de outros componentes que estimulem o crescimento econômico, que tanto podem ser fatores econômicos, como fatores políticos e culturais.

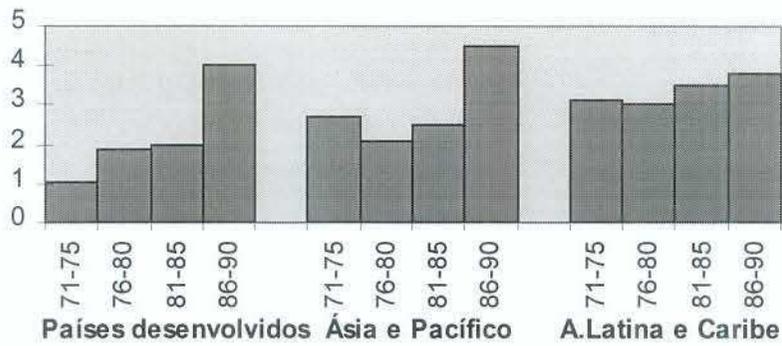
Pelo fato das empresas transnacionais contribuírem para a acumulação de capital via poupança e investimento, cabe verificar como se dá essa contribuição e qual é o impacto dessa acumulação de capital sobre o montante total de capital nos países em desenvolvimento receptores de investimento direto estrangeiro, e seus efeitos sobre o investimento doméstico.

Grande parte da poupança dos países em desenvolvimento é gerada internamente pela atividade econômica local. Mas a poupança doméstica pode ser complementada por fontes externas de recursos. Empresas locais adquiridas por firmas estrangeiras podem contribuir para a poupança total via lucros retidos. Segundo as informações divulgadas pelo FMI sobre o balanço de pagamentos do Brasil e México, houve expressivas flutuações do montante de lucros reinvestidos para esse países(os lucros reinvestidos por empresas estrangeiras podem ser contabilizadas como fluxos de investimento direto estrangeiro). No período de 1967-1989 os lucros reinvestidos por empresas transnacionais variaram entre 15% e 90% do total

de investimento direto direcionado para o Brasil e México. Os Estados Unidos enviaram aproximadamente um terço dos seus investimentos direto para os países em desenvolvimento sob a forma de lucros reinvestidos, durante o período compreendido entre 1982-1990, segundo dados da Survey of Current Business (vol.71,nº8, tabela 4). No caso da Inglaterra e Alemanha, durante o período de 1967-1989, o montante de lucros reinvestidos pelas transnacionais inglesas alcançou o patamar de 43% dos seus fluxos totais de investimento direto para o exterior, enquanto que os fluxos de investimento direto estrangeiro sob a forma de lucros reinvestidos das transnacionais alemãs alcançou a parcela de 17% dos seus fluxos totais(dados do Balanço de Pagamentos do FMI, dezembro de 1992).

Países em desenvolvimento têm visto a poupança externa como importante fonte para a formação de capital físico . A importância das transnacionais em criar poupança interna, da forma que foi mencionada anteriormente, e estimular investimentos via aumento da capacidade produtiva instalada ou instalação de novas plantas vem crescendo desde a década de 70. Verifica-se que a taxa que relaciona o investimento direto estrangeiro como proporção da formação de capital doméstico tem crescido a um ritmo acelerado nas regiões da Ásia e Pacífico e em países desenvolvidos. Na América Latina e Caribe verifica-se uma tendência a um aumento da participação dos investimentos estrangeiros em relação à formação de capital, mas a um ritmo menos acentuado do que observado na Ásia e Pacífico e áreas desenvolvidas. Nos países desenvolvidos a taxa que relaciona a entrada de investimento direto sobre a formação de capital doméstico praticamente dobrou em um período de 5 anos, passando de aproximadamente 2% em 1985 para 4% em 1990. Nos países asiáticos essa mesma taxa era de 2,5% no período 1981-1985 e passou para 4,5% no período 1986-1990. Já a região da América Latina e Caribe apresentava uma taxa de 3,5% entre 1981-1985 e passou para 3,8% entre 1986-1990.

% do IDE sobre a formação de capital



Fonte: IMF, balance of payments tape, december 1991

Ao mesmo tempo em que as empresas transnacionais geram poupança interna via lucros retidos e são fontes de poupança externa, via acesso a recursos da empresa matriz ou mercado financeiro internacional, elas também podem contribuir para o aumento da poupança agregada via aumento da poupança governamental. Isso pode ocorrer de duas maneiras: a primeira seria de forma direta, na qual as transnacionais coletam impostos referentes à atividade que exercem; e a segunda seria de forma indireta, via recolhimento de impostos de empresas fornecedoras, ou empresas prestadoras de serviço que estivessem sob a órbita das grandes empresas estrangeiras. O pagamento de impostos por parte de empresas transnacionais americanas para governos estrangeiros chegou ao montante de US\$ 100 bilhões em 1989, o que correspondeu em torno de 10% de suas vendas externas(segundo dados de U.S. Direct Investment Abroad: 1989 Benchmark Survey, Preliminary Results, table 31).

Entretanto, a contribuição das empresas transnacionais para o aumento das receitas governamentais não pode ser tomado como uniforme para todos os países. Seu impacto vai depender da estrutura tributária de

cada país; concessão ou não de subsídios e incentivos fiscais para as empresas estrangeiras; e nível da atividade econômica, tendo em vista que economias recessivas tendem a apresentar diminuição da arrecadação tributária. As empresas transnacionais podem ajudar os governos a aumentarem suas receitas, diminuir a necessidade de financiamento e fornecerem recursos para o investimento público e privado, mas até o ponto em que os custos fiscais não seja um empecilho à lucratividade das empresas. Houve casos no passado que os governos conseguiam direcionar os investimentos estrangeiros, via manipulação de impostos e taxas de câmbio favoráveis, para determinados setores e atividades que eram considerados estratégicos e precisavam se desenvolverem, mas no contexto atual isso é pouco provável que ocorra devido à facilidade que as firmas deslocalizam suas produções em busca dos maiores benefícios disponíveis. Qualquer sinalização de restrição das suas atividades acarreta em busca por novos locais de produção.

A contribuição da intermediação financeira para a formação de capital e crescimento econômico em países em desenvolvimento tem sido sujeita a vários estudos. Transacionais agem como intermediários financeiros à medida em que mobilizam poupança de seus países originais ou de mercados financeiros internacionais e dirigem esses recursos para gastos em investimentos em outros países. Mas nem todo o investimento estrangeiro direto necessariamente leva ao aumento do estoque de capital do país em que está estabelecida a subsidiária estrangeira. Podem ocorrer casos em que a empresa afiliada demanda recursos da empresa matriz, e aloca recursos numa subsidiária de um terceiro país. Com isso há possibilidade de haver uma superestimação dos dados relativos aos fluxos de entrada de investimentos produtivos. Além disso, é preciso distinguir entre a instalação de uma nova planta e fusões e aquisições de empresas locais por empresas estrangeiras que não necessariamente provocam aumento imediato na formação de capital; diferença entre investimento de empresas transacionais

financiadas `a nível local, competindo com empresas domésticas por poupança, e investimento direto estrangeiro financiado no exterior, de modo que se aumente o montante de poupança agregada disponível para o investimento.

Outro componente importante que tem se destacado na intermediação financeira é o banco transnacional. Esses bancos têm se especializado em servir as firmas transnacionais e firmas locais de grande porte, ocupando um espaço em que as instituições financeiras domésticas não atuam. A tendência entretanto, é que as grandes instituições venham a estender seu papel dentro do sistema financeiro local, à medida em que haja a liberalização das atividades financeiras nos países em desenvolvimento.

As atividades das empresas transnacionais podem estimular adicionais fluxos de recursos financeiros. Bancos transnacionais tendem a fornecer recursos a projetos que envolvam alguma empresa transnacional e além disso, agências de fomento e desenvolvimento econômico têm fornecido recursos para países que possuam uma presença significativa dessas empresas nas suas economias.

Com relação aos dados disponíveis referentes ao impacto do investimento estrangeiro na formação de capital bruto dos países em desenvolvimento, verifica-se em geral uma tendência ao aumento desse impacto ao longo das décadas de 70 e 80. Se tomarmos como exemplo Hong Kong, Singapura, Taiwan , Argentina, Brasil e México, verifica-se que a taxa relativa à participação do IDE na formação bruta de capital doméstico aumentou nesse período.

Participação relativa do IDE sobre a formação bruta de capital doméstico, médias
 anuais.
 (porcentagens)

Países em desenvolvimento	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990
Hong Kong	5,9	4,2	6,9	19,1
Coréia do Sul	1,9	0,4	0,5	1,6
Singapura	15	16,6	17,4	35,2
Taiwan	1,4	1,2	1,5	3,6
Tailândia	3	1,5	3,1	4,9
Argentina	0,1	2,1	5	6,5
Brasil	4,2	3,9	4,3	2,4
México	3,5	3,6	2,7	8,7

Fonte: FMI, balanço de pagamentos, dezembro de 1991.

Porém, em algumas vezes os dados disponíveis sobre IDE não refletem realmente seus efeitos sobre a economia. Investimento direto estrangeiro inclui aquisição de ativos já existentes na economia e também processo de fusões com empresas locais. Portanto, não representam acréscimo de capital na economia num primeiro momento. Isso pode acarretar em uma superestimação do impacto do IDE sobre a formação de capital e conseqüentemente sobre o crescimento econômico. Entretanto,

essa tendência de fusões e aquisições é mais intensa nos países desenvolvidos do que nos países em desenvolvimento. No caso da América Latina o processo de fusões e aquisições esteve ligado na década de 80 e 90 ao processo de privatizações de empresas estatais.

Por outro lado, os lucros reinvestidos das empresas transnacionais, normalmente, não são computados como fluxo de entrada de IDE, sendo que essa é uma importante fonte de recursos para firmas estrangeiras localizadas nos países em desenvolvimento. Com isso, tem-se uma subestimação do impacto do IDE sobre a formação de capital nos países em desenvolvimento e que irá variar entre os países, de acordo com a característica predominante dos fluxos de IDE, seja sob a forma de aquisições e fusões, instalação de capacidade produtiva ou lucros reinvestidos.

A contribuição do IDE para a formação de capital e crescimento econômico pode ser mais importante do que os dados sugerem. Em muitos países em desenvolvimento o investimento direto estrangeiro é concentrado relativamente em poucas indústrias, mas que são as indústrias responsáveis pelo dinamismo da economia. Países que basearam seu crescimento na promoção de exportações tinham suas indústrias exportadoras ligadas de alguma maneira às transnacionais. Mesmo que a participação dos investimentos estrangeiros seja relativamente pequeno comparada ao montante de investimento total, pode ocorrer que as firmas transnacionais ocupem posições estratégicas nas principais indústrias e sejam responsáveis por grande parcela das vendas.

Outra forma de se medir o impacto sobre a formação de capital é a ligação entre empresas locais e empresas transnacionais. Na medida em que as empresas transnacionais adquirem produtos e serviços de empresas locais que são utilizados na produção de bens finais, isto provoca um efeito positivo sobre a economia. Observando-se os dados sobre o nível de compra das empresas afiliadas japonesas, nota-se que há uma tendência da América Latina e NIC'S asiáticos em suprir quase integralmente a demanda

por alguns produtos intermediários ou até mesmo produtos finais(mais de 90% das compras de algodão, têxteis, alimentação, metais não-ferrosos e produtos químicos realizadas por empresas japonesas correspondiam à produção local). Entretanto, percebe-se que produtos que possuem maior valor agregado, como máquinas e equipamentos de transporte, permanece sendo fornecido por países desenvolvidos. Isso pode ser constatado a partir da baixa proporção de compras locais efetuadas pelas afiliadas japonesas na América Latina e NIC'S Asiáticos no ano de 1988 com relação à equipamentos de transporte (33% e 61%, respectivamente), maquinaria elétrica (50% e 46%, respectivamente) e maquinaria geral (63% e 46%, respectivamente).

Compra local das afiliadas japonesas por região e indústria, 1981 e 1989
(porcentagem da compra total)

	América Latina		NIC'S Asiáticos
	1981	1988	1988
Todas indústrias	28	30	43
Manufaturados	48	51	52
Alimentação	93	100	78
Têxteis	88	94	55
Algodão	100	99	35
Produtos químicos	69	94	69
Ferro e aço	66	67	29
Metais não-ferrosos	31	100	83
Equipamento de transporte	45	33	61
Maquinaria geral	20	63	46
Maquinaria elétrica	27	5	46

Fonte: Japan, Ministry of International Trade and Industry, march 1990.

Pode-se deduzir daí que à medida em que as empresas locais conseguem atender aos requisitos das empresas transnacionais no que se refere à qualidade dos bens e serviços por elas oferecidas, pode haver uma maior integração entre empresas locais e empresas transnacionais com efeitos positivos sobre o crescimento econômico. Cabe ressaltar, entretanto, que mesmo que haja ligações entre empresa local e empresa transnacional e ocorra efeitos benéficos dessas ligações para a economia como um todo, não se pode descartar a hipótese de que a entrada de uma grande indústria resulte em concentração e práticas não-competitivas. O que leva as firmas a deslocalizarem suas produções é a perspectiva de auferir altos lucros e exercer algum poder de monopólio na economia receptora de seus investimentos. Cabe aos governos dos países receptores avaliarem os benefícios(novos produtos, acesso à tecnologia, novos métodos organizacionais) e prejuízos(oligopolização, concorrência via preços) decorrentes da atração de empresas transnacionais, para assim definir uma política de incentivos ao investimento produtivo externo

A conclusão que se chega é que as empresas transnacionais têm tido uma influência positiva sobre a formação de capital doméstico em países em desenvolvimento. Entretanto, essa conclusão pode ser estendida somente a um pequeno número de países em desenvolvimento que tem uma participação relevante das empresas transnacionais

II.2. TECNOLOGIA E CRESCIMENTO

Progresso tecnológico envolve em alguns casos inovação em processo, implicando em novos meios de reproduzir bens e serviços e geralmente envolvendo menor uso de recursos. Em outros casos envolve inovação em produto, que pode ser resultado do surgimento de um novo produto ou melhoria da qualidade de produto já existente. A tecnologia abrange mais que o avanço técnico observado nas máquinas, sendo que corresponde em grande parte ao uso das habilidades humanas para criar novos métodos gerenciais, estruturas organizacionais e rotinas de trabalho. A tecnologia pode se apresentar sob três formas: *hardware*(verificada em máquinas e equipamentos); *software*(utilizada em especificações de processo) e serviços(*know-how*, design, qualidade).

A tecnologia pode afetar o crescimento econômico de vários modos: Um primeiro modo é via avanços tecnológicos que permitem a uma economia de um país obter aumento da produtividade dos fatores de produção. Um segundo modo de se obter crescimento via tecnologia é desenvolvendo novos produtos com maior valor adicionado e maior elasticidade-renda. Por último, a tecnologia pode mudar a composição da pauta de exportação de um país, fazendo com que as exportações de produtos primários seja substituída por exportações de produtos intensivos em tecnologia e com maior valor agregado.

Tem-se verificado uma tendência de diminuição no uso de matérias-primas tradicionais como o aço , cobre, cimento em contraposição ao aumento no uso de novos materiais obtidos a partir do avanço tecnológico. Ao longo do período 1980-1987 a taxa de crescimento das importações de produtos intensivos em tecnologia dos países desenvolvidos alcançou 10%, enquanto que a taxa de crescimento das importações dos países desenvolvidos relativos a produtos de baixa tecnologia alcançou apenas 5%, o que vem comprovar a mudança no enfoque dado aos produtos exportáveis

em favor de produtos intensivos em alta tecnologia (segundo dados da UNCTAD, Impact of Technological Change on Patterns of International Trade, march 1989, table 3).

A ligação entre tecnologia e crescimento baseia-se na premissa de que dado certo montante de recursos, é possível obter um volume ainda maior de produto via aumento da produtividade dos fatores de produção e mais importante ainda, esse aumento de produtividade é reforçado à medida em que se produzam novos avanços tecnológicos.

Anteriormente predominava-se a visão de que grande parte da Pesquisa e Desenvolvimento se localizava nas instituições acadêmicas e em laboratórios de pesquisas. Entretanto, o que vem ocorrendo atualmente no campo do desenvolvimento de tecnologia é uma preocupação em constituir centros de pesquisa junto às empresas. Como é alto o risco de um centro de pesquisa não conseguir atender prazos ou mesmo desenvolver um produto satisfatório, e porque também envolve altos custos, pode-se dizer que são as empresas transnacionais que acabam montando centros de Pesquisa e Desenvolvimento. As empresas transnacionais geralmente são líderes nos setores em que atuam, principalmente nos países em desenvolvimento, e para manterem essa posição elas gastam grande volume de recursos em P&D, além do fato de terem vários acordos com universidades, institutos de pesquisa autônomos e até mesmo outras empresas. Os gastos em P&D podem chegar a vários bilhões de dólares no caso das maiores transnacionais mundiais. Tomando a Siemens como exemplo, verificou-se que no ano de 1990 ela gastou US\$ 4 bilhões em P&D, enquanto que a General Motors gastou cerca de US\$ 5 bilhões em P&D.

Gastos em P&D pelas 10 maiores transnacionais mundiais, 1990.

(Bilhões de dólares)

Transnacionais não-americanas	Gastos em P&D	Transnacionais americanas	Gastos em P&D
Siemens	4,1	General Motors	5,3
Hitachi	3,0	IBM	4,9
Matsushita	2,4	Ford	3,5
Philips	2,4	AT&T	2,4
Alcatel Alsthom	2,2	Digital Equipament	1,6

Fonte: Business Week, Quality 1991.

Historicamente empresas transnacionais têm controlado o desenvolvimento tecnológico a partir dos seus países de origem. As afiliadas estrangeiras geralmente se encarregam de parte do desenvolvimento tecnológico relativo à adaptação às condições locais e preferências dos consumidores, fazendo pequenas alterações na tecnologia desenvolvida nos países-sede. Entretanto, está ocorrendo uma internacionalização da P&D graças à percepção de que os ciclos de vida dos produtos estão se encurtando, e que a obsolescência está ocorrendo num ritmo acelerado.

Isso implica em necessidade de maior agilidade por parte do setor de P&D para antecipar tais mudanças e adaptar-se às novas condições de mercado, o que requer uma ligação estreita dos laboratórios com o mercado. Além disso, devido ao avanço na tecnologia de informação, passou a ser viável a integração entre vários centros de pesquisa de uma mesma empresa, graças à troca de informações *on-line*. Uma prova de que está ocorrendo de fato uma internacionalização de P&D é o montante de volume despendido pelas grandes empresas européias. Ciba Geigy, Royal Dutch Shell, Philips, Olivetti, ABB e Norsk Hydro gastaram no exterior cada uma

cerca de um terço do total dos recursos reservados para P&D (John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, cap.11). Cabe ressaltar entretanto que esses gastos no exterior correspondem a despesas realizadas na maioria das vezes em países desenvolvidos, onde já existe toda uma infra-estrutura e mão-de-obra qualificada para o desenvolvimento de nova tecnologia.

Tendo em vista que a grande parte da tecnologia é desenvolvida no país-sede das transnacionais ou em outros países desenvolvidos em que existam afiliadas estrangeiras, o acesso à tecnologia por parte dos países em desenvolvimento ocorre via transferência de tecnologia. O impacto da tecnologia sobre o crescimento econômico dos países receptores de IDE vai depender da capacidade desses países em absorver e difundir essa tecnologia proveniente dos países desenvolvidos. As principais formas de se adquirir tecnologia externa são via publicações técnicas e científicas; comércio(importação de máquinas e equipamentos); investimento direto estrangeiro(joint-ventures e instalação de afiliadas estrangeiras) ; integração com transnacionais via mecanismos de patentes, licenças, acordos de assistência técnica e alianças estratégicas.

Empresas transnacionais decidem investir no exterior devido às vantagens competitivas que possuem sobre empresas locais de países em desenvolvimento. Muitas dessas vantagens decorrem do uso de tecnologia avançada que possibilita ganhos de produtividade. Transnacionais geralmente transferem sua tecnologia mais recente para as afiliadas estrangeiras e vendem tecnologia antiga para as empresas locais. Desse modo, talvez o único jeito de um país em desenvolvimento ter acesso à tecnologia mais recentes é via IDE .

A transferência de tecnologia para países em desenvolvimento gera alguns efeitos diretos que podem reverter em crescimento para a economia desses países. Possíveis efeitos direto são o aumento da produtividade e melhor alocação dos fatores de produção decorrentes do uso de tecnologia

avançada. Estudos apontam que firmas estrangeiras possuem, em alguns setores, maior produtividade do capital e trabalho quando comparadas às firmas locais(Chung H. Lee and Eric Ramstetter, Direct Investment and structural change in Korean manufacturing). Outro efeito possível é a mudança na composição do produto dos países em desenvolvimento, medido em função do peso relativo dos produtos intensivos em média e alta tecnologia nas vendas totais das afiliadas estrangeiras. No caso das transnacionais americanas, verificou-se que a parcela ocupada pelos produtos intensivos em média e alta tecnologia nas vendas totais passou de 15,7% em 1982, para 50,7% em 1989, na região da Ásia e Pacífico, e de 21,8% em 1982, para 33,1% em 1989 na América Latina. É preciso ter cuidado ao avaliar esses números, porque esses dados não permitem observar quanto valor foi adicionado à economia, mas apenas mostram que há uma tendência de aumento da participação de produtos mais elaborados nas vendas totais das afiliadas estrangeiras. Esses produtos elaborados podem não ter um efeito positivo sobre o crescimento econômico caso eles sejam apenas montados nas empresas estrangeiras e portanto não adicionem valor à produção local.

Parcela das indústrias intensivas em média e alta tecnologia nas vendas totais das afiliadas estrangeiras, 1982 e 1989

	1982	1989
Países em Desenvolvimento	% nas vendas totais	% nas vendas totais
Afiliadas americanas		
África	3.5	3.1
Ásia e Pacífico	15.7	50.7
América Latina	21.8	33.1

Fonte: United States, Department of commerce, U.S direct investment abroad , 1989 benchmark survey

Outro efeito direto é a mudança na pauta de exportação de países em desenvolvimento em favor de produtos exportados com alto valor agregado. Esses produtos geralmente possuem uma elasticidade-renda mais alta que produtos com baixo valor agregado e estão sujeitos a menores oscilações de preços, podendo afetar positivamente a performance econômica de um país. As afiliadas americanas situadas na América Latina aumentaram em 134% as exportações de produtos intensivos em P&D no período 1982-1989 enquanto as afiliadas americanas situadas na Ásia e Pacífico aumentaram em 123% as exportações de produtos intensivos em P&D. Entretanto, esses dados não refletem mais uma vez quanto de valor foi adicionado à produção local, pois podem haver casos em que a empresa afiliada adiciona pouco valor à produção e funciona mais como unidade de montagem do bem final destinado à exportação.

Exportações de produtos intensivos em P&D de afiliadas estrangeiras, 1982 e 1989

(milhões de dólares)

Países em desenvolvimento	Afiliações americanas	Afiliações japonesas
	Exportações intensivas em P&D	Exportações intensivas em P&D
América Latina		
1982	2908	84
1989	6794	165
variação(%)	134	165
Ásia e Pacífico		
1982	5452	3027
1989	12176	7230
variação(%)	123	139
África		
1982	3	9
1989	9	5
variação(%)	200	-44

Fonte: United States, Department of commerce, U.S direct investment abroad , 1989 benchmark survey

Um último efeito direto decorrente do IDE é a deslocalização de P&D para países em desenvolvimento. Já foi dito anteriormente que os centros de P&D se concentram nos países desenvolvidos. Entretanto, há alguns centros de pesquisa instalados nos países em desenvolvimento com a função de adaptar a tecnologia desenvolvida nos países desenvolvidos para as condições locais.

O investimento estrangeiro direto pode afetar indiretamente o crescimento econômico, via transferência de tecnologia, de várias maneiras. Um exemplo é a integração de firmas transnacionais com firmas locais, sob a

forma de fornecimento de componentes e serviços, que criam demanda por bens intermediários produzidos internamente. Devido a essa demanda por produtos locais, as empresas se vêem impelidas a buscar melhorias na qualidade de seus produtos, e desenvolver novas tecnologias, o que pode ser um fator gerador de crescimento, pois já foi visto anteriormente que melhorias no produto pode ser um fator indutor de crescimento(maior produtividade decorrente de maior eficiência na alocação dos fatores produtivos). Além disso, muitas vezes as transnacionais oferecem assistência técnica, treinamento e suporte financeiro para empresas locais com a finalidade de obter delas certo nível de qualidade dos produtos fornecidos . Numa pesquisa envolvendo as atividades de afiliadas estrangeiras no México, constatou-se que quase dois terços das empresas estrangeiras mantinham um esquema de subcontratação de empresas locais. Dessas empresas estrangeiras, 87% forneciam treinamento em controle de qualidade, 68% davam assistência técnica e 22% ofereciam assistência financeira às empresas locais (UNCTC, Foreign direct investment and industrial restructuring in México).

A avaliação que se faz do impacto da tecnologia sobre o crescimento econômico nos países em desenvolvimento, é que havendo disponibilidade de acesso à tecnologia e caso ocorram as mudanças que foram descritas anteriormente(integração entre firma local e estrangeira, mudança na pauta de exportação, mudança na composição do produto, etc.), a tecnologia é um fator indutor de crescimento.

II.3. DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS E

CRESCIMENTO

O desenvolvimento humano está ligado ao crescimento econômico via relação entre recursos humanos e produção, assim como a relação entre bem-estar e consumo. Investimentos em saúde, educação e treinamento provocam melhorias na qualidade dos recursos humanos que resultam em aumento da produtividade dos fatores de produção. O desenvolvimento humano não pode ser visto somente como um componente que é capaz de promover crescimento econômico, mas também como um objetivo a ser alcançado que independe de seus efeitos sobre a economia. Ao melhorar a qualidade de vida da população, isso tem um efeito direto sobre a economia sob a forma de um possível aumento no potencial de consumo da população.

Para que se possa chegar a um aumento da produtividade e conseqüentemente ao crescimento econômico via desenvolvimento de recursos humanos, é preciso que sejam feitos investimentos nas áreas de saúde e nutrição, educação geral, treinamento da força de trabalho, capacitação gerencial e empresarial e aumento na geração de empregos.

Ao se investir na saúde e alimentação, um primeiro impacto é sentido no nível de consumo da população, que cresce à medida em que se melhora a qualidade dos serviços médicos e alimentos e se aumenta a oferta deles. Outro impacto resultante de investimentos em saúde e alimentação é o aumento da produtividade da mão-de-obra, obtido a partir da maior resistência física, maior imunidade a doenças e diminuição de aposentadorias precoces.

Educação geral refere-se aos conhecimentos e habilidades transmitidas durante o ensino primário e secundário. O nível de educação de uma população afeta a produtividade devido à capacidade que ela proporciona às pessoas com maior grau de instrução em aceitar e adotar novas técnicas, e estar aberto a conhecimentos mais avançados. Um estudo

sobre os fatores determinantes do PIB ao longo do período 1965-1980 chegou à conclusão de que o aumento de 1 ano na escolaridade média da população de um país poderia levar a um aumento de 3% no PIB(G. Psacharopolos, World Bank, *World Development Report, 1991: The Challenge of Development*).

Ao contrário da educação geral, que fornece uma base variada de conhecimentos e beneficia apenas indiretamente a produtividade, o treinamento em atividades específicas atua diretamente sobre a economia. Trabalhadores que possuem algum tipo de treinamento específico tendem a serem mais produtivos do que os trabalhadores que possuem apenas formação acadêmica(United Nations Development Programme, *Education, productivity and income growth: the empirical evidence, 1991*).

Capacitação gerencial e empresarial são frequentemente definidas como requisitos importantes para a crescimento industrial nacional. Elas envolvem tanto habilidades analíticas, como conhecimento técnico, teórico, etc. Empresários devem ter habilidades que permitam reconhecer oportunidades de negócios lucrativos baseando-se na análise de volume de recursos financeiros requerido para certa produção e a base técnica compatível com esses recursos. O ensino superior , que fornece subsídios para o desenvolvimento das habilidades citadas anteriormente, tem crescido em importância nos países em desenvolvimento. Entretanto, verifica-se que uma das maiores necessidades para o desenvolvimento econômico nos países em desenvolvimento é a consolidação de uma classe empresarial capacitada.

A geração de empregos contribui para o desenvolvimento humano sob duas formas. A primeira é via aumento de renda para trabalhadores desempregados e sub-empregados, o que possibilita que esses trabalhadores invistam em educação e saúde e em decorrência disso, abram-se novas portas com melhores oportunidades de emprego no futuro. A segunda forma é via treinamento e desenvolvimento profissional. Em muitos

casos, o trabalhador só recebe treinamento se estiver empregado. Emprego e desenvolvimento de habilidades são portanto complementares. A falta de empregos pode levar a uma deterioração das habilidades e isso não só acarreta a perda de produto potencial no presente, como também representa uma perda de produto potencial no futuro.

As empresas transnacionais contribuem para o desenvolvimento dos recursos humanos na medida em que atuam sobre as variáveis citadas anteriormente.

Com relação à melhoria dos níveis de saúde e alimentação, verifica-se que as transnacionais cumprem um importante papel nesse dois setores. A melhoria nos índices de saúde da população está intimamente ligada aos avanços que vêm ocorrendo na indústria farmacêutica, cuja indústria é caracterizada pela presença maciça de grandes empresas hegemônicas. Os gastos em P&D são bastante elevados nessa indústria e menos sujeitos a variações cíclicas na economia, comparada com outras atividades que deixam de investir em P&D nos períodos de baixa lucratividade(J.H.Taggart, *The pharmaceutical industry: sending R&D abroad, Multinational Business, n.º1*). Entretanto, os avanços na qualidade e eficácia dos remédios não estão sendo acompanhados por uma diminuição nos seus preços e permanecem inacessíveis para grande parte da população. O resultado é que somente as pessoas que possuem pelo menos um razoável poder aquisitivo conseguem ter acesso aos melhores remédios. Para tentar minimizar os efeitos negativos advindos de preços elevados de medicamentos nos países em desenvolvimento, algumas empresas transnacionais desenvolvem programas de colaboração com governos locais com a finalidade de fornecer remédios essenciais, a menores custos, para doenças típicas de países pobres. A necessidade de desenvolver remédios específicos para determinada região acaba implicando em deslocalização de P&D para países em desenvolvimento, embora isso não ocorra com muita frequência.

As empresas transnacionais também podem afetar a saúde da população via melhorias nos produtos alimentares. Nesse caso, as transnacionais geralmente atuam em conjunto com os governos locais dos países em desenvolvimento e desenvolvem produtos que visam, principalmente, ao combate da sub-nutrição infantil. No entanto, programas assistenciais praticados por transnacionais são casos isolados, e o que se verifica normalmente, é que muitas vezes essas grandes empresas acabam prejudicando a saúde da população devido a importação de padrões de consumo dos países desenvolvidos. Fortes campanhas publicitárias incentivando ao consumo de álcool, cigarro, soft drinks e comida processada com menos nutrientes podem ter um impacto negativo na saúde da população. O dever do setor público e privado é alertar a população sobre questões da saúde, e deixar aos indivíduos a escolha entre consumismo ou melhor qualidade de vida.

O impacto das transnacionais sobre a educação primária e secundária nos países em desenvolvimento é praticamente nulo. Educação é uma área dominada ou pelo estado ou por grupos privados domésticos. Há algum suporte financeiro estrangeiro na área da educação pública, mas as entidades que oferecem ajuda externa são geralmente organizações não-governamentais.

O treinamento específico nos países em desenvolvimento é fornecido por agências do governo. São cursos profissionalizantes ou cursos técnicos equivalentes ao ensino médio e que capacitam o trabalhador a realizar determinada atividade específica. Quando uma transnacional se estabelece nos países em desenvolvimento, ela traz consigo tecnologia avançada que requer mão-de-obra especializada. Como os cursos profissionalizantes são de baixa qualidade, é preciso que a empresa estrangeira forneça algum tipo de treinamento para que o trabalhador se adapte à nova tecnologia. Entretanto, as habilidades adquiridas pelo trabalhador se restringem ao uso na grande empresa.

Além disso, há uma tendência dos governos dos países em desenvolvimento darem ênfase no treinamento profissionalizante em detrimento do ensino primário e secundário. Isso pode ser explicado pelo fato das empresas estrangeiras imporem condições para que se estabeleçam no país, e entre elas está a existência de uma mão-de-obra especializada. Uma consequência futura sobre o desenvolvimento humano, relativa à substituição do ensino médio pelo ensino técnico, é que a capacidade do trabalhador em adquirir novos conhecimentos e torná-lo mais flexível pode ficar comprometido.

As empresas transnacionais afetam a capacitação gerencial e empresarial de três formas: via aprendizado formal; aprendizado não-formal; e aprendizado informal. O aprendizado formal corresponde aos cursos superiores em administração que são fornecidos em conjunto por grandes empresas e grandes instituições de ensino em determinados países em desenvolvimento. Muitas vezes as empresas estrangeiras localizadas em países em desenvolvimento dão suporte financeiro para que seus executivos passem um período fazendo cursos de especialização em alguma instituição nos países desenvolvidos .

O aprendizado não-formal é fornecido pela própria empresa transnacional. Num primeiro momento ela treina o trabalhador recém-contratado para que ele se adapte à tecnologia da empresa e num segundo momento, a partir de um certo desenvolvimento da carreira do trabalhador dentro da empresa , ele vai recebendo mais treinamento para capacitá-lo a assumir maior responsabilidade. Entretanto, os programas de treinamento para executivos oferecidos pelas subsidiárias estrangeiras têm um efeito positivo somente para essas empresas, e quando se trata de medir os benefícios para a indústria em geral, verifica-se que são mínimos.

Por último, o aprendizado informal está ligado a uma mudança cultural e de valores que o trabalhador vai adquirindo `a medida em que ele vai alcançando níveis hierárquicos superiores. Ocorre que o trabalhador vai

assumindo cultura, valores e atitudes importadas dos países desenvolvidos, pois é uma condição necessária para a permanência na empresa.

Com relação ao impacto sobre o nível de emprego provocado pela entrada de subsidiárias estrangeiras, verifica-se que o emprego direto gerado por essas empresas é muito pequeno em relação ao emprego total. Apesar dos ativos das empresas estrangeiras e das vendas mundiais crescerem a altas taxas, o volume de emprego nessas empresas permanece estacionado. O volume de emprego das afiliadas estrangeiras americanas (não-bancárias) permaneceu no mesmo patamar durante o período 1982-1989, com a mesma força de trabalho de 6,6 milhões de trabalhadores durante todo esse período, enquanto que os ativos dessas empresas cresceram 78% e as vendas mundiais cresceram 34% durante o mesmo período (United States, Department of Commerce, *Bulletin*, september 1991).

A geração de emprego pelas transnacionais é uma função direta do montante de capital investido e intensidade do trabalho utilizado no processo de produção. Empresas transnacionais que promovem desenvolvimento de recursos humanos via utilização de tecnologia avançada no processo de produção tem um impacto menor sobre o nível de emprego do que as empresas intensivas em trabalho. O baixo impacto na geração de emprego direto pelas empresas transnacionais pode ser compensado pela geração de emprego indireto. As ligações entre fornecedores de bens e serviços e transnacionais é uma tendência que está se fortalecendo (como foi descrito anteriormente) e criam demanda adicional para as empresas fornecedoras que pode resultar em aumento do volume de emprego.

Concluindo, pode-se dizer que o impacto das transnacionais sobre o desenvolvimento dos recursos humanos é em geral positivo. Contudo, é preciso ficar atento que muitas vezes o desenvolvimento humano ocorre, mas não é estendido para o restante da economia (indústrias locais e outros setores), sendo os benefícios desse desenvolvimento humano restrito às atividades das empresas transnacionais.

II.4. COMÉRCIO E CRESCIMENTO

Uma visão convencional da relação entre comércio e crescimento sustenta que o comércio contribui para o crescimento via alocação eficiente de recursos resultante da especialização. A troca de recursos naturais, bens de capital e tecnologia deve ser feita levando-se em conta as vantagens comparativas de cada país.

Apesar da associação que existe entre comércio e crescimento, há duas correntes que defendem visões distintas sobre a relação causal entre comércio e crescimento. Uma visão defende que a demanda europeia, principalmente da Inglaterra, por produtos de países como Estados Unidos, Canadá, Argentina e Austrália no século dezenove foi determinante para o desenvolvimento econômico desses países. Entretanto, essa visão não explica adequadamente nem diferencia o crescimento dos países que mantiveram o desenvolvimento nas décadas seguintes daqueles que fracassaram.

Para contrapor a visão de que o comércio é por si só um potencializador do crescimento, surgiu a visão que defendia que o comércio e o movimento de capital são suplementares aos fatores que determinam o crescimento, que são os recursos naturais, recursos humanos, estoque de bens de capital e tecnologia, ou seja, as variáveis que afetam o crescimento pelo lado da oferta. A eficiente alocação de recursos promove o crescimento do produto e afeta a competitividade da economia, resultando em aumento das exportações. Esse aumento das exportações gera entrada de divisas que permite o aumento de importações de matérias-primas e equipamentos que sustentam o crescimento. A diminuição no ritmo de crescimento das exportações poder afetar o crescimento de duas maneiras; uma pela menor demanda externa por bens produzidos internamente e a outra pela diminuição das importações necessárias para a manutenção do crescimento.

Independente de qual visão deva ser aceita ou não, o fato é que muitos países usaram o comércio para desenvolverem suas economias. Tomando como exemplo o caso dos NIC's Asiáticos(Hong Kong, Coréia do Sul, Singapura e Taiwan), esse grupo de países aumentou sua participação no comércio mundial de produtos manufaturados de 4% em 1973, para 10% em 1988, e com taxas de crescimento do produto de 10% ao ano nas décadas de 70 e 80(GATT, *International Trade, 1988-1989, vol.2*).

Apesar de ser comum a idéia de que as exportações levam ao crescimento econômico, deve ser levado em conta que as importações também desempenham um importante papel na promoção do crescimento nos países em desenvolvimento. Esses países conseguiram construir um setor de bens de consumo não duráveis que são capazes de atender a demanda interna, mas que dependem fortemente da importação de produtos intermediários e bens de capital. Programas de investimentos de aumento da capacidade produtiva que podem resultar em crescimento econômico ficam limitados pela necessidade de se importar máquinas, equipamentos, etc. Uma restrição externa que impeça os países em desenvolvimento importarem bens de produção leva necessariamente a uma retração nessas economias.

A participação no comércio internacional gera várias externalidades positivas que contribuem para o crescimento. O comércio pode gerar trocas de informações que levam a soluções de problemas técnicos; a importação de produtos intermediários e bens de capital permite que as firmas locais estudem os produtos e tentem produzir alguns deles internamente; a maior competição interna decorrente da concorrência com produtos importados pode levar as empresas locais a buscarem maior produtividade e melhorias na qualidade dos produtos.

O impacto das transnacionais nas exportações dos países em desenvolvimento pode ser medido pela participação relativa das afiliadas estrangeiras no total das manufaturas exportadas; pela mudança estrutural

das exportações das subsidiárias estrangeiras; por acordos de cooperação entre transnacional e firma local; e pelo papel das companhias estrangeiras especializadas em comércio.

A participação relativa das exportações das subsidiárias americanas em relação ao volume total de exportações de manufaturados aumentou para as afiliadas americanas situadas na América Latina e Caribe(10,5% em 1982 para 14,3% em 1989) e África(1,6% em 1982 para3,4% em 1989), mas diminuiu na região da Ásia e Pacífico(6,3% em 1982 para 4,2% em 1989). Uma possível razão para essa diminuição da participação relativa das exportações das afiliadas estrangeiras americanas na Ásia e Pacífico foi a implantação de política nacionais orientadas para o crescimento acelerado dessas economias via expansão da exportação, na qual cabia às empresas locais o papel de agentes exportadores.

Participação relativa das exportações de afiliadas americanas no volume total das exportações dos países em desenvolvimento, 1982 e 1989
(porcentagem)

Grupo de países	total de exportações de manufaturados do (bilhões de dólares)	afiliadas americanas (%)
África		
1982	10,5	1,6
1989	16,8	3,4
Ásia e Pacífico		
1982	94,3	6,3
1989	33,2	4,2
América Latina e Caribe		
1982	44,8	10,5
1989	71,3	14,3

Fonte: U.S. direct investment abroad: 1989 benchmark survey, preliminary results.

A extração e exportação de recursos naturais eram as principais atividades em que o IDE atuava nos países em desenvolvimento. Essas atividades ainda permanecem importantes em algumas áreas ricas em recursos naturais, mas vem ocorrendo uma mudança estrutural em direção à exportação de produtos com maior valor agregado por parte das empresas transnacionais. Dados mostram que as indústrias manufatureiras intensivas em capital e tecnologia aumentaram suas exportações ao longo da década de 70 e 80, assim como os fluxos de entrada de IDE na região. As exportações de produtos fabricados no Brasil e intensivos em capital e tecnologia, ocupavam a parcela de 13,7% das exportações totais em 1970 e passaram a ocupar 23,9% em 1988. O fluxo de IDE direcionado para as indústrias intensivas em capital e tecnologia correspondia a 36% do fluxo

total em 1970 e passou a 45% do fluxo total em 1988. Verifica-se para todos os países uma correlação positiva entre aumento das exportações intensivas em alta tecnologia e aumento do fluxo de IDE para as indústrias intensivas em alta tecnologia.

Participação relativa das exportações das indústrias intensivas em capital e tecnologia em relação à exportação total, 1970, 1980, 1988.

(porcentagem)

	1970		1980		1988	
	exportação	IDE	exportação	IDE	exportação	IDE
Brasil	13,7	36	28,1	45,4	23,9	44,9
Coréia do Sul	26,4	36	32,4	38,8	47,4	57,9
Malásia	6,9	..	27,8	..	47,3	20,8
México	24,4	36,5	33,1	37,5	52,2	..
Tailândia	8,9	16,2	18,3	36,2	25,7	48,4
Singapura	26,8	28	43,9	47,6	58,9	51,4

Fonte: UNCTC, *World investment directory*, 1992.

Outra forma que as empresas transnacionais influem sobre as exportações dos países em desenvolvimento é via acordos não-acionários entre firma local e firma estrangeira. A modalidade mais comum desses acordos é a subcontratação, na qual a empresa local fornece algum serviço ou produto intermediário para a subsidiária estrangeira. Esses acordos podem reverter em exportações desde que os fornecedores consigam atingir certo padrão de qualidade, especificações do produto e acesso a mercados externos.

Uma forma das empresas dos países em desenvolvimento terem acesso aos mercados externos é via acordos de cooperação com empresas transnacionais especializadas em comércio. Essas empresas possuem redes de comunicação, distribuição e informação que facilitam a inserção dos produtos dos países em desenvolvimento no comércio internacional.

Com relação ao papel das importações das subsidiárias estrangeiras como indutor do crescimento, nota-se que grande parte dessas importações são compostas de bens de capital e produtos intermediários. A dificuldade em desenvolver essas indústrias nos países em desenvolvimento obriga as grandes empresas estrangeiras e locais a recorrerem aos produtos importados. Dessa forma o crescimento econômico não fica comprometido em virtude da falta de bens intermediários e bens finais. Como já foi descrito anteriormente, à medida em que se estabelecem ligações entre empresas locais e estrangeiras, a necessidade das empresas estrangeiras buscar produtos no exterior diminui. Entretanto, esses produtos geralmente são de baixo valor agregado e não requerem uma tecnologia avançada.

O impacto das empresas transnacionais sobre o crescimento econômico via comércio em geral é positivo e podem ser contextualizados em três níveis: nível macroeconômico, na qual tanto as exportações quanto as importações das transnacionais promovem crescimento; nível da indústria, na qual a empresa transnacional induz a uma maior divisão internacional do trabalho em decorrência da localização em vários países da produção de bens intermediários e bens finais utilizados por ela; e ao nível da firma, na qual as transnacionais especializadas em comércio facilitam a inserção das empresas em desenvolvimento no comércio mundial, com consequências positivas sobre o crescimento.

CAPÍTULO III

EMPRESAS TRANSNACIONAIS E PRODUÇÃO INTERNACIONAL INTEGRADA

III.1. ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS

A maioria das empresas começa suas atividades servindo mercados nacionais. Elas constroem suas vantagens competitivas ao longo do tempo a nível local, e munidas dessas vantagens, planejam entrar no mercado internacional ou via exportações ou via investimento produtivo no exterior.

A produção internacional tem suas atividades controladas e organizadas pela empresa transnacional dentro dos países receptores, e essa produção pode estar voltada tanto para bens finais como bens intermediários ou serviços. A escolha da firma entre exportar ou produzir no exterior vai depender da sua avaliação quanto a questões como posse de vantagens competitivas, ganhos potenciais obtidos a partir da localização em determinado país e políticas adotadas por países receptores, incluindo grau e natureza de barreiras ao comércio (John H. Dunning, *Explaining International Production*, 1988).

Firmas envolvidas na produção internacional precisam de estratégias que melhor se ajustem a essa forma de produção. Essas estratégias envolvem escolhas sobre a localização internacional de várias atividades e o grau de integração entre as várias unidades que compõe uma empresa transnacional. Há uma tendência entre as empresas transnacionais de várias indústrias em adotarem estratégias que resultem em íntima integração das suas atividades funcionais, independente da localização.

Uma forma comum de estratégia adotada pelas empresas transnacionais é o estabelecimento de afiliadas *stand-alone*, cujas operações dentro da economia receptora são relativamente independentes da empresa matriz. A ligação principal entre a empresa matriz e suas afiliadas estrangeiras é controle via propriedade. Outras formas de ligações podem ocorrer, tais como transferência de tecnologia e fornecimento de capital de longo prazo. Em geral, a afiliada *stand-alone* é responsável pela maior parte da agregação de valor à cadeia produtiva, apesar de recorrer em alguns

casos a empresas locais fornecedoras de produtos intermediários. Ela também atua de forma integrada à economia local utilizando o mercado financeiro local tanto para emprestar recursos, como tomar emprestado; ou então contratando trabalhadores e executivos da região; ou se engajando no comércio internacional com outros países.

A afiliada *stand-alone* pode ser vista como uma versão reduzida da empresa matriz. Ela pode atuar no setor de manufatura e em países receptores que podem oferecer recursos para a produção e também em países que sofrem algum tipo de restrição externa, atuando como substituidora de importações. É comum que elas atuem também no setor de serviços, tendo em vista que a maior parte dos serviços não são comerciáveis e por isso uma forma de se atingir o mercado externo é estabelecendo afiliadas que reproduzam as atividades das empresas matrizes.

Outra forma de estratégia funcional é a integração simples. Para uma parcela das empresas transnacionais, sua principal forma de atuação na produção internacional é via *outsourcing*, na qual algumas atividades realizadas em determinados países receptores são ligadas ao trabalho feito em outro lugar e, principalmente, no país-sede da transnacional. O motivo principal pela qual as transnacionais optam em realizar *outsourcing* é a vantagem em custo decorrido da internacionalização da produção. As empresas transnacionais mantêm o controle de algumas atividades no próprio país e outras atividades nos países receptores via afiliadas ou subcontratação. Isso permite que as transnacionais se concentrem em uma parte da cadeia de valor e as afiliadas estrangeiras ou empresas subcontratadas se especializem em atividades intensivas em trabalho. A vantagem de custo nesse caso é decorrente do uso intensivo de mão-de-obra barata em certas atividades.

Para que a estratégia de integração simples possa ser implementada, algumas condições devem ser satisfeitas: *outsourcing* implica em ausência,

redução ou eliminação de barreiras ao comércio, abertura ao capital externo que permita a entrada de IDE e custos de transporte que não tenham um peso relevante no valor do produto local. Países que atuam como plataforma de exportação geralmente são bases para *outsourcing*.

Uma última estratégia que vem se tornando bastante difundida entre as empresas transnacionais é a integração complexa. As empresas que adotam essa estratégia têm percebido que a internacionalização da produção pode ocorrer em qualquer ponto da cadeia de valor. A estratégia de integração complexa é baseada na capacidade das empresas em direcionar a produção ou o abastecimento para lugares onde a possibilidade de ganhos é maior. Numa integração complexa, cada afiliada estrangeira operando em qualquer lugar do mundo pode ser capaz de executar funções que represente a firma como um todo, com a ajuda de afiliadas, da empresa matriz ou mesmo sozinha. A idéia por trás dessa estratégia é que as várias atividades funcionais de uma firma(P&D, finanças, publicidade e marketing, produção, etc.) devem ser realizadas nos locais onde os melhores resultados podem ser obtidos. Desse modo, as afiliadas estrangeiras se especializam em determinada atividade que fornece informações ou produtos diretamente para a empresa matriz.

A estratégia de integração complexa vem sendo adotada por muitas transnacionais devido às grandes mudanças observadas na economia mundial. As principais mudanças são: avanço na tecnologia de informação, que possibilita que haja uma coordenação e integração entre as várias atividades ao longo da cadeia de valor; padronização mundial do consumo, capacitando a empresa a estar presente em vários mercados com um mesmo produto; e aumento da competição internacional, na qual as empresas buscam novos meios de adquirir vantagens competitivas e cortar custos.

Com relação às estratégias relativas ao espaço geográfico que a produção internacional deve ocupar, pode-se distinguir três principais: estratégias multi-países, estratégias regionais e estratégias globais.

A estratégia multi-países ocorre quando a produção internacional de uma afiliada da empresa transnacional serve apenas ao mercado local e a empresa matriz controla as produções das várias afiliadas em diferentes mercados. Geralmente, as transnacionais usam essa estratégia para terem acesso às economias que possuem alguma forma de barreira ao comércio ou então devido à existência de gostos particulares ou hábitos diferenciados da população local.

As estratégias regionais envolvem a internacionalização regional da produção das várias afiliadas estrangeiras localizadas em diferentes países, mas dentro de uma região específica. A montagem final do produto pode ocorrer em qualquer um desses países e o mercado final é a região em que se localizam. Redes regionais de empresas afiliadas comandadas por uma empresa transnacional existem na Europa, Leste Asiático e América do Norte, e países em desenvolvimento que mantêm relações com algum dos pólos da Triade(Estados Unidos, Comunidade Européia e Japão).

Por último, há as estratégias globais, nas quais implicam em estratégias adotadas por transnacionais que desejam estar presentes em todos os maiores mercados mundial, usufruindo do crescimento e convergência da demanda. Isso não quer dizer que as transnacionais desejam internacionalizar suas atividades, mas querem atingir o maior número de mercados a partir da produção nos seus países de origem.

III.2. ESTRUTURAS ORGANIZACIONAIS DAS EMPRESAS

TRANSNACIONAIS

As estruturas organizacionais das empresas transnacionais são definidas de acordo com cada tipo de estratégia de internacionalização da produção adotada por elas.

A estrutura tradicional, na qual as decisões são formuladas e aplicadas pelos executivos das empresas afiliadas estrangeiras, baseia-se na estratégia *stand-alone*. Nessa estratégia, o fluxo de informação e recursos entre empresa transnacional e afiliadas é limitado, sendo a estrutura hierarquizada de forma que o principal executivo da afiliada estrangeira é encarregado das operações e relatórios da empresa, e deve divulgá-los para o encarregado da divisão internacional da empresa matriz.

Estratégias de integração simples por sua vez já implicam em estruturas mais elaboradas. Com a integração simples, há uma maior necessidade em coordenar as operações entre matriz e afiliadas estrangeiras(ou firmas subcontratadas) para que o produto final tenha um padrão de qualidade previamente estabelecido pela matriz. Para se chegar a um resultado satisfatório, é preciso que a comunicação entre a matriz e afiliadas seja a mais eficiente possível, tendo em vista que várias partes do produto final são feitas em lugares distintos. Apesar disso, as decisões ainda permanecem restritas às matrizes e a estrutura ainda é hierarquizada verticalmente entre matriz e afiliadas.

As estratégias complexas diferem das duas estratégias anteriores pois envolvem integrações tanto horizontais como verticais e o fluxo de informação ocorre entre matriz e afiliadas, entre apenas afiliadas(intra-firma) ou entre empresas subcontratadas(inter-firma). Essa firma transnacional é então organizada de modo que quase todas as atividades possam ser localizadas em uma afiliada estrangeira ou em uma firma subcontratada(não todas atividades numa única empresa, mas qualquer atividade específica). A combinação entre estruturas intra-firma e inter-firma cria uma estrutura em

rede, na qual tanto o fluxo de informação e recursos, como o processo de divulgação de relatórios são ambos hierarquizados e horizontalizados. As tomadas de decisões podem ser centralizadas, mas não necessariamente na firma matriz e quando elas ocorrem nas afiliadas estrangeiras, há uma certa autonomia dessa afiliada em coordenar determinada função da firma como um todo.

A existência de estruturas intra-firma acarreta uma crescente especialização funcional. Isso implica que um ponto na cadeia de valor pode ser localizado em qualquer afiliada estrangeira, e quando isso ocorre, ela passa a ser responsável por uma atividade específica da empresa transnacional no mundo todo ou em uma dada região.

Empresas transnacionais às vezes estabelecem matrizes linha de produto para um produto a nível regional ou global. Essas matrizes são responsáveis por coordenar todas as funções da empresa transnacional com relação a um determinado produto. Algumas empresas tais como IBM, AT&T e Hewlett-Packard mudaram recentemente sua matrizes de alguns produtos líderes dos Estados Unidos para a Europa.

Matrizes regionais são responsáveis por coordenar todas as atividades de todas afiliadas de uma região. Essas matrizes são importantes devido à necessidade de coordenar operações de afiliadas que já estavam estabelecidas na região ou então para dar maior autonomia às operações da transnacional na região.

As matrizes funcionais são aquelas unidades encarregadas de uma particular função e uma específica atividade de uma empresa transnacional. A dispersão de atividades acarretada pela difusão de matrizes funcionais impõe que a firma-mãe monitore as atividades delas. Para que se consiga atingir isso, é preciso que o fluxo de informação seja eficiente ao ponto em que a firma-mãe possa acompanhar o desempenho das matrizes funcionais.

O objetivo principal da dispersão de matrizes em várias regiões é providenciar coordenação mais eficiente do que seria obtido caso todas as

matrizes estivessem concentrada no país-sede ou em apenas no país de determinada afiliada. Na prática é difícil diferenciar entre os três tipos de matrizes, pois muitas vezes uma mesma matriz pode exercer a função das outras matrizes simultaneamente.

As estruturas inter-firma por sua vez são caracterizadas por alianças estratégicas e acordos de cooperação principalmente entre empresas transnacionais de diferentes países. Tais acordos são uma forma da empresa transnacional obter novas vantagens competitivas decorrentes da associação com outras empresas. Em indústrias intensivas em tecnologia avançada (biotecnologia, informação, etc.), firmas procuram parceiros em busca de complementaridade tecnológica, aceleração do período de inovação, diminuição de custos e divisão de riscos. Em indústrias como a automobilística, química, alimentos e produtos eletrônicos, o acesso a novos mercados parece ser o motivo principal para sociedades.

Estrutura em rede é uma combinação entre as estruturas intra-firma e inter-firma. As redes envolvem combinações complexas de horizontal e vertical integrações de empresas que dependem fortemente da tecnologia de informação para coordenar as diferenças existentes entre países e para possibilitar às empresas a adaptação às mudanças constantes no ambiente competitivo. A informação na estrutura em rede geralmente flui de maneira diferente ao habitual e procura-se horizontalizar as linhas de comunicação.

Uma rede envolvendo empresas transnacionais, empresas afiliadas estrangeiras, empresas subcontratadas e empresas fornecedoras pressupõe a existência de compatibilidade entre elas, caso contrário, não seria possível chegar a um produto final satisfatório. As decisões devem ser tomadas de forma centralizada pela empresa principal, que fica encarregada de passar as informações e tecnologia para as outras empresas, que por sua vez ficam comprometidas a usarem da melhor forma esses recursos e assim contribuirão de forma eficiente para a rede como um todo. A estrutura em rede vai ser mais efetiva para a empresa dependendo do tipo de sua

atividade e dependendo de como as empresas que participam da rede se beneficiam das externalidades positivas geradas dentro dela.

III.3. PRODUÇÃO INTERNACIONAL INTEGRADA E SUAS IMPLICAÇÕES

Como foi mencionado anteriormente, uma grande parte da produção internacional ainda é baseada em estratégias *stand-alone* e integração simples. Nessas duas formas de produção as ligações entre as economias dos países envolvidos no processo de internacionalização são fracas, na qual se predominam relações de controle da empresa matriz sobre a subsidiária estrangeira. A área ocupada pela produção nesses casos são limitadas e não ocorre uma integração entre as várias atividades ao longo da cadeia de valor. Já no caso da estratégia de integração complexa, na qual a empresa matriz ou uma empresa afiliada estrangeira ou uma empresa subcontratada pode ser responsável por uma atividade ou função que represente toda a empresa transnacional, a integração entre as economias dos países envolvidos no processo produtivo é mais intensa.

Em resposta a novas tecnologias, crescimento e convergência da demanda, crescente abertura das economias para o comércio e capital e crescente competição internacional, as empresas transnacionais estão buscando explorar ao máximo suas vantagens competitivas via deslocalização de suas atividades e funções nos lugares onde elas proporcionem a maior eficiência possível. O resultado é a predominância de ligações mais horizontalizadas entre empresas (matriz, afiliadas, subcontratadas) de vários países. Tal integração só é possível graças aos avanços constantes na tecnologia de informação que permite uma perfeita comunicação entre as empresas espalhadas no mundo inteiro.

As estratégias de integração complexa, que compreende uma interdependência das operações realizadas nos mais diversos locais e que vão resultar num produto final a ser vendido a nível global, estão resultando em uma maior integração entre as economias nacionais. A integração entre empresa matriz, empresas afiliadas estrangeiras e a formação de alianças

estratégicas implica em aumento do comércio de bens e serviços e aumento do fluxo de recursos entre países. Tendo em vista a mudança na forma de organizar a produção das transnacionais em direção a essa integração complexa, em detrimento das outras estratégias, e levando-se em conta o importante papel desempenhado por essas empresas na economia mundial (transferência de tecnologia, comércio de bens e serviços, etc.), pode-se esperar que parte da economia mundial caminhe para uma maior integração.

Estatísticas referentes ao comércio intra-firma das empresas transnacionais americanas mostram uma tendência crescente à integração entre os países, dado que a substituição do comércio tradicional pelo comércio intra-firma realizada por essas empresas revela a adoção de uma produção internacional integrada. Nota-se que os setores de manufaturas e serviços apresentam uma taxa de crescimento da participação do comércio intra-firma sobre o comércio total da ordem de 20% e 100%, respectivamente, no período 1977-1989, e destaca-se o México como o país que teve um grande crescimento do comércio intra-firma em relação às vendas totais das afiliadas estrangeiras americanas (20% em 1977 para 67% em 1989).

Valor do comércio intra-firma internacional como parcela das vendas totais das afiliadas estrangeiras americanas, por setor e região, 1977, 1982 e 1989
(porcentagem)

Setor/Região	1977	1982	1989
Setor			
Primário	42	18	15
Manufaturas	30	32	36
Serviços	8	14	14
Região			
América Latina e Caribe	29	26	35
México	20	27	67
Ásia e Pacífico	51	35	43
Países desenvolvidos	23	22	27
Canadá	42	31	38
Comunidade Européia	24	22	26

Fonte: UNCTAD

Uma possível interpretação dos dados acima sugere que a divisão internacional do trabalho decorrente da produção integrada deve ser maior e mais especializado do que nos casos em que predominam o comércio tradicional e as estratégias *stand-alone* e integração simples. A evolução para uma produção internacional integrada levaria então a economia mundial em direção a uma nova estrutura com relações entre países mais complexas e profundas.

Do mesmo modo que a produção internacional integrada estimula o comércio intra-firma, ela ao mesmo tempo reforça o comércio internacional. A dispersão de funções e atividades ao redor do mundo cria um espaço

geográfico de atuação da empresa transnacional que serve tanto como local em que se produz os componentes e se monta o bem final, como o mercado final consumidor desses produtos.

Para que um país faça parte dessa estrutura complexa de inter-relações é preciso que ele atenda algumas condições: infra-estrutura desenvolvida; baixo custo dos fatores; tecnologias sofisticadas; e força de trabalho qualificada. Geralmente são os países desenvolvidos que apresentam as maiores vantagens de localização, pois atendem plenamente aos pré-requisitos mencionados anteriormente. Contudo, *new industrialized countries* e certos países em desenvolvimento também podem participar da produção internacional integrada, desde que ofereçam mão-de-obra especializada, ambiente político favorável, rede de transporte e comunicação eficiente e acesso a mercados regionais em crescimento. Reconhece-se, entretanto, que grande parte dos países em desenvolvimento permanecem intocados pelo IDE. No caso desses países em desenvolvimento, seria mais interessante para eles promoverem mudanças nas suas economias com a finalidade de atraírem transnacionais do tipo *stand-alone* e *outsourcing*, haja visto que os requisitos para a atração dessas empresas são bem mais fáceis de serem atingidos do que no caso das empresas que produzem integralmente.

O potencial de crescimento dos países em desenvolvimento e seu papel na divisão internacional do trabalho vão depender largamente da capacidade desses países em participar da produção internacional integrada. O aumento dos fluxos intra-firma de recursos, bens e serviços através das fronteiras nacionais resultante da produção integrada pode resultar em benefícios para os países em desenvolvimento, desde que isso resulte em aumento dos investimentos internos, absorção e difusão de tecnologia avançada e melhoria nos métodos gerenciais. Uma forma de se medir o impacto positivo decorrente da atração de empresas transnacionais

baseadas em produção integrada é verificar a participação das empresas locais que fornecem produtos ou serviços para essas empresas.

CONCLUSÃO

Foi-se o tempo em que as pessoas se orgulhavam de consumir produtos feitos no próprio país. Atualmente, qualquer tentativa de se valorizar o produto nacional é vista logo com desconfiança. O poder que a mídia internacional tem em influenciar os gostos dos consumidores e lançar tendências internacionais adquiriu uma força tão grande nos últimos tempos, que fica fácil perceber que assiste-se cada vez mais a uma padronização do consumo.

Mas essa padronização no consumo é reflexo da internacionalização das atividades das empresas transnacionais nos mais variados lugares ou é uma imposição dessas mesmas empresas transnacionais para que elas consigam alcançar lucros cada vez maiores decorrentes de um mercado global?

Em todo caso, verificou-se nas páginas anteriores que as empresas transnacionais podem contribuir para o crescimento econômico dos países em desenvolvimento via aumento do estoque de capital físico, transferência de tecnologia, desenvolvimento dos recursos humanos e maior inserção no comércio internacional. Somado a isso, verificou-se também que a estratégia de produção internacional integrada é uma tendência que vem emergindo com força e caso algum país em desenvolvimento venha tomar parte dessa produção integrada, é nessa estratégia que o país em desenvolvimento vai conseguir os maiores benefícios.

Pelo fato do Brasil estar recebendo um volume maior de investimento direto estrangeiro a cada ano que passa, como foi constatado no primeiro capítulo, e com perspectivas de receber volumes ainda maiores no futuro, é de se esperar que ocorram mudanças profundas na economia brasileira. As perspectivas para os demais países em desenvolvimento parecem estar se esgotando cada vez mais (talvez com exceção da China) e parece haver um distanciamento cada vez maior entre os próprios países em desenvolvimento.

Se a alternativa mais viável para a economia brasileira se desenvolver é abrir as portas para o investimento estrangeiro produtivo, então que essa entrada de empresas estrangeiras beneficie o maior número possível de pessoas.

BIBLIOGRAFIA

Chesnais, F., A mundialização do capital, São Paulo, Xamã, 1996.

CEPAL(1995), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995,Santiago de Chile.

CEPAL(1996), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1996,Santiago de Chile.

CEPAL(1997), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1997,Santiago de Chile.

UNCTAD, World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth, New York, ONU, 1992.

UNCTAD, World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production, New York, ONU, 1993.

UNCTAD, World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness, New York, ONU, 1995.