

3. EL CASO BRASILEÑO

MARIANO LAPLANE, FERNANDO SARTI, CÉLIO HIRATUKA
E RODRIGO SABBATINI

I. INTRODUÇÃO

Um dos aspectos mais visíveis das transformações ocorridas na economia brasileira nos anos noventa foi o avanço da internacionalização. Diversos estudos (Moreira e Correia, 1996; Moreira, 1997 e 1999a; Bonelli, 1997; e Fonseca *et alii*, 1997, Haguenaer, L. *et alii*, 1997), focalizaram um aspecto particular desse processo: a evolução do «grau de abertura» comercial, isto é, da importância dos fluxos de exportação e/ou de importação em relação à produção doméstica. De modo geral, esses estudos mostraram a intensificação dos fluxos de comércio exterior nos diversos setores. Constataram, assim, um avanço da internacionalização, consistente na maior participação de produtos finais e intermediários importados no mercado doméstico e no aumento da produção local destinada ao exterior.

Outra dimensão importante da internacionalização nos anos noventa foi o forte aumento da participação das empresas estrangeiras na economia brasileira (Laplane e Sarti, 1997, 1999a e 1999b). Esse aumento foi resultado dos crescentes fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) no Brasil, a partir de 1994.

Depois de permanecer, no início da década, em um patamar próximo a US\$ 1 bilhão ao ano, o IDE líquido atingiu um valor próximo a US\$ 30 bilhões, em 1999. O ritmo de crescimento observado nos fluxos de IDE para o Brasil nesse período foi bastante superior ao crescimento do fluxo mundial de IDE, resultando em aumento da participação brasileira no fluxo total. Frente a uma participação média do período 1987-92 de 0,9%, esse índice atingiu 4,5% do total, em 1998.

Houve também mudanças importantes na composição setorial dos fluxos de IDE. Até 1995, a indústria concentrava 55% de todo o estoque de IDE no Brasil. Na segunda metade da década, é notória a preponderância dos serviços, com grande participação dos setores de eletricidade, gás e água, correio e telecomunicações, intermediação financeira e comércio atacadista e varejista nos fluxos de IDE (Laplane e Sarti, 1999a: 5).

A participação das empresas transnacionais (ET) na economia, que historicamente sempre foi elevada no Brasil, aumentou ainda mais. A transferência da propriedade de empresas de capital nacional privado e público

para empresas estrangeiras e a redução da importância relativa das empresas remanescentes de capital nacional são a outra face do processo de internacionalização da economia brasileira.

No contexto da traumática experiência da instabilidade e da estagnação dos anos oitenta, geraram-se expectativas de que a internacionalização poderia constituir uma alternativa viável para retomar o crescimento e reduzir a vulnerabilidade externa da economia brasileira. Nessa visão, cabia às ET um papel importante, tanto no aporte de divisas através do investimento direto e das exportações, como no aporte de tecnologia e de canais de comercialização internacional que poderiam, inclusive, transbordar para as empresas nacionais.

Nessa linha de raciocínio Fritsch e Franco (1989) registravam, no final dos anos oitenta, que as transformações na economia mundial —inovações, surgimento de novos concorrentes, redução do ritmo de crescimento das economias desenvolvidas e realinhamentos cambiais— promoviam, desde os anos setenta:

«transferência de capacidade produtiva, especialmente exportadora, para o Sul dentro dos grupos multinacionais» (p. 10).

No contexto das condições adversas de financiamento externo para a economia brasileira:

«... a recuperação dos fluxos de investimento direto estrangeiro e o comportamento das empresas estrangeiras podem ter um duplo papel em uma nova estratégia de crescimento industrial. Por um lado, como importante instrumento de ajuste à restrição externa —tanto pelo aporte direto de divisas como, indiretamente, pela contribuição das empresas estrangeiras ao crescimento do saldo comercial. Por outro, como elemento parcial, mas relevante de recuperação da poupança externa.» (p. 18)—.

As ET poderiam contribuir para o crescimento das exportações brasileiras de manufaturas, promovendo o aumento da competitividade e garantindo o acesso aos seus mercados de origem e a outros mercados. Em particular, essas empresas poderiam promover o *upgrade* da pauta de exportações (aumento da participação de bens manufaturados com maior valor adicionado), explorando:

«... oportunidades de crescente intercâmbio intra-industrial com os países desenvolvidos, baseado na diferenciação e especialização de bens de consumo e de produção» (p. 20).

«... as EMNs e *joint ventures* desempenham ou podem vir a desempenhar um papel importante no desenvolvimento de capacidade industrial (nesse) grupo de produtos (...) dadas as suas características tecnológicas ou de comercialização» (p. 20-21).

Já nos anos noventa, Franco (1998), reafirmava as virtudes da internacionalização como forma de reduzir a vulnerabilidade e retomar o crescimento:

«... a industrialização que busca a auto-suficiência aumenta a vulnerabilidade externa e não (a) diminui (...) o novo modelo de crescimento que

temos de redefinir deve contemplar um grau de abertura substancialmente maior —talvez o dobro ou o triplo— do que hoje temos, se é que queremos evitar que nossa vulnerabilidade externa prejudique nosso crescimento daqui para adiante.» (p. 140).

Depois de analisar a evolução do processo de integração da economia mundial, reitera a importância da contribuição das empresas transnacionais (ETNs) nesse contexto:

«... (i) existem razões “exógenas” a determinar o crescimento das exportações brasileiras, independentemente de políticas locais de incentivo e de política cambial mais agressiva, associadas ao crescente envolvimento das filiais brasileiras de ETNs na economia industrial global. . . »(p. 126).

Moreira (1999a e 1999b) atribui ao processo de abertura comercial uma mudança radical nos determinantes e na forma de operação do IDE no Brasil nos anos noventa. A redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias transferiu para a busca de vantagens locacionais, agora concatenadas com escalas, produtos e processos mais adequados e próximos dos níveis internacionais, a principal motivação do IDE. Como consequência da maior eficiência técnica (ganhos de produtividade) e alocativa ampliou-se a participação das empresas estrangeiras nos setores da economia brasileira, em particular, nos setores intensivos em capital. Ainda segundo o autor, a intensificação dos processos de desnacionalização e de concentração, longe de agravarem a vulnerabilidade externa da economia, ao reforçarem os ganhos de escala e de especialização (intra-indústria) e de se beneficiarem do viés anti-exportador, deveriam, ao menos em tese, propiciarem uma melhor inserção e integração das filiais estrangeiras no mercado internacional.

Sobre o mesmo tema, Bonelli (1998:4), observa que as empresas estrangeiras poderiam também contribuir para o aumento da competitividade e do saldo comercial, mesmo quando atuassem em atividades *non-tradeables*, como nos serviços bancários, no comércio, seguros, etc. O investimento direto nessas atividades poderia acentuar a «contestabilidade» dos mercados, aumentando a eficiência e beneficiando, indiretamente, a competitividade das atividades *tradeables*.

Em síntese, as empresas estrangeiras reduziriam a vulnerabilidade externa e promoveriam o crescimento, tanto através dos seus investimentos como de sua contribuição, direta ou indireta, para o aumento e para o *upgrade* da pauta de exportações. A internacionalização ajudaria, portanto, a relaxar a restrição externa, embora o maior potencial de crescimento tivesse como contrapartida a desnacionalização.

A partir das informações disponíveis sobre as características dos investimentos diretos, o presente trabalho procurou analisar o avanço das ET e suas estratégias, assim como avaliar seus impactos na internacionalização da economia brasileira. Em particular, procurou analisar a contribuição efetiva dessas empresas para o crescimento, focalizando a contribuição das ET para a entrada de divisas na conta capital do balanço de pagamentos e sua

participação na conta corrente, tanto na balança comercial como na de serviços (remessas).

Os resultados apresentados a seguir mostram que as atividades das ET na economia brasileira, em particular, seu comércio exterior, não são condizentes com as expectativas excessivamente otimistas formuladas no início dos anos noventa. Há evidências convincentes de que, de modo geral, as filiais dessas empresas implementaram, conforme esperado, estratégias de especialização e de maior integração nos fluxos comerciais e financeiros das matrizes. Em alguns casos, a especialização foi bastante intensa no interior do MERCOSUL. De todo modo, o aumento da eficiência e da integração das filiais teve reflexo muito mais acentuado no coeficiente de importações no que de exportações, gerando, na maior parte dos casos, saldos comerciais negativos nos momentos de expansão do mercado interno.

Os resultados do trabalho mostram que a ampliação do estoque de capital estrangeiro na economia brasileira nos últimos anos representa uma contribuição potencial ao crescimento ainda não devidamente explorado. Sugerem-se algumas linha de ação para aproveitar melhor esse potencial, seja aumentando o esforço exportador das filiais das ET, seja incentivando a geração de externalidades positivas e de efeitos de transbordamento dessas empresas para as empresas locais.

II. INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO (IDE) NO BRASIL NOS ANOS NOVENTA

II.1. *Principais tendências*

Uma das características mais importantes do processo de internacionalização produtiva da economia brasileira nos anos noventa é o retorno de expressivos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE).

A evolução do IDE no Brasil no período mais recente diferencia-se em termos de volumes envolvidos (exceção da China) e das taxas de crescimento (exceção da Argentina) dos demais países em desenvolvimento e de algumas economias avançadas com dimensões e importância econômicas proporcionais, sobretudo quando comparadas às taxas de crescimento de outras variáveis: comércio exterior, produto interno bruto e produto industrial. Mas, por outro lado, o padrão de internacionalização produtiva brasileira apresenta vários pontos de convergência com o padrão internacional, com destaque para os crescentes e preponderantes fluxos de A&F dentro dos fluxos de IDE e a maior atração do setor de serviços *vis à vis* o industrial.

Os fluxos de investimento (IDE e em *portfólio*) permaneceram em níveis muito baixos e relativamente estagnados desde a crise da dívida dos anos oitenta até o início dos anos noventa. Nesse período, embora a participação das empresas estrangeiras tenha se mantido importante nos mais variados seto-

res de atividade econômica no Brasil, a integração e a inserção nos fluxos econômicos internacionais estiveram fundamentalmente concentradas na esfera comercial. Nos anos mais recentes, não apenas mudanças quantitativas e qualitativas importantes têm sido verificadas nos fluxos comerciais, bem como o Brasil voltou a atrair um significativo fluxo de capitais, especialmente de investimento.

Os investimentos líquidos em *portfólio*, beneficiando-se das reformas e da liberalização financeira (Bacen, 1998; Gonçalves, 1999), foram preponderantes na primeira metade dos anos noventa, reduzindo-se sistematicamente desde então, com o advento da crise internacional. Por outro lado, os fluxos de IDE, inicialmente em menor volume, apresentaram uma trajetória monotonamente crescente nos anos noventa, superando os investimentos em *portfólio* a partir de 1995. Em 1999, para cada US\$ 20 líquidos investidos, apenas US\$ 1 foi na modalidade de *portfólio* (ver tabela 1).

De um patamar próximo a um bilhão de dólares anuais no início da década de noventa e inferior a US\$ 500 milhões nos anos oitenta, os fluxos intensificaram-se a partir de 1994-95, quando inicia-se o processo de estabilidade econômica e de recuperação da demanda doméstica, atingindo o montante recorde de US\$ 17,1 bilhões em 1997 (ver tabela 1). Apesar da crise asiática de meados de 1997 e das crises russa e brasileira, a partir de 1998, e de seus desdobramentos negativos nas relações internacionais e no nível doméstico de atividades, os fluxos de IDE para o Brasil mantiveram-se com taxas de crescimento elevadas, 51% em 1998 e 10% em 1999, ao contrário do ocorrido com as demais economias em desenvolvimento e, em particular, com as da América Latina. Para o ano 2000, dados preliminares referentes ao primeiro semestre indicam que o montante de 1999 poderá ser repetido ou até mesmo ultrapassado. No caso da Argentina, nosso maior sócio no MERCOSUL e concorrente direto na atração de IDE, os fluxos

TABELA 1. *Brasil: Investimento Direto Estrangeiro** 1990-1999. Em US\$ milhões

<i>Investimento Direto Estrangeiro</i>	1980-89	1990-94	1995	1996	1997	1998	1999	2000**	1999**
IDE Ingresso	682	1 478	5 475	10 496	18 743	28 502	31 369	22 525	20 902
IDE Retorno	270	344	1 163	520	1 660	2 609	1 401	2 389	1 055
IDE Líquido.....	413	1 134	4 313	9 976	17 083	25 893	29 968	20 136	19 847
Portfólio Ingresso .	53	9 061	24 838	26 078	39 552	31 830	18 315	16 072	13 325
Portfólio Retorno ..	35	5 734	22 544	20 038	34 252	33 682	16 793	13 110	12 494
Portfólio Líquido ..	18	3 327	2 294	6 040	5 300	-1 851	1 522	2 962	831

FONTE: Banco Central

NOTAS: * Inclui operações em moeda nacional, mercadorias, conversões e reinvestimentos.

** Acumulado de janeiro a agosto.

desaceleraram a partir de meados da década, com o fim das privatizações, despencaram em 25% em 1998 em plena crise internacional, mas voltaram a crescer em 1999, em função sobretudo da venda da empresa YPF para a empresa espanhola Repsol.

Como o ingresso de IDE no Brasil superou em muito o crescimento dos fluxos mundiais de IDE ao longo dos anos noventa, a participação brasileira (e do MERCOSUL) vem aumentando de forma significativa. A participação média do período 1987-94 (0,6 a 1,0%) foi multiplicada quatro vezes, tendo sido o país responsável por 4,5% de todo o fluxo de IDE em 1998. Importante destacar que a participação brasileira nos fluxos mundiais de comércio é bem inferior, não ultrapassando 1%, e vêm se mantendo praticamente a mesma nos últimos anos. Já no PIB mundial, em 1997, último dado disponível, o Brasil participava com 2,8%.

O Brasil era responsável por algo variando entre 40 e 50% dos fluxos de IDE destinados ao MERCOSUL no início da década, passando a absorver US\$ 4 em cada US\$ 5 investidos na região, ou ainda, 40% de todo o fluxo de IDE para a América Latina em 1998. Importante destacar a retração do fluxo de IDE para os países em desenvolvimento a partir da crise internacional. A queda na América Latina foi menos acentuada devido à contribuição crescente do Brasil e da Argentina. Em 1999, o fluxo líquido de IDE para o Brasil aproximou-se de US\$ 30 bilhões e para a Argentina de US\$ 23 bilhões, reduzindo a participação brasileira no bloco regional, mas aumentando em muito a participação do MERCOSUL nos fluxos mundiais e da América Latina. Neste sentido, o desempenho do IDE no Brasil (e na Argentina), em termos de volume, difere dos demais países em desenvolvimento e, em particular, dos latino-americanos. Os países do sudeste asiático que vinham ampliando sistematicamente a entrada de IDE também foram fortemente afetados pela crise. Os fluxos médios no período 1993-97 foram 4 vezes maiores do que o do período anterior 1987-92. Entretanto, em 1998, os fluxos foram reduzidos em mais de US\$ 10 bilhões. As principais exceções ficaram por conta de economias com ativos (estruturas produtivas e mercados) significativos e desvalorizados: China, Coréia do Sul e Tailândia.

Com o expressivo crescimento dos fluxos e do estoque de IDE¹, muito superior ao da formação bruta de capital fixo (FBCF) e do o próprio PIB, o que se observou foi uma crescente participação do IDE na FBCF² e no pró-

¹ Para a mensuração do IDE nos indicadores IDE/FBCF e IDE/PIB optou-se pela utilização do indicador amplo que inclui também as operações em moeda nacional e na forma de mercadorias disponíveis no Balanço de Pagamentos.

² Importante destacar que o indicador IDE/FBCF (investimento direto estrangeiro em relação à formação bruta de capital fixo) tem apenas o objetivo de permitir uma avaliação temporal da crescente importância dos fluxos de IDE, assim como o indicador IDE/PIB. O indicador não permite analisar com propriedade a contribuição do capital estrangeiro à for-

TABELA 2. *Mundo e Grupo de Países por Grau de Desenvolvimento: Participação do IDE na Formação Bruta de Capital Fixo. Em %*

IDE	1987-92	1993	1994	1995	1996	1997
Mundo						
Recebido	4.1	4.3	4.6	5.4	5.8	7.7
Enviado	4.7	5.0	5.3	6.0	6.3	8.0
Países Desenvolvidos						
Recebido	4.2	3.6	3.7	4.7	4.8	6.5
Enviado	5.7	5.6	6.1	7.0	7.3	9.7
Países em desenvolvimento						
Recebido	3.9	6.4	8.0	7.3	8.4	10.3
Enviado	1.4	3.2	3.5	3.6	3.8	3.9

FONTE: World Investment Report 1999 UNCTD.

prio PIB. Com isso, a já expressiva participação do capital estrangeiro na economia brasileira, mensurada a partir do estoque de capital estrangeiro acumulado ao longo de várias décadas e existente nos mais variados setores de atividade econômica, tem sido incrementada ainda mais com os fluxos recentes de IDE. A relação estoque de IDE / PIB no caso do Brasil dobrou nas últimas duas décadas (7,4% em 1980 contra 15,9% em 1997). A relação brasileira é bem superior ao da média mundial (11,7%) e dos países avançados (10,5%) e bem próxima da média dos países em desenvolvimento (16,6%). Já a relação IDE/FBCF do Brasil para 1997 (11,9%), último ano possível de comparação internacional, é pouco superior à relação média dos países em desenvolvimento (10,3%) e quase o dobro da relação para os países desenvolvidos (ver tabela 2).

Considerando que no período 1998-99 o PIB teve (em termos reais e mensurado em dólares) um desempenho negativo, se adicionarmos ao estoque de IDE os investimentos recentes, que nestes dois anos superaram o patamar de US\$ 55 bilhões, certamente a relação IDE estoque / PIB incrementou-se no período 1998-99 e a relação IDE/FBCF atingiu e mesmo superou os patamares de economias fortemente internacionalizadas como Chile, Malásia e Singapura. Neste sentido, os fluxos recentes de IDE para o Brasil mantiveram ou até mesmo superaram o dinamismo do período anterior à crise internacional.

mação bruta de capital fixo. Isto porque nem todo fluxo de IDE representa investimento fixo, ou seja, formação bruta de capital fixo, dado que parcela significativa tem se destinado às aquisições e fusões. Além do que, uma parcela importante de contribuição das empresas estrangeiras à formação bruta de capital fixo não é captada pelos fluxos de IDE mensurados a partir da conta de capital do balanço de pagamentos. Neste caso, para a mensuração do IDE optou-se pela utilização do indicador amplo que inclui também as operações em moeda nacional, na forma de mercadorias e reinvestimentos.

II.2. Destino do IDE

Quanto ao perfil e destino do IDE, uma tendência importante observada nos fluxos de IDE para o Brasil tem sido a crescente perda de atratividade da indústria brasileira frente ao setor de serviços, seguindo tendência observada nos países desenvolvidos mas diferenciando-se do padrão verificado nos NIC's asiáticos.

Os fluxos e estoques de IDE global na última década apresentam duas tendências importantes. A primeira diz respeito às diferentes inserções dos países em desenvolvimento nos fluxos de IDE recebidos e enviados. Em ambos os casos esta participação é crescente, pelo menos até antes da crise financeira internacional iniciada em 1997. No entanto, os volumes envolvidos são bastante díspares. Como resultado do processo de internacionalização das grandes corporações dos países avançados, os PED aumentaram de 20,4% para 33,5% sua participação como receptores dos fluxos globais de IDE. Por outro lado, dado o menor grau de internacionalização das *empresas* domésticas dos países periféricos, a participação nos fluxos de IDE enviados cresceu de 7% para 13%, sendo que os países asiáticos são responsáveis por mais fl destes investimentos realizados. Esta diferença deve-se, de um lado, à menor capacitação competitiva (financeira, produtiva e comercial) das empresas periféricas, mas também à transferência de propriedade das empresas periféricas internacionalizadas para o capital estrangeiro. Cabe ainda destacar, que os crescentes fluxos recebidos não foram suficientes para reverter a participação nos estoques acumulados mundiais de IDE, o que fica patente no fato de que 2/3 de todo estoque global ainda se concentra em duas dezenas de países avançados.

A segunda tendência refere-se ao destino dos fluxos de IDE. Nos países avançados, o setor de serviços tem sido o alvo primordial dos investimentos e já detém a maior parcela do estoque de IDE. Nos países em desenvolvimento, embora o setor de serviços venha recebendo expressivos recursos externos, em grande medida associados aos processos de privatização de serviços públicos e aquisições no sistema financeiro, a indústria continua exercendo uma forte atração, principalmente no caso dos países asiáticos.

Quanto ao Brasil, Laplane & Sarti (1997) já haviam atentado para a queda da participação da indústria na atração do IDE *vis-à-vis* o setor de serviços. Em 1989, portanto antes do processo de abertura comercial e da crise econômica do Governo Collor, a indústria era responsável por 71% do *estoque* de capital estrangeiro investido no Brasil. Com menor poder de atração de fluxos de investimento ao longo dos anos noventa, esta participação foi reduzida para 55% em 1995 (tabela 3). Os fluxos de IDE mais recentes confirmam a tendência de crescimento mais que proporcional dos investimentos para o setor de serviços em relação à indústria.

A distribuição setorial do fluxo recente de IDE no período 1996/99 com base em uma amostra significativa, correspondente aos ingressos de inves-

TABELA 3. *Brasil: Estoque e Fluxo de Investimento Direto Estrangeiro por Setor de Atividade*

SETORES	Estoque	Fluxo	SETORES	Estoque	Fluxo
	Até 1995*	Acumulado		Até 1995*	Acumulado
	Em %	Em %		Em %	Em %
<i>Agricultura e</i>					
<i>I. Extrativa</i>	1.6	1.5			
<i>Indústria</i>	55.0	18.4	<i>Serviços.....</i>	43.4	80.1
Alimentos			Eletricid., gás		
e bebidas	5.5	2.5	e água	0.0	14.0
Fumo.....	1.7	0.6	Construção.....	0.5	0.7
Têxteis.....	1.2	0.3	Comércio atacadista.	5.0	4.8
Vestuário			Comércio		
e acessórios	0.2	0.0	varejista	1.6	3.7
Art.de Couro			Correio e		
e calçados.....	1.0	0.0	telecomunic.....	0.5	16.0
Madeira	0.1	0.1	Intermed.		
			Financeira	3.0	13.7
Papel e celulose	3.3	0.0	Seguros e Prev. Priv..	0.4	0.6
Edição e impressão ...	0.3	0.1	Atividades		
			imobiliárias	2.5	0.3
Petroquímica			Serv. Prest.		
e álcool.....	0.0	0.0	Empresas.....	26.9	22.9
Produtos químicos....	11.2	3.0			
Borracha e plástico ...	3.1	0.7			
Prod. Min.					
Não-metálicos	1.9	1.1			
Metalurgia básica.....	6.0	0.4			
Produtos de metal	1.4	0.2			
Máqs. e					
equipamentos.....	4.9	0.9			
Máqs. Esc. Eqps. Inf..	1.0	1.0			
Máqs. Eqps.					
Aprs Elét.	2.6	0.8			
M. Elet.					
Eqs. Comunic.	1.4	1.4			
Eqs. Méd,					
ótic., autom.	0.4	0.1			
Automobilística	6.7	4.6			
Outros Eqps. Transp. ...	0.5	0.2			
Mobiliário	0.7	0.2	TOTAL	100.0	100.0
Reciclagem	0.0	0.0		42 530	73 812

FONTE: FIRCE e Censo de Capitais Estrangeiros.

NOTAS: * Acumulado até 1995.

OBS: Para o cálculo do fluxo de IDE para 1996/97/98/99 considerou-se apenas as empresas com investimentos acima de US\$ 10 milhões. A amostra representa 73,6%, 81,6%, 88,4% e 89,7%, respectivamente, do valor total do investimento direto estrangeiro nestes anos.

timento de empresas estrangeiras com valor superior a US\$ 10 milhões³, aponta que a indústria de transformação foi responsável por apenas 18,4% do fluxo acumulado de IDE no período. Este percentual não foi ainda menor devido ao bom desempenho de 1999, quando a indústria atraiu 25% do fluxo total de IDE, majoritariamente associado às aquisições de empresas industriais locais. Considerado em seu conjunto, o setor de serviços atraiu 80% do total investido, contra uma participação no estoque acumulado até 1995 de apenas 43%. Os destaques foram os setores de energia elétrica e saneamento básico (14%), telecomunicações (16%), intermediação financeira (14%) e serviços prestados a empresas (23%)⁴.

Os setores industriais no Brasil que mais atraíram IDE no período 1996-99 foram: automobilístico, químico, alimentos e bebidas, material elétrico e equipamentos de comunicação, produção de minerais não metálicos e máquinas e equipamentos de escritório e informática. Juntos foram responsáveis por quase fl dos fluxos totais para a indústria de transformação. Com exceção do setor de produção de minerais não-metálicos, todos os demais encontram-se entre os setores com maiores volumes de IDE junto aos países avançados, embora com ordens de grandeza e de ordenação diferentes.

A correlação entre as estruturas setoriais de investimento é maior entre o Brasil e os países desenvolvidos do que com relação aos países em desenvolvimento, ao contrário do que se poderia especular inicialmente. O baixo grau de correlação, quando se considera os países em desenvolvimento, deve-se sobretudo as diferenças existentes em relação aos países do Sul e Sudeste asiático (tabela 4).

Os países asiáticos consolidaram-se como receptores de IDE industrial. Mas em setores industriais onde o Brasil tem uma elevada presença estrangeira —automobilística, máquinas e equipamentos e alimentos e bebidas— no caso asiático, mensurado pela participação do IDE, esta presença é bem mais reduzida. O mesmo ocorre no setor de serviços. Enquanto a presença estrangeira é mais elevada no Brasil nos setores financeiros e de comércio (atacadista e varejista), na Ásia há uma forte participação nas atividades imobiliárias e de construção. Cabe destacar também a significativa presença estrangeira no setor primário (extração de petróleo e agricultura). Em comum, a forte participação do capital externo nos setores químicos, de metalurgia básica e aparelhos elétricos.

Com relação aos países desenvolvidos, parece haver um padrão relativamente semelhante tanto nos investimentos industriais quanto nos de ser-

³ Os montantes para os anos de 1996 a 1999 são, respectivamente, US\$ 7,6 bilhões, US\$ 15,3 bilhões, US\$ 23,2 bilhões e US\$ 27,5 bilhões, representando 73,6%, 81,6%, 88,4% e 89,7%, respectivamente, do valor do IDE total nestes anos.

⁴ Segundo informações prestadas pelas autoridades do Banco Central, neste item estão incluídos as operações financeiras associadas às empresas *holding*. Portanto, parte destes investimentos constituem-se de investimentos industriais.

TABELA 4. *Mundo: Estoque de IDE* por Setores de Atividade e por Grau de Desenvolvimento Econômico. Em %*

<i>Setores</i>	<i>Brasil</i>	<i>Países Desenvolvidos</i>	<i>Países em Desenvolvimento</i>	<i>América Latina</i>	<i>Sul e Sudeste Ásia</i>
Primário: Agric. e Ind. Ext.	1.62	7.63	3.78	5.73	3.43
Alimentos, Bebidas e Fumo	7.17	3.55	1.66	5.56	1.30
Têxtil, Vestuário e Calçados	2.43	1.26	1.40	1.58	1.39
Madeira	0.07	1.22	3.30	2.44	3.39
Papel e Gráfica	3.57	1.02	0.05	0.00	0.05
Petroquímica e álcool.....	0.00	3.15	1.49	0.01	1.63
Produtos químicos.....	11.16	6.86	8.58	6.36	8.82
Borracha e plástico	3.10	0.62	0.54	3.58	0.26
Prod. Minerais não-metálicos	1.92	0.98	1.27	1.70	1.23
Metalurgia básica.....	6.03	2.28	3.83	3.93	3.84
Produtos de metal	1.35	0.69	0.00	0.00	0.00
Máquinas e equipamentos.....	4.87	2.98	1.08	3.96	0.82
Máqs. Escrit. Eqps. Informát.....	1.04	1.19	0.00	0.00	0.00
Máqs. Eqps. Aparelhos Elétr.	2.59	0.35	3.64	3.35	3.68
Maq. Elet. Equipss. Comunic.	1.39	1.42	0.06	0.00	0.07
Equipss. Médicos, ótic., autom.	0.40	0.77	0.03	0.00	0.03
Automobilística	6.70	1.57	0.78	4.00	0.48
Outros Equipss. Transporte.....	0.52	0.20	0.02	0.27	0.00
Eletricid., gás e água.....	0.00	1.29	2.67	9.01	2.09
Construção.....	0.48	0.59	2.19	0.57	2.34
Comércio Atacadista e Varejista	6.52	13.75	3.47	6.63	3.18
Instituições Financeiras.....	3.30	21.26	1.67	7.45	1.14
Atividades imobiliárias	2.49	3.22	15.02	1.72	16.31
SUB-TOTAL	68.70	77.86	56.54	67.86	55.49
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FONTE: World Investment Report 1999 UNCTD. Elaboração IE/NEIT/UNICAMP.

NOTAS: * Acumulado até 1997.

viços. As duas estruturas apresentam em comum elevada participação estrangeira nas instituições financeiras e comércio (atacadista e varejista) e baixa participação em construção. A assimetria existente no caso do setor de energia elétrica e de saneamento básico, com maior presença de capital externo nos países avançados, deve ser parcialmente reduzida com as privatizações recentes no setor. Já na indústria, os setores de produtos químicos, alimentos, bebidas e fumo, automobilístico, de metalurgia básica e de máquinas e equipamentos destacam-se pela elevada participação do capital estrangeiro. As exceções entre as duas estruturas seriam os setores de borracha e plástico e aparelhos elétricos, com elevada participação no Brasil e baixa nos países avançados, o inverso ocorrendo com o setor petroquímico, cuja participação estrangeira, medida pelo estoque de IDE, é elevada nos países avançados e reduzida no Brasil.

A Secretaria de Política Industrial do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria, do Comércio e do Turismo (MDIC) realizou um levantamento de projetos de investimentos industriais (nacionais e estrangeiros) no Brasil. No último levantamento, bastante defasado e com última atualização datada de outubro de 1997, que abrangeu a análise de 942 projetos, estimou-se para o período 1997-2000 a possibilidade de realização de um fluxo de investimento superior a US\$ 124 bilhões, o que representaria um fluxo médio anual de US\$ 31 bilhões. A ausência de outras fontes de informações sobre investimentos mais recentes e atualizadas impossibilita a verificação do grau de efetivação e de evolução destes projetos de investimento. No entanto, sua utilização justifica-se pelo fato de ser uma amostra bastante abrangente e de desagregar informações por setores, por origem do capital e por fase do projeto.

O levantamento desagrega as informações de investimento em três categorias: oportunidade, intenção e decisão. No primeiro caso se enquadrariam os investimentos ainda em fase de estudo, totalizando 8,4% do total; no segundo estariam os projetos de investimento (38,6% dos investimentos totais) e na última categoria estariam aqueles investimentos já em fase de execução (42,6%)⁵. Desta forma, uma parcela considerável dos investimentos anunciados podem não ter se realizado, dada a fase ainda embrionária dos projetos. Cabe destacar que pela própria natureza da amostra, são retratados apenas os investimentos em geração de capacidade produtiva, portanto, não incluindo as aquisições e fusões.

Assim como no caso dos investimentos em infraestrutura, também no caso dos investimentos industriais, há uma tendência de maior participação do capital estrangeiro. Segundo os dados do MDIC, do total de US\$ 124 bilhões de previsão de investimento, 27,3% seriam de empresas estrangeiras, 23,2% de

⁵ Uma parcela considerável de 9,4% dos investimentos não foi classificada em nenhuma das categorias.

empresas de capital privado nacional e um percentual elevado de 49% de empresas que são associações de capital nacional e capital estrangeiro ou que não se identificaram⁶.

Os projetos de investimentos industriais das empresas estrangeiras concentram-se nos setores automobilístico (32,4%), químico (20,5%), informática (10,5%) e telecomunicações (5,2%). Esses resultados coincidem com os de Laplane & Sarti (1997) sobre os projetos de investimento de um número menor de empresas estrangeiras (total de 79), cobrindo um volume menor de investimento (US\$ 15 bilhões) e um período diferente (1994-98). Também coincidem, parcialmente, com as tendências internacionais. Segundo dados da UNCTD para 1997, o setor industrial com maiores volumes de IDE seria o químico, seguido do setor de máquinas e equipamentos mecânicos, alimentos e metais básicos e máquinas elétricas (que inclui informática). A posição mais destacada do setor automobilístico no caso brasileiro *vis-à-vis* o internacional e o inverso com relação aos setores de bens de capital e de alimentos, seriam as principais diferenças. Embora metalurgia e alimentos tenham presença destacada nos projetos de investimento, prevalece a presença de capital nacional.

O levantamento de projetos de investimento do MDIC aponta uma forte concentração setorial dos investimentos. Apenas 5 setores (alimentos e bebidas, papel e celulose, produtos químicos, metalurgia básica e automobilística) são responsáveis por 64% do total das previsões de investimento. Quando considera-se apenas as decisões de investimento, ou seja, aqueles projetos já em execução, o grau de concentração é ainda mais elevado: os setores automobilístico e químico juntos respondem por quase metade dos investimentos (48,3%). Se somadas às decisões de investimentos dos setores de alimentos e bebidas e de papel e celulose, atingimos 2/3 do total. Nos países avançados, a concentração do IDE também é uma realidade, sendo que os setores químicos (incluindo petroquímica), de máquinas e equipamentos e de metalurgia receberam também mais da metade (53,7%) dos investimentos estrangeiros industriais. Em termos de categorias de uso, predominam os investimentos nos setores de bens de consumo duráveis e não-duráveis (42,4%) e intermediários (31,1%). Entre os duráveis de consumo, o mais importante é o setor automobilístico (24,6%), seguido pelo setor de alimentos e bebidas (10,3%). Entre os intermediários, o mais importante é o químico (23,7%).

O capital privado nacional também apresenta concentração dos investimentos. Segundo o levantamento do MDIC, de um total de US\$ 124,5 bilhões de previsões de investimento, o capital privado nacional seria responsável por US\$ 28,9 bilhões. Estes investimentos concentram-se no setor

⁶ Dentro deste grupo enquadram-se também as empresas que não identificaram o controle de capital.

químico (US\$ 12,2 bilhões), respondendo por 45,6% das previsões de investimento no setor e por 42,5% de todo o investimento de empresas nacionais privadas. Segundo ainda o MDIC, metade dos investimentos neste setor já se encontrariam em fase de execução. O segundo setor de maior importância em termos de destino dos investimentos privados nacionais seria o de metalurgia básica (14,6%), respondendo por 31,3% dos investimentos totais no setor. Entretanto, apenas 21% dos investimentos deste setor encontram-se em fase de execução, sendo que 61,7% estão em fase de projeto (intenção). O terceiro setor em importância seria o de alimentos e bebidas (11,6%), embora neste setor a participação isolada do capital nacional seja minoritária. Assim como no setor metalúrgico, a maior parcela dos investimentos ainda não está em fase de execução. Por fim também merecem destaque os investimentos nos setores de papel e celulose, máquinas e equipamentos, onde apesar do volume de investimento ser reduzido, a participação do capital nacional é elevado.

II.3. *Origem do Capital*

Os EUA seguem sendo os principais investidores no Brasil. O capital norte-americano era responsável por US\$ 1 em cada US\$ 4 dólares investidos na economia brasileira até 1995, segundo informações do Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil, mantendo esta participação nos fluxos mais recentes, sendo que no período 1996-99 foram investidos mais de US\$ 19 bilhões. Já três outros tradicionais investidores —Alemanha, Suíça e Japão— que juntos representavam mais de um quarto do capital investido no país, perderam participação nos fluxos atuais de investimento. Por outro lado, países até então com pequena presença na economia brasileira, como são os casos de Portugal e Espanha, dada a agressiva atuação no processo de privatização, elevaram significativamente sua participação. Juntos os dois países explicaram 23% dos fluxos de IDE no período 1996-99. A presença do capital francês no processo de privatização também explica sua maior participação. Canadá, Reino Unido e Itália, países com importante presença na economia brasileira, apresentaram menor dinamismo e também retraíram suas participações.

Os países do MERCOSUL seguem sendo investidores pouco expressivos no país. Cabe destacar a maior importância do capital uruguaio *vis-à-vis* o argentino. Juntos os dois países representavam 3% do estoque de capital estrangeiro acumulado no Brasil até 1995 (2,1% para o Uruguai e 0,9% para a Argentina). O capital argentino concentrava-se na indústria de transformação, em particular, nos setores de beneficiamento e moagem e produtos alimentares. Já o capital uruguaio privilegiou o setor de serviços, principalmente o setor financeiro. No período mais recente (1996-99), o Uruguai foi responsável por tão somente 0,33% do IDE (US\$ 260 milhões) e o capi-

TABELA 5. *Brasil: Fluxo e Estoque de IDE* por País de Origem do Capital. Em US\$ milhões e em %***

<i>Países</i>	<i>Estoque acumulado até 1995</i>	<i>%</i>	<i>Fluxos acumulados 1996***_99****</i>	<i>%</i>
Estados Unidos	10 852	25.5	19 138	25.9
Alemanha.....	5 828	13.7	1 302	1.8
Suíça	2 815	6.6	812	1.1
Japão	2 659	6.3	1 086	1.5
França	2 032	4.8	5 993	8.1
Canadá.....	1 819	4.3	909	1.2
Reino Unido	1 793	4.2	1 671	2.3
Ilhas Virgens.....	1 736	4.1	873	1.2
Países Baixos	1 535	3.6	7 422	10.1
Itália.....	1 259	3.0	1 125	1.5
Ilhas Cayman.....	892	2.1	7 960	10.8
Uruguai.....	874	2.1	259	0.4
Bermudas.....	853	2.0	571	0.8
Panamá	677	1.6	1 821	2.5
Suécia.....	567	1.3	949	1.3
Bélgica	558	1.3	1 260	1.7
Ilhas Bahamas.....	510	1.2	667	0.9
Luxemburgo.....	408	1.0	753	1.0
Argentina.....	394	0.9	418	0.6
Espanha	251	0.6	11 955	16.2
Portugal	107	0.3	5 048	6.8
Coréia do Sul.....	4	0.0	256	0.3
Demais.....	4 110	9.7	1 566	2.1
Total.....	42 530	100.0	73 812	100.00

FONTE: Bacen. Dados do Censo de Capitais Estrangeiros, realizado em 1996.

NOTAS: * Inclui conversões para investimentos diretos

** Conversões em dólares às paridades históricas.

*** Para 1996/1999, ingressos de investimentos acima de US\$ 10 milhões por empresa receptora/ano.

**** 1999 Dados preliminares.

tal argentino por 0,57% (US\$ 418 milhões), números que contrastam com o aumento dos fluxos comerciais intra-bloco, mesmo considerando-se apenas o comércio realizado por empresas de capital regional. O capital chileno, por sua vez, com reduzido estoque no país, tem elevado sua participação com os fluxos atuais direcionados ao processo de privatização (tabela 5).

II.4. *Aquisições e Fusões de Empresas*

Os indicadores anteriores demonstram a elevada e crescente participação do capital estrangeiro no Brasil no período considerado e uma relativa con-

vergência à estrutura de estoque de IDE dos países avançados. Entretanto, seria importante destacar a existência de uma diferença importante entre os fluxos de IDE para o Brasil em dois períodos recentes: 1994-96 e o atual. No primeiro, o aumento da participação relativa estrangeira na formação bruta de capital fixo dava-se sobretudo pelo acréscimo mais que proporcional de nova capacidade. Nos fluxos atuais do período 1997-99, apenas uma parcela minoritária destes investimentos tem sido destinada à implantação e ampliação de plantas produtivas. A participação estrangeira cresce de forma expressiva sobre o estoque de capacidade produtiva já existente, através de operações de aquisição de empresas locais já existentes, conformando um intenso processo de desnacionalização da base produtiva doméstica.

Neste sentido, a manutenção das taxas de crescimento do IDE, mesmo após a deflagração da crise internacional, deveu-se à entrada de dólares destinados às operações de A&F. Estas operações têm se concentrado no setor de serviços, embora um fluxo considerável tenha sido destinado ao setor industrial.

Segundo estudo realizado pela empresa de consultoria KPMG, publicado no relatório *World Investment Report* (1999) da Unctad, o volume (acumulado de US\$ 1,96 trilhão entre 1991-98) e a taxa de crescimento das operações (do valor das operações) de aquisições de empresas ou de participações em empresas elevaram-se significativamente nos anos noventa, comparado aos indicadores da década anterior. Além disso têm crescido proporcionalmente mais do que os fluxos de IDE, que cresceram mais do que os fluxos internacionais de comércio, que, por sua vez, cresceram mais que o produto interno e industrial. Neste sentido, não apenas os investimentos —produtivos e em carteira— vêm configurando um novo padrão de internacionalização das empresas e países, bem como dentro destes fluxos as operações de A&F vêm condicionando de forma decisiva um novo perfil para o fluxo de IDE nos anos noventa (Chesnais, 1994; TDR, 1999; WIR, 1999).

Ainda que a relação entre as duas variáveis (A&F e IDE) deva ser utilizada com ressalvas, até porque são informações mensuradas e fornecidas por fontes distintas, esta relação permite apontar a evolução e a contribuição desta modalidade de investimento vis-à-vis as demais modalidades. No início da década de noventa, estas operações de A&F, envolvendo o controle majoritário das empresas, representaram 30% da entrada de IDE (tabela 6). Quando se considera as operações totais de aquisição e fusão, ou seja, com ou sem controle acionário, esta participação atinge o expressivo coeficiente de 74%. Esta participação manteve-se crescente, ainda que com algumas oscilações, no período 1993-98. No final dos anos noventa, as operações de A&F majoritárias consistiam em quase 2/3 de todo o fluxo de IDE, patamar que sobe para 85% para as operações totais.

A título de comparação, para o conjunto dos países em desenvolvimento a participação da modalidade A&F nos fluxos de IDE é bem inferior. As

operações em A&F com controle majoritário representaram 27,5% do fluxo total de IDE em 1998 (contra 12,2% em 1993) e 40,8% para as operações totais (contra 62% em 1993). Este desempenho é influenciado pela posição dos países do sudeste asiático. Considerando os valores acumulados para o mesmo período, a participação das operações de A&F com controle majoritário no IDE foram inferiores a 9%. Cabe destacar que saltam para 50,7% quando considera-se as operações totais (com ou sem controle). Esta diferença sugere não apenas uma menor participação da modalidade de A&F nos fluxos de IDE (e portanto uma maior participação da modalidade de geração e ampliação de capacidade produtiva), bem como a preponderância de operações sem a perda do controle acionário por parte do capi-

TABELA 6. *Mundo, Grupo de Países por Grau de Desenvolvimento e Países Selecionados: Relação entre Investimentos em Aquisição e Fusão e Investimento Direto Estrangeiro por País ou Região Receptor 1993-98. Em %*

<i>Países / Período</i>	1993	1994	1995	1996	1997	1998	<i>Acumulado 1993-98</i>
Mundo							
Majoritário	30.4	43.1	42.8	45.3	50.9	63.8	49.7
Total	74.0	77.5	72.1	76.5	73.6	84.5	77.4
Países Desenvolvidos							
Majoritário	41.1	66.0	61.4	67.4	69.9	78.9	68.1
Total	73.1	88.2	80.8	88.3	85.5	101.6	89.5
Países em desenvolvimento..							
Majoritário	12.2	9.2	8.6	13.6	23.8	27.5	17.5
Total	61.8	60.3	49.7	61.6	55.4	40.8	53.8
Sul e Sudeste Asiático							
Majoritário	9.2	8.7	3.3	4.3	11.1	16.2	8.9
Total	61.7	68.3	52.7	54.1	42.9	33.1	50.7
América Latina							
Majoritário	19.0	9.9	18.3	24.2	37.5	43.6	29.9
Total	68.3	47.2	34.5	48.2	64.2	55.6	53.9
Argentina							
Majoritário	39.7	20.4	28.5	36.8	32.3	27.1	31.0
Total	74.2	63.4	44.4	60.0	72.9	53.6	61.2
Brasil							
Majoritário	83.8	0.3	26.6	29.6	55.4	74.1	55.4
Total	94.7	52.2	46.7	44.5	67.0	85.7	69.8

tal nacional, diferentemente do padrão observado no resto do mundo. Na América Latina, no período 1993-98, não apenas a participação das operações em A&F nos fluxos de IDE é superior a dos países asiáticos, como também predominam as operações envolvendo controle majoritário (29,9% e 53,9%, respectivamente), ou seja, indicadores mais próximos dos de países avançados.

No caso brasileiro, os coeficientes para o período mais recente são muito elevados e bem próximos dos observados nos países avançados. No biênio 1995-96 quando inicia-se o forte fluxo de IDE para o Brasil, a modalidade A&F envolvendo controle majoritário era inferior a 1/3 dos fluxos totais de IDE, embora esta participação eleve-se bastante, quando consideramos as operações totais (com ou sem controle majoritário).

Com relação ao destino das operações de A&F no Brasil, segundo dados da empresa de consultoria KPMG, as operações de aquisição, cobrindo o período de 1992 até os primeiros oito meses de 1997, concentraram-se no setor industrial, o que vai na direção oposta da tendência internacional⁷. Do total de 600 aquisições analisadas, 58,8% do número de operações foram no setor industrial (incluindo a indústria extrativa), com destaque para os setores de alimentos e bebidas, material de transporte, química e petroquímica, metal-mecânica e eletroeletrônica. Setores estes já com elevada presença estrangeira, mensurada a partir do estoque de IDE ou pela participação estrangeira nas vendas totais do setor. No setor de serviços, responsável por 32,5% das aquisições, destaque para o setor de serviços financeiros e de seguros, de telecomunicações e de serviços de informática. Em que pese o número de aquisições realizadas por capital nacional, ou seja, de empresas de capital nacional que adquiriram participação em empresas brasileiras de capital estrangeiro: 116 (27,8%) no período 1995-97 e 60 (32,7%) no período 1992-94, ainda assim é indiscutível o grau de desnacionalização da base produtiva.

Mas é o com o aprofundamento do processo de privatização das empresas de serviços públicos, a partir de 1997, que a modalidade de A&F (com controle majoritário) torna-se predominante, explicando 55% do fluxo total de IDE, atingindo um patamar máximo em 1998 de 74,1%. Se consideradas todas as operações de A&F (com ou sem controle majoritário), os valores envolvidos correspondem a 85,7% do IDE líquido em 1998. Isto representa que menos de 15% do fluxo de IDE de US\$ 25 bilhões

⁷ As empresas industriais nos setores de aeronáutica (Embraer), mineração (Vale do Rio Doce e Carajás), siderurgia (Usiminas, Cosinor, CST, Acesita, CSN, Cosipa e Açominas), química e petroquímica (Copesul, Copene, PQU, Oxiteno, etc.) e fertilizantes (Arafertil, Ultrafertil, Fosfertil, etc.) foram em grande medida privatizadas para grupos nacionais na primeira metade da década de noventa, entretanto, a presença de grupos estrangeiros, ainda que com aportes de recursos minoritários, faz com que estas operações sejam computadas como operações de A&F entre fronteiras (*cross-border*).

em 1998, ou seja, pouco mais de US\$ 3,5 bilhões foram destinados à ampliação e criação de nova capacidade produtiva. Neste mesmo ano, as operações brasileiras representaram em valor mais de 2/3 de todas operações realizadas na América Latina, contra uma participação inferior a 7% no biênio 1991-92.

Em termos globais, estes volumes significaram que de cada US\$ 20 gastos em operações de A&F no mundo dólar foi gasto no Brasil, o que é, em termos relativos, maior que a participação do Brasil nos fluxos totais de IDE. As informações para as operações de A&F mais recentes não estão totalmente disponíveis, ainda assim é possível inferir, a partir dos dados sobre privatização, que estes devem ter contribuído de forma significativa para o expressivo volume de US\$ 30 bilhões de IDE em 1999. Uma parcela importante esteve associada a novos recursos da privatização, discutido a seguir, outra à antecipação de pagamentos na área de telecomunicações e, não menos significativo, às vendas de empresas privadas locais (instituições financeiras e empresas industriais).

Portanto, as semelhanças com o fluxo de IDE do período anterior restringem-se ao dinamismo. Uma análise mais aprofundada da composição e das motivações do IDE atual sinaliza para diferenças importantes entre os dois períodos. No primeiro predomina investimentos em expansão e ampliação da capacidade produtiva e no setor industrial; já no segundo predomina operações de A&F realizadas preponderantemente no setor de serviços.

II.5. *Privatizações e o capital externo*

Como discutido acima, uma das modalidades mais importantes de entrada do capital estrangeiro no Brasil tem sido sob a forma de aquisições e fusões, incrementando assim o estoque de capital estrangeiro no país. Este processo envolve empresas privadas de capital nacional, mas também as empresas de serviços públicos, através da maior participação no processo de privatização brasileiro.

Os crescentes ingressos de recursos utilizados nos processos de privatização têm sido decisivos para o bom desempenho do IDE a partir de 1994-95. Em 1998, os investimentos destinados à aquisição de empresas privatizadas atingiram o volume de US\$ 6,1 bilhões, representando um em cada cinco dólares investidos por estrangeiros no país. Em 1999, alavancados pelos recursos destinados à privatização do setor de telecomunicações, esta participação saltou para 28% do IDE ingresso, superando o montante de US\$ 8,7 bilhões (tabela 7).

A participação do capital estrangeiro foi muito tímida no início do processo de privatização (PND), a partir de 1991, quando foram vendidas as empresas industriais nos setores de aeronáutica (Embraer), mineração (Vale

TABELA 7. *Brasil: IDE e Privatização 1990-1999. Em US\$ milhões*

IDE	1990-94	1995	1996	1997	1998	1999
IDE Ingresso na Privatização	-	-	2 645	5 246	6 121	8 766
(%) no IDE ingresso	-	-	25.2	28.0	21.2	28.0
(%) no IDE líquido	-	-	26.5	30.7	23.4	29.3

FONTE: Banco Central

NOTAS: * Inclui operações em moeda nacional, mercadorias, conversões e reinvestimentos.

** Acumulado de janeiro a setembro.

do Rio Doce e Caraíba), siderurgia (Usiminas, Cosinor, CST, Acesita, CSN, Cosipa e Açominas), química e petroquímica (Copesul, Copene, PQU, Oxiteno, etc.) e fertilizantes (Arafertil, Ultrafertil, Fosfertil, etc.). Cabe destacar o fato de que o pagamento destas empresas privatizadas foi realizado preponderantemente com títulos e certificados públicos, representando pequena entrada de recursos em moeda. Posteriormente, nas operações envolvendo o setor elétrico, que arrecadaram, até meados de 1999, US\$ 3,9 bilhões, a participação do capital estrangeiro tem sido bastante significativa. Na privatização da empresa Light (vendida por US\$ 3,1 bilhões, sendo US\$ 580 milhões de dívidas transferidas) ingressaram US\$ 1,384 bilhões de recursos externos e na aquisição da empresa Gerasul (US\$ 1,88 bilhão, com dívidas de US\$ 1,08 bilhão), a participação do capital estrangeiro foi total.

Nas vendas mais recentes de empresas de serviços públicos *estaduais*, com destaque para as geradoras e distribuidoras de energia elétrica, bancos, gás e saneamento básico, a participação do capital estrangeiro tem sido bastante significativa. De um total de US\$ 24,5 bilhões arrecadados, a participação estrangeira foi de 47,5%.

A crescente participação do capital estrangeiro pode ser observada de forma mais nítida no processo de privatização do setor de telecomunicações (telefonia fixa, celular e serviços de longa distância). Com recursos externos superiores a US\$ 16 bilhões, os investidores estrangeiros foram responsáveis por 60% do total investido.

Considerando-se o montante total ingresso de US\$ 71,2 bilhões no processo de privatização no período 1991-99, o capital estrangeiro investiu US\$ 30,9 bilhões (43,5%). Importante destacar que estes volumes não correspondem necessariamente a um igual volume de entrada de dólares no Brasil. Isto porque, primeiro, algumas vendas foram realizadas com a transferência de dívidas e com a utilização de moedas de privatização; segundo, os pagamentos foram em alguns casos parcelados em prazos elevados. Os EUA aparecem como os principais investidores externos (34,2%), seguidos pela Espanha (26,2%) e Portugal (15,8%). Estes dois últimos aparecem com destaque devido à participação no setor de telecomunicações, enquanto o capi-

tal norte-americano se fez presente no PND, nas privatizações estaduais e também nas telecomunicações.

III. O AVANÇO DAS ET

Desde o início da industrialização brasileira as ET ocupam um lugar de destaque na economia. Porém, apenas no período pós Segunda Guerra Mundial, particularmente a partir de meados dos anos cinquenta, é que a participação das ET na economia brasileira ganhou dimensão fundamental. Nesse período, ao mesmo tempo em que as grandes empresas americanas e logo depois as européias começavam a buscar novos espaços de expansão e a internacionalizar a produção, a política econômica interna passou a estimular explicitamente o ingresso de IDE e as atividades das ET dando início à configuração do tripé sobre o qual se baseou a industrialização brasileira (tabela 8). Ao longo desse período as filiais das multinacionais

TABELA 8. *Brasil. Participação do Investidor Estrangeiro no Processo de Privatização 1991-99. Em US\$ milhões*

Países Programas	PND		Estaduais		Telecomunicações		Total	
	Valor	Em (%)	Valor	Em (%)	Valor	Em (%)	Valor	Em (%)
EUA.....	1 638.4	8.3	5 263.6	21.4	3 692.2	13.7	10 594.2	14.9
Espanha.....	1.2	0.0	3 045.7	12.4	5 041.9	18.7	8 088.8	11.4
Chile	0	0.0	1 006.4	4.1	0.0	0.0	1 006.4	1.4
Itália.....	0	0.0	0	0.0	1 219.6	4.5	1 219.6	1.7
França.....	479.1	2.4	90.0	0.4	10.4	0.0	579.5	0.8
Argentina.....	0	0.0	148.0	0.6	10.9	0.0	158.9	0.2
Portugal.....	0.5	0.0	657.6	2.7	4 224.1	15.7	4 882.2	6.9
Uruguai.....	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Coréia do Sul.	0	0.0	0.0	0.0	265.4	1.0	265.4	0.4
Suécia	0	0.0	0.0	0.0	599.2	2.2	599.2	0.8
Japão.....	8.1	0.0	0.0	0.0	255.6	0.9	263.7	0.4
Alemanha	75.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	75.4	0.1
Holanda.....	5.1	0.0	410.0	1.7	0.0	0.0	415.1	0.6
Inglaterra.....	2.4	0.0	691.9	2.8	20.8	0.1	715.1	1.0
Canadá.....	21.0	0.1	0	0.0	670.9	2.5	691.9	1.0
Bélgica	879.5	4.5	0	0.0	0.0	0.0	879.5	1.2
Outros	156.6	0.8	349.7	1.4	0.0	0.0	506.3	0.7
Total								
Estrangeiros...	3 267.4	16.6	11 662.9	47.5	16 011.0	59.3	30 941.3	43.5
Total								
Privatização....	19 660.0	100.0	24 553.1	100.0	26 977.8	100.0	71 190.9	100.0

FONTE: BNDES. Elaboração NEIT/UNICAMP.

estabeleceram liderança em vários setores industriais, principalmente na produção de Bens de Consumo Duráveis (Possas, 1982).

No início da década de oitenta, a estimativa realizada por Bielschowsky (1992) indicava que as Empresas da capital estrangeiro⁸ respondiam por 38% do total das vendas do setor manufatureiro. No mesmo estudo, o autor destaca o efeito negativo da instabilidade característica do período sobre as ET, resultando na queda da participação para 32,6% em 1990. De acordo com Gonçalves (1994) durante a década de oitenta as Multinacionais instaladas no país implementaram uma estratégia de recuo gradual, marcada pela diminuição do fluxo de investimentos e pela adoção de posturas defensivas tanto no âmbito financeiro quanto produtivo, procurando fundamentalmente preservar rentabilidade sem aumentar o envolvimento com a economia local.

A retomada dos investimentos ocorrida ao longo da década de noventa e analisada na seção anterior, significou o retorno de estratégias mais agressivas de expansão das ET na economia brasileira. Impulsionadas pelas mudanças no cenário econômico —abertura, privatização e estabilização seguida pelo aumento da demanda de bens de consumo— as ET voltaram a aumentar sua presença na economia brasileira.

Com a realização do primeiro Censo de Capitais Estrangeiros pelo Banco Central do Brasil, publicado em 1998 com dados referentes a 1995, foi possível pela primeira vez ter indicadores para verificar de maneira mais acurada qual a participação das ET na economia brasileira. Comparando os dados das Contas Nacionais com os do Censo, observa-se que em 1995 o volume de Receitas Brutas das Empresas com Participação Estrangeira⁹ atingiu R\$ 223 bilhões representando 18,8% do Valor Bruto da Produção da economia Brasileira. Considerando as Empresas Majoritariamente Estrangeiras¹⁰ essa participação foi de 13,5%.

Dentro da Indústria é possível também realizar a comparação com os dados da Pesquisa Industrial Anual do IBGE. Em 1995 as Empresas com Participação Estrangeira representaram 49,5% das Receitas Líquidas e 30,3% do Pessoal Ocupado Total da atividade industrial brasileira. Para as Majoritariamente Estrangeiras, essas participações foram de 38,3% e 22,2% respectivamente.

Em termos de comércio exterior, o total de exportações das ET somava US\$ 21,7 bilhões de dólares, representado 46,6% do total exportado pela economia Brasileira em 1995. Quanto às importações o volume de US\$ 19,3 bilhões correspondeu a 38,6% do total. O saldo comercial das ET nesse ano foi, portanto de US\$ 2,4 bilhões. Considerando apenas as majoritárias o

⁸ Nesse estudo, Bielschowsky considerou como EE aquelas com pelo menos 25% do capital votante.

⁹ 10% do capital votante ou 20% do capital total

¹⁰ Mais de 50% do capital votante

volume de comércio foi de US\$ 14,5 bilhões de exportações e US\$ 15,7 bilhões de importações, representando participações no total da economia de 31,1% e 31,3% respectivamente. Quanto ao saldo comercial, observa-se um déficit de US\$ 1,2 bilhões.

Apesar de apresentar um retrato bastante completo das atividades das ET no Brasil, por enquanto, pelo fato de ser ainda o primeiro e único a ter sido realizado, o Censo de Capitais Estrangeiros não permite uma comparação da evolução das ET ao longo do tempo.

A quantificação da participação de empresas estrangeiras na economia brasileira também pode ser explicitada pela análise que envolve a elite empresarial. Em primeiro lugar, verificou-se a participação de empresas estrangeiras entre as 500 maiores empresas privadas por vendas em 1989, 1992 e 1997. Verificou-se também, para estes mesmos anos e para a mesma cúpula empresarial, a importância das ET para o comércio exterior brasileiro. Finalmente desdobrou-se uma amostra menor, mas fixa, de 100 ET selecionadas de modo a analisar a composição da pauta de comércio e os destinos/origens das transações destas companhias. Ressalte-se que o uso de uma amostra fixa permite uma mais profunda compreensão da presença das ET, uma vez que verifica-se sua atuação numa perspectiva dinâmica.

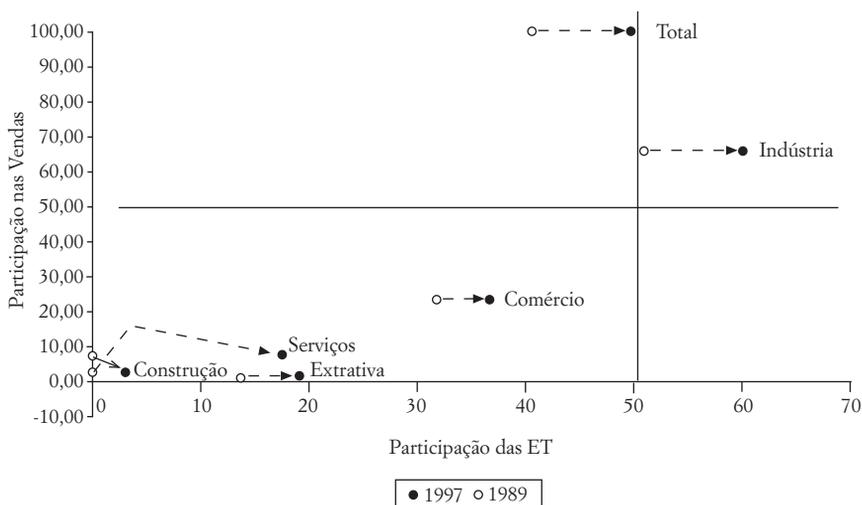
III.1. *As ET e as vendas das 500 maiores empresas*

Enquanto as vendas das 500 maiores empresas cresceram 7,7% ao ano entre 1989 e 1997, as vendas das ET relacionadas neste grupo evoluíram 10,3%, o que significou, ao fim do período, uma participação estrangeira nas vendas totais de 50%, contrastando com 41,2% em 1989. Apesar da forte importância da indústria e do comércio¹¹, foi marcante o crescimento da participação das ET em Serviços: da nulidade em 1989 para 17,5% das vendas desta categoria em 1997, totalizando mais de US\$ 4,2 bilhões neste ano (ver Gráfico 1).

Em termos setoriais¹², verificou-se que em 1997 a participação das ET foi superior a 50% do total em 12 setores. Estes setores majoritariamente dominados pelas ET representaram cerca de 31% do total negociado pelo conjunto das grandes empresas. Os setores de Veículos Automotores, Química e Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática, além do setor Fabricante de Máquinas e Equipamentos foram responsáveis por cerca de 25% do total das vendas e contaram com a presença estrangeira sem-

¹¹ A participação das ET nas vendas das empresas industriais subiu de 51,6% em 1989 para 60% em 1997. Nas vendas de empresas comerciais, caiu de 40,4% em 1989 para 36,5% em 1997.

¹² Ver tabela 1A do anexo Estatístico, p. 195.

GRÁFICO 1. *Brasil: evolução das vendas das 500 maiores e da participação das ET, 1989 e 1997*

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

pre superior a 75%, o que revela o aumento da já extensiva participação exterior nestes setores. A análise deste resultado pode ser complementada pelos resultados de fluxo de IDE no período recente. Por exemplo, em 1997 e 1996, os complexos automobilístico e químico foram destino de 30% dos fluxos de IDE direcionados para indústria. Merece atenção também o aumento da participação estrangeira nas vendas do setor de alimentos, que saltou de 24,7% em 1989 para 44% em 1997.

Fica evidente que a já maciça presença de grandes ET no Brasil se aprofunda nos anos noventa, especialmente nos setores industriais mais dinâmicos e em serviços o que, como será visto, promove impactos na estrutura econômica brasileira (tabela 9).

III.2. *Inserção comercial das ET nos anos noventa*

III.2.1. ET entre as 500 maiores

A participação das ET presentes entre as 500 maiores empresas no comércio exterior brasileiro sofre grande aumento no período 1989-97: no caso das exportações, passa de 17% para 26% e no caso das importações de 15% para

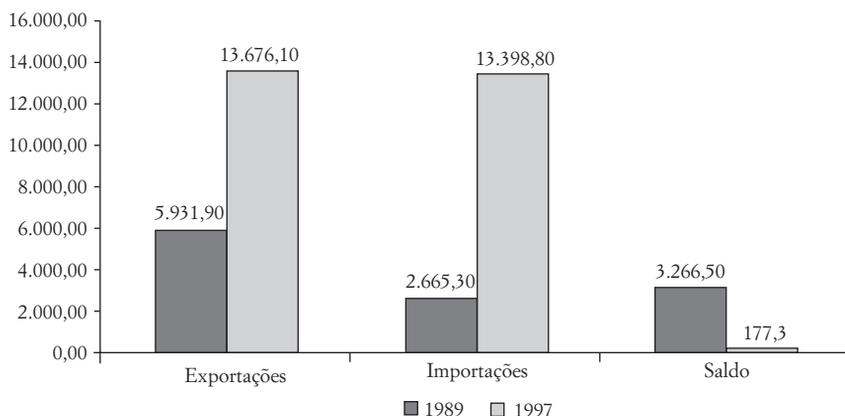
TABELA 9. Brasil: indicadores síntese da presença das ET, 1989, 1992 e 1997

	1989	1992	1997	Crescimento Médio		
				1989-92	1992-97	1989-97
PIB Brasil (US\$ bilhões correntes)	416.0	593.3	717.3	-2.4%	15.7%	8.6%
Vendas 500 maiores (US\$ bilhões correntes)	163.8	148.9	297.1	-3.1%	14.8%	7.7%
Vendas ET entre as 500 maiores (US\$ bilhões)	67.5	63.9	148.3	-1.8%	18.3%	10.3%
Part. das ET nas vendas das 500 maiores	41%	43%	50%	1.4%	3.1%	2.4%
Part. das ET no N° de empresas entre as 500 maiores	30%	29%	36%	-0.9%	4.4%	2.4%
Part. das ET nas vendas industriais das 500 maiores	52%	51%	60%	-0.4%	3.3%	1.9%
Part. das vendas das ET industriais no total de vendas das ET entre as 500 maiores	82%	79%	80%	-1.1%	0.3%	-0.3%

FONTE: Boletim do Banco Central e Exame Maiores e Melhores: Elaboração EIT/IE/UNICAMP.

22% dos totais transacionados pelo Brasil (ver Tabela 3A do Anexo, p. 198). Se o universo for as 500 Maiores Empresas, a participação das ET cresce, no caso das exportações, de 48,3% para 53,2% e, no caso das importações, variou de 53% para 63%. Superávits comerciais são obtidos nos dois anos

GRÁFICO 2. Brasil: dimensão do comércio exterior das maiores ET, 1989 e 1997



FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP

extremos, mas de forma decrescente, isto é, o saldo que era US\$ 3 267 milhões em 1989, passou para apenas US\$ 177 milhões em 1997. Entretanto, se forem compatibilizados os dados de comércio das 500 maiores empresas por setor, verificar-se-á que as ET que haviam proporcionado um saldo positivo de US\$ 3 245 milhões na indústria de transformação em 1989, contribuem neste conjunto de setores com um déficit de US\$ 1 036 milhões em 1997.

Tal resultado é evidenciado pelo crescimento dos coeficientes de importação destas ET, que passam de 4% para 9% das vendas neste período, contrastando com o baixo crescimento de seu coeficiente exportado (de 8,8% para 9,2%) e com o desempenho das firmas nacionais listadas entre as 500 maiores (6,6% para 8% no caso das exportações, e 2,5% para 5,2% nas importações)¹³.

É interessante observar que, apesar de no geral as ET apresentarem coeficientes de exportação maiores do que as nacionais, analisando apenas o setor industrial, observa-se o contrário, isto é, as empresas nacionais apresentaram nos três anos considerados coeficientes de exportação maiores do que o das ET. Considerando apenas a indústria de transformação, observa-se inclusive uma inversão, dado que em 1989 as estrangeiras apresentavam coeficientes superiores e em 1997 passaram a ter índices inferiores aos das nacionais. Vale notar também que, contrariando as expectativas, no ano de 1992, frente à recessão no mercado interno as empresas nacionais responderam buscando o mercado externo de maneira mais agressiva do que as empresas estrangeiras (coeficientes de 15,4% contra 13,6%).

Por outro lado, nas importações as ET atuando na indústria de transformação tiveram aumento nos coeficientes de 3,5% em 1989 para 11,2% em 1997. Para as empresas nacionais o aumento foi de 5% para 8% no mesmo período.

Esses dados contrastam com as informações apresentadas por Moreira (1999b). De acordo com este autor, a propensão a exportar das empresas estrangeiras teria sido, em 1997, de 12,2% contra 4,8% das nacionais. Essa diferença explica-se pela amostra utilizada em seu estudo ter como base as informações do cadastro do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) da receita federal englobando, portanto, não apenas grandes empresas como em nossa amostra, mas também empresas médias e pequenas. Como a participação de empresas nacionais no estrato de empresas de menor porte é muito maior do que o das estrangeiras, e em geral essas empresas não são exportadoras, os resultados são bastante diferentes quando comparados com as informações das grandes empresas. O próprio Moreira aponta que no subconjunto de grandes empresas (faturamento acima de

¹³ Ver Tabela 2A (p. 197) e 4A (p. 198) do anexo Estatístico.

R\$ 100 milhões) as nacionais apresentam coeficientes maiores do que os das ET. Já para as importações as ET apresentam coeficientes maiores independente do tamanho.

Dessa forma, é possível concluir que entre 1989 e 1997, pelo menos para as empresas industriais de maior porte, a existência dessas vantagens não significou coeficientes de exportação maiores do que o das empresas nacionais.

Por outro lado, as ET tiveram durante o período uma estratégia muito mais intensa de recorrer às importações, seja para complementar linhas de produtos, seja para importar insumos, componentes e bens de capital, não compensadas com significativo aumento das exportações, especialmente na indústria de transformação. A explicitação deste movimento reside no aumento da participação das ET nas importações das 500 maiores na indústria de transformação, registrando elevação de 42,5% em 1989 para 69,12% em 1997, atingindo neste último ano um coeficiente de importação de 11,2% neste agrupamento de setores.

Se a desagregação das transações por setores for aprofundada¹⁴, observa-se durante o período uma intensificação das situações observadas em 1989. Ou seja, as empresas dos setores que apresentavam déficit comercial em 1989 continuaram apresentando déficit em 1997, porém em um patamar bastante superior, o mesmo verificando-se para aquelas que apresentaram superávits. A exceção é o setor de Veículos Automotores, que passou de um superávit expressivo em 1989 (US\$ 1,5 bilhões) para um déficit de US\$ 345 milhões.

É interessante notar também que entre os setores deficitários predominam as empresas pertencentes a setores mais intensivos em tecnologia e cujo processo produtivo é mais complexo, envolvendo a montagem de um conjunto amplo de partes, componentes e subsistemas como é o caso do Setor Automotivo, Material Eletrônico e de Comunicações e Equipamentos para Informática, ou a manipulação de insumos em processos diferentes como é o caso do complexo químico. Nesses setores, a maior possibilidade de importação e os estímulos à demanda interna decorrente da estabilização implicaram em uma inserção exportadora tímida. Ou seja, a reestruturação promovida pelas ET nesses setores foi direcionada prioritariamente para o mercado interno, com a busca de mercados externos ocupando um espaço ainda muito pequeno.

No caso das ET com saldos positivos elevados, predominam aquelas pertencentes a setores de processamento contínuo e que utilizam os recursos naturais e energéticos de maneira mais intensa, como é o caso do setor de Metalurgia Básica, Papel e Celulose, Fumo e Extração de Minerais Metálicos.

¹⁴ Ver Tabela 5A do anexo Estatístico (p. 199).

III.2.2. As 100 ET selecionadas

Como foi comentado, optou-se pelo aprofundamento da análise da presença empresarial estrangeira no Brasil através da análise de uma amostra fixa de ET. Privilegiou-se para a escolha ET entre as 500 maiores empresas em faturamento que tivessem marcante presença nas importações e exportações brasileiras. A composição setorial desta amostra é destacada pela forte presença de empresas dos setores de Fabricação de Veículos Automotores, Fabricação de Produtos Químicos, Fabricação de Material Eletrônico e de Comunicações; Máquinas e Equipamentos e Maquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos. Da mesma maneira, destacam-se EUA, Alemanha e Japão que, juntos, representam a origem do capital em 60% do número empresas da amostra.

Ainda é oportuno registrar que tais empresas faturaram em 1997 cifra superior a US\$ 91 bilhões, sendo responsáveis por 31% do faturamento das 500 maiores empresas e por 61% das vendas das EE no mesmo ano. Representaram, também em 1997, cerca de 20% da corrente de comércio (exportações mais importações) brasileira, 48% na corrente das 500 maiores e 84% no total comercializado pelas EE listadas entre as 500 maiores, explicitando a relevância desta amostra no comércio brasileiro.

Em primeiro lugar analisa-se as regiões de origem e destino do comércio exterior das ET selecionadas. Revela-se um forte crescimento da importância do MERCOSUL e da ALADI (excluindo México) para as exportações destas ET (de 11% para 40% de participação nos destinos totais das vendas externas), com significativa perda de importância dos dinâmicos mercados da União Européia (UE) e do NAFTA. O oposto verifica-se nas importações, isto é, a participação destas últimas regiões no total importado pelas ET mantém-se num patamar entre 63% e 70% do total.

O resultado destes movimentos é explicitado pelo saldo da balança comercial por região das ET selecionadas, negativo nas principais regiões de origem, a saber, UE, NAFTA e Ásia, que juntas propiciaram um déficit de US\$ 4,4 bilhões em 1997. Esse déficit foi em parte compensado pelos saldos positivos com as outras regiões, principalmente MERCOSUL e ALADI. É interessante notar que para o MERCOSUL, o desempenho comercial das filiais das ET selecionadas é contraditório com o padrão brasileiro como um todo, que neste ano apresentou déficit.

Em segundo lugar, estudou-se a composição da pauta de produtos transacionados pelas ET. No caso das exportações (ver Tabelas 5A e 6A do Anexo Estatístico, pp. 199 y 200) é possível verificar o peso dos produtos intensivos em escala. A participação desse grupo, que já era o mais importante em 1989, aumentou ainda mais, atingindo 43% do total em 1997. Destacam-se também produtos da indústria agroalimentar e dos produtos intensivos em outros recursos agrícolas.

Nas importações (ver Tabelas 5A e 7A do Anexo Estatístico, pp. 199 y 205), observa-se a predominância crescente dos produtos industriais Inten-

TABELA 10. Amostra de 100 ET: saldo da balança comercial por produtos CTP¹⁵ e regiões de destino, 1997. Em US\$ mil

	MERCOSUL	NAFTA	ALADI	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total CTP
Produtos Primários Agrícolas.....	-177 645	-27 260	-5 061	204 817	1 009	46 248	42 108
Produtos Primários Minerais.....	36 621	17 067	-387	226 266	157 447	110 541	547 554
Produtos Primários Energéticos.....		-136	-5 594		-21 159	-19 055	-45 944
Indústria Agroalimentar.....	-63 093	-34 555	7 277	219 573	223 653	226 901	579 757
Indústria Intensiva em Outros Recursos							
Agrícolas.....	209 312	-89 949	43 650	199 765	167 536	245 415	775 728
Indústria Intensiva em Recursos Minerais	52 216	-324 101	-77 033	-93 494	299 855	-126 688	-269 245
Indústria Intensiva em Recursos							
Energéticos.....	-3 728	-22 018	-35	-7 853	9	-1 268	-34 893
Indústria Intensiva em Trabalho.....	12 662	-109 706	18 574	-82 405	-2 405	16 587	-146 693
Indústria Intensiva em Escala.....	1 155 376	248 014	744 862	-890 548	-262 519	136 174	1 131 359
Fornecedores Especializados.....	84 387	-508 242	264 171	-1 294 232	-339 623	-44 341	-1 837 880
Indústria Intensiva em P&D.....	160 082	-722 851	101 639	-849 070	-672 170	-198 392	-2 180 761
Não Classificados.....	7	4	47			200	258
Total Regiões.....	1 466 198	-1 573 734	1 092 112	-2 367 181	-448 367	392 321	-1 438 650

FONTE: Elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX.

¹⁵ O agrupamento de produtos nesta tipologia foi proposta inicialmente por Pavitt (1984) e adaptada por Guerrieri (1992).

sivos em escala, Fornecedores especializados e Intensivos em P&D. Esses três grupos de produtos somados representaram, em 1997, 80% do total importado pela amostra, atingindo a cifra de US\$ 9,5 bilhões.

Nestes setores, 81% das importações das ET concentram-se nas três regiões mais industrializadas (NAFTA, UE e Ásia). Quanto às exportações nestes setores, 62% são direcionadas para regiões «menos desenvolvidas», com destaque para o MERCOSUL e a ALADI que são mercados de destino para 37% e 17% do total dos quase US\$ 7 bilhões exportados nestes setores pelas ET selecionadas em 1997.

Estes padrões de comportamento comercial das ET divergem do padrão da economia brasileira não pela relação desigual de fluxos por região (déficit com as regiões desenvolvidas, superávit com ALADI e MERCOSUL), mas pela composição da pauta, já que no caso brasileiro, mais de 37% das exportações concentra-se em produtos primários, revelando o que pode ser chamado de uma «especialização regressiva» da pauta brasileira de exportações.

Em suma, as ET especializam-se no comércio de produtos mais elaborados, sendo, nestes setores mais dinâmicos, deficitárias com os países centrais e superavitárias com regiões da América Latina.

IV. FATORES DE ATRAÇÃO DO IDE

A identificação dos fatores que determinaram o intenso fluxo de IDE para a economia brasileira na segunda metade dos anos noventa não é uma tarefa fácil, dada a profundidade das transformações na economia brasileira e na economia mundial nesse período. Existem, sem dúvida, fatores específicos que influenciaram as decisões dos investidores estrangeiros nos diversos setores, mas as dimensões e o dinamismo do mercado local parecem ter sido os fatores de atração mais gerais.

A proposição anterior, conforme argumentado em outros trabalhos (Laplane e Sarti, 1997 e 1999) apoia-se em fortes evidências diretas e indiretas. Em *survey* realizado em 1996 junto a 27 investidores estrangeiros, o fator «crescimento do mercado interno» foi apontado como o determinante mais importante das decisões de investimento, tanto pelas empresas já instaladas no Brasil, como, principalmente, pelos *newcomers*. Cabe observar que as empresas estudadas naquela ocasião eram exclusivamente empresas da indústria de transformação. A lógica indica que importância do mercado interno como fator de atração deve ser igual ou maior ainda para os investidores nos setores de serviços, cuja participação no fluxo total tem sido cada vez mais significativa, conforme visto no item 2, acima. Em outras palavras, a própria composição setorial do IDE sublinha a importância do mercado interno como fator de atração preponderante.

Em favor da mesma proposição pode-se argumentar, ainda, que a retomada do IDE foi precedida pela recuperação do mercado interno depois da instabilidade dos anos oitenta e da profunda recessão do início dos anos noventa. O aumento do IDE no biênio 1998/99, à despeito dos reflexos da crise da Rússia e do próprio Brasil no nível de atividades, não invalida o argumento, por dois motivos: em primeiro lugar, conforme observaram repetidamente na época os investidores estrangeiros consultados pela mídia, as decisões de investimento tinham sido tomadas antes da crise e, em segundo lugar, existiam naquele momento oportunidades únicas de adquirir ativos na economia brasileira, tanto em função da privatização como em função da própria desvalorização cambial de janeiro de 1999.

Evidentemente, embora o mercado interno tenha sido o principal fator de atração de IDE, sua importância não foi necessariamente uniforme para todos os investidores. Para um grupo de filiais de ET o mercado externo tem uma importância muito maior (como nos setores siderúrgico, papel e celulose, *commodities* agroalimentares) com uma propensão a exportar muito mais elevada que a média, sendo que em alguns casos o mercado externo é preponderante (mineração). Para outras filiais, o mercado relevante é o MERCOSUL e ou a ALADI e não apenas o mercado brasileiro. A importância do mercado local como fator de atração do IDE poderá ser melhor qualificada no próximo item que trata das estratégias de atuação das filiais das ET no Brasil.

Cabe também perguntar quais os fatores que determinaram que o mercado interno fosse receptor de IDE e não apenas de importações. Em outras palavras, quais os fatores que determinaram que o IDE tenha sido um vetor importante da internacionalização do mercado brasileiro, considerando que concomitantemente houve um processo de abertura comercial sem precedentes?

Para os investimentos em atividades *non tradeables* (a maior parte dos serviços), nas quais concentrou-se fortemente o IDE, a resposta é mais ou menos óbvia. Nesses casos, por definição, o IDE é a forma viável de acesso ao mercado doméstico. Algumas operações podem ser também enquadradas nas estratégias *Asset Seeking*, no sentido de que visam aproveitar-se da posição de mercado da firma adquirida e de outros ativos intangíveis. Nas atividades *tradeables* (a maior parte da indústria de transformação) é preciso identificar as «vantagens de localização» relevantes.

A análise dos setores industriais de destino do IDE no Brasil no item 2, revelou que seis setores atraíram aproximadamente 75% do total dos investimentos estrangeiros: automobilístico, químico, alimentos e bebidas, material elétrico e equipamentos de telecomunicação, minerais não metálicos, e máquinas e equipamentos de escritório e de informática (Tabela 3, p. 131). O tipo e a intensidade das «vantagens de localização» que influenciaram o IDE variam para cada um desses setores.

IV.1. *Proximidade ao mercado como determinante da competitividade*

A proximidade ao mercado torna-se uma «vantagem de localização» quando os custos de logística são significativo, assim também como nos casos em que o tempo e a flexibilidade de resposta às variações de demanda são requisitos para a competitividade.

Nos setores químico, alimentos e bebidas e minerais não metálicos, as «vantagens de localização» associadas aos custos de transporte são significativas e podem ser consideradas um fator de atração importante. No setor automobilístico, as «vantagens de localização» desse tipo são menos importantes para as montadoras, mas uma vez que estas decidiram investir no Brasil, atraíram alguns dos fornecedores de conjuntos e de autopeças para locais próximos das novas plantas (*follow sourcing*). Nos setores material elétrico e de comunicações e máquinas de escritório e de informática, a produção próxima ao mercado tem pouco impacto sobre a competitividade e não parece um fator explicativo importante dos investimentos realizados no Brasil.

IV.2. *Existência de «custos irre recuperáveis» (sunk costs)*

A existência de instalações produtivas no país, resultado de IDE realizado no passado, representa um «custo irre recuperável» que pode constituir também uma «vantagem de localização» importante. Trata-se, neste caso, de um fator de atração de novos investimentos por parte das ET que já estão presentes no mercado local (Bielschowsky, 1992).

Uma forma indireta de avaliar a importância deste fator nos seis setores já mencionados é examinar, no quadro 2.3, a participação de cada setor no estoque acumulado até 1995 e no fluxo de 1995 a 1999. Os setores químico, automobilístico e alimentos e bebidas tinham elevada participação no estoque (mais de 40% do total na indústria) e atraíram mais da metade do fluxo (54,8%) para a indústria na segunda metade da década. O «custo irre recuperável» representado pelos investimentos pretéritos pode ser caracterizado como um fator de atração importante nesses setores. Nos outros três setores a importância desse tipo de «vantagem de localização» parece ter sido menor. Embora o fluxo tenha sido proporcional à participação desses setores no estoque, muitos dos investidores foram ET «novas», recém chegadas ao mercado brasileiro.

IV.3. *Oferta local de ativos estratégicos*

A oferta de ativos (instalações produtivas, marcas, redes de distribuição e de fornecedores, etc.) a preços convenientes, pode também representar um estímulo para a realização de IDE. Sua aquisição pode interessar a empre-

sas que pretendam ingressar ao mercado interno pela primeira vez, particularmente àquelas que irão enfrentar concorrentes já estabelecidos que desta forma contam com «vantagens de localização». Pode interessar também às empresas já estabelecidas que buscam ampliar sua participação ou diversificar sua atuação no mercado local. As aquisições de ativos estratégicos, sobretudo a participação e poder de mercado (*market share*) da firma adquirida são uma forma de reduzir (no caso das entrantes) ou de ampliar (no caso das atuantes) as barreiras à entrada associadas às economias de escala, diferenciação de produto e vantagens absolutas de custo.

A elevada participação das fusões e aquisições no IDE do período sugere que a oferta de ativos na economia brasileira representou um fator importante de atração. Na indústria, nos setores de autopeças, alimentos e bebidas e minerais não metálicos houve intensa transferência de propriedade de empresas nacionais para investidores estrangeiros. As fusões e aquisições na química foram reflexo dos posicionamentos competitivos pós-privatização e das alianças entre as ET líderes no mercado mundial (como nos caso de tintas e fibras sintéticas). Nos setores material elétrico e de comunicações e máquinas de escritório e de informática, a oferta local de ativos foi um fator de atração menos importante.

IV.4. Políticas de atração

Oman (1999) distingue duas modalidades de concorrência entre governos para atrair IDE: a primeira consiste no estabelecimento de normas e orientações da política econômica que tornem os países mais atraentes para os investidores estrangeiros e a segunda consiste na concessão de benefícios de forma direta (incentivos fiscais e/ou financeiros) ou indireta (infra-estrutura), por exemplo para as empresas estrangeiras. A primeira é denominada «concorrência via regras» (*rules-based competition*) e a segunda «concorrência via incentivos» (*incentives-based competition*). Ambas modalidades visam a criação de «vantagens de localização» para os investidores estrangeiros.

No caso brasileiro, houve ao longo dos anos noventa, mudanças importantes na regulação das atividades dos investimentos estrangeiros e das ET. Não foram criados incentivos fiscais específicos para as ET, mas estas foram, na prática, as principais beneficiárias de alguns dos incentivos concedidos nos âmbitos federal, estadual e municipal para atividades, setores e/ou projetos específicos de investimento.

A concessão de incentivos fiscais foi o principal instrumento da concorrência entre governos estaduais e municipais para atrair investimentos industriais. Assim, a avaliação do papel dos incentivos está intimamente relacionado com o tema da concorrência entre governos para a atração do IDE através de políticas. No plano doméstico este tema está ligado à «guerra fiscal» entre os governos estaduais brasileiros (Cavalcanti & Prado, 1998). No

plano internacional está associado ao problema dos eventuais «desvios de investimento» entre os países do MERCOSUL (Motta Veiga & Iglesias, 1997; Chudnovsky & López, 1999).

IV.4.1. Regulação do capital estrangeiro

A regulação do investimento estrangeiro vigente no Brasil até o final dos anos oitenta teve grande sucesso na atração e no direcionamento do capital estrangeiro para a indústria de transformação. O dinamismo do mercado interno, articulado com instrumentos de proteção tarifária, constituíam os principais fatores de atração.

Os mecanismos reguladores, estabelecidos na Lei 4.131, de 1962 (controles cambiais, regime tributário, controle dos contratos de transferência de tecnologia etc.), visavam principalmente desestimular a saída dos capitais estrangeiros já investidos no país e estimular o reinvestimento. As restrições à entrada de capital estrangeiro concentravam-se nas atividades extrativas e nos serviços. Na indústria de transformação as restrições eram poucas e restritas a setores considerados estratégicos. Nesses casos, nos quais o poder de compra estatal era importante (equipamentos de telecomunicações) ou os investimentos do setor produtivo estatal eram expressivos (petroquímica), existiam dispositivos que procuravam estabelecer algum tipo de divisão do trabalho ou associação entre empresas estrangeiras e nacionais e assegurar a transferência de tecnologia. A única restrição mais forte à atuação de empresas estrangeiras na indústria de transformação foi estabelecida pela Lei de Informática de 1984.

Em 1988, a nova Constituição introduziu alterações na regulação do capital estrangeiro. O Artigo 171 estabeleceu a distinção jurídica entre a «empresa brasileira de capital estrangeiro» e a «empresa brasileira de capital nacional». Dessa forma, criava uma base jurídica que tornava possível estabelecer tratamento fiscal e creditício diferenciado em favor das empresas nacionais ou impor padrões de desempenho mais exigentes para as empresas estrangeiras. O Artigo 172 outorgava ao Estado poderes para disciplinar a atuação do capital estrangeiro com base no interesse nacional. A Constituição estabelecia o monopólio estatal na exploração de minérios nucleares, na operação de instalações nucleares, na refinação, pesquisa, lavra, comércio exterior e transporte por conduto de petróleo, gás e derivados, nos serviços de telecomunicações e nos serviços postais. O monopólio estatal nessas atividades restringia, indiretamente, a atuação do capital estrangeiro. A exploração de recursos minerais e hídricos, a navegação costeira, a navegação aérea doméstica, o transporte intermodal e a propriedade de empresas jornalísticas, de rádio e televisão eram reservados para empresas nacionais. Existiam também restrições à atuação do capital estrangeiro no sistema bancário e no setor de seguros.

A partir do início dos anos noventa a regulação sofreu importantes mudanças no sentido da remoção dos mecanismos que obstaculizavam a saída de capitais (eliminação da vedação de remessas, do imposto suplementar, redução do imposto de renda sobre remessas, das restrições sobre os contratos de transferência de tecnologia etc.). Essas mudanças foram implementadas paralelamente à abertura e desregulamentação do mercado financeiro, que visava estimular as aplicações de *portfólio* de investidores estrangeiros.

Em 1991, as alterações introduzidas na Lei de Informática eliminaram as restrições à entrada de empresas estrangeiras. A partir de então, a única restrição remanescente na indústria de transformação ficou restrito à refinação de petróleo, em função do monopólio da União nessa atividade.

A Revisão Constitucional de 1993 e as emendas aprovadas a partir de 1995 removeram progressivamente as restrições a atuação do capital estrangeiro. Foi eliminada a distinção entre empresas brasileiras de capital nacional e de capital estrangeiro. A flexibilização do monopólio do petróleo eliminou a última restrição vigente na indústria de transformação.

No período 1994/1998, as restrições nas atividades extrativas e de serviços também foram progressivamente eliminadas. Empresas estrangeiras foram autorizadas a atuar na pesquisa e na exploração mineral. No setor serviços, as antigas restrições foram substituídas por estímulos à entrada de capital estrangeiro. O Banco Central atribuiu aos bancos estrangeiros papel destacado nas operações de saneamento do sistema bancário. Na privatização das telecomunicações e da energia, informações amplamente divulgadas na mídia registraram que o Governo Federal, através do BNDES, estimulou ativamente a participação de sócios estrangeiros nos consórcios concorrentes.

Na indústria de transformação, a abertura financeira liberalizou os fluxos de capital das filiais estrangeiras com o exterior. Essas medidas, junto com a abertura comercial resultaram em um ambiente econômico mais permeável às atividades de internacionalização produtiva e financeira das ET no Brasil.

IV.4.2. Incentivos

As ET são, na prática, as principais beneficiárias de diversos incentivos fiscais da União para alguns setores e regiões. Beneficiam-se, também de programas estaduais e municipais de incentivos para o desenvolvimento local.

Os programas setoriais da União vinculados a setores que atraíram IDE na segunda metade dos anos noventa são: a lei para a fabricação de equipamentos de informática; o Regime Automotivo e alguns programas de fomento ao desenvolvimento regional (Zona Franca de Manaus e Regime Automotivo Especial para as Regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste).

Lei de Informática

A Lei 8. 248/91, regulamentada em 1993, concedeu redução de 15% do Imposto sobre Produtos Industrializados aos fabricantes de equipamentos de informática e de telecomunicações, desde que atendam requisitos mínimos de produção doméstica. A Lei foi estabelecida por ocasião da extinção da antiga Lei de Informática, visando evitar a migração das empresas do setor para a Zona Franca de Manaus (ZFM), que conta com incentivos semelhantes e garantidos até 2013. Até o ajuste fiscal de 1997 concedia também desconto de até 50% das despesas em P&D no Imposto de Renda. Em contrapartida, as empresas deviam aplicar pelo menos 5% do faturamento em P&D (2% em convênios com universidades e institutos de pesquisa).

Em setembro de 1999, antes da extinção dos incentivos em 30/10/00, o governo entregou à Câmara dos Deputados projeto da nova Lei de Informática. As negociações na Câmara foram extremamente complexas, principalmente como resultado da resistência do *lobby* da ZFM. No mês de novembro de 1999, a nova Lei de Informática foi votada na Câmara, mais tramita ainda (outubro de 2000) no Senado.

Zona Franca de Manaus (ZFM)

A ZFM foi criada em 1957 originalmente através da Lei 3. 173 com o objetivo de estabelecer em Manaus um entreposto destinado ao beneficiamento de produtos para posterior exportação. Em 1967, a ZFM foi subordinada diretamente ao Ministério do Interior, através da SUFRAMA (pelo Decreto-Lei nº 288). O decreto estabelecia incentivos com vigência até o ano 1997.

Ao longo dos anos setenta, os incentivos fiscais atraíram para a ZFM investimentos de empresas nacionais e estrangeiras anteriormente instaladas no sul do Brasil, bem como investimentos de novas ET, principalmente da indústria eletrônica de consumo. Nos anos oitenta, a Política Nacional de Informática impediu que a produção de computadores e periféricos e de equipamentos de telecomunicações se deslocasse para Manaus e a ZFM manteve apenas o segmento de consumo da indústria eletrônica.

A Constituição de 1988 prorrogou a vigência dos incentivos fiscais da União para a ZFM até o ano 2013, mas com a abertura da economia, nos anos noventa, esses incentivos perderam eficácia. Simultaneamente, os produtos fabricados na ZFM passaram a enfrentar a concorrência com produtos importados no mercado doméstico brasileiro. As empresas estabelecidas em Manaus promoveram um forte ajuste com redução do emprego e aumento do conteúdo importado dos produtos finais.

Regime Automotivo

Ao longo dos anos noventa a indústria automobilística foi objeto de diversas políticas de incentivos que beneficiaram, principalmente, as ET montadoras. Na primeira metade dos anos noventa as medidas visaram prioritariamente a reativação do mercado interno. Com esse objetivo foram estabelecidas reduções nos impostos sobre os automóveis e negociados acordos entre montadoras, fabricantes de autopeças e trabalhadores (Câmara Setorial). Paralelamente, as alíquotas do imposto de importação de automóveis foram reduzidas, de 85%, em outubro de 1985, para 35%, em junho de 1993. A meta era continuar reduzindo gradativamente as alíquotas até atingir o nível de 20% no ano 2000.

Imediatamente depois da crise mexicana de dezembro de 1994, o governo brasileiro não poderia sustentar déficits comerciais elevados. Em março, as tarifas de importação para bens de consumo duráveis, incluindo automóveis, foram elevadas para 70%. Supunha-se ser uma medida temporária para auxiliar o governo a ajustar a política cambial, mas no caso da indústria automobilística se tornou um instrumento importante da nova política.

Sob a denominação de «Regime Automotivo», novas regras foram anunciadas em junho. A nova política mantinha as alíquotas em 70% durante 1995/96. Seriam reduzidas para 63%, em 1997 e cairiam gradativamente até alcançar 20% no ano 2000. Assim como na Argentina, o Regime Automotivo no Brasil estabelecia que reduções de alíquotas poderiam ser concedidas às montadoras locais em troca de exportações de carros e componentes e de investimentos em equipamentos produzidos no país. As reduções das tarifas para as importações compensadas por exportações foram: 50% para veículos, 90% para equipamentos e 85% para componentes. Em negociações bilaterais estabeleceu-se um regime de comércio compensado com a Argentina que favorecia a divisão do trabalho intra-bloco entre as filiais das ET.

Ao longo de 1999, realizaram-se negociações com o governo argentino para estabelecer, a partir do ano 2000, um Regime Automotivo Comum. A orientação geral do novo regime era: fixar em 35% o valor da Tarifa Externa Comum, liberar em 2005 o comércio bilateral, estabelecendo um regime temporário de compensação, e exigir um conteúdo mínimo de componentes locais. A mensuração desse conteúdo local é até o presente (outubro de 2000) motivo de controvérsias entre os dois governos. As negociações ainda não foram concluídas.

Regime Automotivo Especial do Norte, Nordeste e Centro Oeste

Criado originalmente pela Lei 9.440/97, com prazo de inscrição até 31/05/97. Provocou fortes reações da Argentina e da OMC em função dos desvios potenciais de investimentos. A despeito dos incentivos fiscais oferecidos e do grande número de montadoras inicialmente interessadas, o poder de

atração de investimentos do Regime Especial foi muito baixo. A maior parte dos investimentos das montadoras localizou-se na região Sul e Sudeste.

Nas regiões beneficiadas pelo Regime Automotivo Especial, apenas os Estados de Bahia e Goiás, atraíram pequenos investimentos de montadoras asiáticas para a montagem de utilitários em regime de CKD. No caso da Bahia, a crise dos países asiáticos em 1997 provocou a paralisação dos projetos de investimento das montadoras coreanas. As empresas utilizaram os incentivos fiscais para a importação de veículos sem chegar a implementar os investimentos esperados.

Em junho de 1999, dois anos depois de encerrado o prazo original de adesão para as montadoras, o Congresso reeditou a Medida Provisória 1740/32, reabrindo as inscrições, com prazo até o 31/12/99 e estendendo também o prazo dos benefícios fiscais até 31/12/2010. A reedição da Medida Provisória tinha por único objetivo tornar viável o deslocamento do investimento da Ford do Estado de Rio Grande do Sul para o da Bahia.

Programas Estaduais

A Constituição de 1988 aumentou o poder financeiro e concedeu maior autonomia tributária aos estados. Na primeira metade dos anos noventa, os governos estaduais recorreram à manipulação da alíquota interna e da base de cálculo do principal imposto estadual, o ICMS, assim como a programas para financiamento do imposto das empresas, para preservar suas indústrias do impacto simultâneo da abertura e da recessão provocada pelo Plano Collor. A partir de 1994, com a recuperação do nível de atividades e o início da «guerra fiscal», esses instrumentos foram progressivamente substituídos pela criação de fundos públicos, vinculados aos orçamentos estaduais, com renúncia fiscal prevista e com os bancos estaduais como agentes financeiros, para atrair investimentos.

Cavalcanti & Prado (1998: 85-89) analisam os casos dos estados de Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro para ilustrar a evolução e as características dos programas estaduais nos anos noventa. Diferentemente dos Estados do Norte, Nordeste e Centro Oeste (que recorreram a recursos da União), estes Estados mobilizaram recursos próprios. Nos três casos, os principais beneficiários dos programas foram ET montadoras da indústria automobilística interessadas em construir novas instalações (*greenfields*) no Brasil, fora do Estado de São Paulo.

Incentivos a projetos específicos

Motta Veiga & Iglesias (1997) e Cavalcanti & Prado (1998) apontam que uma característica marcante dos incentivos concedidos aos investidores na

segunda metade dos anos noventa tem sido a montagem de pacotes articulando concessões fiscais da União, do governo do estado e das autoridades locais, para beneficiar empreendimentos específicos. O caso da implantação da fábrica da Ford em Camaçari, no Estado da Bahia, já mencionado, é claramente ilustrativo, mas está longe de ser o único. Trata-se, na verdade, da reedição defasada, dos pacotes característicos da «guerra fiscal» no setor automobilístico que se considerava praticamente encerrada em 1997.

IV.4.3. Resultados

As informações anteriores mostram que o Brasil implementou ao longo dos anos noventa importantes iniciativas para atrair investimentos estrangeiros. Os principais esforços foram no campo regulatório, visando criar um «ambiente» mais aberto e mais favorável aos investidores estrangeiros. Com esse objetivo foram removidas ou reformuladas importantes restrições à mobilidade do capital estrangeiro, mesmo aquelas que exigiram mudanças na Constituição. Nos termos de Oman (1999) pode-se dizer que o Brasil se engajou decididamente na «concorrência via regras» para atrair investidores estrangeiros.

As mudanças na regulação foram importantes fatores de atração de investimentos em *portfólio*, assim como também de IDE nos setores, principalmente de serviços e de atividades extrativas, nos quais existiam anteriormente restrições à atuação das ET. Na indústria de transformação, fora as exceções já mencionadas, não havia restrições. Neste caso, os incentivos tiveram mais importância que as mudanças na regulação.

Os incentivos concedidos para alguns setores/regiões constituíram «vantagens de localização» e atuaram como fatores de atração e ou de destino dos investimentos estrangeiros. Este é o caso dos setores automobilístico, máquinas de escritório e de informática e material elétrico e de comunicações.

No primeiro, que atraiu no mesmo período US\$ 3,4 bilhões, segundo os registros do Banco Central, atuaram os incentivos do Regime Automotivo, do Regime Automotivo Especial do Norte, Nordeste e Centro Oeste, dos Programas Estaduais e os incentivos para projetos específicos já mencionados. Os principais beneficiários foram as montadoras estrangeiras, particularmente aquelas com projetos *greenfield* de investimento e os fornecedores de conjuntos.

Nos outros dois setores, os quais atraíram, no período 1995/99, aproximadamente US\$ 738 milhões e US\$ 1,0 bilhão, respectivamente (ver tabela 3, p. 131), convergiram dois tipos de incentivos: os da Lei de Informática e os da ZFM. As principais beneficiárias foram ET fabricantes de microcomputadores, aparelhos de telefonia celular e bens eletrônicos de consumo.

Os investimentos desses três setores representam aproximadamente 38% do fluxo de IDE para a indústria no período. O investimento nos outros

setores para os quais não foram oferecidos incentivos setoriais/regionais específicos representou 62%. Os investimentos nos setores químico, alimentos e bebidas e minerais não metálicos, que também fazem parte do grupo dos seis setores que mais atraíram IDE neste período (35,9% do total da indústria) não parecem vinculados a programas de incentivos públicos.

Estimar o custo fiscal dos incentivos que mais diretamente beneficiaram os investidores estrangeiros não é tarefa fácil. Em primeiro lugar, porque são originados nos níveis federal, estadual e, as vezes, municipal. Em segundo lugar, porque esses incentivos não estão destinados exclusivamente à ET, mas às empresas que atuam em setores/regiões selecionados, independentemente da origem do capital. De todo modo, pode-se concluir, a partir dos dados fornecidos pela Secretaria da Receita Federal que os valores envolvidos são significativos. No caso do setor automotivo, no qual praticamente todas as empresas beneficiadas são ET, a renúncia fiscal da União, no ano de 1998, foi de US\$ 796 milhões, segundo a Secretaria da Receita Federal. Em 1999 esse valor caiu para US\$ 685 milhões e a estimativa para o ano 2000, após o fim do Regime Automotivo, é de US\$ 102 milhões. No setor de informática, a renúncia fiscal da União, estimada pela Secretaria da Receita Federal, foi US\$ 420 milhões em 1998 e US\$ 356 milhões em 1999. Os incentivos para a ZFM são ainda mais significativos, mas abrangem um conjunto diversificado de setores e beneficiam empresas nacionais e estrangeiras.

IV.5. *Importância dos Fatores de Atração*

A retomada do IDE na economia brasileira nos anos noventa foi resultado, em última instância, da recuperação e posterior expansão do mercado interno. Não há dúvida de que as mudanças estruturais realizadas (desregulamentação, abertura e privatizações) tiveram um papel importante, principalmente no setor serviços. Embora essas mudanças tenham removido obstáculos à entrada do IDE, e nesse sentido, possam ter sido condição necessária, os fatores de atração foram as dimensões e o dinamismo do mercado interno, em alguns casos, potencializadas pelo MERCOSUL.

Nos setores *tradeables*, notadamente na indústria, o poder de atração do mercado interno esteve articulado com a existência de «vantagens de localização». No contexto da abertura comercial implementada na década de noventa, essas vantagens não podiam mais depender, como nos anos sesenta e setenta, dos níveis de proteção tarifária e não-tarifária. Verificou-se também o efeito das regras —especialmente liberalização comercial— na atração de IDE industrial. Este efeito ocorreu sobretudo porque setores produtores de bens duráveis de consumo (automobilístico, eletroeletrônico, por exemplo) foram beneficiados pelo diferencial de tarifas entre seus próprios produtos (tarifas elevadas) e seus insumos e componentes (tarifas rebai-

xadas). Este política explicaria boa parte do fato dos investimentos destes complexos terem se concentrado nas etapas finais da cadeia produtiva.

Na tabela 11, a seguir, sintetizamos os principais fatores responsáveis pelas «vantagens de localização» dos setores industriais que mais atraíram investimentos na segunda metade da década.

No setor automobilístico, convergiram fatores relacionados à importância da proximidade ao mercado (particularmente para os fabricantes de autopeças), o «custo irrecuperável» representado pelo elevado estoque de capital investido no passado, a oferta local de ativos que facilitaram a entrada (nas autopeças) e poderosos incentivos. Nos setores químico e alimentos e bebidas os dois primeiros fatores geraram «vantagens de localização» suficientes. No setor de minerais não-metálicos a proximidade ao mercado e a oferta local de ativos foram os fatores mais importantes. Os incentivos foram os principais fatores geradores de «vantagens de localização» nos setores material elétrico e de comunicações e máquinas de escritório e de informática.

Parece óbvio que no setor automobilístico, mais do que atrair investimentos ao Brasil, o papel dos incentivos pode ter sido o de definir o local de implantação, uma vez anunciado o interesse das montadoras de realizar um empreendimento *greenfield* no Brasil. Nesse sentido, dada a presença das «vantagens de localização» geradas pelos outros fatores, os incentivos, além de custosos para fiscalidade do país, foram seguramente redundantes.

Embora exista no Brasil uma forte tradição de concessão de incentivos federais setorial e/ou regionalmente diferenciados para promover o desenvolvimento industrial, a novidade dos anos noventa consiste no papel destacado dos incentivos concedidos diretamente para projetos específicos, articulados pelos governos estaduais. Independentemente do retorno potencial, a falta de coordenação entre as esferas de governo provocou a concessão de incentivos redundantes, que caracterizam transferência desnecessária de recursos públicos para os investidores privados.

TABELA 11. *Fatores de atração de IDE nos principais setores da indústria*

<i>Setor</i>	<i>Proximidade ao mercado</i>	<i>Estoque de IDE</i>	<i>Oferta local de ativos</i>	<i>Incentivos</i>
Automotivo	+	+	+	+
Químico	+	+	+	-
Alimentos e bebidas.....	+	+	+	-
Mat. elétrico e de comunicações.....	-	-	-	+
Minerais não metálicos	+	-	+	-
Máq. de escritório e informática	-	-	-	+

V. ESTRATÉGIAS E MODALIDADES DE OPERAÇÃO DAS ET E A INFLUÊNCIA DO MERCOSUL

A análise das estratégias e dos modos de operação das ET no Brasil foi realizada a partir da referência conceitual proposta em Dunning (1988 e 1994) e adaptada por Chudnovksy (1999). Este referencial propõe uma tipologia para descrição e análise das formas de IDE, de acordo com a motivação associada à sua realização, para classificar as formas de operação das ET. De acordo essa tipologia, existem basicamente quatro grandes tipos motivações para o investimento: *Resource Seeking*, *Market Seeking*, *Efficiency Seeking* e *Strategic Asset Seeking*, sendo os dois primeiros em geral relacionados a investimentos iniciais, e os dois últimos relacionados aos investimentos seqüenciais realizados por empresas estrangeiras já estabelecidas.

Os investimentos classificados como *Resource Seeking* são aqueles que têm como objetivo explorar os recursos naturais ou a mão-de-obra pouco qualificada do país de destino, de modo a se aproveitar de custos de insumos menores do que os que poderiam ser obtidos no país de origem. A explicação para esse tipo de investimento segue o modelo neoclássico de dotação de fatores, porém admite a mobilidade do capital entre os países. Em geral, os investimentos do tipo *Resource Seeking*, ocorrem em setores com alta economias de escala e/ou intensivos em recursos naturais e mão-de-obra.

Market Seeking são os investimentos que buscam em primeiro lugar explorar o mercado doméstico dos países receptores. Em geral essas decisões de investimentos são determinados pelo tamanho e pela taxa de crescimento do mercado do país de destino e pela existência de barreiras tarifárias e não tarifárias para a proteção do mercado local. Além desses fatores, os custos de transporte e a necessidade de conhecimento das características do mercado, da cultura e das preferências locais também estimulam esse tipo de investimento.

Os investimentos do tipo *Efficiency Seeking* buscam racionalizar uma estrutura de recursos estabelecida com base em investimentos *Market Seeking*, de maneira a aproveitar economias de escala e escopo possibilitadas pela gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas. Os investimentos *Efficiency Seeking* são de dois tipos principais. O primeiro relaciona-se à possibilidade de se beneficiar das diferenças na disponibilidade e custo dos fatores em países diferentes, e portanto está relacionada à distribuição das atividades entre esses mesmos países. O segundo tipo em geral acontece em países com economias semelhantes e busca tomar vantagens das economias de escopo e do padrão de preferências dos consumidores, resultando em replicação de estruturas horizontais em países diferentes.

Quanto aos investimentos do tipo *Strategic Asset Seeking*, o objetivo principal é adquirir ativos que possam alavancar suas capacitações competitivas e auxiliar na perseguição de seus objetivos estratégicos em mercados

globais e regionais. Os ativos estratégicos podem ser desde capacidades de inovação e estruturas organizacionais, até acessos a canais de distribuição e conhecimento do mercado. Em geral esse tipo de investimento está associado à crescente onda de fusões, aquisições e *joint-ventures* ocorridas entre as grandes empresas globais.

Essa tipologia fornece pistas importantes sobre as mudanças que vem ocorrendo nas formas de atuação das ET. A liberalização das políticas de comércio e investimento, combinada com o progresso das tecnologias de informação tem facilitado às ET o acesso a mercados externos, de maneira que a escolha da modalidade pela qual as ET buscam servir a esses mercados e organizar a produção é muito mais livre. Dessa forma, também o aproveitamento das vantagens locacionais dos países, sejam elas naturais ou construídas, também passou a ser mais fácil e importante para a luta concorrencial das ET.

De acordo com a UNCTAD (1996) essas escolhas ocorrem não apenas para atingir ou expandir o acesso a mercados e/ou recursos, mas para combinar mercados e recursos através da produção internacionalizada e do comércio, de maneira a criar novas fontes de competitividade e reforçar as existentes.

Assim, firmas que já possuíam uma coleção dispersa de filiais do tipo *stand-alone*, tiveram incentivos para se aproveitar das economias derivadas da integração da produção e dos serviços geograficamente dispersos. A decisão de onde localizar uma atividade passou a ser baseada na expectativa de contribuição para o desempenho global do sistema corporativo da ET, resultando em uma estrutura organizacional complexa. Dessa forma, em contraposição às filiais que replicavam a estrutura da matriz em cada país de instalação, operando de maneira relativamente independente entre si, teríamos agora filiais atuando de maneira coordenada e com um grau de integração muito maior, expresso em um nível mais elevado de especialização das atividades produtivas e de funções corporativas.

Como observado nos itens anteriores, o fluxo crescente de IDE tem resultado em um aumento da importância das ET nas vendas e no comércio exterior da cúpula empresarial brasileira. Num contexto onde, em nível global, as ET buscam reorganizar suas operações e, no Brasil, o ambiente mais aberto permite que as filiais aqui instaladas possam ser integradas à essa reorganização global, torna-se fundamental tentar analisar as estratégias implementadas e as modalidades de operação das filiais brasileiras.

Entretanto a identificação das estratégias e das formas de integração com o restante da corporação é com certeza uma tarefa difícil e que exigiria a análise aprofundada sob vários aspectos das atividades das filiais brasileiras. Devido à dificuldade em se levantar dados homogêneos e comparáveis para um conjunto relevante de ET sobre as atividades produtivas e as funções corporativas (P&D, marketing, RH, etc) exercidas pelas filiais, optou-se por analisar os dados de comércio, para os quais existem dados relativamente

detalhados e consolidados, e a partir desses dados levantar elementos sobre as formas de atuação e as estratégias das ET.

As informações gerais sobre o comércio exterior realizado pelas ET listadas entre as 500 maiores empresas mostram que efetivamente as filiais presentes no Brasil aumentaram sua integração comercial entre 1989 e 1997, como resposta às mudanças acima mencionadas e à abertura comercial da década de noventa. Porém uma análise mais detalhada revela que esse processo foi bastante diferenciado entre os vários setores analisados. Em que pese essas diferenças, foi possível identificar e classificar setorialmente as estratégias e as formas de integração comercial das filiais em 4 tipos distintos, com características comuns em termos de coeficientes de comércio, saldos comerciais e orientação regional.

O primeiro tipo é a filial *Resource Seeking*. Os setores que encaixam-se nesse grupo caracterizam-se pela elevada propensão a exportar ao mesmo tempo em que apresentam coeficiente de importações reduzido, fato que resulta em saldos comerciais positivos. No conjunto os setores do tipo *Resource Seeking* representaram apenas 1,6% das vendas das 500 maiores, mas foram responsáveis por 8,5% das exportações totais e apenas 0,84% das importações (tabela 12).

Os três setores que compõem o grupo caracterizam-se pela exploração das vantagens de localização, principalmente custo e disponibilidade dos insumos, para colocar um volume elevado de vendas no mercado externo. O setor de Extração de Minerais Metálicos, por exemplo, direciona 65,7% das vendas para o mercado externo. Os outros dois setores, Papel e Celulose e Fabricação de Móveis, apresentam coeficientes de exportação em torno de 35%, embora este último tenha participação pouco relevante tanto nas vendas quanto nas exportações do grupo.

Outra característica importante desse grupo é a pequena importância relativa do MERCOSUL nos fluxos de comércio. A participação das exportações para o MERCOSUL no total de exportações do conjunto é de apenas 7,6%, sendo ainda menor a participação das importações do MERCOSUL (1,2%). Esses dados indicam que existe um baixo grau de integração e complementação produtiva interfiliais dentro da região. Basicamente as filiais classificadas como *Resource Seeking* operam integradas comercialmente através das exportações de *commodities*, fato que se explica por envolver setores produtores de bens intermediários e cujo processo produtivo apresenta pouca descontinuidade.

O segundo grupo é composto por setores que exercem atividades de serviço tipicamente *non-tradables*, realizando suas vendas quase integralmente no mercado interno. Por isso mesmo recebem a denominação de *Market Seeking Puro*. Os 8 setores classificados nesse grupo respondem por 20% do total vendido pelas ET, por 1% das importações e 5,6% das exportações. Vale lembrar que as exportações se concentram no setor Comércio Atacadista que inclui algumas empresas *tradings* e que, portanto, apresentam volume de exportação relativamente alto, fato que explica também o saldo comer-

TABELA 12 (cont.). *Tipologia Setorial das Estratégias das ET presentes entre as 500 maiores: Indicadores Seleccionados - 1997.*
 Em US\$ milhões e %

PADRÃO	Setor CNAE 2 dígitos	Coef. X	Coef. M	Saldo	X X Total	M M Total	Saldo	Coef. X sem MERCOSUL	Coef. M sem MERCOSUL	X Intraf.	M Intraf.
	Fab. de maq. para escritório e equip. de informática	3.3	15.0	(606.4)	25.0	0.0	42.1	2.5	15.0	s.d	s.d
<i>Market seeking</i> com baixa orientação externa	Fab. de maq., ap. e mat. elétricos..... Fab. de material eletrônico e de ap. e equip. de comunicações	6.4	16.4	(306.7)	25.1	6.8	14.9	4.8	15.3	83.4	60.1
	Fab. de prod. do fumo. Fab. de prod. Alimentícios e bebidas . Fab. de art. de borracha e plástico	2.8	21.9	(932.9)	39.0	0.1	52.4	1.7	21.9	81.2	66.0
<i>Market seeking</i> com moderada orientação externa	Fab. de art. de Metalurgia básica	9.0	2.1	491.7	8.6	7.1	44.2	8.3	2.0	91.1	75.2
	Fab. de maq. e equip.... Fab. e mont. de veic. automotores	12.4	5.7	1 202.9	5.8	46.8	(358.0)	11.7	3.1	95.5	86.8
	Fab. de art. de borracha e plástico	18.7	12.4	181.9	40.5	12.7	173.6	11.1	10.8	74.0	87.3
	Metalurgia básica	19.1	7.8	454.1	7.4	2.5	49.1	17.7	7.6	77.7	79.3
	Fab. de maq. e equip....	16.0	10.8	370.6	32.0	5.2	326.9	10.9	10.3	s.d	s.d
	Fab. e mont. de veic. automotores	12.5	13.4	(345.3)	39.7	20.9	841.7	7.6	10.6	86.7	68.2
	Total.....	9.2	9.0	177.3	26.1	14.4	1 613.6	6.8	7.7	87.0	74.2

FONTE: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados básicos da Secex e Maiores e Melhores.

TABELA 13. Principais Indicadores para as ET por tipo de estratégia, 1997.
Em US\$ milhões e %

Indicador	Resource seeking	Market seeking puro	Market seeking c/ baixa or. externa	Market seeking c/ mod. orientação externa	Total
Vendas	2 387.0	29 787.1	38 166.3	77 918.4	148 258.8
Part. Vendas (%).....	1.6	20.1	25.7	52.6	100.0
Exportações totais.....	1 152.2	754.7	1 484.3	10 184.8	13 576.1
Participação nas Exportações...	8.5	5.6	10.9	75.0	100.0
Coeficiente de Exportação	48.3	2.5	3.9	13.1	9.2
Importações totais.....	112.6	145.5	5 311.9	7 828.7	13 398.8
Participação nas Importações...	0.8	1.1	39.6	58.4	100.0
Coeficiente de Importação	4.7	0.5	13.9	10.0	9.0
Saldo Total.....	1 039.6	609.3	(3 827.6)	2 356.1	177.3
Exportações MERCOSUL	87.8	215.0	483.1	2 753.9	3 539.8
Part. Exp. P/ o MERCOSUL (%).....	2.5	6.1	13.6	77.8	100.0
Exp. p. MERCOSUL/ Exp. Total.....	7.6	28.5	32.6	27.0	26.1
Importações MERCOSUL	1.3	22.3	226.3	1 676.3	1 926.2
Part. Imp. P/ o MERCOSUL (%).....	0.1	1.2	11.7	87.0	1 926.2
Imp. P. MERCOSUL/ Imp. Total.....	1.2	15.3	4.3	21.4	14.4
Saldo MERCOSUL.....	86.5	192.7	256.9	1 077.6	1 613.6
Coef. de Exportação sem MERCOSUL	44.6	1.8	2.6	9.5	6.8
Coef. de Importação sem MERCOSUL	4.7	0.4	13.3	7.9	7.7
Exportações Intrafirma.....	S.D	S.D	89.3	86.5	87.0
Importações Intrafirma.....	S.D	S.D	81.1	70.6	74.2

FONTE: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados básicos da Secex e Maiores e Melhores.

cial positivo desse setor. Com exceção desse segmento, o comércio exterior desses setores é muito pouco significativo, fato que pode ser constatado pelo coeficiente de exportação de 2,5% e de importação de 0,5%.

O peso relativo desse grupo no total de vendas deve ter aumentado consideravelmente entre 1998 e 2000, já que os dados de 1997 não captam os investimentos associados ao processo de privatização dos serviços de telefonia e energia elétrica.

Em termos de integração comercial, esse grupo se caracteriza por ter uma forma de operação tipicamente *stand-alone*, com baixíssimo intercâmbio de mercadorias seja no mercado regional, seja fora da região.

Os outros dois grupos de setores também podem ser considerados 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 apresentam coeficientes de exportação abaixo da média das 500 maiores empresas, enquanto que para os setores *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa os coeficientes se apresentam acima da média.

O grupo *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa é composto por 7 setores, que no conjunto responderam por 25,7% das vendas, 10,9% das exportações e quase 40% das importações das ET.

São setores onde a integração com o restante da corporação ocorre de maneira bastante mais intensa pelo lado das importações do que das exportações, ou seja, são filiais que visam 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. Destacam-se os setores Químico, Material Eletrônico e de Comunicações, Material Elétrico e Equipamentos de Informática. No total, esse setores apresentam coeficientes de importação elevado (média de 13,9%), e coeficientes de exportações reduzidos (3,9%), acarretando um saldo comercial negativo de US\$ 3,8 bilhões em 1997.

Embora exportem pouco, a orientação das exportações para o MERCOSUL é a maior entre os quatro grupos analisados, atingindo 32,5% do total de exportações. Se for excluído o comércio com o MERCOSUL, o coeficiente de exportação se reduz para 2,6%. Quanto às importações ocorre o fenômeno inverso. Apenas 4,2% do total tem como origem o MERCOSUL. Em contraste com o saldo total, o saldo nas transações com o MERCOSUL é positivo, somando US\$ 256,87 milhões.

Nesse grupo, o impacto da abertura comercial e das estratégias de reorganização global das corporações refletiu-se sobretudo na maior possibilidade de acesso a insumos e componentes com conteúdo tecnológico elevado, em grande parte produzidos no país de origem, além de complementação das linhas de produtos finais produzidas localmente. Embora o índice de comércio intrafirma seja elevado tanto para as exportações quanto para as importações, para as exportações observa-se um índice de comércio com as filiais do MERCOSUL elevado, enquanto que para as importações o comércio com a matriz é muito mais representativo. Esse fato indica que as filiais brasileiras desses setores 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.

Os investimentos realizados nestes setores na última década podem ser considerados *Efficiency Seeking*, na medida em que a abertura comercial possibilitou a racionalização de processos produtivos, com desverticalização da produção e aumento da importação de insumos, partes e componentes de outras filiais e/ou de terceiros, fato que resultou em ganhos de produ-
ti-

vidade elevados. Entretanto, para as corporações, as filiais brasileiras continuam ocupando o papel de acesso ao mercado. Raramente verifica-se filiais desses setores com algum mandato mundial para a produção de linhas de produtos ou componentes.

É interessante ressaltar o fato que alguns dos setores desse grupo receberam volume elevado de incentivos (em especial os setores de Informática e Equipamentos de Telecomunicações) em grande parte associados à instalação e operação de novas plantas no país. Porém de acordo com artigo publicado na imprensa¹⁶ durante o período 1993-2000, o total de US\$ 3,5 bilhões em incentivos, não foi capaz de reverter o déficit comercial desses setores, que no acumulado do mesmo período atingiu US\$ 25 bilhões. Ainda segundo o artigo, os incentivos foram importantes na atração de empresas terminais (montadoras), mas ineficazes na atração de produtores de insumos e componentes. No caso dos processadores para computador, todo o mercado latino-americano representa apenas de 2 a 3% do consumo mundial, não havendo escala para a instalação de produtores.

Esse fato ilustra de maneira objetiva 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 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*. A integração com o restante da corporação ocorre principalmente através da compra de insumos e/ou produtos finais da matriz ou de outras filiais de fora do MERCOSUL.

O conjunto de setores classificados como *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa é composto por 6 setores e é o de maior representatividade, sendo responsável por 52% do total de vendas da amostra. Nos fluxos de comércio, a participação chegou a 75% do total para as exportações e 58,4% para as importações em 1997. Os coeficientes de exportação, embora estejam bem abaixo dos setores *Resource Seeking* se posicionam acima da média das 500 maiores. Já os coeficientes de importação também são em geral acima da média (com exceção dos setores de Alimentos e Metalurgia), embora abaixo dos setores com baixa orientação externa.

Deve-se destacar nesse grupo a participação do complexo automotivo, inclusive o setor de Borracha onde predominam empresas produtoras de pneus. Para esses setores observa-se uma participação expressiva tanto das exportações quanto das importações realizadas com o MERCOSUL, embora o patamar observado para as importações seja inferior ao verificado para as importações. Para o Setor Automotivo, se for excluído o comércio realizado com o MERCOSUL, o coeficiente de exportações cai de 12,5% para 7,5% e para as importações o coeficiente passa de 13,4% para 10,6%. Nes-

¹⁶ FSP, 08/10/2000

se caso é possível inferir uma estratégia onde a ocupação do mercado interno é a prioridade mas que tem como aspecto importante a especialização e a complementaridade entre as plantas nos diferentes países. De fato, como visto anteriormente, neste segmento o regime automotivo teve grande influência sobre as decisões de investimento e sobre a própria organização produtiva das montadoras nos dois principais países do bloco. Nesse caso pode-se observar que os investimentos do tipo *Efficiency-Seeking* resultaram em especialização regional, principalmente nos dois maiores países do Bloco.

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.

Já os segmentos de Metalurgia, Fumo e Alimentos apresentam coeficientes de exportação acima da média, mas com importações relativamente reduzidas. Nesses três setores, o MERCOSUL cumpre papel menos importante, embora tenha participação relevante nas importações realizadas pelo setor de alimentos (46,8% do total importado foi comprado do MERCOSUL em 1997).

Analisando os 4 tipos de estratégias de IDE em termos da influência do MERCOSUL, é possível afirmar que o acordo regional teve impactos principalmente sobre a filial do tipo *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa.

Para as filiais do tipo *Resource Seeking* e *Market Seeking* Puro, o MERCOSUL praticamente não trouxe mudanças significativas. Para as do primeiro tipo porque são filiais que tipicamente buscam explorar vantagens locais do mercado interno para exportar para os países de origem ou terceiros mercados. Para as do segundo tipo porque as atividades exercidas são basicamente *non-tradables*. É possível ver através da tabela 14, que para as filiais *Resource Seeking* a participação das exportações e importações do MERCOSUL em relação ao total aumentaram entre 1989 e 1997, mas continuavam baixas em 1997. Já para as filiais *Market Seeking* Puro, as exportações para o MERCOSUL se elevam de maneira significativa, mas novamente explica-se pela presença de *tradings* especializadas classificadas dentro do setor comércio atacadista.

Quanto às filiais do tipo *Market Seeking* com Baixa Orientação Externa nota-se que as exportações para o MERCOSUL compensaram em parte a queda do coeficiente de exportações de 4,5% em 1989 para 3,9% em 1997. Embora as exportações tenham diminuído em relação às vendas, a participação do MERCOSUL como destino aumentou de 7,8% para 32,6% em 1997. Quanto às importações, o aumento do coeficiente de 6,6% para 13,9% em 1997 ocorreu sem mudanças significativas na participação das importações do MERCOSUL.

TABELA 14. *Impactos do MERCOSUL sobre as ET por tipo de estratégia. Indicadores selecionados, 1989 e 1997. Em US\$ milhões e %*

Padrão	Resource Seeking		Market s. Puro		Market s. c/ Baixa or. ext		Makt s. c/ moderada or. ext.		Total	
	1989	1997	1989	1997	1989	1997	1989	1997	1989	1997
Exp										
MERCOSUL.....	10.5	87.8	29.9	215.0	71.4	483.1	149.3	2 753.9	261.1	3 539.8
Imp										
MERCOSUL.....	0.0	1.3	16.7	22.3	65.5	226.3	116.7	1 676.3	198.8	1 926.2
Exp Merc./										
Exp. Total.....	2.2	7.6	5.1	28.5	7.8	32.6	3.8	27.0	4.4	26.1
Imp. Merc./										
Imp. Total.....	0.1	1.2	30.8	15.3	4.9	4.3	9.3	21.4	7.5	14.4
Coef. X	30.0	48.3	4.9	2.5	4.5	3.9	11.9	13.1	8.8	9.2
Coef. M	0.9	4.7	0.4	0.5	6.6	13.9	3.8	10.0	3.9	9.0
Coef. X sem										
MERCOSUL.....	29.4	44.6	4.6	1.8	4.1	2.6	11.4	9.5	8.4	6.8
Coef. M sem										
MERCOSUL.....	0.9	4.7	0.3	0.4	6.2	13.3	3.4	7.5	3.7	7.7

FONTE: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados básicos da Secex e Maiores e Melhores.

Quanto às filiais do tipo *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa, a tabela 14 confirma que efetivamente foram essas as filiais para as quais o MERCOSUL exerceu maior influência. A participação das exportações para o mercado regional como porcentagem das exportações totais passou de 3,8% em 1989 para 27% em 1997. Nas importações o índice passou de 9,3% para 21,4%. Enquanto que em 1989 a exclusão do comércio com o MERCOSUL tinha pouca influência sobre os coeficientes de comércio, em 1997, os coeficientes se reduzem bastante.

VI. IMPACTOS DA ATUAÇÃO DAS ET

São poucos os estudos que procuraram avaliar os benefícios e custos associados à forte ampliação da presença das ET na economia brasileira nos anos noventa. De modo geral, esses trabalhos focalizam os impactos microeconômicos da atuação das ET.

Moreira (1999b: 341-343) encontrou uma positiva e estatisticamente significativa correlação entre o crescimento da produtividade do trabalho, de 1990 a 1997, e a presença de empresas estrangeiras em 21 setores da indústria de transformação. A correlação foi atribuída à incorporação, por

parte das empresas estrangeiras, de um maior número de inovações do que as empresas nacionais. O estudo também constata (Moreira, 1999b: 343-351) a existência de uma correlação entre a participação estrangeira e o aumento da concentração da produção, predominantemente nos setores intensivos em capital nos quais as economias de escala são mais expressivas. A correlação é atribuída ao fato das empresas estrangeiras terem sido mais rápidas do que as nacionais em se reestruturar para obter ganhos de escala.

Os resultados anteriores podem ser interpretados como evidência de que as filiais das empresas estrangeiras utilizaram suas «vantagens de propriedade» para reagir com agilidade à pressão da concorrência com as importações após a abertura comercial. Em consequência, os setores nos quais a presença das ET é mais acentuada, adaptaram-se melhor ao contexto da economia aberta do que os outros.

O autor conclui que a resposta mais eficiente das filiais das ET explica o melhor desempenho das mesmas *vis-à-vis* o das empresas nacionais após a abertura. Não menos importante é sua constatação de que a atuação das empresas estrangeiras e, conseqüentemente, o aproveitamento dos benefícios potenciais de sua presença, não é independente do contexto de política no qual as filiais atuam. Após a abertura, as empresas estrangeiras teriam comportamento mais inovador do que sob o regime de substituição de inovações (Moreira, 1999b: 340).

A importância do contexto de política para definir os impactos da atuação das ET na economia local é também ressaltada por Oliveira *et alii* (2000). Os autores apontam que o grande volume de aquisições e fusões associadas ao IDE no Brasil e o conseqüente aumento da concentração dos mercados, potencializa o risco de práticas contrárias à concorrência. Obviamente, essa ameaça não se restringe à atuação das ET, mas a participação das filiais no processo de concentração tem sido muito intensa. A política de defesa da concorrência (*competition policy*) seria um instrumento adequado e necessário para induzir comportamentos inovadores.

As atividades inovadoras das ET são potencialmente um canal de disseminação de conhecimentos para o conjunto da economia (efeitos de transbordamento ou de *spill over*). Pesquisa recente (SOBEET:1999) tentou caracterizar as atividades inovadoras das ET que atuam no Brasil, a partir dos dados de uma amostra de 85 filiais. Os resultados mostram que essas empresas despendem o equivalente a 3,7% do seu faturamento em atividades inovadoras realizadas de maneira muito seletiva: pouco mais da metade das despesas foram destinadas a atividades de P&D (inovação *stricto sensu*), enquanto o restante dos recursos foram destinados a atividades de capacitação (treinamento, ensaios, aquisição de tecnologia e engenharia não-rotineira). As atividades de P&D foram destinadas predominantemente ao aperfeiçoamento de produtos. A aquisição de tecnologia é realizada principalmente no exterior (60%), predominantemente na matriz. As universidades e institutos tecnológicos no Brasil e a matriz no exterior

são os principais parceiros no desenvolvimento dos projetos tecnológicos das filiais.

As principais diferenças no perfil das atividades inovadoras das ET no Brasil nos anos noventa em relação à períodos anteriores parecem consistir na intensificação da aquisição de tecnologia na matriz (viabilizada pela maior abertura e por mudanças na regulação) e no maior esforço em atualização de produtos em relação aos disponíveis no exterior. Embora o trabalho da SOBEET forneça informações valiosas para atualizar a caracterização das atividades inovadoras das ET no Brasil, não permite uma avaliação dos efeitos de transbordamento dessas atividades.

Os estudos até aqui mencionados focalizam a análise dos impactos micro-econômicos da atuação das ET na economia brasileira. A seguir, são analisados os aspectos macroeconômicos, focalizando os impactos na formação bruta de capital fixo e no balanço de pagamentos.

VI.1. *Impactos sobre a formação bruta de capital fixo.*

Os indicadores globais de operações de A&F apontam algumas tendências com conseqüências importantes sobre a estrutura produtiva e do capital. O primeiro é que de forma crescente e preponderante estas operações envolvem controle majoritário, o que, por sua vez, representa um indicador importante de centralização do capital e de concentração setorial em nível global. Um segundo aspecto a ser salientado é que a menor participação das modalidades de IDE destinadas à ampliação ou implantação de nova capacidade produtiva reduz a contribuição do IDE para a formação bruta de capital fixo, ou seja, para a ampliação da capacidade produtiva já existente e, portanto, para os encadeamentos produtivos e tecnológicos associados a estas modalidades de investimentos. Isto significa que a efetiva contribuição do capital estrangeiro para a formação bruta de capital fixo em termos globais é menor do que indica a relação IDE/FBCF¹⁷.

A constatação anterior de que parte importante do IDE é na forma de A&F implica em uma questão importante com relação à contribuição do capital estrangeiro ao crescimento econômico e, em particular, a remoção ou não de restrições externas a este crescimento. Contribuindo menos para a ampliação da capacidade produtiva e participando mais no estoque de capacidade produtiva já existente, a presença crescente do capital estrangeiro promove menores efeitos em termos de encadeamentos produtivos e de geração adicional de renda e de emprego.

¹⁷ Como visto na tabela 5 (p. 137), nos anos noventa, enquanto as operações envolvendo A&F cresceram em valor 35% ao ano (22% no caso dos fluxos totais de IDE), a formação bruta de capital fixo cresceu apenas 4,5% a. a.

TABELA 15. *Brasil: Taxa de Investimento Total 1990-99. Em %*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Taxa de Investimento**	15.5	15.2	14.0	14.4	15.3	16.6	16.5	17.9	17.4	17.2
IDE/FBCF ***	1.2	1.6	2.9	1.2	2.4	3.7	7.8	11.9	19.0	31.1
IDE/PIB ***	0.2	0.2	0.4	0.2	0.4	0.6	1.3	2.1	3.4	5.4

FONTE: IPEA.

NOTAS: * Valores preliminares até setembro de 1999.

** Relação entre a formação bruta de capital fixo (FBCF) e o PIB

*** Fluxo líquido de IDE anual.

No caso brasileiro, estas diferentes evoluções permitem explicar, ainda que parcialmente, o porquê da relativa estagnação da taxa de investimento global da economia, em que pese, o forte e crescente fluxo de IDE recente. Senão, vejamos.

Apesar da retomada do crescimento econômico, a partir de 1994, que pode ser avaliada a partir da evolução do PIB e que se prolongou até 1997, a taxa de investimento global (relação entre a formação bruta de capital fixo e o PIB) permaneceu relativamente constante (entre 16 e 18%) e em patamares bastante inferiores aos de períodos de elevado crescimento dos anos sesenta e setenta (taxa de investimento entre 20 e 25%). A rigor, considerando-se a taxa de crescimento real do PIB no período 1994-99, esta evoluiu muito mais do que a taxa da formação bruta de capital fixo (FBCF). Nos últimos 20 anos, enquanto o PIB evoluiu modestos 44,6% (1,8% a. a.), a FBCF teve crescimento nulo.

Dois fatores contribuíram para esta fraca evolução da taxa de investimento global. Primeiro, o crescimento da demanda interna foi possibilitado, em grande parte, pela ocupação de capacidade produtiva ociosa, sem desencadear novos e volumosos investimentos em nova capacidade produtiva. A utilização média da capacidade instalada da indústria de transformação era de 80% em julho de 1994, saltando para 84% no mesmo período em 1997, quando atingiu seu pico. A partir de então, há uma relativa desaceleração nos níveis de atividade e, portanto, na utilização da capacidade, que volta para patamares em 1998-99 inferiores aos de julho de 1994. Em alguns setores, os elevados graus de ocupação, até mesmo anteriores aos da implantação do Plano Real, como no caso do setor automobilístico (87% de ocupação em julho de 1994), certamente contribuíram para induzir decisões de investimento em ampliação e/ou criação de capacidade produtiva.

O segundo fator é que os encadeamentos produtivos resultantes dos novos investimentos foram, parcialmente, transferidos para o exterior na forma de maiores importações de bens de capital. Corroboram este argumento a redução relativa da participação do item máquinas e equipamentos na

FBCF e, dentro deste item, o crescimento mais que proporcional das máquinas e equipamentos importados em relação às nacionais. No período 1994-98, as máquinas e equipamentos importados evoluíram 94% contra um decréscimo de 38% nas nacionais. Com isso, de cada R\$ 100 gastos em 1998 neste item da FBCF, R\$ 40 foram em máquinas e equipamentos importados. Esta proporção era de 1 para 7 no início dos anos noventa.

Também são evidências importantes o desempenho do setor de máquinas e equipamentos mecânicos no período, fornecidos pelo DET/ABIMAQ-SINDIMAQ. Enquanto as importações foram multiplicadas por três no período 1993-98, atingindo US\$ 8,3 bilhões em 1998, a produção reduziu-se 6,2%, em que pese o bom esforço exportador (as exportações cresceram 35%, superando US\$ 3,7 bilhões em 1998). Com isso a relação importação / faturamento elevou-se consideravelmente. Esta evolução apenas modesta do setor, contrapondo-se aos expressivos fluxos de IDE, reflete-se no grau de utilização da capacidade produtiva do setor, que praticamente manteve-se constante no período: 65% em 1993, 68% em 1994, 66% em 1995, 60% em 1996, 69% em 1997 e 66% em 1998. para 69%.

Neste sentido, qualquer análise ou contribuição que vise estabelecer uma correlação direta e positiva entre os maiores fluxos de IDE e o crescimento da taxa de investimento global (FBCF/PIB) deve ser vista com cautela.

VI.2. *Impactos sobre o Balanço de Pagamentos*

A crescente participação do capital estrangeiro tem impactos importantes nos planos macro e microeconômicos, a partir de seus desdobramentos no curto e médio prazos sobre a estrutura produtiva, tecnológica, organizacional e patrimonial brasileira. A mensuração e análise desta reestruturação não é uma tarefa trivial, até porque algumas das conseqüências só se farão presentes e visíveis a longo prazo. Ainda assim é possível avançar nesta análise a partir de alguns indicadores, como as mudanças qualitativas e quantitativas nos fluxos comerciais e financeiros com o exterior.

VI.2.1. Balança comercial

O *boom* de IDE verificado na economia brasileira na década de noventa e o resultante aumento da participação das ET nas vendas e no comércio exterior significa que cada vez mais os fluxos comerciais brasileiros estarão sofrendo influência das estratégias dessas empresas. Nos itens anteriores foram apresentados os principais exercícios empíricos que procuraram descrever e caracterizar as formas de operação das filiais de ET a partir do comportamento comercial durante a década de 1990. A partir dessa caracterização é

possível avaliar qual o impacto das estratégias de atuação das empresas estrangeiras tanto sobre o saldo da balança comercial como sobre a pauta e destino dos fluxos comerciais.

Em primeiro lugar, é importante recordar o fato que a maior parte do fluxo recente de investimentos têm se direcionado para o setor de serviços. Nesse setor, as filiais adotam estratégias classificadas no item anterior como *Market Seeking* Puro. Considerando as informações sobre essas filiais verifica-se que os baixos coeficientes tanto de exportação quanto de importação indicam um impacto direto reduzido sobre o saldo comercial. Os dados disponíveis mostram a evolução do comércio dessas filiais até 1997. Entretanto, as informações sobre investimento mostram que mesmo nos anos mais recentes esses setores têm recebido a maior parte dos investimentos, devido às privatizações ocorridas em 1998 e 1999. Porém, a característica das filiais desse tipo de atuarem em setores *non-tradeable*, e portanto de maneira *stand-alone* no que se refere aos fluxos de comércio, permite inferir que mesmo os investimentos mais recentes tiveram pouco impacto direto sobre os fluxos comerciais (ver gráficos 3 e 4).

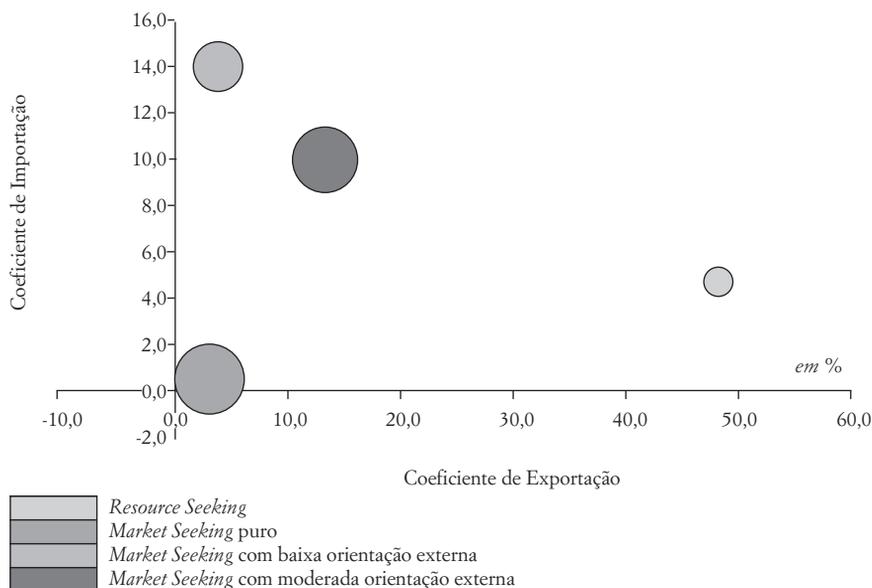
Pode-se afirmar que o impacto indireto dos investimentos desses setores foi muito maior do que o impacto direto sobre a balança comercial. O processo de privatização e a expectativa de novos investimentos, principalmente no setor de telecomunicações estimulou a implantação de novas empresas produtoras de equipamentos, estas sim fortemente deficitárias.

Não apenas no setor de equipamentos para telecomunicações, mas também em todos os setores classificados como *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa, percebe-se uma clara estratégia de explorar o crescimento efetivo e potencial do mercado interno, mas operando de maneira mais racionalizada e integrada à rede corporativa mundial principalmente pelo lado das importações. Essa estratégia resulta em saldos comerciais crescentemente negativos entre 1989 e 1997 e no aumento muito superior dos coeficientes de importação em relação aos de exportação.

Para esses setores, o crescimento das vendas no mercado interno resulta em aumento na importação produtos finais complementares, mas principalmente de parte, peças e componentes, já que na organização corporativa, a função de fornecedor mundial desses produtos não se encontra na filial brasileira, nem em filiais de outros países do MERCOSUL. Em especial naqueles produtos de maior conteúdo tecnológico, a produção continua concentrada na matriz ou em filiais de países com capacitação tecnológica sistêmica mais avançada. Isso ocorre por exemplo nos setores de Equipamentos de Telecomunicações e Produtos para Informática, mas também em segmentos importantes do Complexo Químico, em especial na Farmacêutica.

A continuidade dos déficits desses setores, mesmo após a desvalorização cambial aponta para o caráter estrutural desse déficit nas filiais desse tipo, fato que está associado à maneira como essas filiais reestruturaram suas ope-

GRÁFICO 3. *ET: coeficientes de comércio em 1997 por tipos de estratégias e ponderado pela participação no estoque de investimento até 1995*



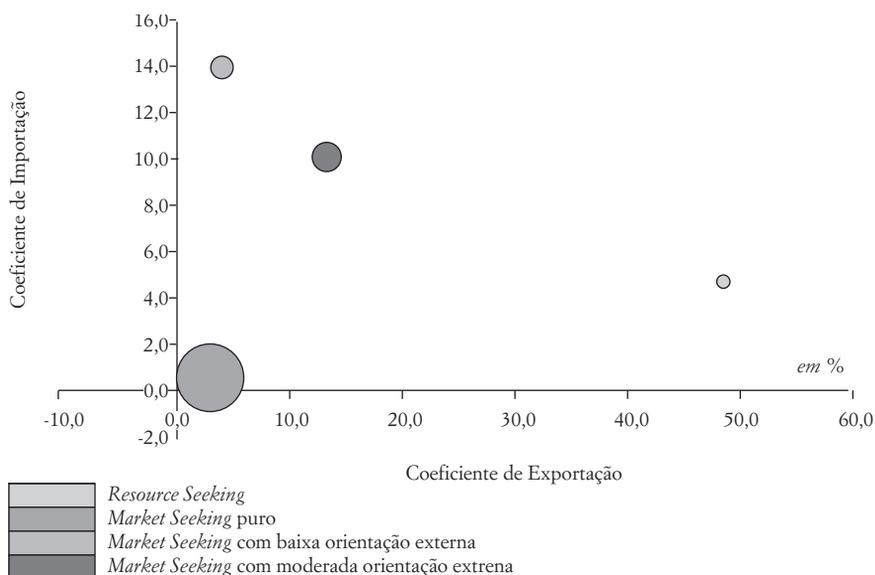
FONTE: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados básicos da Secex e Maiores e Melhores. Para a tipologia das estratégias ver texto acima. Para síntese dos dados ver Tabela 10A do Anexo (p. 210). O diâmetro de cada esfera reflete a participação percentual de cada tipologia de setores no estoque até 1995 de IED no Brasil. O centro de cada esfera é a interseção dos Coeficientes de Importação e dos Coeficientes de Exportação de cada tipologia de setores.

rações no Brasil no período pós abertura e à maneira como se integram às outras filiais da corporação.

Se os resultados forem examinados à luz de outro exercício, isto é, lançando mão de uma amostra fixa de 100 empresas significativas e classificando os produtos de acordo com a intensidade tecnológica, verifica-se que os produtos mais dinâmicos e relacionados com estratégias do tipo *Market Seeking* com baixa orientação externa —como aqueles de Fornecedores Especializados e Intensivos em P&D— são fortemente deficitários e o são basicamente com regiões mais desenvolvidas e fora da esfera regional: União Européia (US\$ -2,1 bilhões, na soma dos dois grupos de produtos), NAFTA (US\$ -1,2 bilhões, idem), e Ásia (US\$ -1 bilhão, idem). Ou seja, investimentos nesses setores podem ser associados a impactos negativos tanto sobre o saldo comercial quanto sobre a pauta de comércio, apenas parcialmente compensada pelo comércio regional.

Já para os investimentos do tipo *Resource Seeking*, observa-se um resultado oposto em termos de saldos comerciais. As filiais desses setores são

GRÁFICO 4. ET: coeficientes de comércio em 1997 por tipos de estratégias e ponderado pelo fluxo de investimento até 1995-99



FONTE: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados básicos da Secex e Maiores e Melhores. Para a tipologia das estratégias ver texto acima. Para síntese dos dados ver Tabela 10A do Anexo (p.208). O diâmetro de cada esfera reflete a participação percentual de cada tipologia de setores fluxo de IED para o Brasil entre 1995-99. O centro de cada esfera é a interseção dos Coeficientes de Importação e dos Coeficientes de Exportação de cada tipologia de setores.

exportadoras líquidas, apresentando coeficientes de exportação elevados e pequeno volume de importação. Entretanto o peso relativo dos investimentos nesses setores é bastante pequeno (ver gráfico 3 e 4). Além disso, os produtos exportados são fundamentalmente *commodities*. Ou seja, embora do ponto de vista dos saldos comerciais investimentos nesses setores sejam importantes, a contribuição ocorre fundamentalmente para produtos exportados com base na intensidade no uso de fatores naturais.

Para o conjunto dos setores classificados como *Market Seeking* com Moderada Orientação Externa, os impactos não são tão bem definidos como nos outros tipos de filiais. Vale ressaltar a importância do complexo automotivo nesse grupo. Nesse caso, ao mesmo tempo em que foram utilizadas estratégias de importação de peças e produtos finais, os investimentos realizados buscaram integrar regionalmente as operações produtivas no MERCOSUL. Embora tenha apresentado déficit em 1997, a evolução futura e a possibilidade de reversão desse déficit está em grande medida associada às negociações do regime automotivo entre os dois principais países do bloco.

Outro setor que se destaca nesse grupo pelo volume de investimentos recebidos é o setor de Alimentos. Nesse setor as filiais são em geral superavitárias, mas destaca-se a importância das importações do MERCOSUL. Nos outros setores, verifica-se a existência de superávit, mas, do mesmo modo que nas filiais *Resource Seeking*, concentrados em produtos *commoditizados*.

Portanto, como atestam os gráficos 3 e 4, o desempenho das ET agrupadas pelas características do investimento realizado no Brasil estão longe de ser exitoso no que tange a exportações. Apenas as ET do tipo *Resource Seeking*, cujo estoque até 1995 e o fluxo 1995-99 de IDE são marginais (6% e 2%) têm uma clara vocação exportadora. Além disto, 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 ET que mais recebeu investimentos, em estoque, mas sobretudo em fluxo (60% do total dos fluxos 1995-99), a saber, aquelas do tipo *Market Seeking* Puro, são claramente voltadas para o mercado doméstico, com insignificantes coeficientes de comércio. Isto é, a característica recente de IDE posiciona a maior parte das ET em atividades de baixo dinamismo comercial.

De maneira geral, a baixa vocação exportadora das empresas domésticas e estrangeiras não é novidade. Este e outros trabalhos recentes (Laplaine *et alli* 1999, Moreira, 1999) apontaram para a existência de coeficientes de exportação relativamente semelhantes entre empresas domésticas e estrangeiras, enquanto os coeficientes de importação seriam mais elevados para as estrangeiras. Estratégias de *Market Seeking* com baixa orientação externa e *Market Seeking* moderado estariam por trás tanto do desempenho pouco significativo das exportações para os parceiros mundiais, quanto do desempenho ligeiramente mais dinâmico com relação aos parceiros do MERCOSUL.

De fato, a novidade reside no comportamento das importações. A desaceleração das compras externas, a partir de 1999, esteve muito mais associada à retração da demanda interna do que a mudanças nos preços relativos provocadas pelas oscilações na taxa de câmbio real. A recente recuperação da produção doméstica impulsionou na mesma direção as importações de insumos e componentes, o mesmo devendo ocorrer com os bens de produção. Isto significa que a expectativa de internalização da produção de insumos e componentes importados não se confirmou, ao menos não na intensidade suficiente para reduzir o conteúdo importado da produção doméstica em importantes setores importadores como o automobilístico, químico, informática, telecomunicações, eletroeletrônicos etc. Portanto, a geração de superávits comerciais parece depender sobretudo da evolução negativa da demanda doméstica. Portanto não haveria em curso nenhuma tendência de reversão

no déficit comercial, observado no período 1995-99, associada à nova capacidade produtiva resultante do atual fluxo de IDE ou mesmo dos investimentos domésticos como um todo. Antes, pelo contrário, as estratégias dominantes do IDE e seu desempenho desigual para com mercados centrais e em produtos de maior valor agregado, favorecem uma inserção estruturalmente deficitária da economia brasileira.

VI.2.2. Financiamento do déficit em conta corrente

Se a contribuição do IDE para a balança comercial não tem sido positiva, por outro lado, a entrada de recursos via IDE tem sido importante para o financiamento do balanço de pagamentos. Como analisado em Laplane & Sarti (1999) no período de crescimento interno e de estabilidade no quadro internacional (1993-97), os crescentes déficits comerciais e de serviços (juros da dívida externa, remessas de lucros e dividendos, viagens internacionais e transportes) foram financiados, parcialmente, pela entrada também crescente de IDE e, em outra parte, pelos investimentos em *portfólio*, pelos abundantes fluxos de capital de curto prazo e pelas linhas de financiamentos e empréstimos (de médio e longo prazos), sobretudo privadas.

Com a crise internacional e seus desdobramentos sobre o Brasil, a importância dos fluxos de IDE para o financiamento do déficit em conta corrente tornou-se ainda maior. Se de um lado, elevou-se substancialmente os gastos com amortização da dívida externa (um valor acumulado total de US\$ 114 bilhões no período 1997-99), por outro, houve uma forte reversão dos fluxos de capital de curto prazo (saldo líquido negativo de US\$ 52,2 bilhões no período 1997-99) e nos investimentos em *portfólio*, bem como uma contração das linhas de empréstimos e de financiamentos externos (tabela 16).

TABELA 16. *Brasil. Fluxos de Empréstimos e de Financiamentos 1990-99. Em US\$ milhões*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Empréstimos	52 893	14 736	22 841	28 870	41 283	27 639
Financiamentos.....	1 939	2 834	4 307	19 619	20 701	16 243
Amortização	-50 411	-11 023	-14 419	-28 714	-33 587	-51 905
Capital de curto prazo	909	18 834	5 358	-18 929	-27 300	-5 958
Outros capitais.....	750	-1 069	-290	4 224	-1 859	-2 569
Total Conta de capitais ...	14 924	29 359	33 868	25 882	19 881	13 578

TABELA 17. *Brasil. Saldo de Conta Corrente e Necessidade de Financiamento 1994-99. Em US\$ bilhões e %*

	<i>Saldo em transações correntes</i>	<i>% no PIB</i>	<i>Necessidades de Financiamento*</i>	<i>% no PIB</i>	<i>IDE líquido</i>	<i>IDE / Saldo Conta Corrente</i>
1994.....	-1 689	-3.11	283	0.05	1 972	116.8
1995.....	-17 972	-2.54	-13 659	-1.94	4 313	24.0
1996.....	-23 136	-2.98	-13 160	-1.70	9 976	41.0
1997.....	-30 916	-3.84	-13 833	-1.72	17 083	55.3
1998.....	-33 611	-4.33	-7 718	-0.96	25 893	77.0
1999.....	-24 375	-4.38	5 589	1.00	29 968	122.9

FONTE: Bacen.

NOTA: * Saldo em transações correntes mais investimento direto estrangeiro

A própria crise incumbiu-se de reduzir o déficit comercial e de alguns itens na conta de serviços (viagens internacionais, transportes, remessas de lucros e dividendos etc.) e, portanto, o saldo negativo em transações correntes. No período 1998-99, mesmo em um quadro de turbulências e incertezas, o aumento da entrada de IDE, analisado anteriormente, permitiu que a totalidade do déficit em conta corrente fosse financiada. Portanto, se é possível afirmar que os fluxos recentes de IDE não têm contribuído para reduzir os desequilíbrios externos associados à balança comercial, por outro lado, têm desempenhado um papel crucial no financiamento do déficit em conta corrente.

Certamente esta alteração no perfil de financiamento do balanço de pagamentos deve ser avaliada como um indicador bastante positivo. As dúvidas e preocupações residem na permanência e mesmo nas conseqüências futuras. A entrada de novos fluxos de IDE destinados à aquisição de empresas públicas, uma das principais fontes de ingresso de IDE, tende naturalmente a se reduzir ou mesmo a se esgotar com o término do processo de privatização. É possível que novos aportes de recursos destinados à modernização ou ampliação das unidades produtivas e de serviços ocorram, mas envolverão volumes de recursos bem menores.

Outro fator a ser considerado é que a contrapartida natural de todo processo de desnacionalização, neste caso abarcando também as demais aquisições de empresas locais privadas (e não apenas públicas), é o aumento das remessas de lucros e dividendos associados a estes empreendimentos. O volume destas remessas pode vir a ser, junto com a balança comercial, um fator de pressão sobre o balanço de pagamentos. Se estes fluxos serão positivos (no caso dos reinvestimentos superarem as remessas) ou negativos é ainda prematuro e difícil de mensurar, mas já é possível avaliar algumas tendências em termos de relação IDE/remessas de lucros e dividendos.

VI.2.3. Evolução das Remessas de Lucros e Dividendos.

As remessas brutas de lucros e dividendos por parte de empresas estrangeiras no Brasil vêm aumentando de forma sistemática ao longo dos anos noventa, embora em um ritmo inferior ao dos fluxos de IDE, o que também é uma tendência mundial. Enquanto o ingresso de fluxos de IDE triplicou no período 1991-97, as remessas de lucros e dividendos apenas dobraram. Ainda assim, de cada US\$ 3 investidos, US\$ 1 retornou na forma de remessas de lucros e dividendos. Importante observar também que a participação das remessas no IDE ingresso é maior nos países desenvolvidos do que nos países em desenvolvimento.

As comparações entre as evoluções dos fluxos de remessas de lucros e dividendos e fluxos de IDE devem ser feitas com ressalvas. Primeiro, porque estas remessas não estão associadas apenas ao investimento direto, mas também aos investimentos em carteira. No Brasil estes números não estão sistematicamente disponíveis. Apenas a título de ilustração, em 1998, do total remetido ao exterior 1/3 foi de dividendos e bonificações relacionadas aos ganhos com ações de empresas brasileiras e estrangeiras e aos investimentos em carteira no amparo das operações relativas aos anexos I a V (da resolução 1.289 de 20/3/87) e em fundos de investimento (renda fixa, de privatização, imobiliário e de empresas emergentes)¹⁸. Os 2/3 restantes foram lucros de subsidiárias e filiais, sendo que 1/3 deste item constituiu-se de juros sobre o investimento direto. Em 1996 as participações foram de 30% e 70% e em 1997 de 28% e 72% em dividendos e bonificações e em remessas de lucros de subsidiárias e filiais, respectivamente.

Um segundo aspecto a ser considerado na comparação entre os dois fluxos é que as remessas atuais são consequência de decisões de investimentos tomadas em períodos anteriores, ou seja, há uma defasagem entre os dois fluxos. Isto significa que mesmo mantidas constantes as variáveis cruciais que condicionam as remessas —diferencial de taxas de juros, câmbio, taxa de crescimento do mercado interno, legislação, entre outras— os maiores e crescentes fluxos já ingressos implicarão também em maiores fluxos futuros de remessas de lucros e dividendos. No caso dos investimentos associados às operações de A&F, diferentemente dos de expansão e de ampliação de capacidade produtiva, que requerem um prazo maior de maturação, o prazo entre a entrada e saída de recursos tende a se estreitar.

No Brasil, os montantes de remessas superaram os fluxos de IDE na primeira metade da década, semelhante ao ocorrido nos anos oitenta, quando o volume de remessas chegou a superar em mais de 13 vezes os fluxos de IDE (tabela 18). De um patamar médio de US\$ 1 bilhão nos anos oitenta,

¹⁸ Estes fundos regulamentados pelas resoluções n. 2034 de 17/12/93, n. 1.806 de 23/07/91, n. 2.248 de 8/02/96.

TABELA 18. *Brasil: Remessas de Lucros e Dividendos, 1980-99*

	Valores Médios por Período Em US\$ milhões				Taxa Média de Crescimento Em %	
	1980-89	1990-99	1990-94	1995-99	1980-89 1990-94	1995-99 1990-94
	Remessas Brutas de Lucros e Dividendos	1 006	3 495	1 578	5 411	347.4

FONTE: Bacen. Elaboração NEIT/UNICAMP.

as remessas saltaram para US\$ 1,57 bilhão na primeira metade da década de noventa, superando US\$ 5,4 bilhões de fluxos médios anuais no período 1995-99. No período 1991-97, as remessas representaram mais da metade dos fluxos de IDE (56.7%), percentual superior ao da média dos países em desenvolvimento e, em particular, dos da América Latina.

Em 1998, em pleno auge da crise internacional e de seus desdobramentos sobre o Brasil, os fluxos de remessas atingiram o expressivo montante de US\$ 7,6 bilhões, o que representou 36% de todo IDE ingresso no país ou 11% do total de investimento estrangeiro (incluindo investimentos em carteiras e outras modalidades). Em 1999, com a desvalorização cambial as remessas reduziram-se de forma significativa para US\$ 5,5 bilhões (queda de 28% contra uma desvalorização real da moeda brasileira superior a 40%), ainda assim representando 20,6% do fluxo de IDE ou 12,3% do investimento estrangeiro total.

A crise financeira teve um papel importante, mas não único no aumento das remessas. Como visto as remessas estão em grande parte associadas

TABELA 19. *Brasil: Relação entre Remessas de Lucros e Dividendos e Investimento Total e Direto Estrangeiro. Em %*

Ano	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Rem. / I.Total.....	20.4	20.6	45.7	167.6	219.7	273.0	405.0	207.9	341.5	715.3
Rem. / IDE*	20.5	20.9	46.9	168.6	221.7	277.2	416.5	262.3	623.9	1 292.8
Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Rem. / I.Total.....	237.7	48.9	12.5	12.9	10.6	12.5	10.9	11.5	13.2	12.3
Rem. / IDE*	316.8	109.6	49.0	233.9	128.6	106.6	40.1	36.4	28.9	20.6

FONTE: Bacen. Elaboração NEIT/UNICAMP.

NOTA: * Não inclui investimentos em moeda nacional, mercadorias, conversões de empréstimos e juros ou reinvestimentos.

OBS. Remessas e investimentos brutos (ingressos)

aos investimentos em carteira (*portfólio*). A elevada rentabilidade obtida no mercado brasileiro estimulou a realização de lucros para cobrir posições deficitárias em outros mercados, principalmente nos países do sudeste asiático, onde a crise se fez mais intensa inicialmente. Além disso, o receio de que o Brasil fosse obrigado a realizar uma desvalorização cambial, para evitar uma fuga em massa de capitais e para ajustar o desequilíbrio de sua balança comercial, pode também ter contribuído para que algumas empresas antecipassem suas remessas em 1998, antes que a crise se agravasse no Brasil.

No entanto, não é possível associar este aumento apenas à crise financeira internacional. O aumento das remessas de lucros pode ser explicado em parte pelo próprio aumento dos fluxos de investimento que, como visto, iniciaram uma trajetória fortemente ascendente a partir de 1994. Por outro lado, sugerem também a observância de uma elevada taxa de rentabilidade no mercado interno. Os resultados mais recentes divulgados em termos de lucros gerados e/ou remetidos pelas empresas do setor elétrico, recém privatizado, e automobilístico corroboram esta linha de argumentação. Vale destacar, que os volumes remetidos são significativos quando comparados aos novos (re)investimentos anunciados, como também o são em termos de sua participação nos lucros totais da corporação mundial, sobretudo quando associamos os lucros da filial e da corporação aos seus respectivos faturamentos. Dados do Departamento de Comércio dos EUA, apontam que a rentabilidade média (rentabilidade sobre ativos) das subsidiárias de empresas norte-americanas no mundo no período 1995-96 foi de 4,42%, enquanto no Brasil esta rentabilidade atingiu 8,42%, superando todos os demais mercados analisados¹⁹.

Também contribuíram para maiores volumes de remessas, as medidas de desregulamentação na área. A lei n° 9. 249/95 e a medida provisória MP n° 1. 602 concederam isenção ao imposto de 15% que havia sobre as remessas de lucros e dividendos a partir de 1996. Com isso o sistema brasileiro foi harmonizado ao de outras economias com quem o Brasil tem acordos sobre investimento recíproco e evita-se uma dupla tributação sobre o lucro e sobre a remessa do lucro.

Outro fator importante está relacionado a questões contábeis dos balanços das empresas. A extinção da correção monetária integral nos balanços reduziu contabilmente o lucro das empresas mais capitalizadas e, portanto, sua capacidade de distribuir dividendos e bonificações entre os acionistas. Como compensação, a Receita Federal tem admitido a possibilidade das empresas de remunerarem seus acionistas com juros sobre o capital próprio. Entretanto, no caso deste dividendo ser remetido ao exterior, há a cobrança de 15%, diferentemente das remessas de lucros que estão isentas. Ainda assim, segundo

¹⁹ Ver a respeito Carta da Sobeet de fevereiro de 1999 com base nos dados Survey of Current Business do Departamento de Comércio dos EUA.

notícia veiculada no jornal a Folha de São Paulo²⁰, em 1996, o pagamento de juros sobre capital próprio foi responsável por US\$ 675 milhões das remessas externas. Em 1997, este volume mais que dobrou (US\$ 1,522 bilhão), representando 23,5% do total das remessas de lucros e dividendos, patamar que se repetiu em 1998 segundo dados da Sobeet (1999).

VII. CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA

VII.1. *Investimento Direto Estrangeiro: evolução e características*

A partir de 1994, a economia brasileira voltou a receber volumes expressivos de IDE, depois desses recursos permanecerem em níveis muito baixos durante toda a década de oitenta e início dos anos noventa. O ritmo de crescimento observado nos fluxos de IDE para o Brasil nesse período foi bastante superior ao crescimento do fluxo mundial de IDE e do fluxo para a América Latina.

A maior parte dos investimentos não foi destinada à formação de nova capacidade produtiva, mas sim à aquisição de ativos já existentes. A relação entre o volume das transações em fusões e aquisições e IDE no Brasil é elevada, comparável, inclusive, à verificada nos países desenvolvidos e superior à constatada na América Latina e no conjunto de países em desenvolvimento.

Grande parte das aquisições de ativos existentes está relacionada ao processo de privatização de empresas industriais e, principalmente, de setores de serviços públicos como energia elétrica e telecomunicações. A venda de empresas de serviços públicos para empresas estrangeiras no processo de privatização é um dos fatores que explica a mudança na composição setorial dos fluxos de IDE.

Até 1995 a indústria atraiu a maior parte do IDE no Brasil. Nos anos seguintes é notória a preponderância dos serviços, com grande participação dos setores de Eletricidade, Gás e Água, Correio e Telecomunicações, Intermediação Financeira e Comércio Atacadista e Varejista nos fluxos de IDE. Os pólos de atração na indústria foram os setores automobilístico, químico, alimentos e bebidas, material elétrico e de comunicações, máquinas de escritório e informática e minerais não-metálicos.

VII.2. *Participação das ET*

Como resultado do aumento do IDE, a participação das ET na economia, que sempre foi elevada no Brasil, aumentou ainda mais. O aumento

²⁰ Artigo «Os lucros que vão para fora», Folha de São Paulo, autoria de Celso Pinto, 24/02/98.

da participação das empresas estrangeiras nas vendas atingiu todos os setores da economia e foi mais acentuado nos serviços, nos quais a participação até os anos noventa era relativamente baixa. Aumentou igualmente a participação das ET no comércio exterior, tanto nas exportações como nas importações.

VII.3. *Fatores de Atração*

A estabilidade econômica e a conseqüente expansão do mercado doméstico no período 1994-97 foram fatores decisivos na atração de IDE para o Brasil na segunda metade dos anos noventa. As mudanças estruturais realizadas (desregulamentação, abertura e privatizações) tiveram sem dúvida um papel importante, principalmente no setor serviços. Mas, embora essas mudanças tenham removido obstáculos à entrada do IDE, e nesse sentido, possam ter sido condição necessária, o mercado interno, em alguns casos potencializado pelo MERCOSUL foi o principal fator de atração.

Embora o IDE neste período tenha sido predominantemente *market seeking*, para um reduzido grupo de filiais, o mercado externo tem uma importância muito maior. Os investimentos dessas empresas podem ser caracterizados como *resource seeking*.

«Vantagens de localização» determinaram que o mercado interno atraísse investimentos e não apenas importações, a despeito da abertura comercial implementada concomitantemente. Nas atividades *non tradeables* (a maior parte dos serviços) o IDE é a única forma viável de acesso ao mercado doméstico. Algumas aquisições nessas atividades podem ser também enquadradas nas estratégias *Strategic Asset Seeking*, no sentido de que visaram aproveitar-se da posição de mercado da firma adquirida e de outros ativos intangíveis.

O tipo e a intensidade das «vantagens de localização» que influenciaram o IDE na indústria variam para cada um desses setores. No setor automobilístico, convergiram fatores relacionados à importância da proximidade ao mercado (particularmente para os fabricantes de autopeças), o «custo irrecuperável» representado pelo elevado estoque de capital investido no passado, a oferta local de ativos estratégicos que facilitaram a entrada (nas autopeças) e poderosos incentivos. Estes últimos, principalmente os concedidos pelos governos estaduais e locais foram seguramente redundantes. Nos setores químico e alimentos e bebidas os dois primeiros fatores geraram «vantagens de localização» suficientes. No setor de minerais não-metálicos a proximidade ao mercado e a oferta local de ativos foram os fatores mais importantes. Os incentivos foram os principais fatores geradores de «vantagens de localização» nos setores material elétrico e de comunicações e máquinas de escritório e de informática.

VII.4. Impactos

VII.4.1. Balanço de Pagamentos

O IDE contribui para financiar a Conta de Transações Correntes, que passou a apresentar déficits elevados a partir de 1995. Em 1997 e 1998 o ingresso de IDE se tornou particularmente importante devido à reversão nos fluxos de capital de curto prazo e nos investimentos de *portfólio* devido aos efeitos da crise asiática e seus desdobramentos sobre o Brasil. Nesses dois anos os fluxos de IDE representaram 55% e 77% do déficit em Transações Correntes respectivamente. Em 1999, a desvalorização cambial e a retração no mercado interno contribuíram para diminuir o déficit, o que combinado com o aumento dos fluxos aumentou a relação IDE/Saldo em Transações Correntes para 123%.

VII.4.2. Comércio exterior

A contribuição das empresas estrangeiras para a balança comercial, medida pelas propensões a exportar e a importar, 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.

Depois da abertura, a propensão das filiais a importar aumentou mais do que sua propensão a exportar, invertendo o sinal do seu saldo comercial. A abertura da economia foi efetivamente acompanhada de uma maior integração das filiais brasileiras na rede corporativa das respectivas matrizes. No entanto, diferentemente do que alguns analistas esperavam, o resultado foi fortemente assimétrico, em favor de uma maior propensão a importar do que a exportar.

A análise da composição e da origem/destino dos fluxos comerciais das filiais mostra que estas contribuem efetivamente para o *upgrade* da pauta de exportações, aumentando a participação dos produtos de indústrias intensivas em escala e de fornecedores especializados. Entretanto, deve-se registrar que essas exportações são destinadas prioritariamente ao MERCOSUL e à ALADI. Trata-se de mercados de dimensões reduzidas se comparados aos mercados dos países desenvolvidos e, de modo geral, sujeitos aos mesmos problemas de vulnerabilidade externa que afetam o Brasil. No que diz respeito aos grandes mercados dos países desenvolvidos, no NAFTA, na União Européia e na Ásia, o comércio das filiais é deficitário. O superávit obtido pelas filiais no comércio com o MERCOSUL e com a ALADI não tem sido suficiente para que essas empresas gerem um saldo comercial positivo. Em outras palavras, a despeito de sua contribuição para o *upgrade* da pauta, as filiais não satisfazem as expectativas de que seu comércio permitiria explorar «opor-

tunidades de crescente intercâmbio intra-industrial com os países desenvolvidos» de modo a melhorar significativamente a inserção externa do país.

Os resultados da análise das atividades comerciais de filiais de grandes empresas estrangeiras que atuam no Brasil não condizem com as avaliações otimistas quanto a sua contribuição após a abertura. Os dados apresentados mostram que o impacto direto do comércio das filiais sobre a balança comercial é muito menos positivo do que alguns analistas imaginavam.

Em trabalhos anteriores (Laplane e Sarti, 1997 e 1999; Hiratuka, 1999) avaliamos que as expectativas otimistas acerca da contribuição do comércio das empresas estrangeiras baseavam-se em hipóteses muito genéricas sobre a atuação internacional das matrizes e desconsideravam as particularidades das atividades de suas filiais no Brasil. Para avaliar corretamente o potencial de geração de divisas das empresas estrangeiras deve-se, em primeiro lugar, reconhecer que suas filiais não constituem um conjunto homogêneo no que diz respeito aos objetivos de sua presença no Brasil. Neste trabalho identificam-se quatro grupos diferenciados de filiais estrangeiras, conforme as estratégias reveladas pelo seu comércio exterior.

Nos termos da tradicional classificação de Dunning (1994), é possível identificar um reduzido subconjunto de filiais cujas atividades são prioritariamente *Resource Seeking*, que atuam na extração de recursos primários e nas indústrias intensivas em recursos naturais (agroalimentares e minerais). O comércio dessas filiais é estruturalmente superavitário e extra-MERCOSUL.

As filiais que atuam nas indústrias intensivas em escala, de fornecedores especializados e intensivas em P&D, são majoritariamente *Market Seeking*. Esta categoria pode ser desagregada em três sub-grupos: «*Market Seeking Puro*» (nas atividades de serviços); «*Market Seeking* com Baixa Orientação Externa» e «*Market Seeking* com Moderada Orientação Externa».

Os dois primeiros sub-grupos se caracterizam por ter uma forma de operação tipicamente *stand-alone*, com baixíssimo intercâmbio de mercadorias seja no mercado regional, seja fora da região. São setores onde a integração com o restante da corporação ocorre de maneira bastante mais intensa pelo lado das importações do que das exportações, ou seja, são filiais que visam 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.

Os investimentos realizados nestes setores na última década podem ser considerados *Efficiency Seeking*, na medida em que a abertura comercial possibilitou a racionalização de processos produtivos, com desverticalização da produção e aumento da importação de insumos, partes e componentes de outras filiais e/ou de terceiros, fato que resultou em ganhos de produtividade elevados. Entretanto, para as corporações, as filiais brasileiras continuam ocupando o papel de acesso ao mercado. Raramente verifica-se filiais desses setores com algum mandato mundial para a produção de linhas de produtos ou componentes.

No sub-grupo classificado como «*Market Seeking* com Moderada Orientação Externa» observa-se uma participação expressiva tanto das exportações quanto das importações realizadas com o MERCOSUL, embora o patamar observado para as importações seja inferior ao verificado para as importações. Nesse caso é possível inferir uma estratégia onde a ocupação do mercado interno é a prioridade mas que tem como aspecto importante a especialização e a complementaridade entre as plantas nos diferentes países do bloco. Nesse caso pode-se observar que os investimentos do tipo *Efficiency-Seeking* resultaram em especialização regional, principalmente nos dois maiores países do Bloco.

Analisando os quatro tipos de estratégias de IDE em termos da influência do MERCOSUL, é possível afirmar que o acordo regional teve impactos principalmente sobre a filial do tipo «*Market Seeking* com Moderada Orientação Externa». Para as filiais do tipo «*Resource Seeking*» e «*Market Seeking Puro*», o MERCOSUL praticamente não trouxe mudanças significativas.

VII.5. Recomendações

As tendências internacionais e a abertura da economia certamente afetaram as atividades das filiais brasileiras nos anos noventa. Moreira (1999b) registra aumentos de produtividade associados a ganhos de especialização e de escala experimentados pelas empresas estrangeiras neste período. Depois de analisar o comércio exterior das filiais e de concluir que estão mais integradas com o resto do mundo do que nos anos oitenta e do que as empresas nacionais, observa:

«Não há nenhuma razão para acreditar que esse novo padrão traga necessariamente prejuízos ao país. Pelo contrário, em vez de empresas superprotegidas com exportações altamente subsidiadas, têm-se agora empresas operando sob a concorrência das importações, com preços mais próximos dos preços internacionais e cuja participação no faturamento é crescente, apesar da redução dos subsídios.

É verdade que os dados apontam um viés pró-importação, com as empresas estrangeiras apresentando propensão a importar mais elevada. Isto não é motivo, no entanto, para condenar o novo regime. (. . .) seria pouco apropriado interpretar essa evidência como decorrente exclusivamente de uma distorção no comércio exterior imposta pelas empresas estrangeiras.»(p. 369)²¹.

Não se trata, de nosso ponto de vista, nem de defender as tarifas e os subsídios da década de oitenta, nem de atribuir *a priori* práticas comerciais

²¹ Na mesma página, o autor identifica como fontes possíveis dessa distorção: arranjos intrafirma, pressões políticas dos países de origem e vantagens de financiamento.

destorcidas às empresas estrangeiras. Trata-se apenas de verificar se a internacionalização da economia brasileira operada na última década é sustentável, do ponto de vista de sua capacidade de gerar divisas para remunerar os passivos externos acumulados, ou se o «novo regime» estaria condenado pela vulnerabilidade externa resultante.

Trata-se, também de identificar as iniciativas necessárias para que as ET aumentem sua contribuição ao crescimento e para que seu avanço na economia brasileira o aumento de sua eficiência não agravem a restrição externa. Algumas orientações nessa direção surgem do nosso trabalho.

Com relação às modalidades de IDE:

- Estimular IDE *greenfield* nos setores produtores de insumos e componentes para os setores de telecomunicações, informática, eletroeletrônico e automobilística. A complementaridade e especialização no âmbito do MERCOSUL deve contribuir para reduzir eventuais insuficiências de escala de produção;
- Priorizar os projetos de investimento com maior desempenho exportador e que ofereçam às filiais locais maior acesso aos canais corporativos internacionais;
- Aumentar o controle e a regulamentação sobre o IDE para as operações de aquisição e fusão, sobretudo quando implicarem em elevada concentração de mercado e/ou desnacionalização setorial. A defesa da concorrência, em particular nos aspectos de concentração e de conduta, deve adquirir caráter regional, dada a presença de filiais em mais de um país-sócio;
- Nos setores de infra-estrutura e serviços públicos monitorar os compromissos acordados nos contratos de concessão quanto a desempenho (qualidade, preço/tarifa, cobertura), investimentos, compras locais, etc.

Com relação aos fatores de atração:

- A concessão de incentivos deve ficar restrita à promoção do papel modernizador do IDE associado à geração de externalidades e transbordamentos. Os incentivos devem estimular, por exemplo: a) introdução de requisitos mais estritos de qualidade; b) atualização do ciclo de vida dos produtos; c) qualificação e a capacitação técnica de fornecedores e distribuidores locais; d) difusão padrões profissionalizados de gestão empresarial; e) atividades de P&D e outras funções corporativas «nobres» que agreguem valor aos produtos locais;
- Em termos de «concorrência via regras» (*rules-based competition*) há muito pouco para se avançar, porém em se levando em conta que o comportamento das ET é preponderantemente *Market Seeking* deve-se promover o crescimento do mercado interno.

VIII. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andersson, T. e Fredriksson, T. (2000) *Distinction between intermediate and finished products in intra-firm trade*. *International Journal of Industrial Organization*, vol 18, p. 773-792.
- Banco Central do Brasil (BACEN 1998). Censo de Capitais Estrangeiros – Base 1995. Disponível em *www.bcb.gov.br*, 1998
- Baumann, R. (1993). «Uma avaliação das exportações intra-firma do Brasil: 1980 e 1990». *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.
- Bonelli, R. (1997) «Abertura Comercial e Penetração das Importações e Exportações: Notas e Resultados Preliminares», Rio de Janeiro, mimeo.
- Bonelli, R. (1998) *A Note on Foreign Direct Investment (FDI) and Industrial Competitiveness in Brazil*. Rio de Janeiro, IPEA, *Texto para Discussão* N° 584.
- Carta da sobeet*, vários números
- Cavalcanti, C. E. & S. Prado. *Aspectos da Guerra Fiscal no Brasil*. Brasília, IPEA/ São Paulo, FUNDAP, 1998.
- Chudnovsky, D & A. López. «Incentives and Policy Competition for Foreign Direct Investment. Implications for the MERCOSUR». *Latin American Trade Network*, Buenos Aires, First Draft, march 1999.
- Dunning, J. *Explaining international production*. Londres: Unwin Hyman.
- Exame maiores e melhores, *Revista*, vários números
- Fonseca, R. *et alii* (1997) «A Orientação Externa da Indústria Brasileira após a liberalização comercial». Rio de Janeiro, FUNCEX, mimeo.
- Franco, G. (1998) «A Inserção Externa e o Desenvolvimento». *Revista de Economia Política*, vol. 18. N° 3 (71), julho-setembro, p. 121-147.
- Fritsch, W. e Franco, G. (1989) «O Investimento Direto Estrangeiro em uma Nova Estratégia Industrial». *Revista de Economia Política*, vol. 9. N° 2, abril-junho, p. 5-25.
- Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos noventa*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.
- Gonçalves, R. (1999). *Globalização e desnacionalização*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.
- Gonçalves, R. (1994). «Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil». *Texto para discussão IEI/UFRJ* n. 320.
- Guerrieri, P. (1992). *Technology and trade performance of the most advanced countries*, *Research Policy*.
- Haguenauer, L. *et alii* (1997) «Estimativas do Valor da Produção Industrial e Elaboração de Coeficientes de Exportação e Importação da Indústria Brasileira (1985/96)». Rio de Janeiro, FUNCEX, mimeo.
- Hiratuka, C. (1999) «Estratégias Comerciais Das Filias Brasileiras De Empresas Transnacionais No Contexto De Abertura Econômica E Concorrência Global» in ANPEC Anais do XXVI Encontro Nacional de Economia, Belém, 1999
- Lacerda, A. C. (orgs.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000

- Laplane, M. et alli «Internacionalização e vulnerabilidade externa» in Lacerda, A. C. (orgs) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.
- Laplane, M. e F. Sarti (1999a) «Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos noventa». *Texto para Discussão 629*, Brasília, IPEA fevereiro 1999.
- (1999b). O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos Anos noventa: determinantes e estratégias. En D. Chudnovsky (org.) Investimentos Externos no MERCOSUL, UNICAMP/Papirus, São Paulo, 1999
- (1997) «Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos noventa». *Economia e Sociedade*, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, n. 8, 1997.
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Turismo (MDIC), informações disponíveis em www.mdic.gov.br
- Moreira, M. M. (1999a) «A indústria brasileira nos anos noventa. O que já podemos dizer? Em: Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos noventa*. Rio de Janeiro, BNDES.
- (1999b) Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior. Em: Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos noventa*. Rio de Janeiro, BNDES.
- (1997) «Abertura Comercial e Indústria: atualizando os resultados». Nota Técnica AP/DEPEC N° 9/97, Rio de Janeiro, BNDES.
- 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
- Motta Veiga, P & R. Iglesias. «Policy Competition and Foreign Direct Investment in Brazil», *OECD*, mimeo, December 1997.
- Oliveira, G. de, R. L. Hochstetler e C. Kalil (2000) «Competition Policy and Foreign Direct Investment: Possible Relationships and Aspects from the Recent Brazilian Experience» in ANPEC Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia, Campinas, 2000.
- Oman, C. Policy Competition and Foreign Direct Investment (mimeo), OCDE, Paris, 1999
- Pavitt, K. (1984). *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory*, *Research Policy*.
- Possas, M. L. (1982) «Empresas Multinacionais e Industrialização no Brasil». in Belluzzo, L. G. e Coutinho, R. *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. vol. 2. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- Sobeet (1999) «O comportamento tecnológico das empresas transnacionais em operação no Brasil». Relatório Final. São Paulo, mimeo, dezembro de 1999.
- UNCTAD. *World Investment Report*. Genebra, vários
- Zeile, W. (1997) *US intrafirm trade in goods. Survey of Current Business*, February.

ANEXO ESTATÍSTICO

TABELA 1A. *Participação das EE nas vendas por setor de atividade, 1989, 1992 e 1997. Em %*

COD CNAE	CNAE Descrição	1989	1992	1997
1	Agric, pecuária e serv rel com essas ativ	0.0	0.0	0.0
13	Ext de minerais metálicos	13.6	14.2	19.0
14	Ext de minerais não-metálicos	0.0	0.0	
15	Fab de prod alimentícios e bebidas	24.7	27.5	44.0
16	Fab de prod do fumo	100.0	91.2	100.0
17	Fab de prod têxteis	13.2	12.9	0.0
18	Confecção de art do vestuário e aces	13.5	0.0	24.6
19	Prep de couros e fab de artef de couro, art de viagem e calç	0.0	0.0	0.0
20	Fab de prod de madeira	0.0	25.2	0.0
21	Fab de celulose, papel e prod de papel	29.4	21.3	23.2
22	Edição, impressão e reproduç de gravações	0.0	0.0	0.0
23	Fab de coque, refino de petróleo, elab de combustíveis nucle	0.0	0.0	0.0
24	Fab de prod químicos	66.8	62.2	67.1
241	Fab de prod químicos inorgânicos	52.7	50.9	29.4
242	Fab de prod químicos orgânicos	21.3	15.9	16.0
243	Fab de resinas e elastômeros	43.1	30.3	47.2
244	Fab de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiai	56.8	70.6	87.9
245	Fab de prod farmacêuticos	100.0	88.7	86.4
246	Fab de defensivos agrícolas	100.0	100.0	100.0
247	Fab de sabões, detergentes, prod de limp. e art de perfum.	88.0	93.6	88.5
248	Fab de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e prod afins ...	40.8	31.6	100.0
249	Fab de prod e preparados químicos diversos	92.9	86.4	93.8
25	Fab de art de borracha e plástico	56.4	60.2	72.7
26	Fab de prod de minerais não-metálicos	46.5	31.5	42.9
27	Metalurgia básica	35.5	27.4	23.5
28	Fab de prod de metal - exclusive maq e equip	0.0	0.0	50.6
29	Fab de maq e equip	31.1	33.6	76.5
30	Fab de maq para escritório e equip de informática ...	85.9	85.0	79.2
31	Fab de maq, ap e mat elétricos	73.8	80.8	87.3

TABELA 1A (cont.). *Participação das EE nas vendas por setor de atividade, 1989, 1992 e 1997. Em %*

COD CNAE	CNAE Descrição	1989	1992	1997
32	Fab de material eletrônico e de ap e equip de comunicações	37.0	26.2	56.4
34	Fab e montagem de veíc automot. reboques e carrocerias	89.2	91.5	94.8
341	Fab de automóveis, caminhonetes e utilitários	100.0	100.0	100.0
342	Fab de caminhões e ônibus	100.0	100.0	100.0
343	Fab de cabines, carrocerias e reboques	0.0	0.0	0.0
344	Fab de peças e aces para veíc automotores	63.3	70.0	81.4
35	Fab de outros equip de transporte	55.2	41.1	0.0
36	Fab de móveis e indústrias diversas	100.0	0.0	50.3
40	Eletricidade, gás e água quente	0.0	0.0	40.8
45	Construção	0.0	1.0	2.9
50	Com e rep de veíc automot. e motocicletas; e com a varejo	0.0	21.3	0.0
51	Com por atacado e intermediários do com	59.3	62.6	48.6
52	Com varejista e rep de objetos pessoais e domésticos..	10.6	15.0	24.4
60	Transporte terrestre	0.0	0.0	13.0
61	Transporte aquaviário	0.0	0.0	0.0
62	Transporte aéreo	0.0	0.0	0.0
64	Correio e telecomunicações	0.0	0.0	0.0
65	Intermediação financeira, exclusive seguros e previdência pr	0.0	0.0	6.2
66	Seguros e previdência privada	0.0	0.0	0.0
71	Aluguel de veíc, maq e equip sem cond ou op e de objetos pes	0.0	0.0	0.0
74	Serv prestados principalmente às empresas	0.0	100.0	100.0
85	Saúde e serv sociais	0.0	0.0	0.0
90	Limpeza urbana e esgoto; e ativ conexas	0.0	0.0	55.2
92	Ativ recreativas, culturais e desportivas	0.0	0.0	0.0
TOTAL		41.2	42.9	49.9

FONTE: Exame Maiores e Melhores: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 2A. Coeficientes de comércio das EE por setor CNAE, 1989, 1992 e 1997.

COD	Descrição setor CNAE	Coef de exp.			Coef. de imp.		
		1989	1992	1997	1989	1992	1997
13	Ext de minerais metálicos.....	81.3	99.7	65.7	0.6	3.8	5.6
15	Fab de prod alimentícios e bebidas	10.5	10.5	12.4	2.2	1.3	5.7
16	Fab de prod do fumo.....	1.9	3.1	9.0	0.7	1.6	2.1
17	Fab de prod têxteis.....	3.8	1.7	–	2.0	0.6	–
18	Confecção de art do vestuário e aces	–	–	0.5	0.1	–	4.3
20	Fab de prod de madeira	–	–	–	–	0.8	–
21	Fab de celulose, papel e prod de papel...	23.4	20.5	35.6	1.0	1.3	4.1
24	Fab de prod químicos.....	5.0	7.2	3.9	7.5	9.8	12.6
241	Fab de prod químicos inorgnicos.....	0.0	0.3	2.0	0.0	0.7	8.2
242	Fab de prod químicos orgnicos.....	13.4	14.3	1.9	7.4	5.7	11
243	Fab de resinas e elastômeros	3.2	11.7	9.1	7.2	9.8	13.5
244	Fab de fibras, fios, cabos e fil. contínuos artificiais e sint	9.6	14.8	3.8	20.0	27.2	26.5
245	Fab de prod farmacêuticos.....	11.6	9.2	3.0	14.4	18.7	22.1
246	Fab de defensivos agrícolas	3.2	4.2	–	12.0	16.4	–
247	Fab de sabões, detergentes, prod de limpeza e art de perfum.....	0.8	4.3	1.1	3.2	3.1	4.8
248	Fab de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e prod afins.....	4.1	2.5	2.6	7.4	10.8	7.2
249	Fab de prod e preparados químicos diversos.....	6.7	9.7	11.0	8.4	12.9	14
25	Fab de art de borracha e plástico	8.4	22.1	18.7	8.5	8.3	12.4
26	Fab de prod de minerais não-metálicos..	2.4	3.6	5.4	1.5	3.7	1.4
27	Metalurgia básica	15.3	25.9	19.1	3.2	4.3	7.8
28	Fab de prod de metal - exclusive maq e equip.....	–	–	1.7	–	–	12.7
29	Fab de maq e equip	24.3	24.3	16.0	7.2	5.7	10.8
30	Fab de maq para escritório e equip de informática	6.9	7.3	3.3	7.6	9.2	15
31	Fab de maq, ap e mat elétricos.....	3.8	10.6	6.4	5.5	10	16.4
32	Fab de material eletrônico e de ap e equip de comunicações.....	0.8	7.9	2.8	5.4	7.5	21.9
34	Fab e mont. de veíc automotores reboques e carrocerias	12.8	20.9	12.5	3.7	9.3	13.4
341	Fab de automóveis, caminhonetas e utilitários	14.8	20.8	11.3	3.5	10.7	13.9
342	Fab de caminhões e ônibus	8.3	22.9	13.6	5.4	6.9	16.7
344	Fab de peças e aces para veíc automotores	9.2	19.2	18.4	3.0	6.2	8.4
35	Fab de outros equip de transporte.....	4.4	12.0	–	16.8	12.6	–
36	Fab de móveis e indústrias diversas	12.1	–	35.6	1.1	–	4.2
40	Eletricidade, gás e água quente	–	–	0.0	–	–	0.2
45	Construção	–	0.3	–	–	0.2	15.1
50	Com e rep de veíc automotores e motocicletas; e com a varejo	–	0.2	–	–	12	–

TABELA 2A (cont.). *Coeficientes de comércio das EE por setor CNAE, 1989, 1992 e 1997.*

COD	Descrição setor CNAE	Coef de exp.			Coef. de imp.		
		1989	1992	1997	1989	1992	1997
51	Com por atacado e intermediários do com.....	5.9	5.3	4.4	0.5	0.4	0.4
52	Com varejista e rep de objetos pessoais e domésticos.....	-	-	-	-	0.3	0.5
	Total.....	8.8	11.9	9.2	3.9	5.8	9.0

FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 3A. *Exportação, importação e saldo comercial para a amostra de empresas Estrangeiras, para as 500 Maiores e para o Brasil, 1989, 1992 e 1997*

	A-Estrangeiras	B-500 Maiores	C-Brasil	A/B (%)	A/C (%)
Exportações 1989	5 931.9	12 273.4	34 382.6	48.3	17.3
Importações 1989	2 665.3	5 033.1	18 263.4	53.0	14.6
Saldo 1989	3 266.5	7 240.2	16 119.2	45.1	20.3
Exportações 1992	7 608.8	16 701.1	35 793.00	45.5	21.2
Importações 1992	3 692.0	6 852.9	20 554.00	53.8	17.9
Saldo 1992	3 916.8	9 848.3	15 239.0	39.7	25.7
Exportações 1997	13 576.1	25 495.5	52 985.85	53.2	25.6
Importações 1997	13 398.8	21 233.7	61 358.35	63.1	21.8
Saldo 1997	177.3	4 261.8	-8 372.5	4.1	(2.1)

FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 4A. *Coeficiente de comércio das 500 maiores empresas por origem do capital, 1989, 1992 e 1997. Em %*

	1989			1992			1997		
	Nacional	Estrangeiro	Total	Nacional	Estrangeiro	Total	Nacional	Estrangeiro	Total
Coef exp ..	6.59	8.78	7.49	10.71	11.90	11.22	8.01	9.16	8.58
Coef. imp.	2.46	3.95	3.07	3.72	5.77	4.60	5.26	9.04	7.15

FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 5A. Coeficientes de comércio das empresas industriais dentro das 500 maiores, 1898, 1992 e 1997. Em %

Coeficientes de exportação	1989			1992			1997		
	Nacional	Estrangeiro	Total	Nacional	Estrangeiro	Total	Nacional	Estrangeiro	Total
Indústria Geral.....	9.87	9.64	9.75	16.68	13.89	15.26	13.99	10.82	12.08
Extrativa Mineral.....	58.68	81.33	61.76	65.23	99.67	69.80	66.04	65.70	65.97
Indústria de Transformação.....	8.65	9.38	9.02	15.39	13.57	14.45	10.96	10.35	10.58
Total.....	6.59	8.78	7.49	10.71	11.90	11.22	8.01	9.16	8.58
Coeficientes de importação									
Indústria Geral.....	4.93	3.53	4.22	5.16	7.15	6.17	7.77	11.19	9.83
Extrativa Mineral.....	0.10	13.40	1.91	2.86	3.83	2.99	3.56	5.61	3.95
Indústria de Transformação.....	5.05	3.50	4.25	5.22	7.17	6.22	8.01	11.23	9.99
Total.....	2.77	3.51	3.07	3.72	5.77	4.60	5.26	9.04	7.15

FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 6A. Comércio Exterior das ET entre as 500 maiores por setor CNAE – 1989, 1992 e 1997. Em US\$ milhões

Cod. CNAE2	Descrição do setor CNAE	Exp 89	Imp 89	Saldo 89	Exp 92	Imp 92	Saldo 92	Exp 97	Imp 97	Saldo 97	Var. exp (%) média a.a	Var. Imp (%) média a.a
1	Agríc, pecuária e serv rel com essas ativ.....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
13	Ext de minerais metálicos.	166.2	1.3	164.9	192.9	7.4	185.4	660.3	56.4	603.9	18.8	59.9
14	Ext de minerais não-metálicos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
15	Fab de prod alimentícios e bebidas	544.2	112.7	431.5	612.0	77.7	534.2	2 246.8	1 043.8	1 202.9	19.4	32.1
16	Fab de prod do fumo.....	65.5	24.4	41.1	132.2	67.2	65.0	641.1	149.3	491.7	33.0	25.4
17	Fab de prod têxteis.....	13.5	7.1	6.4	3.6	1.4	2.3	0.0	0.0	0.0	-100.0	-100.0
18	Confecção de art do vestuário e aces	0.0	0.2	-0.2	-	0.0	0.0	1.0	9.2	-8.3	-	64.8
19	Prep de couros e fab de artef de couro, art de viagem e calç.....	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
20	Fab de prod de madeira ...	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.9	0.0	0.0	0.0	-	-
21	Fab de celulose, papel e prod de papel	292.9	12.2	280.7	144.7	8.8	135.9	438.1	49.9	388.2	5.2	19.2
22	Edição, impressão e reproduções	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
23	Fab de coque, refino de petróleo, elab de combustíveis nucle.....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
24	Fab de prod químicos.....	579.9	865.5	-285.6	812.1	1 110.0	-297.9	877.5	2 815.9	-1 938.4	5.3	15.9
241	Fab de prod químicos inorgânicos	0.0	0.0	0.0	2.1	5.8	-3.7	18.2	75.9	-57.7	-	-

TABELA 6A (cont.). Comércio Exterior das ET entre as 500 maiores por setor CNAE – 1989, 1992 e 1997. Em US\$ milhões

Cod. CNAE2	Descrição do setor CNAE	Exp 89	Imp 89	Saldo 89	Exp 92	Imp 92	Saldo 92	Exp 97	Imp 97	Saldo 97	Var. exp (%) média a.a	Var. Imp (%) média a.a
242	Fab de prod químicos orgânicos	79.5	44.3	35.2	67.3	26.7	40.6	13.4	76.5	-63.1	-20.0	7.1
243	Fab de resinas e elásticos.....	27.7	62.8	-35.2	100.8	83.8	17.0	233.4	346.3	-112.9	30.5	23.8
244	Fab de fibras, fios e filamentos artificiais e sint.	26.2	54.5	-28.3	53.6	98.6	-44.9	47.1	333.0	-285.9	7.6	25.4
245	Fab de prod farmacêuticos	170.0	210.4	-40.3	134.6	274.0	-139.4	163.6	1 191.2	-1 027.5	-0.5	24.2
246	Fab de defensivos agrícolas.....	28.3	105.1	-76.8	33.8	132.5	-98.7	0.0	0.0	0.0	-100.0	-100.0
247	Fab de sabões, det., prod de limp. e art de perf.....	23.8	96.1	-72.3	151.0	108.7	42.4	81.5	366.9	-285.4	16.6	18.2
248	Fab de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e prod afins	19.1	34.3	-15.2	6.7	29.2	-22.5	12.2	33.8	-21.6	-5.4	-0.2
249	Fab de prod e preparados químicos diversos	205.3	258.0	-52.7	262.1	350.8	-88.6	308.1	392.4	-84.2	5.2	5.4
25	Fab de art de botracha e plástico	175.1	177.7	-2.5	361.6	135.5	226.2	540.7	358.7	181.9	15.1	9.2
26	Fab de prod de minerais não-metálicos	27.8	18.0	9.8	35.5	35.8	-0.3	87.0	22.0	65.0	15.3	2.5
27	Metalurgia básica.....	496.8	103.0	393.8	644.2	107.3	536.9	765.0	310.9	454.1	5.5	14.8

TABELA 6A (cont.). Comércio Exterior das ET entre as 500 maiores por setor CNAE – 1989, 1992 e 1997. Em US\$ milhões

Cod.	Descrição do setor CNAE	Exp 89	Imp 89	Saldo 89	Exp 92	Imp 92	Saldo 92	Exp 97	Imp 97	Saldo 97	Var. exp (%), média a.a	Var. Imp (%), média a.a
28	Fab de prod de metal exclusive maq e equip	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.2	115.1	-99.9	-	-
29	Fab de maq e equip	489.5	145.0	344.5	350.7	82.8	267.9	1 147.2	776.6	370.6	11.2	23.3
30	Fab de maq para escritório e equip de informática	204.4	224.8	-20.4	232.8	292.8	-60.0	169.4	775.7	-606.4	-2.3	16.7
31	Fab de maq, ap e mat elétricos	72.8	104.8	-32.0	147.0	139.9	7.1	196.5	503.2	-306.7	13.2	21.7
32	Fab de material eletrônico e de ap e equip de com	19.2	126.0	-106.8	85.0	81.5	3.5	137.9	1 070.8	-932.9	27.9	30.7
34	Fab e mont. de veíc automot. reb. e carrocerias	2 164.4	630.5	1 533.9	3 267.8	1 448.5	1 819.2	4 844.1	5 189.4	-345.3	10.6	30.1
341	Fab de automóveis, caminhonetas e utilitários	1 664.9	395.2	1 269.6	2 115.4	1 089.0	1 026.4	3 228.0	3 992.8	-764.8	8.6	33.5
342	Fab de caminhões e ônibus	218.3	141.8	76.5	612.6	186.2	426.4	589.5	727.5	-138.0	13.2	22.7
343	Fab de cabines, carrocerias e reboques	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
344	Fab de peças e aces para veíc automotores	281.2	93.5	187.7	539.8	173.4	366.4	1 026.6	469.1	557.5	17.6	22.3
35	Fab de outros equip de transporte	14.8	56.7	-41.9	33.5	35.1	-1.6	0.0	0.0	0.0	-100.0	-100.0

TABELA 6A (cont.). Comércio Exterior das ET entre as 500 maiores por setor CNAE – 1989, 1992 e 1997. Em US\$ milhões

Cod CNAE2	Descrição do setor CNAE	Exp 89	Imp 89	Saldo 89	Exp 92	Imp 92	Saldo 92	Exp 97	Imp 97	Saldo 97	Var exp (%), média a.a	Var. Imp (%), média a.a
71	Aluguel de veíc, maq e equip sem cond ou op e de objetos pes.....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
74	Serv prestados principalmente às empresas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	-0.5	0.0	0.0	0.0	-	-
85	Saúde e serv sociais.....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
90	Limpeza urbana e esgoto; e ativ conexas....	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
92	Ativ recreativas, culturais e desportivas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
Total	5 931.9	2 665.3	3 266.5	7 608.8	3 692.0	3 916.8	13 576.1	13 398.8	177.3	10.9	22.4

FONTE: Exame Maiores e Melhores e Secex. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

TABELA 7A. Comércio exterior das 100 ET selecionadas por produtos CTP, 1989, 1992 e 1997. Em US\$ milhões

	1989			1992			1997		
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo
Produtos Primários Agrícolas.....	116	73	43	109	113	-5	499	457	42
Produtos Primários Minerais.....	772	42	730	651	27	624	566	18	548
Produtos Primários Energéticos.....	0	11	-11		33	-33		46	-46
Indústria Agroalimentar.....	365	87	279	320	64	255	849	269	580
Indústria Int. em Outros Recursos Agrícolas.....	319	40	279	375	57	318	923	147	776
Indústria Intensiva em Recursos Minerais.....	497	435	62	565	491	74	763	1 033	-269
Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.....	0	16	-16	1	28	-27	1	36	-35
Indústria Intensiva em Trabalho.....	56	49	8	106	104	3	177	324	-147
Indústria Intensiva em Escala.....	1 807	499	1 309	3 029	930	2 099	4 549	3 418	1 131
Fornecedores Especializados.....	1 246	692	555	1 245	988	257	1 665	3 503	-1 838
Indústria Intensiva em P&D.....	181	384	-203	379	672	-292	583	2 763	-2 181
Não Classificados.....	1	4	-3	1		1	0		0
Total Produtos CTP.....	5 360	2 330	3 031	6 779	3 507	3 272	10 575	12 014	-1 439

FONTE: Elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX.

TABELA 8A. Amostra de 100 ET: exportações por produtos CTP e regiões de destino, 1997. Em US\$ mil

	MERCOSUL	NAFTA	ALADI	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total CTP
Produtos Primários Agrícolas.....	14 445,7	78 789,4	6 640,6	216 865,4	98 395,0	84 274,0	499 410,0
Produtos Primários Minerais.....	36 904,3	28 487,1	385,1	230 461,6	157 468,7	112 212,4	565 919,3
Produtos Primários Energéticos.....			3,5				3,5
Indústria Agroalimentar.....	45 631,3	27 754,7	11 764,2	268 220,5	253 526,5	242 099,7	848 996,8
Indústria Intensiva em Outros							
Recursos Agrícolas.....	210 802,2	34 842,5	46 707,9	211 498,7	168 074,1	250 798,7	922 724,2
Indústria Intensiva em Recursos Minerais.....	73 722,0	69 959,0	22 655,6	221 563,1	346 876,5	28 631,6	763 407,8
Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.....	204,3	0,1	345,8	0,004	21,6	32,9	604,6
Indústria Intensiva em Trabalho.....	63 183,4	20 902,7	19 598,7	18 741,2	10 858,2	43 652,2	176 936,4
Indústria Intensiva em Escala.....	1 960 991,4	854 246,5	757 671,6	543 103,4	70 129,3	362 840,8	4 548 983,0
Fornecedores Especializados.....	361 795,1	557 249,6	268 687,5	213 340,7	91 903,5	172 192,7	1 665 169,2
Indústria Intensiva em P&D.....	220 301,4	83 068,1	106 978,7	37 367,5	102 565,1	32 287,4	582 568,0
Não Classificados.....	8,2	4,0	46,6		0,0	200,0	258,8
Total Regiões.....	2 987 989	1 755 304	1 241 486	1 961 162	1 299 818	1 329 222	10 574 982

FONTE: Elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX.

TABELA 9A. Amostra de 100 ET: importações por produtos CTP e regiões de destino, 1997. Em US\$ mil

	MERCOSUL	NAFTA	ALADI	União Européia	Ásia	Resto do Mundo	Total CTP
Produtos Primários Agrícolas.....	14 445.7	78 789.4	6 640.6	216 865.4	98 395.0	84 274.0	499 410.0
Produtos Primários Agrícolas.....	192 091.1	106 049.5	11 701.4	12 045.0	97 386.0	38 025.8	457 298.7
Produtos Primários Minerais.....	133.4	10 754.3	771.7	2 152.6	21.7	1 670.8	15 504.6
Produtos Primários Energéticos.....		135.9	5 597.0		21 159.5	19 055.1	45 947.5
Indústria Agroalimentar	108 724.0	64 000.7	4 486.7	48 715.1	29 876.9	15 277.4	271 080.8
Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas.....	1 490.4	123 100.7	3 057.7	11 665.7	534.8	5 305.6	145 154.9
Indústria Intensiva em Recursos Minerais.....	21 505.8	396 134.9	99 688.7	319 154.8	47 150.5	155 321.0	1 038 955.6
Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.....	3 932.2	22 018.2	380.5	7 853.3	12.7	1 300.5	35 497.5
Indústria Intensiva em Trabalho	50 670.9	127 775.5	1 024.9	100 428.2	13 262.8	27 042.2	320 204.4
Indústria Intensiva em Escala.....	805 615.4	603 700.1	12 798.8	1 430 562.4	322 827.6	226 531.4	3 402 035.7
Fornecedores Especializados.....	277 407.7	1 065 957.1	4 516.8	1 508 288.8	441 212.8	216 617.3	3 514 000.5
Indústria Intensiva em P&D	60 219.3	809 410.1	5 349.8	887 477.2	774 740.0	230 754.1	2 767 950.4
Não Classificados	0.7	0.1		0.03		0.2	1.1
Total Regiões	1 521 791	3 329 037	149 374	4 328 343	1 748 185	936 901	12 013 632

FONTE: Elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX.

TABELA 10A. *Tipologia Setorial das Estratégias das ET: informações selecionadas*

	<i>Resource seeking</i>	<i>market puro seeking</i>	<i>market seeking c/ baixa orientação externa</i>	<i>market seeking c/ moderada orientação externa</i>	<i>total 500 maiores</i>
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	–
Vendas 1997 (US\$ milhões)	2 387	29 787	38 166	77 918	148 259
Saldo Comercial 1997 (US\$ milhões)	1 040	609	-3 828	2 356	177
Coefficiente de Importação (%)	4.7	0.5	13.9	10.0	9.0
Coefficiente de Exportação (%)	48.3	2.5	3.9	13.1	9.2

FONTE: Elaboração NEIT-IE-UNICAMP a partir de dados primários da SECEX e BACEN.