

S  
UFRJ/IEI  
T0320  
043126-5

# TEXTO PARA DISCUSSÃO

Transformações Globais,  
Empresas Transnacionais e  
Competitividade Internacional  
do Brasil.<sup>1</sup>

Nº 320

Reinaldo Gonçalves<sup>2</sup>

Instituto de Economia Industrial  
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Instituto de Economia Industrial



43 - 016750

Transformações Globais,  
Empresas Transnacionais e  
Competitividade Internacional  
do Brasil.<sup>1</sup>

Nº 320

Reinaldo Gonçalves<sup>2</sup>

Setembro de 1994

1 Este trabalho é uma versão revisada do estudo preparado para o Projeto: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, FINEP/SCT-PR/FECAMP/UNICAMP-IE/UFRJ-IEI, 1993.

2 Professor Titular de Economia Internacional da Faculdade de Economia e Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Instituto de Economia Industrial

## Textos para Discussão

Nº 320

Transformações Globais, Empresas Transnacionais e  
Competitividade Internacional do Brasil.<sup>1</sup>

Reinaldo Gonçalves<sup>2</sup>

Setembro de 1994

<sup>1</sup> Este trabalho é uma versão revisada do estudo preparado para o Projeto Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, FINEP/SC/PR-FECAMP/UNICAMP-IE-UFRJ-IEI, 1993.

<sup>2</sup> Professor Titular de Economia Internacional da Faculdade de Economia e Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro.



S  
UFRJ/IEI  
TD 320

MS 97486

Instituto de Economia Industrial - IEI/UFRJ

<i>Director</i>	José Ricardo Tauile
<i>Coordenador de Ensino</i>	Carlos Aguiar de Medeiros
<i>Coordenador de Pesquisa</i>	João Luis Maurity Saboia
<i>Gerente Administrativa</i>	Sebastiana de Sousa Barros
<i>Supervisão</i>	Gláucia Aguiar
<i>Projeto Gráfico</i>	Ana Cecília Bedran
<i>Edição Eletrônica</i>	Jorge Amaro
<i>Impressão</i>	Célio de Almeida Mentor Luiz Jorge de Araújo Góes Olávio da Silva Inacio

Ficha Catalográfica

GONÇALVES, Reinaldo

Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil. Reinaldo Gonçalves. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1994

75p., 21 cm. -- (Texto para Discussão. IEI/UFRJ; 320)

Versão revisada do estudo preparado para o projeto: Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira

1. Competitividade Industrial. 2. Empresas Multinacionais. 3. Inovações Tecnológicas. I. Título. II. Série

SUMÁRIO

Introdução .....	5
1. Internacionalização, globalização e competitividade .....	8
2. Transformações globais: inovações tecnológicas e organizacionais .....	14
3. Reação estratégica das empresas transnacionais .....	19
4. Transformações globais, fatores locacionais e reação estratégica das empresas transnacionais no Brasil .....	29
4.1. Estratégia de investimento .....	
4.2. Estratégia financeira .....	
4.3. Estratégia comercial .....	
4.4. Estratégia industrial e tecnológica .....	
5. Transformações globais: oportunidades e restrições .....	16
6. Conclusões e implicações de política econômica .....	53

## **Transformações Globais, Empresas Transnacionais e Competitividade Internacional do Brasil.**

### **INTRODUÇÃO**

O objetivo central deste estudo é fazer uma avaliação do impacto das transformações globais recentes sobre a estratégia de subsidiárias de empresas transnacionais atuando no Brasil e, conseqüentemente, os efeitos dessas mudanças estratégicas sobre a competitividade da indústria brasileira. Mais especificamente, procura-se analisar de que forma e em que medida a reestruturação global das empresas transnacionais é um condicionante internacional (criando oportunidades e restrições) da competitividade da indústria brasileira.

O estudo está dividido em seis seções. A primeira seção, que se segue a esta introdução, procura explicitar os conceitos-chaves que são usados ao longo de todo o texto, a saber, competitividade, internacionalização e globalização. Isto é importante porque, apesar de serem conceitos amplamente utilizados, não existe consenso na literatura, o que resulta *inter alia* numa certa ausência de rigor na discussão das questões.

A segunda seção trata das principais transformações globais nos planos tecnológico e organizacional<sup>3</sup>. Aqui é feita uma síntese analítica dos principais elementos da

---

<sup>3</sup> Este estudo não trata, então, das mudanças que ocorreram no plano das finanças internacionais - principalmente, a chamada "globalização

reestruturação global, com ênfase no novo paradigma tecnológico, aceleração do progresso técnico, revolução na microeletrônica e predomínio da tecnologia da informação. A mesma concepção de trabalho é usada na análise das novas formas de organização interna e externa da produção, com ênfase na flexibilidade, qualidade e cooperação, e nas relações contratuais.

A seção 3 examina a seguinte questão: de que forma as empresas transnacionais têm reagido a estas transformações globais? A ênfase é colocada no duplo papel exercido pelas empresas transnacionais, tanto o de principal agente privado de gerador destas transformações, como a reação estratégica destas empresas frente à reestruturação global, principalmente em termos das estratégias de concorrência (via, e.g., aquisições, fusões, novos padrões de especialização internacional dentro da empresa transnacional via redes globais), formas de organização da produção (e.g., recentragem, relações com fornecedores e redes), e processos de desenvolvimento e acesso à tecnologia (internacionalização de P&D, alianças, acordos, novas relações contratuais, participação em mega-projetos multinacionais ou regionais). Cabe enfatizar que, na seção 3, a síntese analítica é orientada no sentido de "capturar" restrições e oportunidades criadas para os países em desenvolvimento como o Brasil - com ênfase na produtividade e competitividade - pela reestruturação global e pela reação estratégica das empresas transnacionais.

financeira" - e que, embora tenham um impacto menos direto sobre a competitividade da indústria brasileira, são igualmente importantes para esta questão. Ver, por exemplo, Philip Turner, *Capital Flows in the 1980's: A Survey of Major Trends*, Basle, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, BIS Economic Papers No. 30,

A seção 4 discute as estratégias das subsidiárias de empresas transnacionais atuando no Brasil. No caso particular da economia brasileira, existem fatores locais específicos que têm uma influência determinante no que diz respeito ao comportamento de empresas transnacionais no país. Neste sentido, é fundamental fazer a análise confrontando a influência dos fatores locais específicos com as transformações globais. Como fatores locais específicos de grande importância no caso brasileiro pode-se mencionar: instabilidade macroeconômica, políticas de estabilização e permissividade e tamanho do mercado interno. Estes fatores criam tanto restrições como oportunidades nos processos de ajuste das empresas e de aumento de produtividade e competitividade. No caso específico da economia brasileira, estes fatores têm um peso relativo muito significativo quando comparados com os fatores externos (sejam específicos à propriedade, sejam fatores locais "externos"). Outrossim, é importante fazer a análise tomando-se interações ou clivagens relevantes, tais como: interesses das empresas e da economia brasileira; diferenças entre áreas ou campos estratégicos de atuação (produção, investimento, comércio, tecnologia, finanças); e o corte tradicional entre o geral e o setorial.

A seção 5 apresenta um quadro de restrições e oportunidades criadas pelas transformações globais e pelas reações estratégicas das empresas transnacionais, levando em conta a clivagem entre interesses das subsidiárias atuando no país e os interesses do conjunto da economia brasileira.

1991; e UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990's*, 2 volumes, New York, United Nations Conference on Trade and Development, 1992.

Na última, discute-se as implicações de política econômica, tendo como referência a questão do aumento da produtividade e competitividade. O elemento central da análise é a vinculação entre políticas de investimento, comerciais, tecnológicas e de regulação. O objetivo aqui não é apresentar propostas concretas e específicas, mas unicamente apresentar os elementos balizadores de uma política com relação às empresas transnacionais no Brasil, tendo em vista as transformações globais e a competitividade da economia brasileira.

### 1. Internacionalização, Globalização e Competitividade

O processo de internacionalização da produção ocorre através de mecanismos distintos, às vezes substitutos, às vezes complementares - comércio de bens e serviços, investimento externo direto, comércio de tecnologia e relações contratuais diversas -, que ampliam as oportunidades de lucro e acumulação de capital. No passado recente, houve uma aceleração deste processo, cuja origem foi a grave crise econômica que atingiu o conjunto de economias capitalistas avançadas durante os anos 70. Na última década, o avanço do processo de internacionalização da produção é explicado *inter alia* pelas transformações globais nos planos tecnológico, organizacional e financeiro<sup>4</sup>.

O avanço deste processo torna-se o determinante fundamental de um outro fenômeno importante: a intensificação

4 Não se pode negligenciar a influência de variáveis de política econômica. Para ilustrar, parte significativa da internacionalização da produção do Japão durante a década de 80 pode ser explicada pelas políticas comerciais (protecionismo na primeira metade da década) e políticas cambiais (segunda metade da década)

da concorrência à escala mundial, fenômeno este conhecido como *globalização*<sup>5</sup>.

Assim, a maior contestabilidade do mercado mundial tem levado as grandes firmas transnacionais a desenvolverem estratégias competitivas globais através de diferentes mecanismos, como, por exemplo, fusões e aquisições internacionais, expansão dos esquemas de cooperação entre firmas e desenvolvimento de redes e estruturas integradas à escala mundial.

Não há como desconhecer a dificuldade de se definir o próprio conceito de *competitividade*, que pode incorporar sentidos mais restritos ou mais amplos<sup>6</sup>. Neste trabalho,

5 Não existe consenso a respeito do conceito de globalização, que neste trabalho está associado à questão do grau, extensão, natureza e padrão da concorrência à escala mundial. Por exemplo, François Chesnais, "National systems of innovation, foreign direct investment and the operations of multinational enterprises", em B. A. Lundvall (ed.) *Elements of National Systems of Innovation*, London, Pinter Publishers, 1992, parece entender a globalização como "o estágio superior" da internacionalização, ao mesmo tempo em que usa o termo de forma frouxa para tratar fenômenos diversos envolvendo investimento externo direto, tecnologia, estruturas de mercado, organização da produção, etc. Segundo estudo recente da O.C.D., *Technology and Economy. Background Report concluding the Technology Economy Programme*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1991 (há uma versão revisada publicada em 1992), "Globalisation refers to a set of emerging conditions in which value and wealth are produced and distributed within world-wide networks."; capítulo 4, p. 349. Esta definição *omnibus* não é, definitivamente, muito útil para fins analíticos.

6 Por exemplo, o US Presidential Commission on Industrial Competitiveness de 1985 apresenta uma definição mais ampla: "Competitiveness is the degree to which a nation can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its citizens". Ver, Office of Technology Assessment,

"competitividade internacional da economia brasileira" refere-se à capacidade de competição da indústria brasileira tanto no mercado internacional, como no mercado interno<sup>7</sup>. Competitividade internacional envolve, assim, uma disputa em dois campos, não somente no *front* externo, como também no *front* interno. Competitividade é, simultaneamente, a capacidade (das firmas atuando na indústria brasileira) de superar os rivais (firmas de outros países) na disputa pelo mercado mundial e pelo mercado interno. Neste sentido, o "locus" da rivalidade da disputa é o comércio mundial.

De forma simplificada, competitividade no *front* externo pode ser entendida (e medida) como a participação do país no mercado internacional. No que diz respeito ao *front* interno, a competitividade pode ser mensurada em termos da participação das importações no consumo aparente. Naturalmente, estes indicadores precisam ser "normalizados" levando-se em consideração um conjunto expressivo de variáveis (e.g., tamanho do país, disponibilidade de fatores de produção, políticas econômicas, nível e estratégia de desenvolvimento econômico, etc.). Na realidade, a mensuração de competitividade envolve problemas insanáveis, que existem, inclusive, no caso de conceitos econômicos menos controversos como, por exemplo, produtividade<sup>8</sup>.

*Competing Economies America, Europe, and the Pacific Rim*, Washington D.C., Congress of the United States, 1991, p. 1.

7 "Competition is a rivalry between individuals (or groups or nations), and it arises whenever two or more parties strive for something that all cannot obtain", em George J. Stigler, "Competition", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, The Macmillan Press Limited, 1987, vol. 1, p. 531-536. Citação da página 531.

8 Produtividade refere-se à relação entre produto e insumos. Ver, Zvi Griliches, "Productivity: measurement problems", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, *op cit*, vol. 3, p. 1010-1013.

Outrossim, quando a análise da competitividade refere-se a subsidiárias de empresas transnacionais surge um problema adicional na medida em que estas empresas são de propriedade e, principalmente, controladas por não-residentes". Quando se está analisando a competitividade, por exemplo, da indústria automobilística, farmacêutica e de fumo e de pneumáticos no Brasil, está se discutindo, de fato, a competitividade de plantas industriais de empresas americanas e européias localizadas no país. Na realidade, a competitividade destas empresas é resultante da interação de variáveis específicas à propriedade (de responsabilidade da subsidiária e, principalmente, da matriz) e de variáveis locais específicas (aquelas próprias ao *espaço* onde estão instaladas)<sup>9</sup>. Este complicador é particularmente evidente no caso de economias com elevado

9 Este problema também ocorre, por exemplo, na definição do "potencial científico e tecnológico nacional". Assim, "Le potentiel scientifique et technique est national non pas par la nationalité de ses membres, mais par son insertion dans une logique de régulation particulière: ce qui exclut de ce fait les agents qui tirent leur dynamique d'un autre État national. En d'autres termes, sont exclus les multinationales étrangères et les scientifiques du pays qui travaillent à l'étranger". Ver, Dimitri Uzunidis, "Quelques réflexions sur l'efficacité de la science et de la technologie dans les pays en développement", *L'Homme et la Société*, No. 105-106, juillet-décembre 1992, p. 125-140; citação da p. 126.

10 Estes conceitos são a base da teoria moderna da internacionalização da produção. Ver, John H. Dunning, *Explaining International Production*, London, Unwin Hyman, 1988; J. Jacquemot, *La Firme Multinationale. Une Introduction Economique*, Paris, Ed. Economica, 1990; Robert Grosse and Jack N. Behrman, "Theory in International Business", *Transnational Corporations*, vol. 1, no. 1, February 1992, p. 93-126; UNCTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1992; e Reinaldo Gonçalves, *Empresas Transnacionais e Internacionalização da Produção*, Rio de Janeiro, Ed. Vozes, 1992.



grau de internacionalização da sua produção industrial<sup>11</sup>. Neste sentido, o Brasil é um caso conspícuo. Entretanto, considera-se, na prática, que tanto as empresas nacionais, como as subsidiárias de empresas transnacionais, são os “agentes” da competitividade da indústria brasileira.

A relevância do tema da competitividade, no caso de uma economia altamente internacionalizada, e no contexto de rápidas transformações globais, deriva *inter alia* de três fatos importantes. O primeiro é a profundidade das transformações globais recentes, principalmente no que diz respeito a mudanças tecnológicas e organizacionais. Estas mudanças têm sido tão profundas que analistas têm argumentado em termos de uma “Terceira Revolução Industrial” e de “ruptura de paradigma”<sup>12</sup>. O segundo fato é o papel fundamental desempenhado pelas empresas transnacionais nestas transformações globais, seja pelo fato de serem elas o principal ator privado de realização das mudanças, como pela reação estratégica que têm face à reestruturação global. O terceiro fato é a presença marcante e o papel estratégico de empresas transnacionais na indústria brasileira<sup>13</sup>: um terço da produção, um quarto do emprego e

11 Não é por outra razão que nos Estados Unidos há um importante debate sobre a distinção entre competitividade deste país, como uma economia nacional, e a competitividade das empresas transnacionais de origem americana. Irving Kravis e Robert E. Lipsey fizeram vários trabalhos sobre o tema, ver, por exemplo, “Sources of competitiveness of the United States and of its multinational firms”, *The Review of Economic and Statistics*, vol. LXXIV, No. 2, May 1992, p. 193-201.

12 Ver os diversos artigos encontrados em Carlos Ominami (org.), *La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viaje Tecnológico*, Buenos Aires, RIAL/Grupo Editor Latinoamericano, 1986.

13 Reinaldo Gonçalves, “La presencia de las empresas transnacionales en Brasil”, em *Dos Estudios sobre Empresas Transnacionales en Brasil*,

do capital, dois-terços da exportação de manufaturados e presença predominante nos segmentos tecnologicamente mais dinâmicos. De fato, a indústria brasileira apresenta um dos graus mais elevados de internacionalização da produção. Assim, pode-se afirmar, sem exagero algum, que o Brasil apresenta, sob a ótica produtiva-real, uma das indústrias mais abertas do mundo!<sup>14</sup>

Para concluir esta seção, cabe uma breve consideração sobre um conceito específico, que tem uma importância fundamental na discussão do tema da competitividade, ao longo deste texto. Este conceito é o de *permissividade do mercado*. A permissividade do mercado é tão maior quanto mais reduzida for a contestabilidade dos diversos mercados, mais frágil ou inapropriada a institucionalidade que rege as relações econômicas, maior a difusão e a intensidade de práticas comerciais restritivas, maior o escopo para o exercício do poder econômico, e mais elevada as possibilidades de realização de lucros anormais.

## 2. Transformações Globais: Inovações Tecnológicas e Organizacionais

Nas duas últimas décadas ocorreram importantes mudanças tecnológicas e organizacionais nos pólos de expansão do capitalismo, que se refletiram nas relações econômicas internacionais e envolveram significativas

Estudios e Informes de la CEPAL, No. 31, Santiago, Naciones Unidas, 1983, p. 49-141.

14 Reinaldo Gonçalves, “Investimento externo direto e empresas transnacionais no Brasil: uma visão estratégica e prospectiva”, em *Ciências Sociais Hoje*, 1991, São Paulo, Ed. Vértice e ANPOCS, 1991, p. 231-244.

transformações na estratégia de atuação das empresas transnacionais. Quais são estas principais mudanças tecnológicas e organizacionais que ocorreram nos últimos anos ?

O fato marcante das últimas duas décadas tem sido, sem dúvida alguma, a aceleração do progresso tecnológico, com o desenvolvimento e a difusão de novas tecnologias, particularmente aquelas associadas ao complexo eletrônico e à tecnologia da informação<sup>15</sup>. Este progresso tem se refletido em maior eficiência, introdução de novos produtos e serviços, novos processos e criação de novas oportunidades de mercado. Na realidade, o progresso foi de tal significância que se transformou num novo paradigma tecno-econômico, que incorpora novos processos de produção, novos produtos e novos "conceitos-guia" em termos de organização da produção<sup>16</sup>.

15 Ver o número especial de *World Development*, Vol. 20, No. 12, December 1992, e, em particular, os artigos de Carl Dahlman, "Performance and potential of information technology: An international perspective", p. 1703-1719, e Alan Cane, "Information technology and competitive advantage: Lessons from developed countries", p. 1721-1736.

16 Ver, por exemplo, Carlota Pérez, "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", em Carlos Ominami (org.) *La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*, Buenos Aires, RIAL Grupo Editor Latinoamericano, 1986, p. 43-89. Este artigo é interessante pelo escopo da análise, embora a sensação seja de uma apresentação um tanto estilizada do novo paradigma técnico-econômico. O relatório recente da OECD também apresenta uma discussão abrangente do tema, com destaque para as mudanças nas formas de organização da produção (Capítulo 4); ver OECD, *Technology and Economy, op. cit.*. Ver, também, CEPAL, *Reestructuración Industrial y Cambio Tecnológico: Consecuencias para América Latina*, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1989, principalmente, a primeira parte.

O avanço do progresso técnico tem sido tão extraordinário que parece envolver uma ruptura de paradigma técnico-econômico. Neste sentido, pode-se argumentar em termos de "destruição criadora", com a substituição de antigas por novas "combinações", seja em termos de produtos e processos, como em termos de métodos de organização da produção. Como resultado, o sistema produtivo é afetado por mudanças drásticas, que *inter alia* têm levado à reestruturação produtiva a nível mundial e a alterações dos padrões de concorrência e dos níveis de competitividade.

O surgimento de novas tecnologias genéricas tem levado a mudanças que afetam praticamente toda a estrutura industrial. Uma das principais conseqüências é o aprofundamento dos "linkages" inter-industriais, de tal forma, que se torna cada vez mais difícil segmentar o setor industrial, definindo fronteiras entre diferentes ramos ou indústrias.

A aplicação da tecnologia da informação, através da utilização dos circuitos integrados, veio permitir a difusão de tecnologias, como a concepção auxiliada por computador ("computer-aided design" - CAD), máquinas-ferramenta de controle numérico por computador, robôs industriais, sistemas de transferência automatizados e informatização do monitoramento da produção e do controle de qualidade. A principal característica do novo paradigma é, assim, o aumento extraordinário do "conteúdo de informação" dos produtos, que decorre, principalmente, da redução espetacular de preços dos componentes eletrônicos e do, não menos extraordinário, aumento da velocidade e da capacidade de processamento e transmissão de informações. Neste sentido, há um evidente contraste com os paradigmas

anteriores que se basearam seja no conteúdo energético (petróleo), seja no conteúdo de materiais (aço).

Outrossim, as novas tecnologias têm permitido um maior nível de automação sistêmica, integrando as atividades de concepção, produção, gerenciamento e comercialização. Neste sentido, o sistema flexível de fabricação é a combinação de máquinas-ferramenta de controle numérico operadas por computador com robôs e sistemas automáticos de manuseio e transporte. A maior produtividade associada às novas tecnologias decorre também da maior integração e flexibilidade que, por seu turno, derivam das relações entre fornecedores, produtores e consumidores. Esta integração significa uma articulação estreita entre as atividades de concepção, produção, compras, transporte e vendas.

O progresso técnico tem se manifestado em novos "conceitos-guia", tais como: minimizar o tamanho de produtos e o uso dos insumos de energia e de materiais, e maximizar o conteúdo de informação e a versatilidade de produtos<sup>17</sup>.

Não há dúvida que as mudanças tecnológicas vêm também acompanhadas de inovações organizacionais importantes. Argumenta-se que, de fato, o "investimento em tecnologia, se na forma de P&D ou de ativos fixos, tais como computadores ou equipamentos controlados por computadores, só é bem sucedido se for acompanhado pelas mudanças organizacionais apropriadas. Isto torna-se ainda mais importante com a onda contemporânea de novas tecnologias, em particular, aquelas relacionadas à tecnologia da informação"<sup>18</sup>.

17 Perez, *op. cit.*, p. 59-60.

18 OECD, *op. cit.*, p. 9.

De fato, desde os anos 70, o esquema tradicional de organização "fordista" da produção tem sido substituído gradualmente por uma forma mais flexível, que tem as empresas transnacionais japonesas como pioneiras. Assim, o "modelo fordista" vincula-se à produção de grandes volumes a partir de uma concepção básica do produto, grandes estoques e uma estrita divisão do trabalho dentro da fábrica. Por outro lado, o chamado "modelo japonês" ou "modelo toyotista" (uma referência à empresa transnacional japonesa Toyota, precursora de importantes inovações organizacionais) implica em menores volumes de produção, rápidas mudanças nas linhas de produção, que permitem alterações nas características dos produtos, assim como baixo nível de estoques e elevado controle de qualidade. Conseqüentemente, os novos métodos de organização da produção envolvem flexibilidade e integração, com ciclos de produção mais curtos e maior capacidade de reação às mudanças de mercado.

Estas mudanças organizacionais têm afetado diversas áreas, como o gerenciamento de materiais, pessoal e as relações com os fornecedores. O sistema de controle de estoque ("just-in-time") reduz custos e permite um maior controle de qualidade. O gerenciamento da força de trabalho procura uma maior descentralização da tomada de decisão e ampliação da autoridade do trabalhador no posto de trabalho. A relação com os fornecedores implica na realização de contratos de mais longo prazo, que permitem um vínculo mais estreito entre comprador e fornecedor e que, inclusive, estimulam o processo de "terceirização". A empresa surge, assim, como um sistema integrado de atividades (administração, produção, P&D, comercialização, etc). Este sistema torna-se uma rede flexível de produção e distribuição, envolvendo fornecedores e consumidores.

O avanço da tecnologia da informação parece estar também permitindo o desenvolvimento de estruturas de tomada de decisão mais ágeis e flexíveis, que combinam uma maior autonomia local com uma coordenação central mais eficaz. Como resultado, têm sido criadas redes globais de informação intra-firma ou intra-grupo econômico.

Outrossim, estas redes globais intra-organização têm permitido o desenvolvimento de diferentes tipos de relações entre firmas ou grupos. Em particular, houve uma expansão das alianças tecnológicas entre firmas durante a última década, principalmente no segmento de tecnologia da informação<sup>19</sup>.

Estas transformações globais, sejam de natureza tecnológica ou organizacional, têm causado uma reestruturação global do setor industrial, com mudanças importantes nos padrões de competitividade a nível mundial. A globalização - entendida como o acirramento das rivalidades ou maior contestabilidade do mercado mundial - é, assim, o resultado desta reestruturação da estrutura produtiva.

Estes fenômenos não poderiam, sem dúvida, deixar de ter um impacto sobre o processo de internacionalização da produção, suas distintas formas e, conseqüentemente, os padrões de localização dos novos investimentos à escala mundial. Neste sentido, a empresa transnacional desempenha um papel fundamental, não somente por ser o principal agente responsável pelos fluxos de investimento externo direto, como também por seu papel de agente fundamental de realização dos processos de "destruição criadora", internacionalização da produção e globalização.

<sup>19</sup> OECD, *op. cit.*, p. 370.

### 3. Reação Estratégica das Empresas Transnacionais

No processo de mudanças tecnológicas e organizacionais, as empresas transnacionais têm desempenhado um papel absolutamente central. No que se refere às mudanças tecnológicas, as empresas transnacionais controlam o "núcleo duro" do progresso tecnológico mais recente, isto é, as indústrias de semicondutores, telecomunicações e computadores. Dados para meados dos anos 80 mostram que, em semicondutores, 24 empresas transnacionais responderam por 75% da produção mundial; nas telecomunicações, 10 empresas transnacionais eram responsáveis por 70% das vendas; e na indústria de computadores, uma única empresa (IBM) respondia por 50% da produção do setor<sup>20</sup>.

Dentre os fatores que explicam a predominância das empresas transnacionais neste "núcleo duro" do progresso tecnológico, podemos destacar: a elevada complexidade técnica das inovações; os altos custos do processo de inovação tecnológica; o encurtamento do ciclo de vida dos produtos; a necessidade de grande volume de recursos para financiar as atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico; e a necessidade de redes mercadológicas sofisticadas a nível mundial.

A crise econômica dos anos 70 fez com que as empresas transnacionais passassem a dar uma importância maior às estratégias de redução tanto de risco, como do

<sup>20</sup> UNCTC, *Transnational Corporations in World Development - Trends and Prospects*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1988, capítulo III, p. 41-51. Ver, também, OECD, *Technology and Economy, op. cit.*, capítulo 10, tabelas 10.4, 10.5 e 10.6.

horizonte de retorno dos investimentos<sup>21</sup>. Neste sentido, as empresas transnacionais vêm ampliando as chamadas "novas formas" de internacionalização da produção, como alternativa ao fluxo de investimento externo direto<sup>22</sup>. A mais importante destas formas é a formação de "joint-ventures", onde ocorre a participação (minoritária) do investidor externo no capital de uma empresa local. Há outras relações contratuais importantes, que têm dado uma dimensão nova ao processo de internacionalização da produção, como os acordos de licenciamento, "franchising", gerenciamento, "turn-key" e contratos de risco e de divisão da produção<sup>23</sup>. Cabe aqui destacar a forma de internacionalização bastante

21 UNCTC, *Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects. op. cit.*, capítulo 4.

22 Charles Oman, *New Forms of International Investment in developing Countries*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1984.

23 O acordo de licenciamento envolve o fornecimento de tecnologia em retorno por um pagamento. O acordo de "franchising" fornece um pacote (tecnologia, marca, e assistência técnica e para gerenciamento) em troca do pagamento de "royalties" ou de uma taxa. Nos contratos de gerenciamento, a firma estrangeira é responsável pela administração de um projeto ou de uma empresa, e pode incluir também o treinamento de pessoal local. O contrato de "chave na mão" ("turnkey") envolve a construção de uma unidade completa de produção, que é entregue ao proprietário pronta para funcionar. O contrato de "produto na mão" inclui o projeto "turnkey", assim como o treinamento de pessoal local capaz de operar a nova planta. O contrato de divisão da produção, geralmente utilizado na indústria extrativa mineral, implica na exploração e produção mineral juntamente com uma empresa local, sendo que o retorno da empresa transnacional é uma certa proporção da produção durante um período de tempo registrado no contrato. O contrato de risco é similar ao contrato anterior, só que o retorno da empresa transnacional não é uma proporção da produção física, mas um pagamento em moeda.

difundida, principalmente nas indústrias eletrônica e automobilística, da sub-contratação internacional. Assim, a empresa transnacional arma uma rede internacional (geralmente, no plano sub-regional) de fornecedores de peças e componentes, e empresas montadoras do produto final. Os países desenvolvidos têm, inclusive, regulamentação específica para facilitar esta forma de internacionalização, que é encontrada, por exemplo, no esquema tarifário dos Estados Unidos. As relações comerciais do gênero "maquiladoras" (com destaque para o caso da fronteira EUA-México) e as zonas de processamento de exportações nos países em desenvolvimento são mecanismos usados para facilitar a sub-contratação internacional.

Na medida em que se introduzem novos bens e serviços e se ampliam as oportunidades de mercado (antigos e novos), as empresas voltam-se para uma estratégia de redução de custos, que vai ser feita a partir do aumento da relação capital/trabalho. Este tipo de conduta reflete, na realidade, os movimentos cíclicos acentuados (principalmente os ciclos recessivos) da história recente do Capitalismo, tanto na década de 70, como na década de 80 e início dos anos 90.

Outrossim, o progresso tecnológico e as mudanças organizacionais das duas últimas décadas levaram, simultaneamente, à aceleração do processo de centralização e concentração de capital e, simultaneamente, ao aumento da concorrência à escala mundial - "globalização". O aumento da concorrência à nível mundial tem tido como conseqüência uma maior orientação estratégica das empresas transnacionais, no sentido de fortalecer suas posições nos

24 François Chesnais, *op. cit.*, p. 24 (draft version).

mercados de origem. Este fato vem ocorrendo de forma intensa tanto na Europa Ocidental, como nos Estados Unidos. A expansão dos investimentos intra-CEE e o volume extraordinário de recursos obtidos por empresas transnacionais norte-americanas nos paraísos fiscais, principalmente nas Antilhas, são o resultado desta estratégia. Na realidade, observa-se nos últimos anos a revitalização do chamado fenômeno do "investimento defensivo" na Europa e nos EUA, principalmente, como uma resposta à penetração das empresas transnacionais japonesas. Contudo, a estratégia agora não é somente a empresa transnacional (norte-americana) investir no exterior (Europa) para se proteger da concorrência de empresas transnacionais de outro país ou região (Japão), mas também investir no próprio país para se defender da concorrência no seu próprio mercado doméstico de empresas transnacionais com origem em outros países.

Por outro lado, parece haver uma tendência no sentido da predominância de estratégias globais (reconhecidas, originalmente na literatura, como estratégias geocêntricas, em contraposição a estratégias policêntricas)<sup>25</sup>. Este fenômeno ocorre em detrimento da estratégia tipicamente multinacional (ou policêntrica - orientada para um número limitado de mercados-chaves ou pólos de expansão), ou da estratégia tipicamente doméstica (o mercado nacional predominando na definição da estratégia empresarial, i.e., o "resto do mundo" como resíduo ou destino de investimentos marginais). Na realidade, a orientação geocêntrica ou estratégia global sempre foi observada em grandes grupos

25 Julien Savary, "Des stratégies multinationales aux stratégies globales", em Jean-Pierre Gilly (ed.), *L'Europe Industrielle Horizon 93 Tome 1*, Paris, La Documentation Française, 1991, p. 79-108.

econômicos reconhecidos como tipicamente transnacionais (principalmente aqueles cujo "conteúdo externo" das suas operações sempre foi relativamente alto). Não obstante, a orientação policêntrica parece cada vez mais dar lugar à orientação geocêntrica das empresas transnacionais.

As estratégias globais parecem, todavia, estar associadas a um processo de especialização de plantas e, eventualmente, a uma segmentação internacional do processo produtivo realizado pelas empresas transnacionais<sup>26</sup>. Assim, o acirramento da concorrência a nível mundial - que se agrava nas fases de estagnação - tem levado à reestruturação de grandes grupos transnacionais. Esta reestruturação objetiva, antes de tudo, à redução de custos e tem envolvido um processo de especialização das plantas produtivas (integração vertical transnacional), assim como a concentração geográfica da produção em determinados pólos industriais<sup>27</sup>. Há, assim, um movimento simultâneo de especialização e integração de plantas (nível regional ou mesmo mundial), e de concentração geográfica, cujo objetivo é a redução de custos e, conseqüentemente, a obtenção de melhores condições de competitividade.

Ainda no contexto da globalização parece haver um movimento por parte das empresas transnacionais no sentido de internacionalização das atividades de P & D<sup>28</sup>. A

26 A. Hanut, "Système productif national et segmentation internationale des processus productifs", em *Traité d'Economie Industrielle, Paris, Economica, 1988, p. 338-350*.

27 Savary op. cit., trata especificamente de casos de reestruturação na Europa.

28 UNCTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1992, p. 56.

evidência apresentada neste sentido não parece muito convincente<sup>29</sup>.

Independentemente de estar havendo ou não uma tendência de internacionalização de P & D, o fato importante a destacar é a permanência de características básicas do sistema internacional de P & D: elevado grau de concentração dos gastos de P & D nos países avançados; centralização do controle dessas atividades nesses países; e manutenção das atividades centrais de P & D nos laboratórios dos países de origem das empresas transnacionais<sup>30</sup>.

Também cabe destacar, como resultado da reação estratégica das empresas transnacionais ao fenômeno da globalização e, conseqüentemente, da necessidade de reestruturação e racionalização, a onda de importantes fusões, incorporações e compras que tem ocorrido na última década<sup>31</sup>. Naturalmente, a aceleração do programa de unificação européia e o movimento de desregulamentação financeira nos EUA (e, conseqüentemente, a especulação

29 François Chesnais, op. cit., p. 26, apresenta dados sobre crescimento da participação de atividades de P & D realizadas por empresas transnacionais fora do seu país de origem que, decididamente, não são convincentes em termos de tendência ou crescimento regular.

30 Ibid., p. 10.

31 Dados para a CEE são analisados em Claude Pottier, "Les groupes européens à la recherche d'une taille mondiale", em Jean-Pierre Gilly, *L'Europe Industrielle*, Horizon 93, vol. 1, Paris, La Documentation Française, 1991, p. 61-77. Dados sobre operações de reestruturação industrial envolvendo fusões e aquisições entre as 1000 maiores empresas da CEE são examinados em "La contribution des pays de la CEE aux flux d'investissements directs à l'étranger et aux opérations industrielles transfrontalières", *Problèmes Economiques*, No. 2232, juillet 1991, p. 30. Dados sobre aquisições de empresas norte americanas por estrangeiras são apresentados em Edward M. Graham e Paul R. Krugman, *Foreign*

financeira que se seguiu) foram determinantes importantes desta onda de fusões.

Todavia, pode-se também argumentar que a crescente concorrência, num contexto de rápido progresso tecnológico, foi um importante determinante do movimento recente de fusões e aquisições. Este movimento surge, na realidade, como um mecanismo apropriado, seja para a reestruturação e racionalização produtiva dos grandes grupos econômicos frente ao rápido progresso tecnológico e organizacional, seja para a maior concorrência das empresas americanas e européias frente à globalização. Neste sentido, o mecanismo de fusões e aquisições tem como motivação principal uma reorientação da estratégia concorrencial por parte das empresas transnacionais. Entretanto, esta estratégia concorrencial procura não somente a redução de custos via reestruturação e racionalização das estruturas de produção e comercialização, mas também envolve um processo de expansão transnacional, diversificação, busca de complementariedade e consolidação das posições de mercado<sup>32</sup>.

A expansão dos acordos de cooperação ou das alianças estratégicas, principalmente na área tecnológica, também tem sido uma característica marcante do período recente<sup>33</sup>. Estes acordos têm ocorrido tanto nas indústrias intensivas em

Direct Investment in the United States, *Washington D.C., Institute for International Economics*, 1989, p. 19. Ver, também, Philip Turner, op. cit., p. 50.

32 A. D. Cosh e A. Hughes, "Anatomie du contrôle des firmes", em Jean-Pierre Gilly, op. cit., p. 53-59.

33 Ver os diversos trabalhos publicados em Lynn K. Mytelka (ed.), *Strategic Partnerships, State, Firms and International Competition*, London, Pinter Publishers, 1991.

tecnologia (e.g., eletrônica, telecomunicações, aeroespacial), como nas indústrias mais tradicionais (e.g., farmacêutica)<sup>34</sup>.

Desde o final da década de 70, têm se difundido quatro tipos básicos de acordo de cooperação entre as empresas transnacionais<sup>35</sup>. O primeiro refere-se ao fornecimento de serviços, produto final ou produtos intermediários. Aqui, não se trata de uma simples relação produtor final-fornecedor, mas de um sistema complexo de fornecimento através de relações contratuais de longo prazo. O exemplo mais evidente é o sistema de sub-contratação utilizado pelas "network firms" ("empresas redes"), principalmente as japonesas, com base nos princípios de "just-in-time" e "qualidade total". A descentralização da oferta de componentes, através de uma rede de fornecedores, tem como fundamento um sistema de relações contratuais de natureza cooperativa e de longo prazo.

O segundo tipo de acordo de cooperação envolve os contratos de distribuição de bens e serviços. Neste caso, uma empresa fabrica um determinado produto que é distribuído por uma outra. As relações contratuais de longo prazo significam a utilização da rede de distribuição de uma empresa já estabelecida no mercado por parte de uma empresa nova neste mercado específico.

O terceiro tipo refere-se aos contratos de produção comum, envolvendo uma nova empresa ("joint-venture"), a

34 Para dados mais recentes, ver, John Hagedoorn, "Catching up or falling behind: Patterns in international inter-firm technology partnering", Paper for the United Nations Conference, "Global Trends in Foreign Direct Investment and Strategies of Transnational Corporations in Brazil", São Paulo, novembro 1992.

35 Ver, por exemplo, Frederique Sachwald, "Les accords dans l'industrie automobile. Une analyse en termes de coûts de transaction", *Économie Prospective Internationale*, No. 41, 1er trimestre, 1990, p. 45-68.

participação de capital numa das empresas, ou a participação cruzada de capital (A investe em B, e B investe em A). Este tipo de acordo significa um envolvimento mais profundo entre empresas e a mobilização conjunta de capital, tecnologia, recursos humanos e capacitação gerencial, organizacional e mercadológica. O quarto e último tipo refere-se aos acordos de cooperação na área de pesquisa e desenvolvimento tecnológico (P & D). A pesquisa comum, envolvendo consórcios de empresas, pode ou não significar a criação de uma nova empresa. Estes acordos também podem materializar-se como projetos de um programa regional ou sub-regional de desenvolvimento tecnológico, como é o caso, por exemplo, dos programas europeus EUREKA e ESPRIT, que contam com apoio governamental. Na medida em que a empresa transnacional é o principal agente do progresso tecnológico, estas empresas tornam-se as principais "partes contratantes" deste processo de cooperação na área de P&D.

Cabe mencionar que, geralmente, os acordos de cooperação são multifuncionais e envolvem participação de capital. Assim, acordos de fornecimento são acompanhados de acordos de distribuição e significam freqüentemente a participação de capital das empresas contratantes. Acordos de produção e pesquisa comuns implicam a criação de uma empresa comum.

Os fatores determinantes das estratégias de empresas transnacionais são tanto de natureza econômica, como não-econômica. Cabe destacar aqueles fatores econômicos que são próprios à empresa - fatores específicos à propriedade - como trajetórias de expansão, experiências de internacionalização da produção, tamanho, e posse de ativos específicos, sejam tecnológicos, organizacionais ou mercadológicos. Dentre os outros determinantes, destacam-se fatores locais



específicos (e.g., tamanho do mercado de origem, potencial tecnológico do país de origem), fatores técnicos (escala mínima ótima, ganhos de escala), fatores geográficos (distância e custo de transporte), a contestabilidade do mercado mundial (estrutura do mercado e conduta das empresas rivais), e as políticas econômicas (políticas comerciais, cambiais, tecnológicas, industriais, etc.). A ênfase exagerada na variável "tecnologia", encontrada na literatura recente sobre internacionalização e competitividade, tende a negligenciar a interação de um conjunto particularmente complexo de variáveis. O "imperativo político" também tem, historicamente, desempenhado um papel fundamental na determinação das estratégias empresariais e, conseqüentemente, do nível de competitividade internacional dos países<sup>36</sup>.

#### 4. Transformações globais, fatores locais e reação estratégica das empresas transnacionais no Brasil.

As mudanças tecnológicas e organizacionais, assim como as reações das empresas transnacionais frente a essas mudanças, criaram novas restrições e oportunidades, principalmente para países como o Brasil que apresentam um grau relativamente elevado de internacionalização da sua produção industrial.

<sup>36</sup> A influência fundamental da variável "política do Estado-Nação" é claramente observada na experiência européia recente. Assim, "a vontade política dos países receptores de impor às firmas multinacionais uma produção local completa é um fator essencial na determinação das estratégias internacionais destas firmas"; Savary, op. cit., p. 91. Neste estudo são discutidos dois casos em que os "imperativos políticos" desempenharam um papel fundamental nas estratégias de empresas transnacionais norte-americanas operando na Europa, a saber, Ford e IBM.

As empresas transnacionais controlam cerca de 11% do capital investido no país. Os dados registrados no Banco Central do Brasil mostram um estoque acumulado da ordem de US\$ 40 bilhões. Cabe destacar, todavia, que no setor de maior dinamismo - a indústria de transformação - os dados disponíveis mostram que as empresas transnacionais controlam 32% da produção, 23% do emprego e 25% do capital<sup>37</sup>. Em alguns segmentos existe uma predominância absoluta de empresas transnacionais, como na borracha, fumo, farmacêutica e automobilística. Outrossim, os segmentos industriais com maior dinamismo caracterizam-se por uma forte presença de empresas transnacionais com papel de liderança de mercado, como na mecânica, material elétrico, plásticos e química. Esta seção trata das reações estratégicas das empresas transnacionais operando na indústria brasileira nos últimos anos.

A hipótese central é que, numa economia de porte continental que passou por um processo de industrialização substitutivo de importações, com mercado interno altamente permissivo e grande potencial de expansão, a influência de fatores locais específicos é determinante seja das estratégias, seja do desempenho (inclusive a competitividade internacional) das empresas transnacionais atuando no país. Outrossim, a desestabilização macroeconômica e as políticas de ajuste implementadas têm sido fatores locais ou determinantes específicos fundamentais.

Uma das idéias centrais deste estudo é que, apesar das significativas transformações globais, a permissividade do mercado brasileiro exerce um papel predominante como um dos principais fatores determinantes da estratégia empresarial

<sup>37</sup> Reinaldo Gonçalves, 1983, op. cit., p. 66-67

e do nível de competitividade industrial do país, inclusive dos grupos transnacionais que aqui operam. Outrossim, a experiência de instabilidade macroeconômica acentuada da última década - principalmente as políticas de ajuste centradas em taxas de juros elevadas - surgiu como uma influência sistêmica igualmente fundamental, seja para as estratégias empresariais, seja para o desempenho de competitividade. Nesta seção a ênfase é colocada nas estratégias recentes das empresas transnacionais no Brasil.

#### 4.1. Estratégia de Investimento<sup>38</sup>

As empresas transnacionais reduziram significativamente seus investimentos no Brasil nos dez anos que correspondem ao período 1982-91, isto é, após a eclosão da crise da dívida externa. Os fatos ficam particularmente evidentes quando a "década perdida" é confrontada com a década anterior (1971-81). Na realidade, o fluxo de entrada média anual de investimento externo direto durante o período 1982-91 correspondeu a 1/3 do fluxo médio observado no período 1971-81 e, por outro lado, os fluxos de repatriamento duplicaram (Ver Tabela 1, que apresenta dados em valores constantes de 1990). O fluxo líquido (entradas menos saídas) na década 1982-91 representou 1/6 do fluxo líquido da década anterior, isto é, a queda foi de um total de US\$ 21.4 bilhões, em 1971-81, para US\$ 3.3 bilhões, em 1982-91.

Houve também um aumento significativo das remessas de lucros e dividendos para o exterior, que duplicam entre as

<sup>38</sup> Esta seção baseia-se em Remaldo Gonçalves, "Empresas transnacionais e a crise brasileira: Lucros altos e recuo estratégico", Cadernos do Terceiro Mundo, Ano XV, No. 159, março 1993.

duas décadas em questão, passando de um total de US\$ 8 bilhões para US\$ 13.5 bilhões durante a "década perdida". Assim, se do fluxo líquido de investimento externo direto (entradas menos saídas) subtrairmos as remessas, verificamos que o fluxo médio anual torna-se, de fato, negativo, passando de US\$ 1.2 bilhões para US\$ 1.0 bilhão. Isto é, no período 1971-81 o fluxo total de investimento externo direto (entrada-repatriamento-remessas) foi positivo de US\$ 13.4 bilhões, enquanto na década seguinte este fluxo negativo de US\$ 10.2 bilhões.

Pode-se também levar em consideração a entrada de recursos através da conversão da dívida externa, que aumenta principalmente a partir de 1988, mas que se reduz logo em seguida. De fato, o valor da conversão de dívida em investimento tem um aumento médio anual de mais de dez vezes, passando de US\$ 63 milhões para US\$ 651 milhões na última década. Ocorre que, mesmo considerando a conversão (entrada - repatriamento - remessas + conversão), o quadro não se altera: houve uma redução de um fluxo médio anual positivo de US\$ 1.3 bilhões para um fluxo negativo de US\$ 367 milhões no período 1982-91.

Naturalmente, as empresas transnacionais não remeteram todo o lucro obtido no país, visto que uma fonte importante de financiamento das suas atividades no Brasil é o reinvestimento de lucros obtidos no país. A crise econômica significou, como é de se esperar, uma queda dos reinvestimentos na medida em que as oportunidades de lucro diminuíram. Houve, de fato, uma queda de 30% do fluxo médio anual de reinvestimentos por parte das empresas transnacionais quando as duas décadas são comparadas (os reinvestimentos caem de um pouco mais de US\$ 1 bilhão para algo como US\$ 724 milhões anuais).

A soma dos lucros remetidos e dos reinvestimentos dá uma idéia da massa total de lucro líquido das empresas transnacionais. Aqui cabe destacar dois aspectos importantes. O primeiro é que houve um aumento muito significativo do coeficiente de remessas (remessas / remessas + reinvestimentos), isto é, a parcela do lucro líquido que foi mandado para as matrizes. Este coeficiente aumenta de 42% no período 1971-81 para 65% no período 1982-91. O coeficiente de remessa aumenta, então, de mais de 50% durante a "década perdida"!

O segundo aspecto a destacar é que a massa de lucro das empresas transnacionais no Brasil aumenta entre as duas décadas, passando de US\$ 19.1 bilhões para US\$ 20.7 bilhões. Isto ocorre, naturalmente, como resultado da acumulação de capital realizada durante a "década perdida", a despeito da queda das taxas médias de lucro nos anos de recessão. Na realidade, a taxa média de lucro das empresas transnacionais (remessas + reinvestimentos / estoque de investimentos) cai de 11.2% no período 1971-81 para 6.9% no período 1982-91.

Considerando-se, então, todos os fluxos de entrada e saída de recursos de investimento (inclusive conversão e reinvestimentos), verifica-se que houve uma queda abrupta entre as duas décadas em questão. Isto é, o fluxo médio de investimento externo direto na "década perdida" representou 1/6 do fluxo médio da década anterior - de US\$ 2.3 bilhões anuais para cerca de US\$ 350 milhões. Ademais, os dados mostram, de forma inequívoca, a existência de tendências de recuo das empresas transnacionais, principalmente via redução dos fluxos de entrada e de aumento do repatriamento de capital e das remessas de lucros.

Vale mencionar, ainda, alguns dados recentemente publicados pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que reforçam os argumentos mencionados acima e incluem informações para 1992<sup>39</sup>.

Segundo esta fonte, a participação do Brasil nos gastos totais de investimento das subsidiárias majoritárias de empresas transnacionais norte-americanas caiu de 3.9% nos sub-períodos 1976-78 e 1981-83 para 2.9% em 1990-92<sup>40</sup>. Considerando-se somente o setor industrial, a queda correspondente foi de 7.6% para 5.0%, isto é, 1/3 a menos do que no passado.

Em síntese, as informações disponíveis mostram que as empresas transnacionais teriam tido uma massa de lucro líquido da ordem de US\$ 40 bilhões ao longo das últimas duas décadas. Este valor coincide de forma aproximada com o estoque total de capital estrangeiro registrado atualmente no Banco Central. Fica claro também que existe uma mudança na composição e direção dos fluxos analisados, de tal forma que parece existir uma tendência de recuo das empresas transnacionais com relação à economia brasileira.

A pergunta fundamental que se coloca é a seguinte: na medida em que a crise econômica tem sido tão longa e profunda, por que as empresas transnacionais, no lugar de uma estratégia de recuo gradual, não optaram por uma estratégia mais agressiva de repatriamento de capital e desinvestimento?

39 Os dados sobre ETs no Brasil são precários, o que leva especialistas a trabalharem com fontes internacionais. Não existe no Brasil até hoje um censo geral sobre investimento estrangeiro, como os que existem em vários países desenvolvidos, inclusive nos Estados Unidos.

40 Survey of Current Business, diversos números.

A explicação mais imediata, embora não necessariamente a mais correta, baseia-se no seguinte: a vantagem específica do Brasil, tendo em vista o extraordinário volume de recursos já investidos por empresas transnacionais no país e um mercado interno com potencial não desprezível. Assim, sair do Brasil é difícil! Simplificando, como tirar US\$ 40 bilhões do país? Isto é, o custo de saída é elevado devido à importância absoluta e relativa dos recursos envolvidos. Ademais, existe um certo "otimismo qualificado" face às potencialidades do mercado interno e à dotação de recursos.

O argumento a respeito do "efeito de atração" resultante do potencial da economia brasileira é inequivocamente correto e evidente. Isto por duas razões principais: o próprio processo de industrialização substituidor de importações, que teve na empresa transnacional um dos seus principais atores, e o fato de o Brasil ser uma economia de porte continental e com uma dotação privilegiada de fatores de produção.

Por outro lado, o argumento com base nos "custos de saída" é equivocado na medida em que parece associar, ou confunde, desinteresse gradual e perda de importância relativa com um movimento abrupto e atípico de desinvestimento. Este fenômeno de desinvestimento tem, geralmente, um horizonte de curto prazo e, somente neste sentido, envolve custos de saída elevados. Isto é, só faz sentido considerar os "custos de saída" quando se opera com um horizonte de curto ou curtíssimo prazo - o que na prática significa o fenômeno de desinvestimento. Historicamente este último ocorreu como resultado de configurações econômicas e políticas envolvendo processos de nacionalização ou de regulação do capital estrangeiro e, conseqüentemente, o

desinvestimento é o último recurso de estratégias de retaliação. Claramente, esta configuração jamais se fez presente na história do Brasil nas últimas três décadas.

Na realidade, as empresas transnacionais optaram por uma estratégia de recuo gradual — *retrenchment* —, que se manifesta nos indicadores discutidos anteriormente. Num contexto de profunda e longa crise econômica, houve uma desaceleração do crescimento do estoque de capital estrangeiro ao longo da "década perdida". A massa anual de lucro cresce em função do aumento do estoque de capital e apesar da queda das taxas de lucro e da crise. Afinal de contas, durante a última década são mais de US\$ 2 bilhões de lucro líquido a cada ano, que em grande parte está sendo enviado para as matrizes.

O equívoco fundamental daqueles que centram a análise na importância dos fatores locais específicos do Brasil (tamanho do mercado e estoque de capital estrangeiro) reside no enfoque utilizado. Isto é, estes analistas negligenciam a ótica própria da ET, mais especificamente da matriz. Neste sentido, o conceito-chave é o de preço da internacionalização da produção via subsidiárias de empresas transnacionais ou, na perspectiva do país receptor do investimento, este é o custo da inserção internacional do aparelho produtivo. Como este preço ou custo pode ser medido?

Na prática verifica-se que, durante um período de tempo, o retorno sobre o investimento é visto tanto em relação ao estoque (taxa de retorno sobre o patrimônio), quanto em termos do retorno sobre um fluxo necessário para a continuação dos negócios. Assim, durante o período 1971-81, as empresas transnacionais investiram no Brasil US\$ 33.2 bilhões, considerando entradas, repatriamento, conversão e

reinvestimentos. Neste mesmo período, as empresas transnacionais remeteram US\$ 8 bilhões. A relação entre fluxos de remessas e investimentos é o preço da internacionalização da produção "cobrado" pelas empresas transnacionais e "pago" pelo Brasil. Esta taxa foi de 24% no período 1971-81, isto é, para cada bilhão de dólares trazidos para o Brasil para fazer funcionar as subsidiárias, cobrava-se US\$ 240 milhões anualmente.

O que ocorre durante a "década perdida"? O risco e a incerteza da economia brasileira geram um aumento espetacular do preço de internacionalização da produção ou do custo de inserção internacional da economia brasileira, via empresas transnacionais. De fato, no período 1982-91, as empresas transnacionais investem no Brasil US\$ 17 bilhões, mas retiram cerca de US\$ 13.5 bilhões na forma de remessas. O custo da inserção internacional pago pelo Brasil passa a ser de 80%.

A pergunta seguinte é: por que as empresas transnacionais engajam-se, no seu conjunto, numa estratégia de recuo, quando ainda conseguem gerar lucros no país. A resposta é simples: os riscos e incertezas aumentaram ao longo dos anos, principalmente após a eclosão da crise da dívida externa em 1982, e ficaram ainda maiores a partir da "tragédia Collor" em março de 1990. Destarte, as empresas transnacionais tornaram-se mais cautelosas e reticentes em investir no Brasil.

A questão final: como as subsidiárias de empresas transnacionais no Brasil conseguiram, no contexto de crise econômica, gerar lucros para pagar o aumento da "taxa" de inserção internacional cobrada pelas matrizes?

Ao longo da "década perdida" as empresas transnacionais no Brasil tiveram reações estratégicas em áreas

distintas que lhes permitiram conciliar o paradoxo aparente entre a geração de lucros e o recuo dos investimentos no país. Em suma, houve mudanças nas estratégias comercial, industrial e financeira das empresas transnacionais. Correndo o risco da simplificação e reconhecendo eventuais diferenças setoriais e em termos de empresas individuais, pode-se argumentar que estas estratégias estiveram centradas na expansão das exportações, na racionalização de custos e demissão de trabalhadores, no exercício do poder de mercado e nos lucros financeiros elevados.

#### 4.2. Estratégia Financeira e Patrimonial

O fluxo de investimento externo direto no Brasil foi baseado, segundo a discussão da seção anterior, numa estratégia de recuo gradual. No que se refere à estratégia financeira, pode-se argumentar que as empresas transnacionais utilizaram-se, de um modo geral, de uma estratégia defensiva<sup>41</sup>. Cabe destacar, contudo, que a crise torna-se tão profunda a partir de 1990 que as empresas

41 A estratégia financeira defensiva é generalizada, sendo também adotada pelos grandes grupos privados nacionais. (Survie oblige!) Ver dados em Julio Sergio G. de Almeida e Luis Fernando Novais, "A empresa líder na economia brasileira: Ajuste patrimonial e tendência de 'mark-up', 1984-89", IESP/FUNDAP, Texto para Discussão, Ano 6, No 2, Junho 1991; Miguel Juan Bacic, "Fragilidade financeira e alavancagem. Uma aplicação no segmento das maiores empresas do Brasil (1980-1987)", Tese de Mestrado, Instituto de Economia, Universidade de Campinas, 1990; e "Performance Empresarial 1991 Panorama Agregado de 1000 Empresas", em Conjuntura Econômica, Vol. 46, No. 12, dezembro 1992, p. 101-166. É importante mencionar que a aplicação da Lei n° 8200/91 afetou os resultados de balanço das empresas, o que prejudica consideravelmente a análise de tendência em 1990 e 1991. Ver.

passam, de fato, a serem obrigadas a usar estratégias de sobrevivência<sup>42</sup>.

A redução dos investimentos está associada, *inter alia*, à redução do grau de endividamento das empresas transnacionais, como resultado da vigência de elevadas taxas de juros reais ao longo da última década. Na realidade, a tendência de redução do grau de endividamento é observada, principalmente, na primeira metade da década de 80, sendo que no período posterior permanece a estratégia defensiva (ou, melhor dizendo, estratégia de sobrevivência financeira) caracterizada pelo baixo grau de endividamento (Ver Tabela 2 para os dados do período 1985-1991).

Ademais, há uma crescente diversificação dos investimentos em outras empresas (controladas ou coligadas às empresas transnacionais). Desta forma, a estratégia financeira é defensiva no sentido da redução de riscos.

Cabe também mencionar a estratégia de aumento das margens brutas de lucro (mark-up), como um mecanismo de reação à queda do nível de atividade. A Tabela 3 mostra indicadores de margem de lucro para os ciclos econômicos recentes da economia brasileira. Verifica-se que, tanto para as empresas transnacionais como para as grandes empresas nacionais privadas, há um aumento das margens médias de lucro ao longo do ciclo econômico recente (dados para o período 1978-1990).

também, Reinaldo Gonçalves, "Os grandes grupos na economia do país", Cadernos do Terceiro Mundo, Ano XI, No. 156, dezembro 1992, p. 26-31.  
42 Este fato se manifesta de forma evidente na deterioração significativa dos indicadores econômico-financeiros de empresas brasileiras e transnacionais em 1990 e 1991. Isto significa, inclusive, a interrupção de tendências observadas em alguns indicadores. Ver, Conjuntura Econômica, *op cit*

E, ademais, pode-se constatar que os indicadores de mark-up tendem a ter uma maior elevação nas fases recessivas (1981-83 e 1987-90) comparativamente à fase de expansão (1984-86). No caso das empresas transnacionais, temos que o coeficiente médio de mark-up *I* aumenta de 26.5% em 1978-80 para 30.2% em 1981-83, e de 32.8% em 1984-86 para 46.3% em 1987-90. Isto é, há um incremento de 2.6 pontos de percentagem na fase expansiva (1984-86) vis-à-vis a fase recessiva anterior (1981-83), enquanto que os incrementos nas fases recessivas (1981-83 e 1987-90) com relação às fases recessivas que as antecedem são de 3.7 e 13.5 pontos de percentagem, respectivamente.

A permissividade do mercado interno brasileiro é o fator explicativo básico da utilização de variações de "mark-up" pelas grandes empresas. Esta permissividade é, por seu turno, determinada pelo baixo grau de contestabilidade dos mercados, que está associado a estruturas monopólicas e oligopólicas. O protecionismo é tradicionalmente outro fator importante que permite este tipo de conduta de mercado. Ademais, a inexistência de uma institucionalidade reguladora de práticas comerciais restritivas aparece como um aspecto absolutamente fundamental do exercício do poder econômico.

Finalmente, houve um aumento dos investimentos financeiros com relação aos investimentos fixos, fenômeno este associado ao aumento dos lucros financeiros. As políticas monetárias restritivas, predominantes no passado recente, foram responsáveis também por uma queda significativa da margem operacional das empresas transnacionais.

### 4.3. Estratégia Comercial<sup>43</sup>

A presença de empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro também é muito expressiva. As empresas transnacionais responderam por 44% das exportações totais de manufaturados em 1990, segundo dados das Nações Unidas<sup>44</sup>. Neste sentido, é inegável que o Brasil apresenta uma das economias mais internacionalizadas do mundo, com uma legislação sobre capital estrangeiro considerada relativamente liberal por especialistas nacionais e internacionais<sup>45</sup>.

Nas últimas duas décadas, as empresas transnacionais mudaram de forma extraordinária o seu desempenho na área de comércio exterior: de um importante déficit comercial em meados dos anos 70 para um significativo superávit atualmente. Esta mudança no desempenho comercial das empresas transnacionais foi determinado em grande medida pelas políticas de ajustamento do balanço de pagamentos. Deve ser ressaltado que o desempenho exportador das empresas

43 O restante desta seção basea-se, em grande medida, em Reinaldo Gonçalves, "Macroeconomic instability and the strategies of transnational corporations in Brazil: Standstill, retrenchment or divestment?", Instituto de Economia Industrial/UFRI, Texto para Discussão No. 291, 1993. Este texto apresenta informações a respeito de empresas individuais, que foram divulgadas pela imprensa.

44 Ricardo Bielchowsky, "Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil", Santiago, Chile, DSC/6, 1992.

45 Segundo relatório do funcionário do Banco Mundial, Keith S. Rosen, "Regulation of Foreign Investment in Brazil. Report to the World Bank", Washington, 1988, draft, "The multinational corporations have found the Brazilian regulatory scheme fairly tolerable, largely because of an historic tendency of Brazilian officials to be reasonably flexible and pragmatic in the administrative process and because inability to remit hard currency legally is the principal sanction for noncompliance", p. 6.

transnacionais foi, em grande medida, determinado por enormes subsídios e incentivos fiscais<sup>46</sup>; enquanto a redução das importações foi o resultado de barreiras não-tarifárias bastante efetivas.

Ademais, durante os anos 80, a estagnação do mercado interno levou as empresas transnacionais a procurar mercados externos como alternativa para realização da produção. O "drive" exportador tornou-se um elemento cada vez mais importante da estratégia das empresas transnacionais ao longo da última década. Neste ponto, cabe destacar que as empresas transnacionais têm desempenhado um papel fundamental não somente na geração do superávit comercial, como também no processo de "upgrading" os padrões de vantagem comparativa do país<sup>47</sup>.

Nos últimos anos, o processo de liberalização comercial e o aprofundamento da crise econômica foram fatores determinantes de um processo de "reversão" da substituição de importações. Este processo envolve a desverticalização da produção e a redução da compra de insumos junto a fornecedores locais e, conseqüentemente, a intensificação da compra de insumos importados<sup>48</sup>.

46 Os dados mostram que as empresas transnacionais receberam uma parcela mais do que proporcional dos incentivos e subsídios à exportação em comparação com sua participação nas exportações de manufaturados. Ver, Helson Braga, "Aspectos distributivos do esquema de subsídios fiscais à exportação de manufaturados", Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 11, No. 3, dezembro 1981, p. 783-802.

47 Reinaldo Gonçalves, "Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados", Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 17, No. 2, agosto 1987, p. 411-436.

48 Permanece a questão de saber até que ponto a maior intensidade dos fluxos comerciais de empresas transnacionais, principalmente entre

#### 4.4. Estratégia Industrial e Tecnológica

A despeito das transformações globais tecnológicas e organizacionais que têm ocorrido no passado recente, as empresas transnacionais, tal como as grandes empresas privadas nacionais, parecem não ter realizado um esforço significativo de re-estruturação. Outrossim, parece existir uma certa similaridade nos padrões de reação das empresas transnacionais e das grandes empresas privadas nacionais no que diz respeito à percepção destas empresas em relação à necessidade urgente de incorporação de inovações tecnológicas e organizacionais e de aumento de competitividade<sup>49</sup>. Estes argumentos devem, naturalmente, ser qualificados na medida em que existem importantes diferenças setoriais e também em termos de experiências em empresas individuais.

Entretanto, não há como escapar do argumento de que, face à aceleração do progresso técnico a nível mundial, vem ocorrendo um aumento do "gap" tecnológico e organizacional

subsidiárias e matrizes, não favoreceu a utilização do conhecido mecanismo de preços de transferência, com o sub-faturamento das exportações e super-faturamento das importações. É bem provável que este mecanismo tenha se ampliado, principalmente após as "práticas destrutivas" do governo Collor que desorganizaram o sistema de controle do comércio exterior brasileiro.

49 Ricardo Bielschowsky e João Carlos Ferraz, "Perspectivas do comportamento tecnológico de empresas nacionais e transnacionais na indústria brasileira", Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial, UFRJ, mimeo, 1990. Este fenômeno tinha sido constatado em outro estudo tratando especificamente de "spill-overs" tecnológicos; Reinaldo Gonçalves, "Technological spill-overs and manpower training: A comparative analysis of multinational and national enterprises in Brazilian manufacturing", *Journal of Economic Development*, Vol. 11, No. 1, July 1986, p. 119-132.

no Brasil, tanto no que se refere a empresas nacionais privadas, como em relação às subsidiárias de empresas transnacionais. A evidência mostra um baixo grau de difusão de inovações tecnológicas e organizacionais. O consenso é inegável: "é baixa a intensidade no uso do conjunto das inovações tecnológicas mais avançadas em termos de garantir eficiência e qualidade de processos industriais e, conseqüentemente, do produto vendido no mercado"<sup>50</sup>.

Ademais, a própria percepção generalizada da urgente necessidade de introdução de inovações é um indicador, seja do aumento do "gap" entre o Brasil e o resto do mundo, seja da perda de competitividade das empresas, tanto nacionais privadas como transnacionais atuando no país.

Neste sentido, dois fatos são importantes<sup>51</sup>. O primeiro é que somente um número reduzido de empresas implementaram programas importantes de modernização e reestruturação. Este fato é evidenciado nas pesquisas recentes com base em questionários<sup>52</sup>, assim como nos estudos setoriais ou de casos de empresas individuais<sup>53</sup>.

O segundo fato é que a re-estruturação industrial e tecnológica tem sido claramente baseada num estratégia defensiva. As inovações refletem-se, assim, em mudanças

50 João Carlos Ferraz et al., "Trajetórias de crescimento e a modernização da indústria brasileira: Um cenário para a década de 90", Instituto de Economia Industrial, UFRJ, Texto para Discussão, No. 229, mimeo, 1990. Citação da página 57.

51 João Carlos Ferraz et al., "Modernização Industrial à Brasileira", Instituto de Economia Industrial, UFRJ, mimeo, 1992.

52 João Carlos Ferraz et al, op. cit., 1990 e João Carlos Ferraz et al, op. cit., 1992.

53 Ver os Quadros tratando especificamente de empresas transnacionais na indústria química e na automotiva.



feitas de forma localizada ou pontual, objetivando seja a racionalização dos processos, seja a melhoria da qualidade dos produtos. De fato, "prevalece um padrão de difusão de novas tecnologias direcionado à racionalização da produção"<sup>54</sup>.

Esta reação estratégica está predominantemente centrada na diminuição ("sizing-down") do tamanho das unidades produtivas, no fechamento de plantas e, conseqüentemente, na demissão de trabalhadores<sup>55</sup>.

Neste ponto, cabe mencionar que as organizações representativas dos trabalhadores argumentam que existe uma certa resistência empresarial à participação destas organizações no processo de introdução de inovações tecnológicas e organizacionais<sup>56</sup>. Esta resistência contrapõe-se aos modelos de organização da produção no sistema "pós-fordista", que explora relações cooperativas e de longo prazo entre o agente principal (a empresa) e os outros agentes de produção (como os trabalhadores e os fornecedores).

A predominância do padrão de estratégia reativa não exclui, contudo, outras estratégias como, por exemplo, a formação de "joint-ventures", fusões, aquisições, alianças estratégicas, "take-overs", mudanças no "product mix" e mesmo a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais<sup>57</sup>.

54 Ibid., p. 8 e p. 31.

55 Alguns exemplos deste padrão de reação estratégica por parte de empresas transnacionais são mencionados em Reinaldo Gonçalves, *Macroeconomic instability ...*, op. cit..

56 Ver, por exemplo, "A questão tecnológica na Câmara Setorial Automobilística", Boletim DIEESE, No. 131, Ano XI, fevereiro 1992, p. 29-30.

57 Ibid.

Cabe enfatizar que a discussão da reação estratégica (em termos financeiros, comerciais e de investimento) de empresas transnacionais no Brasil ao longo dos últimos anos indica que a permissividade do mercado brasileiro, no contexto de políticas inadequadas de estabilização macroeconômica, foi determinante básico de comportamentos estratégicos inerciais ou reativos. Neste sentido, vale destacar que a abertura comercial, que tem um potencial extraordinário de redução da permissividade, não parece ter alterado significativamente o padrão de ajustamento e reestruturação das empresas nos últimos anos. Não se pode omitir, todavia, o fato de que a rapidez com que se aprofunda a crise econômica brasileira na década de 90 é o determinante fundamental de um padrão reativo ou defensivo de reestruturação.

## 5. Transformações globais: Oportunidades e restrições

De que forma as transformações globais e as reações estratégicas de empresas transnacionais criam oportunidades e restrições para a economia brasileira?

Nesta seção discutem-se as principais transformações globais que têm uma influência tanto sobre as subsidiárias de empresas transnacionais atuando no Brasil, como sobre a economia brasileira, criando oportunidades e restrições relacionadas à competitividade internacional. Neste sentido, a discussão é feita de forma esquemática, apresentando, seqüencialmente:

? Oportunidades [empresa transnacional; país]

Transformação global ? Fatores locais

? Restrições [empresa transnacional; país]

Esta distinção entre a geração direta de oportunidades e restrições para as subsidiárias de empresas transnacionais atuando no país, e a geração direta ou indireta de oportunidades e restrições para o conjunto da economia brasileira, é importante pela clivagem natural que existe entre interesses privados ou individuais e interesses públicos ou coletivos. Outrossim, esta distinção permite uma visão mais clara a respeito de políticas econômicas e seu impacto.

**Transformação Global:** aceleração do progresso técnico.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: vantagem competitiva, principalmente no mercado interno.

Restrições: desafios ao comportamento inercial.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: acesso a novos produtos, novos processos e novas oportunidades de mercado e de investimento.

Restrições: risco de aumento do "gap" tecnológico; fragilização relativa dos grupos privados nacionais; predominância crescente de empresas transnacionais nos segmentos tecnologicamente mais dinâmicos; custo crescente das atividades de P & D; necessidade de investimentos crescentes na capacitação tecnológica nacional; crescente heterogeneidade tecnológica.

Fatores locais: vantagem da capacitação tecnológica nacional relativamente avançada; vantagem da existência de grupos privados nacionais relativamente fortes; desvantagem do comportamento inercial associado à permissividade do mercado interno.

**Transformação Global:** novas tecnologias genéricas.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: facilita a difusão inter-setorial de tecnologias, permitindo a diversificação das linhas de produção.

Restrições: não identificadas.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: facilita a difusão para diversos setores produtivos.

Restrições: impacto sobre setores tradicionais, afetando os padrões de vantagem comparativa e, conseqüentemente, forçando um ajuste estrutural abrangente.

**Transformação Global:** revolução na tecnologia da informação.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: maior produtividade via computadorização, automação, velocidade, redução dos custos de produção; redução dos custos de transação; maior flexibilidade.

Restrições: não identificadas.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: maior produtividade através de inovações tecnológicas e organizacionais; desenvolvimento de redes de comunicação e descentralização administrativa; dispersão geográfica de serviços.

Restrições: ampliação da heterogeneidade tecnológica; re-configuração da qualificação da mão-de-obra.

Fatores locacionais: vantagem da infra-estrutura de telecomunicações; capacitação tecnológica nacional, em particular a disponibilidade de mão-de-obra qualificada; desvantagem do comportamento inercial associado à permissividade do mercado interno.

**Transformação Global:** maior flexibilidade produtiva e organizacional.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: adaptação às condições locais; produção flexível com plantas multi-produtos; escalas menores.

Restrições: não identificadas.

Economia brasileira:

Oportunidades: plantas de produção mais racionais; produtos mais apropriados; maior possibilidade de se evitar o modelo tradicional de reprodução dos padrões de consumo dos países avançados.

Restrições: país perde vantagem comparativa derivada de economias de escala e do baixo custo da mão-de-obra; desemprego estrutural.

Fatores locacionais: vantagem da sofisticação dos padrões de consumo.

**Transformação Global:** difusão de relações contratuais cooperativas e de longo prazo entre agentes.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: maior produtividade; menor custo de transação devido a problemas de agenciamento; maior previsibilidade; melhor controle de qualidade; menor custo de manutenção de estoques.

Restrições: não identificadas.

Economia brasileira:

Oportunidades: maior produtividade; melhor qualidade.

Restrições: não identificadas.

Fatores locacionais: desvantagem associada ao ambiente inflacionário que dificulta relações contratuais de longo prazo; desvantagem da frágil institucionalidade reguladora do cumprimento dos contratos.

**Transformação Global:** integração vertical da produção à escala mundial (globalização da produção internacional) com a fragmentação do processo de produção.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: especialização e ganhos de escala; investimentos novos e de ajuste.

Restrições: menor autonomia face à forte coordenação e controle associados à estratégia de globalização da produção; forte centralização das informações (tecnológicas, mercadológicas, etc.) e da gestão nas matrizes ou subsidiárias mais estratégicas; fechamento de unidades produtivas.

Economia brasileira:

Oportunidades: maior produtividade e competitividade; melhoria de qualidade; introdução de inovações tecnológicas (automação) e organizacionais; investimentos em ativos fixos, redes de telecomunicações e sistemas de transportes.

Restrições: fechamento de plantas ou unidades produtivas; "furos" na malha industrial; vulnerabilidade com relação à demanda externa; menor valor agregado; redução do emprego; aprofundamento da lógica "fordista" de produção; maior possibilidade para o mecanismo de preços de transferência.

Fatores locacionais: vantagem da política de liberalização comercial; vantagem da proximidade com mercados sub-regionais; vantagem (ou desvantagem?) da infra-estrutura de transporte e comunicações; vantagem do

potencial do mercado interno; desvantagem da grande distância dos mercados mais desenvolvidos; vantagem da significativa presença de empresas transnacionais no país; vantagem da disponibilidade de insumos importantes (e.g., energia); vantagem de extraordinária dotação de recursos naturais.

**Transformação Global:** alianças estratégicas.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: acesso a tecnologias de ponta; acesso a mercados.

Restrições: não identificadas.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: novos investimentos; maior produtividade; formação de joint-ventures; acesso a tecnologias; acesso a mercados externos; desenvolvimento da capacitação tecnológica nacional; sinergias.

Restrições: mecanismo para eliminar rivais no mercado interno; padrões de especialização produtiva e tecnológica inapropriados.

Fatores locacionais: desvantagem dos elevados custos de transação; frágil institucionalidade para relações contratuais; desvantagem do comportamento inercial associado à permissividade do mercado interno.

**Transformação Global:** processo de concentração e centralização do capital a nível mundial.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: maior poder de mercado; racionalização.

Restrições: re-estruturação com fechamento de unidades.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: não identificadas.

Restrições: menor contestabilidade no mercado interno; maior poder de mercado das empresas transnacionais; menor grau de liberdade para políticas industriais e tecnológicas; predominância crescente do padrão reativo de políticas; marginalização crescente do país face à cartelização internacional.

Fatores locacionais: vantagem (ou desvantagem) da ausência de políticas de concorrência ou de controle de práticas comerciais restritivas; vantagem do elevado grau de penetração de empresas transnacionais na indústria brasileira.

**Transformação Global:** internacionalização das atividades de P & D; laboratórios integrados internacionalmente.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: localização de atividades de P & D no país receptor permitindo inovações.

Restrições: centralização do controle das atividades de P & D; grau reduzido de independência nas atividades de inovação.

**Economia brasileira:**

Oportunidades: fortalece capacitação tecnológica nacional; geração de efeitos "spill-overs".

Restrições: menores possibilidades de "spill-overs" frente à fragmentação da atividade de P & D a nível mundial; atividades auxiliares ou secundárias de P & D; custo de oportunidade elevado dos recursos científicos e tecnológicos.

Fatores locacionais: capacitação tecnológica nacional relativamente desenvolvida; vantagem do elevado grau de penetração de empresas transnacionais na indústria brasileira.

**Transformação Global:** minimização do conteúdo energético ou de materiais; surgimento de novos materiais.

**Subsidiárias de empresas transnacionais:**

Oportunidades: realocação de investimentos internacionais beneficiando a subsidiária brasileira na direção de produtos especiais ("upgrading" das linhas de produção).

Restrições: potencial reduzido de expansão dos investimentos orientados para a exploração de recursos naturais ou de produtos manufaturados intensivos com alto conteúdo energético ou de matérias primas.

#### Economia brasileira:

Oportunidades: não identificadas.

Restrições: baixo valor agregado; exploração de recursos não-renováveis; re-primarização do padrão da estrutura de exportações.

Fatores locacionais: vantagem do baixo custo de energia; vantagem da disponibilidade de recursos naturais; desvantagem da distância dos principais mercados.

## 6. Conclusões e implicações de política econômica

As empresas transnacionais têm uma contribuição específica para o processo de desenvolvimento econômico, principalmente como agentes de difusão do progresso técnico e atores importantes do comércio internacional. É evidente também que o comportamento, o desempenho e a estratégia das empresas transnacionais obedecem à lógica do capital (lucro, acumulação), e isto pode, ou não, envolver uma dinâmica de competitividade internacional favorável ao país onde atuam estas empresas. Cabe aos governos definir o sistema de regulação necessário no sentido, seja de estimular ou induzir mudanças de estratégia, seja de balizar a trajetória das empresas, em particular daquelas com significativo poder econômico-político e centro de decisões no exterior.

Desde o início dos anos 80, as empresas transnacionais no Brasil tiveram reações estratégicas em áreas distintas que lhes permitiram conciliar o paradoxo aparente entre geração de lucros e o recuo dos investimentos no país. Por outro lado, apesar das significativas transformações globais, as empresas transnacionais atuando no país parecem estar, de um modo geral, realizando um esforço incipiente de reestruturação, na medida em que adotam estratégias defensivas ou, simplesmente, reativas. Estas afirmações devem, entretanto, ser vistas com cautela, pois há diferenças significativas entre setores, empresas e, mesmo, em termos de linhas de produção dentro de cada empresa<sup>58</sup>.

As mudanças nas estratégias comercial, industrial, financeira e de investimento das empresas transnacionais foram centradas, de um modo geral, na expansão das exportações, racionalização de custos, demissões de trabalhadores, exercício do poder de mercado, incremento dos lucros financeiros e dos fluxos de saída de investimento externo direto.

A estratégia de comércio exterior das empresas transnacionais no Brasil mudou significativamente ao longo das últimas duas décadas. Durante o regime militar, as empresas transnacionais foram induzidas a ter um desempenho comercial mais favorável para o país, exportando mais e importando menos. Esta política iniciou-se vinte anos atrás e ficou mais evidente após o primeiro choque do petróleo. Os governos militares foram pródigos na concessão de estímulos à exportação, principalmente

<sup>58</sup> Ademais, a liberalização comercial pode ter efeitos sobre o processo de reestruturação das empresas transnacionais, agregando-lhe, inclusive, um componente "ofensivo" ou "pró-ativo".

subsídios e incentivos fiscais, ao mesmo tempo em que aumentavam as barreiras de acesso ao mercado brasileiro, em particular com utilização de medidas não-tarifárias. Durante a última década, contudo, a crise econômica interna forçou as empresas transnacionais a procurarem o mercado internacional como canal alternativo para colocação dos seus produtos. Neste sentido, a recessão tornou-se um importante fator indutor de estratégias comerciais envolvendo maiores volumes de exportação e, mais recentemente, maiores importações como resultado da liberalização comercial iniciada com a reforma tarifária de 1988.

A estratégia financeira e patrimonial das empresas transnacionais também se modificou ao longo das últimas duas décadas. As empresas transnacionais reduziram drasticamente seus níveis de endividamento no Brasil, tanto o externo como o interno. Ademais, ocorreu uma reestruturação de ativos no sentido de maior diversificação de investimentos em empresas associadas, principalmente a partir de 1984. As empresas transnacionais se beneficiaram das elevadas taxas de juros vigentes no mercado financeiro doméstico para obterem lucros financeiros que compensaram a queda do lucro operacional. Assim, a despeito da crise econômica generalizada e em função de processos de ajuste ineficazes e recessivos, as empresas transnacionais - da mesma forma que os grandes grupos privados nacionais - mantiveram sua capacidade de acumulação de capital, principalmente com origem nos lucros financeiros.

No que diz respeito à estratégia industrial das empresas transnacionais, não há como negar a ampliação do atraso tecnológico e organizacional das subsidiárias operando no Brasil. De fato, a incipiente reestruturação produtiva só

parece ser mais perceptível no período mais recente, principalmente como uma estratégia reativa ao aprofundamento da crise que vem desde 1990. A evidência disponível mostra o baixo nível de difusão de procedimentos técnicos modernos (e.g., automação industrial) e de inovações organizacionais (como as relações mais avançadas com os fornecedores, tipo "just-in-time"). Entretanto, a abertura comercial e, principalmente, a aceleração da crise nos últimos três anos forçaram as empresas transnacionais a realizar um processo de reestruturação industrial. Este processo passou, inicialmente, pela racionalização de custos, redução da verticalização, fechamento ou redução do tamanho de plantas, e demissões. Por outro lado, algumas empresas transnacionais estão abandonando determinadas linhas de produção, substituindo por produtos importados, enquanto outras empresas estão aproveitando para realizar fusões e aquisições que lhes permitam maior predominância no mercado interno.

No que se refere aos fluxos líquidos de investimento externo direto, os dados mostram claramente que as subsidiárias de empresas transnacionais no Brasil conseguiram, no contexto de crise econômica, gerar lucros para pagar a "taxa" crescente de inserção internacional da economia brasileira cobrada pelas matrizes. Outrossim, as empresas transnacionais parecem estar adotando uma estratégia de recuo gradual com relação ao mercado brasileiro.

No caso particular do Brasil, há dois fatores que são fundamentais para explicar a reação estratégica das empresas transnacionais no país, assim como a competitividade internacional da economia brasileira. Estes determinantes

estruturais são o grau de permissividade do mercado interno e a situação de instabilidade macroeconômica.

Não resta dúvida de que existem outros determinantes estruturais importantes, seja do processo de internacionalização da produção, suas formas (inclusive a presença de empresas transnacionais), extensão e profundidade, seja do grau de competitividade internacional do país. Entretanto, um mercado interno particularmente permissivo leva a um comportamento inercial, de tal forma que "unless, the environment changes quite a bit, people will behave today the way they behaved yesterday"<sup>59</sup>.

No caso brasileiro, a capacidade de exercício do poder econômico em setores oligopolizados e práticas comerciais restritivas induzem estratégias diversas que, embora sub-ótimas na perspectiva da economia brasileira, são perfeitamente racionais para a empresa. Neste sentido, a não-introdução de inovações tecnológicas e organizacionais ou a incipiente reestruturação de empresas transnacionais é, na realidade, um comportamento ou uma conduta "ótima". A inexistência de forças motivacionais importantes, em particular pressões concorrenciais, faz com que "innovations are generally not introduced when it is optimal to do so"<sup>60</sup>.

Na realidade, apelando para um conhecido conceito econômico, a economia brasileira parece contaminada por "ineficiências-X". Isto ocorre como decorrência de um relaxamento do comportamento eficiente, por parte tanto de grandes empresas nacionais privadas, como de subsidiárias de

59 Harvey Leibenstein, *Inside the Firm. The Inefficiencies of Hierarchy*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1987, p. 41. Ver, em particular, o capítulo 4, "Economics of Inertia".

60 Harvey Leibenstein, *General X-Efficiency Theory & Economic Development*, Oxford University Press, 1978, p. 8.

empresas transnacionais. Isto implica no surgimento de um padrão de comportamento inercial no que diz respeito ao aumento de produtividade e competitividade. Assim, a reduzida contestabilidade do mercado brasileiro e a inexistência de um regime regulador eficaz geram uma organização industrial altamente permissiva, conduzem a um comportamento inercial, envolvem ineficiências e comprometem a competitividade internacional da indústria brasileira<sup>61</sup>.

A instabilidade macroeconômica e as diferentes políticas de estabilização, que priorizam taxas de juros elevadas, também são determinantes fundamentais de uma estratégia de ajuste ou de acomodação por parte das empresas transnacionais. A política de elevadas taxas de juros reais tem funcionado como uma "válvula de escape" para a realização do capital e a geração de lucros.

De um modo geral, as empresas transnacionais parecem ter optado por estratégias defensivas nos planos financeiro, produtivo, comercial, tecnológico e organizacional. As estratégias defensivas ou reativas seguiram a "linha de menor resistência" e têm apontado, numa perspectiva de longo prazo, uma tendência de redução da competitividade internacional.

O caminho na direção de um sistema economicamente eficiente, com maior competitividade internacional, envolve tanto um ambiente favorável para os investimentos (no caso do Brasil, basicamente a estabilidade macroeconômica e o

61 "Market power will not only drive a wedge between price and marginal cost, but will also raise the firm's costs above the technologically minimum levels. The precise nature of this inefficiency was unclear to Leibenstein; hence he named it X"; Roger Frantz, "X-Efficiency and allocative efficiency: What have we learned?", *American Economic Review*, Vol. 82, No. 2, May 1992, p. 434-438; citação da p. 434.

crescimento do mercado interno), como um conjunto de políticas de regulação (reduzindo práticas de negócios restritivas) e de desempenho (emprego, qualidade, preços, tecnologia, etc). Este argumento é particularmente importante no caso de empresas transnacionais atuando no país. Se por um lado é verdadeiro que estas empresas têm acesso privilegiado às inovações em decorrência dos vínculos com as matrizes, por outro é ainda mais verdadeiro que as empresas transnacionais predominam em estruturas de mercado concentradas e com baixa contestabilidade. Neste sentido, cabe destacar a opinião de outro analista: "foreign affiliates also accommodated to the lax competitive environment, as generally there are no universal standards of productivity and quality by which such affiliates abide."<sup>62</sup>

Deve-se notar, ainda, que a análise desenvolvida neste estudo, e que acompanha a literatura sobre o tema, enfocou como agente principal a grande empresa transnacional. Ocorre que há no Brasil pelo menos 3.000 pequenas e médias empresas com capital estrangeiro que podem desempenhar um papel, mesmo que coadjuvante, nos padrões de competitividade internacional do país<sup>63</sup>. Ainda que os efeitos sobre o balanço de pagamentos de pequenas e médias empresas transnacionais não sejam muito expressivos, a

62 Claudio Frischtak, "From monopoly to rivalry: Policies to realize the competitive potential of transnational corporations", *Transnational Corporations, Vol. 1, No. 2, August 1992, p. 57-80*. Este autor argumenta também que as empresas transnacionais podem ser usadas como um agente de ruptura de estruturas de mercado com baixa contestabilidade ou rivalidade.

63 Reinaldo Gonçalves, "Small and medium-size transnational corporations in Brazil". Report to the UNCTC, Instituto de Economia Industrial/UFRJ, Rio de Janeiro, 1992, Texto para Discussão, No. 289.

evidência disponível indica que estas empresas têm um desempenho tecnológico e uma inserção na economia brasileira que tendem a ser favoráveis.

Dai cabe a definição de políticas governamentais especificamente orientadas para pequenas e médias empresas transnacionais, que sofrem o impacto de transformações globais e funcionam também como agentes de transmissão de oportunidades (e restrições) no que se refere à competitividade internacional do país<sup>64</sup>. Dentre estas políticas cabe mencionar a montagem de um programa de assistência técnica e financeira, com o objetivo explícito de fortalecer a capacidade do país de atrair os fluxos de investimento externo e tecnologia, tendo origem nas pequenas e médias empresas transnacionais.

Este programa de assistência técnica e financeira pode incluir atividades em três áreas: serviço consultivo e informativo, programas de treinamento e linhas de financiamento. O serviço consultivo e informativo beneficiaria tanto as empresas transnacionais que são investidores potenciais, como os empresários brasileiros. Organizações empresariais e o sistema SEBRAE também obteriam informações e serviços. Os programas de treinamento seriam orientados para empresários, gerentes e funcionários de governos estaduais e municipais. O objetivo seria uma melhor capacitação no que diz respeito à legislação nacional, características das empresas transnacionais e capacidade de negociação. As linhas de financiamento seriam orientadas para o pequeno e médio empresário nacional interessado em diferentes formas de

64 *Ibid.*, p. 18-29 para um tratamento específico sobre o tema, incluindo recomendações de políticas e programas.



associação com pequenas e médias empresas transnacionais. Estas linhas de crédito poderiam incorporar um sistema de condicionalidades diretamente relacionado à questão da produtividade e da competitividade.

No que se refere às empresas tipicamente transnacionais (empresas de grande porte), o estudo mostra que recentes transformações globais criam tanto restrições como oportunidades, que podem ter implicações de política econômica. As transformações globais destacadas no estudo são: aceleração do progresso técnico, novas tecnologias genéricas, revolução na tecnologia da informação, maior flexibilidade produtiva e organizacional, difusão de relações contratuais cooperativas e de longo prazo, integração vertical da produção à escala mundial, alianças estratégicas, processo de concentração e centralização do capital a nível mundial, internacionalização das atividades de P & D, minimização do conteúdo energético ou de materiais e surgimento de novos materiais.

A questão central não é criar mecanismos que induzam à internalização (ou aceleração da internalização destas transformações) no país, mas: que políticas devem ser implementadas no sentido de maximizar os benefícios do "mapa de oportunidades" e minimizar os custos relativos às restrições?

Pode-se argumentar que a tendência recente, observada de fato desde o final dos anos 70, de liberalização da regulamentação de empresas transnacionais em países em desenvolvimento, reduz o raio de manobra do governo brasileiro frente às empresas transnacionais atuando no país. Contudo, a evidência disponível indica que este tipo de "competição regulatória", incluindo incentivos fiscais, tem um

efeito modesto ou, mesmo, desprezível como determinante dos fluxos de investimento externo direto<sup>65</sup>.

Neste sentido, os determinantes fundamentais, em termos de fatores locais, têm sido a estabilidade política e econômica, o clima favorável, e o crescimento e tamanho do mercado interno. Outrossim, estudos recentes também apontam fatores locais específicos que têm sido importantes nas decisões recentes de investimento externo direto, com destaque para: sistema de comunicações e transporte, diversidade e qualificação da mão-de-obra, presença de empresas nacionais dinâmicas e empresas transnacionais, e existência de centros de pesquisa e universidades<sup>66</sup>.

Ademais, em cada espaço econômico nacional a estrutura empresarial-organizacional predominante é menos o resultado de alguma determinação técnico-econômica (mesmo em tempos de globalização!), e mais consequência de uma configuração política-institucional específica<sup>67</sup>. Então, as mudanças no papel e no desempenho de grandes grupos privados nacionais e internacionais, assim como de pequenas e médias empresas nacionais ou estrangeiras, incorporam uma dimensão histórico-político-institucional de longo prazo.

65 Ver, Reinaldo Gonçalves, "Empresa transnacional: tecnologia e comércio exterior dos países em desenvolvimento", *Revista Brasileira de Comércio Exterior, Ano III, No. 16, março/abril 1988, p. 4-10. Ver também, UNCTC, The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence, op. cit., 1992, p. 48-49 e 60.*

66 Dominique Taddéi e Benjamin Coriat, *Made in France. L'Industrie Française dans la Compétition Mondiale, Paris, Librairie Générale Française, 1993, p. 342.*

67 G. Hamilton e N. Biggart, "Market, culture, and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East", *American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement, 1988, p. 852-894.*

Neste ponto, cabe mencionar que um fato recente - a revitalização do mecanismo de integração regional, através da criação do Mercosul - pode se constituir numa via auxiliar e complementar de reestruturação para as empresas transnacionais atuando no país<sup>68</sup>. Neste sentido, os ganhos de escala proporcionados por um mercado mais amplo, assim como a maior concorrência associada à progressiva liberalização do comércio intra-regional, são fatores que podem ser importantes para operações de empresas individuais, tanto transnacionais como nacionais, e, conseqüentemente, ter um efeito positivo sobre a competitividade internacional.

Por outro lado, há também um certo ceticismo com relação à implementação de políticas de regulação e concorrência no Brasil no curto prazo<sup>69</sup>. No caso particular do Brasil, a efetividade da implementação de medidas antitrustes e de controle de exercício do poder econômico depende, por um lado, da ruptura da estrutura concentrada de riqueza e poder econômico (e político) e, por outro, da própria consolidação da institucionalidade democrática.

Outrossim, há uma dificuldade maior na definição de políticas específicas na medida em que "oportunidades" correspondem a restrições que não são passíveis de serem corrigidas. Para ilustrar, a integração vertical da produção à escala mundial, com a fragmentação do processo de produção, envolve oportunidades em termos de aumento de produtividade

68 Para uma avaliação de aspectos mais gerais associados à integração regional e à criação do Mercosul, ver, Marcos Arruda, Reinaldo Gonçalves e Luis Carlos Prado, *Mercosul ou a Integração dos Povos do Cone Sul?*, Rio de Janeiro, FASE/PACS/UFRJ, 1992.

69 Reinaldo Gonçalves, "Grupos privados nacionais e o futuro do capitalismo no Brasil: Uma visão alternativa", em M. D. David (org.), *Economia e Política da Crise Brasileira. A Perspectiva Social-Democrata*, Rio de Janeiro, Ed. Rio Fundo, 1991, p. 109-118.

e competitividade - via especialização. Por outro lado, a integração vertical internacional - estimulada pela criação de zonas de processamento de exportações - gera problemas como, por exemplo, a vulnerabilidade com relação à demanda externa e o aprofundamento da "lógica fordista". Neste caso, é bem provável que se possa "capturar a oportunidade", mas tenha que se conviver com a "restrição".

É bem possível também que a "captura de oportunidades" envolva, não um conjunto específico de políticas econômicas, mas sim uma mudança estrutural-sistêmica de ordem não-econômica. Tomemos o exemplo da transformação global associada ao modelo "toyotista" de difusão de relações contratuais estáveis e de longo prazo entre agentes. Neste caso, como estimular a internalização deste modelo ou fenômeno na economia brasileira? A resposta está longe de ser trivial quando consideramos o ambiente inflacionário que dificulta relações contratuais de longo prazo, a resistência empresarial à participação de organizações representativas de trabalhadores no processo de introdução de inovações e a frágil institucionalidade reguladora do cumprimento de contratos.

Difícilmente pode-se escapar do argumento de que políticas industriais, tecnológicas, creditícias, etc., orientadas para estimular a competitividade internacional do país só surtirão efeitos se acompanhadas de políticas de concorrência, que envolvam uma redução significativa da permissividade do mercado interno (principalmente, "pelo lado da oferta, maior rivalidade na concorrência e, "pelo lado da demanda", maior exigência de qualidade)<sup>70</sup>.

70 Para uma análise recente das principais questões envolvidas nas políticas de regulação da concorrência, ver Sharon M. Oster, *Modern Competitive Analysis*, Oxford University Press 1990, cap. 16.

Do ponto de vista de operacionalização de políticas setoriais, seletivas e temporalmente determinadas, o instrumento mais adequado parece ser o de Câmaras Setoriais. Embora a experiência brasileira recente não tenha sido particularmente positiva (o combate à inflação tornou-se o elemento predominante de negociação em determinados períodos), este nos parece ser o instrumento mais adequado para tratar, numa perspectiva de longo prazo, o problema da competitividade internacional do país, inclusive, via introdução de inovações tecnológicas e organizacionais.

É fundamental também uma mudança radical nas políticas macroeconômicas tradicionalmente baseadas em juros elevados. Os juros elevados desviam aplicações para o mercado financeiro, geram o estreitamento do mercado interno e desarticulam os projetos de investimento (inclusive os de natureza tecnológica e organizacional). Outrossim, os baixos salários pagos na indústria brasileira e a situação recessiva predominante há uma década têm desestimulado a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais no país.

TABELA I  
EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL:  
MÉDIA ANUAL DOS FLUXOS DE CAPITAL  
(em milhões de dólares de 1990)

Fluxo	1971-1981	1982-1991	1971-1991
1. Entrada	2130	702	1450
2. Repatriamento	187	375	277
3. Investimento (1-2)	1943	327	1173
4. Remessas	723	1345	1019
5. Investimento-remessas (3-4)	1219	-1018	154
6. Conversão	63	651	343
7. Investimento-remessas-conversão (5+6)	1281	-367	496
8. Reinvestimento	1017	724	878
9. Investimento líquido (7+8)	2299	357	1374
Memorando:			
Coefficiente de remessas [4/(4+8)]	41.6%	65.0%	53.7%
Custo da inserção internacional [4/(4+9)]	23.9%	79.0%	42.6%

Fonte: Cálculos do autor com base em dados do Banco Central do Brasil, deflacionados pelos índice de preços implícito do PNB dos EUA.

TABELA 2

EMPRESAS TRANSNACIONAIS LIDERES NO BRASIL:  
INDICADORES DE DESEMPENHO 1985-1991

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Situação patrimonial (US\$ milhões de 1991)							
Ativo total	213,6	239,0	221,7	191,4	179,1	141,7	195,4
Patrimônio líquido	113,5	135,2	120,9	103,1	98,1	60,8	113,1
Investimento financeiro	34,6	43,1	40,4	36,5	37,3	27,0	43,5
Imobilizado líquido	73,1	81,6	76,8	64,4	61,4	48,5	89,5
Indicadores econômico-financeiros							
Inv. financ./mob. liq.	47,3	52,8	52,6	56,7	60,7	55,7	48,6
Grau de endividamento	0,88	0,77	0,83	0,86	0,83	1,33	0,73
Participação dos financiamentos	0,52	0,47	0,47	0,44	0,36	0,43	0,42
Liquidez corrente	1,41	1,39	1,27	1,28	1,14	0,92	0,91
Margem bruta	29,35	24,55	31,24	38,66	42,22	36,04	33,72
Rentabilidade do ativo	9,09	10,05	6,77	18,61	31,06	-6,88	-7,42
Rentabilidade do patrimônio liq.	17,11	17,76	12,42	34,54	56,71	-16,05	-12,82

Fonte: Cálculos do autor e da FGV com base em *Conjuntura Econômica*, Vol. 46, No. 12, dezembro 1992, p. 104 e 123.

## Quadro 1

### Empresas Transnacionais na Indústria Química Brasileira: Três Estudos de Caso de Inovações Organizacionais

Não obstante o discurso empresarial ressaltar o elemento de “ruptura presente na implementação destes sistemas” (de gerenciamento de qualidade) em relação à “cultura” empresarial e aos formatos e práticas organizacionais vigentes no passado, uma avaliação mais isenta destas experiências demonstra que a amplitude desta re-estruturação ainda é relativamente restrita. Como indícios do caráter restrito da re-estruturação produtiva podem ser ressaltados os seguintes elementos:

- o grau ainda extremamente incipiente de re-estruturação dos processos industriais, em especial no que se refere à incorporação de inovações de base microeletrônica (automação industrial);
- o caráter ainda difuso de inserção das instâncias responsáveis pela re-estruturação produtiva na estrutura organizacional das empresas;
- a inexistência de modificações mais expressivas no “mix” de produtos gerados em consequência das mudanças experimentadas (não se procurando efetivamente ajustar este “mix” a um ambiente competitivo mais seletivo);
- o caráter ainda pontualizado do processo de mudança, restrito a determinados produtos e a atividades específicas, a partir dos quais se buscava acelerar as transformações ao nível intra-organizacional;
- o grau ainda incipiente de difusão de práticas cooperativas no âmbito dos processos de trabalho e das relações trabalhistas

a ele associadas, principalmente face à tendência das empresas realizarem um “enxugamento” do quadro de pessoal para responder à conjuntura recessiva;

- a difusão praticamente inexistente de novas técnicas organizacionais para o âmbito das relações inter-industriais com fornecedores e consumidores;

- a baixa intensidade do esforço tecnológico consubstanciado em atividades de P & D realizadas *in house*, o que dificulta o acompanhamento das *best-practices* referentes às condições operacionais dos processos e à qualidade dos produtos;

- a submissão das estratégias implementadas localmente em relação às orientações mais gerais da estratégia competitiva do conglomerado a nível internacional, identificando-se uma tendência a postergar investimentos no país face à instabilidade do quadro econômico interno.

Neste sentido, a modernização experimentada insere-se numa estratégia claramente “defensiva”, que procura promover um ajustamento das condições operativas das empresas a uma conjuntura de forte desaquecimento das vendas e a uma perspectiva de intensificação da concorrência e maior seletividade do padrão de consumo a longo prazo. Este ajustamento criaria condições para o melhor aproveitamento de um ciclo expansivo futuro, a partir do qual se tornaria viável a ampliação do “mix” de produtos e a intensificação do processo de automação industrial.

---

*Extraído de Jorge Britto, “Inovações organizacionais na indústria química: Três estudos de caso sobre sistemas de gerenciamento da qualidade”. Relatório de Pesquisa para o projeto “A Nova Tecnologia Industrial Básica na Indústria Brasileira: Situação Atual e Perspectivas”, Instituto de Economia Industrial, UFRJ, mimeo, 1992.*

## QUADRO No. 2

### REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA BRASILEIRA: EMPRESAS TRANSNACIONAIS NORTE- AMERICANAS E EUROPÉIAS

Yet detailed information on comparative plant efficiencies, the import penetration of the US automotive market and the impact of foreign direct investment in ‘transplant’ automobile manufacturing facilities in the US itself indicate that it is precisely in the automobile industry that the Japanese challenge has been the most successful. The battle is being won on the factory floor and by way of superior production technique, organizational practices and marketing know-how. That situation might be considered one of the fundamental features of the new international industrial order.

Industry and various inconvenient factors related to the original mass production-based strategies of US/European auto TNCs resulted in what, for the most part, could be classified as an inefficient and aimless local automobile industry, the technological progress of which was, with few exceptions, detained in the early 1980s. This regional industry is one in which the manufacture of all motor vehicles is carried out almost exclusively by subsidiaries or majority-owned affiliates of the major US and European auto TNCs. The Nissan plants in Mexico (and to a lesser extent, Toyota’s assets in Brazil) are the only exceptions of note to that observation. Product technology and the organization of the production process have had a decidedly US and European auto TNC flavor. The Latin American automobile industry can be characterized as a TNC-centric one.

It is in this context that one must mention that the local operational results of the subsidiaries of Volkswagen and Ford in Brazil and Argentina got so bad that these erstwhile global competitors merged their manufacturing operations into what has been described as "one of the largest joint ventures in the world auto industry", called Autolatina, in order to rationalize production. Autolatina was the fourth largest private company in Latin America by sales in 1990, and the largest private sector one. Evidently, things were not well in the automobile sector in Latin America, nor concomitantly for an important component of the existing stock of FDI in Latin American industry.

For the most part during the 1980s, auto TNCs in Brazil and Argentina were simply rationalizing local automotive production in a crisis atmosphere; little new investment was made. It bears mentioning that, according to the foreign investment register of the Banco Central do Brasil, the value of the stock of FDI of the automobile manufacturers rose from \$ 1.7 to 3.6 billion between 1980 and 1987 and fell precipitously to around \$ 2.5 billion by 1991. The perilous state of the Autolatina and General Motors operations seem to have had a lot to do with this situation, as the level of production of Fiat increased significantly during 1990-91. In the context of the trade liberalizing schemes already in partial implementation in Brazil and Argentina it would seem difficult to characterize the competitive situation of subsidiaries of US and European auto TNCs operating in Brazil and Argentina as anything other than 'sitting ducks' due to their rather poor operational performance and the lack of new investment in the modernization of their existing facilities. The conclusion is evident: if their headquarters corporations are not willing or able to invest in the

fundamental restructuring of these corporations, one can easily question their continued viability in the context of the global auto TNC shake-up.

The other Latin American manufacturers of automobiles, which have not experienced much success in stabilizing their macroeconomic situations, liberalizing their economies or restructuring specific globalizing industries, such as the automotive one, have been categorized as sitting ducks. They are not becoming more closely integrated into the global automotive industry due to the fact that the US and European TNCs, whose subsidiaries dominate the local automobile sector, have not included those Latin American operations in their corporate strategy to face up to the auto TNC shake-up. The necessary investment to restructure the operations of those subsidiaries in order to make them internationally-competitive was not forthcoming to the extent needed. One could speculate that by way of their actions or lack of them, the major US and European auto TNCs have revealed that their subsidiaries manufacturing vehicles in these other Latin American countries are expendable or, at best, not among the most important corporate assets to be protected during the global auto TNC shake-up taking place.

---

Extraído de Michael Mortimore, "A New International Industrial Order III: The automobile sector as epi-center of the transnational corporation shake-up", Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, DSC/9, 1992.

## Últimos textos publicados

319. CARVALHO, Fernando José Cardim de. Sorting the issues out: the two debates (1936/37, 1983/86) on Keynes's finance motive revisited. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (32 pág.)
318. CARVALHO, Fernando José Cardim de. Independence of central banks: a critical assessment of the arguments. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (14 pág.)
317. GUIMARÃES, Eduardo Augusto. Indicadores do desempenho econômico das instituições privadas de ensino. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (22 pág.)
316. VASCONCELOS, Luiz Leite de. Primórdios do comércio de pau-brasil. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (41 pág.)
315. MACHADO, João Bosco. GATT 1994: Uma avaliação dos principais acordos e dos impactos sobre a política comercial brasileira. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (43 pág.)
314. SABOIA, João. Trabalho e renda no Brasil na década de oitenta. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (33 pág.)
313. ARAÚJO, J. L. Are technology diffusion processes inherently historical? IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (27 pág.)
312. SOTOMAYOR, Marilda. Some remarks on the multiple partners game / the existence of stable matchings for the marriage market: a non-constructive elementary proof. (a note) IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (37 pág.)
311. CASTRO, Antônio Barros de. Estabilização, crescimento e política industrial. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (17 pág.)
310. PAULA, Germano Mendes de. Siderurgia do Leste Europeu: hiato tecnológico, evolução recente e perspectivas. IEI/UFRJ. Rio de Janeiro, 1994. (45 pág.)