

# Investimento Direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90<sup>1</sup>

---

*Mariano F. Laplane e Fernando Sarti*

## **Introdução**

O esgotamento do chamado modelo de substituição de importações colocou, em meados dos anos 70, três importantes desafios para o crescimento sustentável da economia brasileira: a montagem de mecanismos capazes de canalizar a poupança doméstica para o financiamento de longo prazo, a modernização da estrutura empresarial, particularmente da grande empresa de capital nacional, e a constituição de um núcleo de geração e de difusão de inovações (Coutinho & Belluzzo, 1996: 139).

Duas décadas depois, em meados dos anos 90, alguns especialistas e gestores da política econômica visualizam condições favoráveis para uma retomada do crescimento sustentado. A interação dos processos de globalização, abertura, estabilização e privatização teria estabelecido as bases para a retomada do crescimento (Mendonça de Barros & Goldenstein, 1997: 27-9).

A ampliação do mercado doméstico, promovida pela estabilização e pela abertura, estaria induzindo investimentos capazes de impulsionar um novo ciclo de crescimento. Embora o início da expansão esteja associado ao surgimento de desequilíbrios externos, estes são tidos como transitórios. A esperada redução dos déficits comerciais apóia-se na expectativa de redução futura dos coeficientes de importação e, em menor medida, de elevação das exportações que poderá resultar do aumento da competitividade.

Segundo essa visão, o capital estrangeiro desempenha papel crucial na nova fase de expansão: financia o crescimento e os desequilíbrios externos transitórios, participa ativamente na reestruturação industrial, fornecendo recursos tecnológicos para a modernização organizacional e produtiva, e garante acesso a canais de comércio internacional. Dessa forma, a intensificação da internacionalização produtiva é uma dimensão importante da remoção dos obstáculos ao crescimento sustentado. A concentração e a desnacionalização associadas à ruptura do tripé (empresa nacional, empresa estrangeira e empresa estatal) são processos necessários, embora dolorosos, para a construção das bases para a retomada do crescimento sustentado.

---

(1) Este artigo está baseado nos resultados do Projeto INT/95/K02 "Internacionalização Produtiva no MERCOSUL", financiado pelo *Fondo Fiduciario* Perez Guerrero e executado pelo PNUD e pela CPC Consultoria Internacional, sob a coordenação técnica do Dr. Daniel Chudnovsky, do CENT, Buenos Aires.

Na segunda metade dos anos 90, a economia brasileira atravessa, efetivamente, um período de profundas transformações produtivas, organizacionais e patrimoniais. Um dos aspectos mais importantes das transformações em curso é o aprofundamento da internacionalização produtiva, refletido sobretudo no crescente e significativo fluxo de IDE e também nos maiores fluxos comerciais que, diferentemente do período anterior, se caracterizam por um crescimento mais que proporcional das importações vis-à-vis o produto industrial e as exportações, resultando em perda de *market share* da produção doméstica e em elevados e sistemáticos déficits comerciais.

O objetivo deste trabalho é analisar a contribuição do IDE na indústria brasileira para a retomada do crescimento econômico sustentado. Na primeira seção, analisa-se a evolução do IDE nos anos 90, focalizando sua contribuição para a taxa de investimento. A segunda seção trata da contribuição das empresas estrangeiras para o processo de reestruturação industrial, destacando a contradição entre a importância crescente dos seus investimentos para o financiamento do déficit em transações correntes e a contribuição das empresas estrangeiras para a geração dos déficits comerciais. Na terceira seção, aprofunda-se a discussão dos fatores atuais de atração do IDE e das estratégias produtivas e comerciais das empresas estrangeiras, a partir de informações obtidas junto a um grupo selecionado de empresas estrangeiras industriais que atualmente investem no Brasil. Na seção final, analisam-se as características dos novos investimentos das empresas estrangeiras e sua eventual contribuição para a retomada do crescimento sustentado.

## **1. Evolução do Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos anos 90**

O quadro econômico brasileiro, a partir de 1994, apresenta rupturas e novidades com relação às tendências verificadas ao longo dos anos 80 e início dos 90. Uma das características de destaque é a estabilização. Para tanto, dois fatores têm sido decisivos: os processos de abertura comercial – redução das tarifas nominais e efetivas e eliminação de barreiras não tarifárias<sup>2</sup> – e de valorização cambial, contribuindo para uma estrutura de menor proteção ao mercado doméstico e promovendo uma crescente pressão das importações (efetivas ou potenciais) sobre o *market share* e as margens de lucro dos produtos domésticos (Mesquita Moreira & Correa, 1996).

O crescimento exponencial das importações (US\$20,6 bilhões em 1990 contra US\$53,3 bilhões em 1996; taxa de crescimento superior a 158%) não foi

---

(2) Para uma análise aprofundada das mudanças ocorridas na estrutura de proteção ao mercado brasileiro, ver Kume (1996).

acompanhado pelo desempenho exportador<sup>3</sup> (US\$31,4 bilhões em 1990 contra US\$47,7 bilhões em 1996; crescimento de 52%), gerando déficits comerciais crescentes (US\$3,2 bilhões em 1995 e US\$5,5 bilhões em 1996), fenômeno não observado desde o início dos anos 80 (Tabela 1). Além da abertura comercial e da valorização cambial já citadas, a recuperação do nível de atividade econômica (o PIB cresceu em termos reais 15% no período 1993/96, após dois anos de relativa estagnação) contribuiu para pressionar por maiores importações, tanto de bens finais (incluindo máquinas e equipamentos) quanto de intermediários, e por menores excedentes exportáveis.

Ao déficit comercial somou-se o elevado déficit dos serviços da dívida externa e outros serviços (viagens internacionais, transporte e frete, remessa de lucros e dividendos, etc.), que juntos totalizaram US\$21,7 bilhões em 1996 contra US\$18,6 bilhões em 1995, gerando crescentes déficits em transações correntes (US\$17,8 bilhões e US\$24,3 bilhões em 1995 e 1996, respectivamente), considerando as transferências unilaterais (Tabela 1).

Tabela 1  
Balanço de Pagamentos do Brasil – 1990/96  
(US\$ milhões)

Discriminação	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Balança comercial	10.752	10.579	15.239	13.307	10.467	(3.157)	(5.539)
Exportação	31.413	31.620	35.793	38.563	43.545	46.506	47.747
Importação	20.661	21.041	20.554	25.256	33.078	49.663	53.286
2. Serviços	(15.369)	(13.541)	(11.338)	(15.584)	(14.742)	(18.600)	(21.707)
3. Transferências unilaterais	834	1.558	2.243	1.686	2.588	3.973	2.899
4. Transações correntes (1+2+3)	(3.782)	(1.407)	6.144	(592)	(1.688)	(17.784)	(24.347)
5. Capitais	(3.855)	(4.343)	5.919	8.612	-25.071	30.273	33.012
Invest. brasileiros no exterior	(731)	(1.015)	(137)	(1.094)	(1.037)	(1.552)	77
Invest. Estrangeiro Líquido	732	1.185	3.109	7.264	9.168	6.223	15.481
IDE <sup>(1)</sup>	628	608	1.405	613	1.888	3.928	9.442
Reinvest. Estrangs. no Brasil	273	365	175	100	83	200	447
Emprest. e financ. m. l. prazos	5.009	6.492	9.309	11.587	11.826	16.367	27.104
Amortizações m. l. prazos	(8.826)	(7.827)	(8.512)	(9.780)	(46.078)	(10.627)	(14.423)
Capitais a curto prazo	(1.329)	(4.101)	1.701	3.193	(538)	13.263	3.995
Outros capitais	1.018	558	275	(2.657)	1.503	6.401	-290
6. Erros e omissões	(328)	877	(1.386)	(1.119)	334	1.444	973
7. Superávit ou (Déficit)	(7.965)	(4.873)	10.676	6.902	(26.425)	13.933	9.017

<sup>(1)</sup> Além do investimento direto tradicional em moeda, estão incluídos os investimentos na forma de mercadoria e em conversão.

Fonte de dados primários: Boletim do Banco Central do Brasil – Suplemento Estatístico, nov. 1996 e outros números – Elaboração UNICAMP. IE. NEIT.

(3) Importante observar que o desempenho das exportações brasileiras, embora muito aquém do das importações, acompanhou a evolução do comércio internacional. Em 1990, o comércio global foi de US\$ 3.383,7 bilhões contra US\$ 4.959,2 bilhões em 1995, o que representa um crescimento de 46,6%, contra 48,0% das exportações brasileiras no mesmo período. Dados preliminares apontam crescimento pequeno do comércio global em 1996. Embora sem repetir o expressivo desempenho de 1995, quando cresceu a uma taxa superior a 20%, ainda assim o comércio global superou pela primeira vez o patamar de US\$ 5 trilhões.

Estes elevados déficits em conta corrente, que representaram 3,3% do PIB (contra 2,5% em 1995), foram totalmente financiados pela entrada de recursos externos, sobretudo pelo aumento dos investimentos estrangeiros (direto e em portfólio) e pela crescente entrada de empréstimos de longo prazo. Os financiamentos de médio e longo prazos superaram em muito os de curto prazo, o que, somado à crescente entrada de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), conferiu um melhor perfil ao padrão de financiamento do déficit em conta corrente. Juntos, investimento direto, reinvestimento e financiamentos e empréstimos de médio e longo prazos somaram US\$22,5 bilhões (já descontadas as amortizações), um montante que foi suficiente para financiar 93% do déficit em conta corrente, o que representa significativo aumento sobre o ano anterior (60%). Os fluxos de investimento em portfólio e os demais capitais de curto prazo financiaram a parte restante, permitindo expressiva elevação das reservas cambiais, que atingiram o patamar de US\$60 bilhões no final de 1996.

Em que pese esta melhoria no padrão de financiamento do déficit em transações correntes, é questionável a viabilidade da manutenção de tal estratégia. A contrapartida da entrada de maiores fluxos de financiamento e empréstimos, ainda que preponderantemente de médio e longo prazos, tem sido o aumento dos serviços da dívida externa (juros), bem como do montante de amortização a ser pago ou renegociado.<sup>4</sup> Neste sentido, na hipótese de permanência de déficits comerciais, o atual padrão de financiamento dependerá da entrada crescente de novos fluxos de empréstimos e financiamentos e de investimento estrangeiro, sobretudo de investimento direto. A rigor, este último apresenta limitações como forma de financiamento estável, dada a sua própria natureza. Seus impactos negativos sobre o balanço de pagamentos (remessa de lucros e dividendos) tendem a ser diluídos ao longo do tempo, enquanto os impactos positivos são concentrados.

A expressiva evolução dos fluxos de IDE no Brasil, a partir de 1994, pode ser confirmada por sua crescente contribuição para o investimento global da economia e para o PIB, superando em muito as contribuições da década de 80 e início dos 90 (Tabela 2). Dependendo da metodologia adotada para a mensuração do PIB;<sup>5</sup> a participação do IDE no total dos investimentos variou em 1996 entre 7,8% e 9,0% (utilizando-se o PIB calculado pelo câmbio médio e pela paridade do poder de compra, respectivamente), o que representaria uma contribuição

---

(4) O valor da dívida externa bruta atingiu o patamar de US\$ 176 bilhões em 1996 (US\$ 159 bilhões em 1995), enquanto a dívida externa líquida (descontadas as reservas cambiais) superou o patamar de US\$ 116 bilhões (US\$ 107 bilhões em 1995), o que representa 15,5% do PIB (15,1% em 1995).

(5) A série atual do produto interno bruto publicada pelo Banco Central do Brasil, utilizando como metodologia para o cálculo o câmbio médio e valores correntes, tende a superestimar o indicador, devido, sobretudo, à valorização cambial ocorrida nos anos 90, ainda mais intensificada após a adoção do Plano Real. A construção do indicador a partir do conceito de paridade do poder de compra certamente implicaria em valores menores. A título de comparação, o PIB calculado pelo câmbio médio para 1995 foi de US\$ 718,5 bilhões, enquanto pelo conceito de paridade do poder de compra, o valor seria de US\$ 566,8, uma diferença de 26,8%.

oscilando entre 1,2% e 1,4% do PIB, contra 0,5% nos anos 80. Estes valores superariam, inclusive, os dos anos áureos da década de 70, período em que, segundo Barros (1994), os investimentos estrangeiros contribuíram em média com 6,5% para a taxa global de investimentos.

Tabela 2  
Investimento total e estrangeiro no Brasil 1980/96  
(US\$ milhões)

Discriminação	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Investimento estrangeiro									
tradicional (A) (a)	1.380,5	1.671,0	1.121,3	297,8	252,3	134,6	412,8	49,8	27,5
merc. de capitais (B) (a)	-11,7	14,0	15,8	-3,4	-2,3	-10,7	-15,6	61,4	189,1
mercadoria (C)	79,2	107,9	89,8	114,8	127,8	98,5	102,1	214,2	196,1
conversão (D)	39,3	1,8	143,2	452,0	745,6	581,2	205,9	343,6	2.087,3
Reinvestimento (E)	411,2	741,2	1.555,9	694,8	472,1	542,8	448,6	617,1	714,0
IDEs líquido I (A+C+D)	1.499,0	1.780,7	1.354,3	864,6	1.125,7	814,3	-104,8	607,6	2.255,9
Taxa de inv. global (em % do PIB) (b)	22,9	21,0	19,5	16,9	16,1	16,7	19,0	18,1	17,3
PIB em US\$ (*)	237.772	258.553	271.251	189.459	189.743	211.092	257.811	282.356	305.706
Participação do IDE / Inv. global (em %)	2,75	3,28	2,56	2,70	3,68	2,31	-0,21	1,19	4,27
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
Investimento estrangeiro									
tradicional (A) (a)	-339,8	280,9	504,8	1.155,9	374,0	1.738,0	3.615,0	9.123,0	
merc. de capitais (B) (a)	-57,5	103,6	578,2	1.704,1	6.650,0	7.280,0	2.294,0	6.039,0	
mercadoria (C)	129,7	64,0	34,6	29,0	19,3	11,8	6,2	27,0	
conversão (D)	945,6	283,0	67,8	220,2	220,1	138,4	307,4	292,0	
Reinvestimento (E)	530,9	273,1	364,7	174,8	99,8	82,9	200,0	447,0	
IDEs líquido I (A+C+D)	735,5	627,9	607,2	1.405,1	613,4	1.888,2	3.928,6	9.442,0	
Taxa de inv. global (em % do PIB) (b)	16,7	15,5	15,2	14,0	14,4	15,0	16,6	16,1	
PIB em US\$ <sup>(1)</sup>	415.915	445.918	386.184	374.324	430.266	561.305	718.494	749.100	
Participação do IDE / Inv. global (em %)	1,06	0,91	1,03	2,68	0,99	2,24	3,29	7,83	

<sup>(1)</sup> Nova série calculada pelo Banco Central do Brasil utilizando o câmbio médio.

(a) Para o período 1980 a 1990 extraído de Barros (1994).

(b) Para o período 1980 a 1988, considerou-se a relação FBCF/PIB fornecida pelo IBGE na Série Estatísticas Históricas do Brasil. Para o período 1989/96, considerou-se a nova série Taxa de investimento do IPEA.

Fontes primárias de dados: Barros (1994) e Anexo II do Boletim do Banco Central do Brasil, dez. 1996 – Elaboração UNICAMP. IE. NEIT.

Nos conturbados anos iniciais da década de 90, a correlação entre a taxa de investimento global e o fluxo de investimento estrangeiro foi negativa. Enquanto a taxa global de investimento manteve sua tendência de queda iniciada nos anos 80, refletindo a evolução negativa do PIB (queda acumulada de 10% no período 1990/92) e da produção industrial (-15,9%), o fluxo de investimento estrangeiro voltou a crescer impulsionado tanto pelos investimentos diretos tradicionais em moeda quanto pelos investimentos em portfólio, enquanto os investimentos em conversão e os reinvestimentos perdem espaço e importância, principalmente se comparados ao triênio 1987/89 (Tabela 2). Neste período, o IDE esteve associado aos processos de racionalização da produção (redução da linha de produtos, desverticalização da produção e terceirização de atividades complementares, etc.) e à estrutura organizacional, em um quadro de redução da

proteção ao mercado doméstico e de retração da demanda interna (Bielschowsky & Stumpo, 1996).

Nos últimos anos, a recuperação dos investimentos globais, apesar da pequena redução em 1996 (dados ainda preliminares), foi acompanhada por um crescimento mais que proporcional dos investimentos estrangeiros. Estes cresceram sobretudo devido ao incremento exponencial dos investimentos diretos tradicionais e em portfólio. Utilizando-se como indicador de IDE líquido a somatória dos fluxos de investimento tradicional, em conversão e em mercadoria, como proposto pelo Banco Central do Brasil, o montante apurado para 1996 (US\$9.442 mil) foi 15 vezes superior ao de 1993 (US\$613,4 mil), já descontadas as saídas de investimento direto. O fluxo de IDE em 1996 foi, inclusive, superior ao de investimento em portfólio, cujos expressivos volumes de entrada e saída e as oscilações no saldo líquido desde 1993 não permitem apontar uma tendência e sim reafirmar o caráter mais volátil dessa forma de capital. O aumento do IDE e sua crescente participação no investimento global são dimensões importantes do aprofundamento da internacionalização produtiva da indústria brasileira nos anos 90.

O fluxo de IDE do início dos anos 90 esteve fortemente associado a um processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva. A necessidade premente de redução de custos e aumento de competitividade, para fazer frente às importações efetivas ou potenciais e, em menor medida, para a busca de novos mercados que pudessem suprir, parcialmente, a perda (absoluta ou relativa) do mercado doméstico restringido, estimulou a adoção de estratégias de especialização e de complementaridade produtiva e comercial. Inicialmente, a contestação (instabilização) de algumas estruturas oligopólicas estabelecidas deuse preponderantemente através de maiores importações e, só depois, já em um quadro de retomada do crescimento interno, também com a entrada de novas empresas. O abandono de linhas de produtos com escalas de produção inadequadas e/ou com estruturas de custos não competitivas, o aprofundamento do processo de terceirização para atividades produtivas e não apenas complementares e a elevação do conteúdo importado decorrente da substituição de fornecedores locais por externos são algumas das mais importantes estratégias adotadas.

Em um quadro de relativa estagnação da produção e da demanda domésticas, alguns dos impactos das estratégias adotadas não puderam ser imediatamente detectados, até porque os resultados de investimentos em modernização e racionalização não são imediatos, bem como os do processo de inovação organizacional. O efetivo grau de fragilização de alguns setores industriais e o próprio crescimento exponencial das importações de insumos e componentes e de bens de capital só puderam ser detectados a posteriori com a recuperação da demanda interna. Neste contexto, emerge como crucial a análise da

natureza dos atuais fluxos de IDE e de seus impactos no sentido de acentuar ou atenuar estas tendências.

A partir de 1994, os fluxos de IDE, como analisado, não apenas são mais volumosos e por isso decisivos para o financiamento do déficit em transações correntes, como também representam criação ou expansão da capacidade produtiva para atender um mercado interno em expansão, inclusive com a entrada de novas empresas com atuação expressiva no oligopólio mundial e até então ausentes do oligopólio local. É certo que, assim como os processos de racionalização, a expansão da capacidade produtiva vem acompanhada de modernização, associada a novas máquinas e equipamentos e novos fornecedores ou, no caso dos investimentos em aquisição (e/ou fusão) de empresas nacionais por filiais estrangeiras, associada a melhorias técnicas e operacionais.

O fluxo mais intenso de investimento estrangeiro nos últimos anos permitiu um salto nas taxas de crescimento do estoque acumulado de capital estrangeiro. Com base nas informações fornecidas pelo Banco Central do Brasil é possível obter uma estimativa do estoque acumulado de investimento estrangeiro em 1996: US\$77 bilhões (computados também os investimentos em portfólio). Neste sentido, a taxa de crescimento anual do estoque de capital investido no Brasil teria sido de 15,3% em 1994, caindo para 10,0% em 1995 e dobrando de patamar (19,9%) em 1996, valores bem superiores aos observados ao longo dos anos 80 e início dos 90.

Mais da metade do estoque de investimento acumulado até junho de 1995 concentrava-se na indústria de transformação (53,2%). Em 1989, portanto antes do processo de abertura comercial e da crise econômica do governo Collor, esta participação era de 71,1%, sendo reduzida paulatinamente ao longo dos anos 90. Todos os setores industriais, sem exceção, perderam participação, ainda que com intensidades diferenciadas, no estoque total de investimento neste período.

Em contrapartida, o setor de serviços (que, pela metodologia do Banco Central, inclui os investimentos em portfólio), que era responsável por apenas 23% do estoque de investimento total em 1989, praticamente dobra esta participação em 1995: 42,5%. Além da contribuição dos investimentos em *portfólio*, o avanço do processo de privatização de serviços de utilidade pública – energia elétrica, telecomunicações, transportes, entre outros – deverá atrair novos e crescentes fluxos de capitais estrangeiros neste setor de atividades (Laplane & Sarti, 1997b).

Segundo Barros (1994), no período que compreende os anos 80 e o início dos 90, o capital estrangeiro teve uma contribuição “significativamente positiva e dinâmica” em termos comerciais, “crescentemente dinâmica” em termos de captação externa de recursos e “deixando a desejar no plano dos investimentos diretos”. Com base nas informações até aqui apresentadas, é possível observar mudanças importantes nesse perfil a partir de 1994.

As empresas estrangeiras (EE) ainda contribuem de forma decisiva para a captação externa de recursos – embora as empresas nacionais tenham aumentado fortemente sua atuação nesse plano –, mas houve uma inversão na contribuição em termos comerciais e de investimento. Conforme já constatado, os fluxos de IDE têm sido crescentes nos últimos anos. Com relação à balança comercial, o que tem sido observado é uma crescente contribuição direta ou indireta das empresas estrangeiras nos maiores fluxos de importações e, ao contrário, um esforço exportador relativamente menor nos períodos de retomada da demanda interna.

## 2. Reestruturação produtiva, balança comercial e atuação das empresas estrangeiras

O desempenho da indústria brasileira no período pós-Plano Real apresenta fortes diferenças setoriais. Alguns setores industriais, como o de bens duráveis de consumo (crescimento acumulado superior a 43% no período 1994/96, com destaque para os segmentos automobilístico, eletrônico e eletrodoméstico) e o de bens não-duráveis (crescimento acumulado de 9,7% no mesmo período, principalmente em alimentos, bebidas e higiene e limpeza) experimentaram expressivo crescimento da produção e das vendas, fortemente estimulados pela queda da inflação e pela expansão do crédito para o consumo (Tabela 3).

Tabela 3  
Taxa média anual de crescimento da produção industrial – 1980/96  
(%)

Discriminação	1980/89	1990/93	1994/96	1990/96
Indústria geral	1,10	0,38	3,56	1,91
Indústria de transformação	0,88	0,32	3,39	1,84
Indústria extrativa	7,29	0,77	4,89	2,81
Bens de capital	-1,92	0,21	0,08	0,14
Bens intermediários	1,66	0,23	2,93	1,57
Bens de consumo	1,60	2,07	5,03	3,54
duráveis	0,09	5,55	12,72	9,08
não duráveis	1,90	1,44	3,13	2,28

Fonte de dados primários: IBGE – Elaboração UNICAMP.IE. NEIT.

O desempenho de outros setores sugere uma crescente fragilização produtiva e financeira e/ou retração dos níveis de atividades, como são os casos de vários segmentos de bens de capital (especialmente equipamentos mecânicos),<sup>6</sup> de

(6) O setor de bens de capital mecânicos parece ter sido o segmento industrial que sofreu maiores impactos com a abertura comercial após 1990. Fragilizado pela retração da demanda nos anos 80, consequência dos baixos níveis de investimento, o setor teve ainda que enfrentar forte concorrência de importados nos anos 90, relativamente mais baratos pela valorização cambial e pela facilidade de acesso às linhas externas de financiamento para importações. Tomando 1989 como base, a produção do setor de máquinas e equipamentos mecânicos contraiu-se mais de 30% até meados de 1996.

fabricantes de matérias-primas, insumos e componentes, como por exemplo autopeças, componentes eletrônicos, têxteis (queda acumulada de 7,9% na produção no período 1994/96), couros e peles (-22%) e farmacêuticos<sup>7</sup> (+5,2%), e de bens finais de consumo, como vestuário, calçados e artefatos de tecidos (-12%), entre outros.

O desigual desempenho entre esses dois grupos de setores resulta do processo de especialização e de complementaridade produtiva e comercial das grandes empresas, com importação crescente de peças e componentes, iniciado por fabricantes de bens finais, a partir da abertura da economia em 1990 e acentuado, nos últimos tempos, em função do câmbio e da disponibilidade de financiamento externo para importações.

Este processo de especialização industrial teria como um dos seus aspectos principais a redução nos índices de nacionalização dos bens finais – automóveis, eletrodomésticos, eletrônicos de consumo, informática, vestuário –, promovendo redução e/ou fechamento de linhas de produção para trás na cadeia produtiva, com substituição de fornecedores locais por estrangeiros. Em alguns casos, esta estratégia foi acompanhada pela complementação da linha de produtos comercializados com produtos importados de maior valor agregado e com maior grau de atualização tecnológica. Tem-se como consequência um vertiginoso aumento das importações de matérias-primas e componentes e, em menor medida, de bens finais, cuja evolução tem sido crescente e diretamente proporcional à do nível de atividades.

A estratégia de especialização das empresas teve como contrapartida aumentos de rentabilidade e dos níveis de competitividade, sobretudo ganhos de produtividade e reduções de custos operacionais e financeiros. Entretanto, em termos sistêmicos, esta reestruturação resulta em fragilização dos encadeamentos produtivos e tecnológicos, perda do poder multiplicador e indutor da indústria, cuja taxa de crescimento tem sido inferior à dos demais setores de atividade (Tabela 4) e, sobretudo, em impactos negativos na balança comercial.

Tabela 4  
Taxa média anual de variação do PIB real – 1970/96  
(%)

Discriminação	1970/79	1980/89	1990/93	1993/96	1990/96
Total PIB	8,6	1,30	1,21	4,09	2,64
Indústria	9,3	1,27	0,33	3,17	1,74
Serviços	9,4	3,12	1,69	4,56	3,12
Agropecuária	4,2	3,16	2,37	5,36	3,85

Fonte primária dos dados: IBGE – Elaboração UNICAMP. IE. NEIT.

(7) O setor farmacêutico reduziu sua produção em 8,6% em 1996, um ano após a aprovação da nova lei de patentes, enquanto as importações cresceram 54%, atingindo US\$ 830 milhões, representando um déficit comercial de US\$ 701 milhões.

Com relação ao setor de bens de capital, a evolução negativa da produção doméstica (queda expressiva de 16% em 1996, acumulando retração de -14,2% nos anos 90)<sup>8</sup> e o aumento da capacidade ociosa contrastam com a recuperação parcial da taxa de investimento global e a retomada vigorosa dos fluxos de IDE nos anos mais recentes. A rigor, a evolução do setor de bens de capital foi muito irregular, alternando fases de crescimento e de retração. Após três anos consecutivos de taxas de crescimento negativas no período 1990/92 (-15,5%, -1,3% e -6,9%, respectivamente), acompanhando a tendência declinante da taxa de investimento global, o setor experimentou importante recuperação nos dois anos subsequentes (1993/94), impulsionado pelo crescimento dos investimentos totais, estagnou-se em 1995 e sofreu em 1996 a maior retração desde a crise de 1982/83 (-15,9%). Esta retração nos níveis de produção do segmento de máquinas e equipamentos nos anos mais recentes contrasta com a retomada dos investimentos globais e, sobretudo, com o já comentado retorno dos fluxos de IDE. A explicação para esta aparente contradição está no incremento significativo das importações de máquinas e equipamentos, expresso na maior contribuição desse item tanto na formação bruta de capital fixo quanto na pauta brasileira de importações.<sup>9</sup>

É importante destacar que a evolução do consumo e do investimento tem tido como contrapartida a geração de expressivos déficits comerciais em termos globais, ainda que concentrados em alguns setores: combustíveis, bens de capital, insumos e componentes elétricos e eletrônicos, automóveis e autopeças, produtos químicos e cereais. Estes déficits comerciais globais e em alguns casos setoriais (autopeças e automóveis) representam uma nova realidade com qual a economia brasileira não convivia desde início dos anos 80.

Em que pese a perda de dinamismo das exportações, expressa na deterioração da pauta e na substituição de mercados mais competitivos e dinâmicos por mercados regionais, as exportações brasileiras têm acompanhado nos anos 90 o crescimento do comércio mundial. É bem verdade que algumas tendências negativas do desempenho exportador se acentuaram após o Plano Real, como é o caso do desempenho das exportações de manufaturados (crescimento de 12,4%) *vis-à-vis* as de semimanufaturados e de produtos básicos (59,2% e 30,0%, respectivamente) no período 1994/96 (Tabela 5), sendo que estes últimos foram favorecidos pelos bons preços internacionais de algumas *commodities*. Mas, ainda

---

(8) Incluindo 1990, ano em que todos os segmentos apresentaram desempenho negativo, mas especialmente o de bens de capital, com queda de 15,5%.

(9) A contribuição de máquinas e equipamentos importados na formação bruta de capital fixo é crescente nos anos 90, mas este crescimento é maior quando mensurado em valores constantes, o que sugere um barateamento relativo deste item, como consequência principalmente da valorização cambial. A mensuração das importações de máquinas e equipamentos utilizando-se os capítulos 84 e 85 da NBM requer alguns cuidados especiais. Dentro destes capítulos são incluídos peças e componentes, o que tende a superestimar o volume efetivo de bens de capital importados. No caso do capítulo 85, há que se considerar também a inclusão dos bens finais, peças e componentes de eletrodomésticos e outros bens eletroeletrônicos que não podem ser classificados como bens de capital e cujas importações têm sido crescentes e significativas.

assim, a geração dos déficits comerciais deve ser atribuída basicamente à evolução das importações e apenas em menor medida ao desempenho das exportações.

Tabela 5  
Evolução das exportações brasileiras por valor agregado  
1980/96

Discriminação	1980/89	1990/93	1994/96	1990/96
Total				
Taxa cresc. anual média	6,1	7,1	7,4	7,2
Particip. (%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Básicos				
Taxa cresc. anual média	1,3	2,3	9,2	5,7
Particip. (%)	34,5	26,1	24,8	25,6
Semimanufaturados				
Taxa cresc. anual média	10,6	2,2	15,3	8,5
Particip. (%)	11,2	15,3	17,7	16,3
Manufaturados				
Taxa cresc. anual média	8,4	11,3	4,0	7,6
Particip. (%)	53,2	57,3	55,9	56,7

Fonte primária de dados: Ministério da Fazenda/Secretaria da Receita Federal e SECEX – Elaboração UNICAMP. IE. NEIT.

O desempenho comercial das EE produtoras de bens duráveis de consumo explica em parte a existência destes expressivos déficits comerciais. É o caso do complexo automobilístico, com reconhecida vocação exportadora, como comprova a presença de empresas montadoras, de autopeças e de pneumáticos entre as principais empresas exportadoras brasileiras. Entretanto, dados preliminares do Ministério de Indústria, Comércio e Turismo (MICT) apontam para um déficit comercial da ordem de US\$1,4 bilhão em 1996 no complexo automotriz, a partir de um conjunto de 126 empresas montadoras e fabricantes de autopeças que aderiram ao Regime Automotivo. Do total de US\$6 bilhões de importações, US\$3,4 bilhões foram de autopeças, US\$1,4 bilhão de veículos acabados, US\$951 milhões de bens de capital e US\$182 milhões de matérias-primas.

Para a indústria eletroeletrônica, com participação elevada e crescente do capital estrangeiro e que tem concentrado parcela significativa dos fluxos de IDE, dados da ABINEE para 1995 indicam que, para um faturamento de US\$ 28,2 bilhões, foram realizadas importações de US\$ 8,8 bilhões contra exportações de apenas US\$ 2,8 bilhões, o que equivale a um déficit comercial de US\$ 6 bilhões (sendo que a previsão é de que o déficit atinja cerca de US\$ 8 bilhões em 1996). Para produtos farmacêuticos (com elevada participação das empresas estrangeiras, ainda que decrescente), cada US\$ 1 exportado correspondeu a importações de US\$ 6, gerando déficit comercial de US\$ 701 milhões em 1996 e de US\$ 418 milhões em 1995.

Os setores tradicionais de bebidas e fumo, também com forte presença de empresas estrangeiras, não têm apresentado desempenhos similares: enquanto no

setor de fumo o saldo comercial é francamente superavitário (US\$1,4 bilhão em 1996 e US\$1,1 bilhão em 1995), no segmento de bebidas as contas são negativas (US\$ -298 milhões em 1996 e US\$ -526 milhões em 1995). No setor de alimentos, em que a participação estrangeira tem sido crescente, respondendo por metade das vendas totais, a balança comercial é claramente superavitária. Finalmente, nos setores de plásticos e borracha, em que a presença do capital estrangeiro apesar de importante é decrescente (caiu de 60% em 1990 para 49% em 1995), observam-se déficits comerciais expressivos (respectivamente US\$956 milhões e US\$111 milhões em 1996, contra US\$792 e 115 milhões em 1995).

Outro ponto a ser destacado é que o déficit comercial brasileiro vem crescendo com relação aos países-sede que controlam o capital das principais empresas estrangeiras instaladas no Brasil: Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, Itália e Suécia. As exceções ficariam por conta de Suíça (com déficits comerciais decrescentes), Reino Unido (com superávits, embora decrescentes) e Japão, cujo superávit se deve ao crescimento das exportações de semimanufaturados (Laplane & Sarti, 1997b).

Observando mais atentamente a pauta de importações com estes países, é possível constatar o crescimento de importações de matérias-primas e componentes para os setores automobilístico (Alemanha, Itália, Japão e França), eletroeletrônico (Estados Unidos, Alemanha e Japão), informática (Estados Unidos, Japão, França) e farmacêutico (Estados Unidos, Alemanha, Japão e França). Em que pese a precariedade destas informações, disponíveis apenas de forma parcial para 1995 e 1996, não permitindo uma análise mais aprofundada da evolução das importações, estas são evidências importantes que permitem questionar a possibilidade de que o crescimento das importações deva ser atribuído a um maior comércio intrafirma (matriz e filial) ou mesmo entre as filiais das empresas aqui instaladas e os fornecedores mundiais da corporação, tendência crescente nas relações internacionais.<sup>10</sup> Qualquer conclusão a este respeito necessitaria de informações adicionais sobre a evolução do fluxo de comércio intrafirma, o que infelizmente não foi possível reconstruir a partir das fontes públicas de dados ou dos questionários aplicados às empresas.

A mensuração da participação das empresas estrangeiras na evolução recente das importações e dos fluxos intrafirma é dificultada pelo fato de que o Ministério da Fazenda/Secretaria da Receita Federal não vem divulgando de forma atualizada informações desagregadas por empresas. Ainda assim é possível, por intermédio de outros indicadores apontar outras evidências que confirmariam a

---

(10) Segundo a UNCTAD, Divisão sobre Corporações Transnacionais e Investimento, *World Investment Report - 1995*, 33,3% do comércio mundial em 1993 foi realizado de forma intracorporativa, pelas matrizes e filiais estrangeiras das multinacionais. Outros 32,6% foram exportações das matrizes e filiais estrangeiras das multinacionais para firmas não-coligadas e 34,1% constituíram-se de exportações de outras firmas. A esse respeito, ver Chesnais (1996: 224-5).

hipótese de que as empresas estrangeiras têm contribuído de forma significativa para o aumento das importações.

Enquanto as importações evoluíram 6,9% em 1996, alguns bens eletroeletrônicos, componentes, insumos e autopeças experimentaram crescimento bem superior e passaram a ocupar posição de destaque na pauta: partes e peças para veículos (importações de US\$1,6 bilhão com crescimento de 22,0%); aparelhos transmissores, receptores e componentes (US\$2,0 bilhões e 24,3%); computadores, acessórios e partes e peças (US\$1,4 bilhão e 12,2%); motores de pistão (US\$820 milhões e 22,3%); circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos (US\$809 milhões e 10,1%); motores, geradores e transformadores elétricos (US\$504 milhões e 21,9%); aparelhos elétricos para telefonia (US\$ 484 milhões e 30,6%); bombas e compressores (US\$519 milhões e 13,2%); e partes e acessórios de aparelhos videofônicos (US\$476 milhões e 10,9%).

Importante observar que é nestes setores ou nos setores demandantes destes bens que se concentra atualmente o IDE. Além disso, em todos eles a presença de empresas estrangeiras (aferida pela participação no faturamento do setor) é elevada e crescente. Ou seja, a hipótese é de que, em grande parte, o aumento de importações globais e setoriais se deve ao processo de redução nos índices de nacionalização dos bens finais, como resultado das estratégias de especialização adotadas pelas EE, que têm terceirizado algumas atividades produtivas e/ou transferido a compra de componentes para seus fornecedores estrangeiros em termos mundiais (*global sourcing*), em detrimento de fornecedores locais. As importações de bens finais para a complementação da linha de produtos comercializados também exercem um importante papel neste fluxo de comércio intragrupo.

Tabela 6  
Participação das 100 maiores empresas exportadoras por origem de capital  
1995/96

Empresas	Participação no total das empresas		Particip. nas 100 maiores empresas	
	1996	1995	1996	1995
Estatais	5,9	5,9	11,9	12,7
Privadas nacionais	27,2	25,7	55,2	55,5
Privadas estrangeiras	16,2	14,7	32,9	31,8
Total	49,3	46,3	100,0	100,0

Fonte primária: MICT/SECEX – Elaboração UNICAMP. IE. NEIT.

Com relação às exportações, é possível observar (Tabela 6) que a contribuição das grandes empresas estrangeiras tem sido inferior à participação nas vendas totais (Tabela 7). Considerando as cem maiores empresas exportadoras no Brasil, responsáveis por quase metade das exportações em 1996, apenas um terço (32,3%) é gerado pelo capital estrangeiro, parcela que é inferior à participação do capital estrangeiro no faturamento global das 50 maiores empresas

industriais (54,4%). Esta diferença pode significar que a estratégia de atuação das empresas estrangeiras esteja voltada fundamentalmente para o mercado doméstico (mais recentemente, estendendo-se também para o MERCOSUL), e apenas em menor grau para a utilização da base produtiva local como plataforma de exportação para outras regiões da América Latina ou para economias avançadas.

O crescimento das exportações de manufaturados tradicionais tem-se defrontado com dificuldades conjunturais, como a valorização do câmbio, ou com deficiências na política de comércio exterior. Ademais, no caso de alguns destes setores tradicionais, a perda de *market share* e a pressão das importações sobre as margens de lucro têm dificultado a adoção da estratégia de diferenciação de preços domésticos, muito utilizada nos anos 80.

Tabela 7  
Participação das empresas industriais por origem do capital  
nas vendas totais das 50 maiores empresas

Origem das empresas	Número de empresas	Participação nas vendas
Brasileiras	22	45,6%
estatais	2	21,5%
privadas	20	24,1%
Estrangeiras	28	54,4%
Total das empresas	50	100,0%

Fonte primária: Maiores e Melhores (Revista Exame) – Elaboração UNICAMP.IE. NEIT.

Laplane & Sarti (1997b) analisaram a evolução das exportações das 60 maiores empresas estrangeiras, que representaram pouco menos de 17% do total exportado em 1996 (15,7% em 1995). Aproximadamente 37% destas empresas pertencem ao complexo automotriz, o que não foi suficiente para impedir a geração de déficits comerciais no setor. Pouco mais de 13% da amostra pertence ao setor eletroeletrônico (incluindo material de escritório e eletrodomésticos), outro segmento da indústria brasileira francamente deficitário. Outros 12% são de empresas com forte presença no complexo químico (incluindo petroquímica), também tradicionalmente deficitário, responsável por um déficit comercial superior a US\$4,3 bilhões em 1996 (US\$3,7 bilhões em 1995). O restante da amostra distribui-se majoritariamente entre empresas ligadas a setores de *commodities* de base agroalimentar (celulose, fumo, alimentos, óleos e grãos) ou mineral (alumínio), com forte vocação exportadora.

No período recessivo de 1990 a 1993, a partir de uma amostra de 48 empresas, 70% apresentaram taxas de crescimento das exportações superiores às das exportações totais do Brasil (2,9% a.a.), sinalizando um esforço de complementação do mercado interno (restringido) pelo mercado internacional. Já no período de expansão da demanda interna (1994/96), este percentual cai para 58%, ou seja, 42% das empresas estrangeiras analisadas lograram um desempenho exportador inferior ao da média brasileira. Dado que se trata de uma amostra das maiores filiais de empresas estrangeiras, este elevado percentual de empresas com

baixo desempenho exportador não pode ser atribuído, evidentemente, à menor capacidade competitiva destas empresas vis-à-vis as empresas nacionais. Ao contrário, estes números parecem confirmar as vantagens e o maior grau de flexibilidade de que desfrutam as filiais de empresas transnacionais para se inserirem no mercado internacional quando se defrontam com situações adversas no mercado interno e vice-versa, ou seja, em períodos de crescimento e/ou recuperação da demanda interna, a estratégia tem sido de privilegiar o atendimento ao mercado interno.

Ainda que no período 1992/94 se observe um maior esforço exportador por parte das grandes empresas, especialmente das EE, esta estratégia não pode ser interpretada como uma mudança de comportamento no sentido de substituição do mercado interno pelo externo. Se é verdade que os ganhos de competitividade provenientes da reestruturação produtiva e organizacional foram importantes para facilitar a maior inserção internacional, compensando parcialmente as perdas de rentabilidade devidas à valorização cambial, o fator decisivo parece ter sido a retração do mercado interno. De fato, basta observar que, quando da recuperação da demanda interna, a partir de meados de 1994 e com maior vigor no biênio 1995/96, com a implementação do Plano Real, as EE não vacilaram em reduzir o esforço exportador, dando preferência ao mercado interno, ainda que com importantes diferenças setoriais.

As EE participam ativamente do processo de internacionalização produtiva. Anteriormente, foram apresentadas fortes evidências, embora indiretas, de que sua atuação contribuiu para os atuais déficits comerciais. Avaliar se seus investimentos pós-1994 poderão contribuir para reverter ou reforçar a atual situação requer análise mais detalhada das características dos investimentos e das estratégias das EE.

### **3. Fatores de atração do Investimento Direto Estrangeiro e as estratégias das empresas estrangeiras<sup>11</sup>**

A análise das estratégias das EE segue o esquema desenvolvido por Dunning (1988; 1994). Esse esquema foi utilizado também em estudos realizados pela UNCTAD (1992; 1995). De acordo com essa abordagem, três tipos de fatores promovem a internacionalização produtiva das EE: “vantagens de localização”, “vantagens de propriedade” e “vantagens de internalização”. As primeiras dizem respeito a fatores (naturais, adquiridos ou criados institucionalmente) que tornam atraente a localização da produção dessas empresas em diversos países. As segundas referem-se à propriedade de ativos (produtivos, tecnológicos,

---

(11) A análise subsequente está baseada nos resultados de pesquisa de campo detalhada em Laplane & Sarti (1997b).

financeiros, etc.), que colocam essas empresas em condição vantajosa em relação aos produtores locais. As terceiras dizem respeito à comparação do custo e do risco envolvidos na instalação de uma filial própria e na associação ou licenciamento a um produtor local.

A combinação dos três tipos de fatores (“vantagens”) explica as decisões de IDE das EE. Os investimentos dessas empresas podem visar os seguintes objetivos principais:

- exploração de recursos locais,
- exploração do mercado local,
- ganhos de eficiência, por meio da integração das operações em vários países, e
- fortalecimento estratégico da rede mundial.

Os dois primeiros casos tendem a resultar em filiais relativamente isoladas (*stand alone*) no país hospedeiro. Trata-se de filiais com integração fraca (passiva) nos fluxos produtivos, financeiros e tecnológicos da rede mundial da matriz. Nos outros dois casos, a integração das filiais locais na estrutura mundial da matriz é mais intensa. Tanto nos investimentos que visam ganhos de eficiência, como naqueles que procuram fortalecer o posicionamento competitivo mundial da corporação, as filiais locais são “ativos” valiosos para as matrizes. Essas filiais participam assim mais intensamente dos fluxos produtivos da rede mundial (integração simples) ou assumem funções estratégicas produtivas, tecnológicas e de gestão para a rede (integração complexa).

Os investimentos estrangeiros na indústria brasileira de transformação foram tradicionalmente atraídos pelas dimensões e pelo dinamismo do mercado interno. Tratava-se, na maior parte dos casos, de decisões de investimento de orientação *market seeking*, na classificação de Dunning (1988). O sistema de regulação reforçava a capacidade de atração do mercado interno ao estabelecer mecanismos de proteção tarifária e não tarifária estimuladores da produção local. Nos anos 70, o aumento dos custos de energia e de matérias-primas na economia mundial propiciou investimentos do tipo *resource seeking* nas atividades intensivas em recursos naturais (metalurgia, celulose, etc.). No final dessa década, verificaram-se investimentos *efficiency seeking* localizados na indústria automobilística (produção local de “carros mundiais” das montadoras ou transferência, para as filiais brasileiras, da produção de ônibus e caminhões).

Na década de 80, a instabilidade e a estagnação do mercado interno promoveram, como visto anteriormente, uma redução dos fluxos de investimento estrangeiro na indústria de transformação. Para fugir das condições desfavoráveis do mercado interno, parte da capacidade de produção instalada pelas empresas estrangeiras foi utilizada para exportar. Como já se ressaltou, a atividade exportadora desse período foi mais uma reação às condições adversas do mercado doméstico e aos estímulos cambiais e fiscais vigentes do que uma efetiva internacionalização produtiva das filiais localizadas no Brasil.

Nos anos 90, a política econômica brasileira seguiu o rumo das “reformas estruturais” implementadas na maioria dos países da América Latina. Foram implementadas mudanças no sistema de regulação do capital estrangeiro visando fortalecer a capacidade de atração de investimentos por meio da eliminação das restrições à atuação das empresas estrangeiras. Os dispositivos cambiais e fiscais que restringiam a saída dos capitais investidos e induziam o reinvestimento foram eliminados.

Conforme visto acima, no período 1990/93, os fluxos de IDE na indústria foram relativamente escassos e voltados principalmente para a racionalização. A partir de 1994, houve efetiva ampliação do fluxo de investimentos diretos estrangeiros na indústria de transformação. A coincidência do aumento dos investimentos estrangeiros com a recuperação da atividade econômica promovida pela estabilização sugere que o mercado doméstico continua sendo poderoso fator de atração. A eliminação de restrições à atuação das empresas estrangeiras parece ter papel secundário, uma vez que eram praticamente inexistentes na indústria de transformação. Reforça essa interpretação o fato de a eliminação das restrições cambiais e fiscais ter tido muito menor impacto entre 1990 e 1993, antes da recuperação do mercado doméstico.

Nos anos 90, as dimensões e o dinamismo do mercado interno, tradicionais fatores de atração de investimentos estrangeiros para o Brasil, são reforçados pelo fator MERCOSUL. Cabe ressaltar também a existência de incentivos fiscais e financeiros que, embora contraditórios com o discurso liberalizante, promovem a produção e o investimento em setores ou locais selecionados. O fato de o mercado interno continuar sendo importante fator de atração não significa necessariamente que esses investimentos, além de *market seeking*, não incorporem componentes *efficiency seeking*.

### **3.1. Características do Investimento Direto Estrangeiro pós-1994**

Os projetos de investimento das 79 empresas estrangeiras estudadas totalizam US\$14.852,5 milhões (Tabela 8), correspondendo a um fluxo anual de US\$2.970,5 milhões no quinquênio 1994/98. A produção de autoveículos (automóveis, ônibus e caminhões, tratores e máquinas agrícolas, equipamentos de terraplenagem e respectivas peças e componentes) concentra mais da metade do total de investimentos. O complexo eletrônico ocupa o segundo lugar no *ranking*, concentrando 19,1% do valor total dos investimentos. O complexo químico/farmacêutico encontra-se em terceiro lugar, com 9,1%. Somados, esses três setores equivalem a mais de três quartos (78,8%) do total de investimentos estudados.

Tabela 8  
Investimentos Diretos Estrangeiros – 1994/98

Setor	Nº empresas	%	US\$ milhões	%
Autoveículos	20	25,3	7.516,5	50,6
Eletrônica	10	12,7	2.840,0	19,1
Química/farmacêutica	15	19,0	1.358,0	9,1
Alimentos e bebidas	12	15,2	955,0	6,4
Cimento/gesso	5	6,3	885,0	6,0
Embalagens	6	7,6	500,0	3,4
Eletrodomésticos	6	7,6	436,0	2,9
Higiene e limpeza	5	6,3	362,0	2,4
Total	79	100,0	14.852,5	100,0

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

Classificando os setores por categorias de uso, os bens de consumo duráveis (automobilística, eletrônica e eletrodomésticos) concentram 72,6% dos investimentos. Os bens de consumo não-duráveis (alimentos e bebidas, higiene e limpeza) representam 8,8% e os intermediários (química/farmacêutica, cimento/gesso, embalagens), 18,5%. Os únicos projetos de investimento identificados na produção de bens de capital estão destinados à produção de equipamentos de terraplenagem e de colheitadeiras (incluídos no setor autoveículos).

Dessa forma, a análise da composição setorial mostra que predominam os setores produtores de bens duráveis de consumo. Esses setores, dominados por filiais das EE, foram fortemente afetados pela instabilidade e estagnação prolongadas do mercado interno nos anos 80. No Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (Coutinho & Ferraz, 1994), foram caracterizados como setores com deficiências competitivas e, portanto, expostos a pressões concorrenciais no contexto da abertura externa promovida no Brasil desde 1990. A partir de 1994, o efeito renda real resultante da estabilização e da reconstituição de mecanismos de crédito ao consumo promoveu a recuperação da atividade nesses setores. Os produtores de bens de consumo contavam, naquele momento, com alguma capacidade ociosa, mas relativamente ineficiente para atender competitivamente o mercado doméstico em face da abertura comercial. A necessidade de tornar mais eficiente e de expandir a produção local explica, em boa medida, os investimentos realizados pelas EE nesses setores.

A indústria de transformação no Brasil conta com significativa participação de empresas estrangeiras em praticamente todos os setores industriais. Dessa forma, a constatação de que a maior parte (57%) dos investimentos é realizada por empresas já instaladas no país (Tabela 9) não chega a ser motivo de surpresa. Deve-se ressaltar, entretanto, a importante participação de “novos” investidores em vários setores.

Tabela 9  
Investimento Direto Estrangeiro – 1994/98  
Por tipo de empresa (%)

Setor	Já instaladas	Novas	Total
Autoveículos	73,2	26,8	100,0

Eletrônica	12,7	87,3	100,0
Química/farmacêutica	65,5	34,5	100,0
Alimentos e bebidas	68,5	31,5	100,0
Cimento/gesso	49,2	50,8	100,0
Embalagens	46,0	54,0	100,0
Eletrodomésticos	62,8	37,2	100,0
Higiene e limpeza	31,8	68,2	100,0
Total	57,0	43,0	100,0

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

De modo geral, as empresas líderes dos oligopólios mundiais já estavam presentes na indústria brasileira desde os anos 70. As exceções ficam por conta daqueles oligopólios nos quais emergiram novas lideranças mundiais ao longo dos anos 80, período no qual o mercado brasileiro ficou relativamente à margem dos planos de expansão dos novos líderes. Na indústria automobilística, por exemplo, as empresas japonesas permaneceram ausentes do mercado brasileiro, embora assumissem uma posição de liderança em termos mundiais. Na eletrônica, as empresas coreanas conquistaram posições de liderança mundial, sem contrapartida no mercado doméstico. A entrada dos novos investidores aproxima as características do oligopólio local das vigentes no mercado mundial.

Em termos agregados, os investimentos analisados estão voltados predominantemente para a construção de novas instalações (57,7%). A ampliação/modernização das instalações existentes representa 23,3% do valor total dos investimentos. As mudanças patrimoniais (aquisições/associações) representam apenas um quinto (18,9%) do fluxo total de investimentos no período. Entretanto, a Tabela 10 mostra que o tipo dominante de investimento muda de setor para setor. A construção de novas instalações e a ampliação/modernização das instalações existentes predominam nos setores autoveículos, eletrônica, química/farmacêutica e embalagens. Já nos setores alimentos e bebidas, cimento/gesso, eletrodomésticos e higiene e limpeza predominam fortemente as aquisições e associações de empresas.

No primeiro grupo de setores, os investimentos estão associados à ampliação da capacidade de produção, no segundo verificam-se mudanças patrimoniais. No primeiro grupo, a construção de novas instalações indica que alguns setores ultrapassaram as possibilidades de expandir a produção por meio da ampliação e modernização das instalações existentes. Esse é o caso da produção de autoveículos, bens eletrônicos e embalagens. No segundo grupo, o peso relativo das aquisições/associações indica que o motor dos investimentos são mudanças na estrutura patrimonial e de mercado. Nos setores de cimento/gesso e higiene e limpeza, as mudanças patrimoniais estão associadas à entrada de novas empresas. Nos alimentos e bebidas e nos eletrodomésticos, os protagonistas das aquisições/associações são as empresas já instaladas no país.

Tabela 10

Investimentos Diretos Estrangeiros – 1994/98  
Composição dos investimentos por setor (%)

Setor	Novas Instalações	Ampliação/Modernização	Aquisição/Associação	Total
Autoveículos	65,4	32,0	2,7	100,0
Eletrônica	87,3	12,0	0,7	100,0
Química/farmacêutica	37,0	34,3	28,7	100,0
Alimentos e bebidas	13,2	5,8	81,0	100,0
Cimento/gesso	-	-	100,0	100,0
Embalagens	54,0	40,0	6,0	100,0
Eletrodomésticos	37,8	0,9	61,2	100,0
Higiene e limpeza	31,8	-	68,2	100,0
Total	57,7	23,3	18,9	100,0

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

Em dezembro de 1996, os investimentos em andamento para ampliação de capacidade, por meio de construção de novas instalações ou de ampliação/modernização de instalações existentes, representavam 43,5% do total (Tabela 11). Os investimentos já concluídos representavam 11% e os investimentos ainda não iniciados constituíam 26,6% do total. O fato de parcela importante dos investimentos para ampliação de capacidade (novas instalações ou ampliação/modernização das existentes) encontrar-se em andamento (43,5%) ou não ter sido iniciada (26,6%) indica que decorrem de decisões recentes e reforça a interpretação de que se trata de decisões associadas à expansão do mercado doméstico pós-1994.

Tabela 11  
Investimentos Diretos Estrangeiros – 1994/98  
Estágio de execução por setor (%)

Setor	Concluído	Em andamento	Não iniciado	Aquisição/Associação	Total
Autoveículos	10,6	69,0	17,7	2,7	100,0
Eletrônica	7,9	11,4	79,9	0,7	100,0
Química/farmacêutica	17,2	40,6	13,5	28,7	100,0
Alimentos e bebidas	7,3	10,6	1,0	81,0	100,0
Cimento/gesso	-	-	-	100,0	100,0
Embalagens	34,0	60,0	-	6,0	100,0
Eletrodomésticos	4,4	-	34,4	61,2	100,0
Higiene e limpeza	31,8	-	-	68,2	100,0
Total	11,0	43,5	26,6	18,9	100,0

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

O quadro anterior revela mudanças no comportamento das EE em relação à situação verificada na década passada e nos primeiros anos da década de 90. O fato novo é a recuperação da capacidade do mercado brasileiro de atrair investimentos das empresas já instaladas e, inclusive, de novas empresas. Isso contrasta com a situação nos anos 80, quando o fluxo de investimentos estrangeiros caiu drasticamente.

O comportamento recente das EE contrasta com aquele adotado em 1990/92, antes da recuperação do mercado interno, quando seus investimentos privilegiavam a racionalização (Bielschowsky, 1992). Atualmente, as EE investem na construção de novas instalações e/ou na ampliação/modernização das existentes. Cabe observar, entretanto, que essas mudanças são setorialmente localizadas e não caracterizam um quadro geral. O setor que melhor reflete essas mudanças é o de autoveículos. O setor de embalagens, embora quantitativamente pouco expressivo, também ilustra essa mudança. Na eletrônica, embora haja projetos importantes de expansão de capacidade, esses ainda não se materializaram.

Em outros setores, a recuperação da capacidade de atração de investimentos estrangeiros ao mercado brasileiro tem induzido a compra de empresas nacionais ou estrangeiras já instaladas. Os setores que melhor ilustram esse quadro são: cimento e gesso, alimentos e bebidas, higiene e limpeza e eletrodomésticos. No complexo automotivo, o setor de autopeças também é alvo de aquisições e fusões.

### 3.2. Visão geral das estratégias

A análise das estratégias das EE foi realizada com base nos questionários respondidos pelas empresas da amostra e nos resultados das entrevistas realizadas junto a empresas desse grupo. O conjunto de 27 empresas que responderam o questionário está constituído de: 8 empresas do setor automobilístico e autopeças; 9 empresas do setor eletrônico, informática e equipamentos de telecomunicações; 4 empresas do setor químico; 2 empresas do setor embalagens e latas de alumínio, 1 empresa do setor eletrodoméstico; 1 empresa fabricante de metais não ferrosos e 2 empresas do setor higiene e limpeza. Apresenta-se, inicialmente, uma visão geral das estratégias, com base nas respostas do total da amostra e das empresas agregadas em duas categorias: EE já instaladas no Brasil (22 empresas) e novos investidores (5 empresas).

Com relação aos determinantes das decisões de investimento destacam-se: crescimento do mercado interno, maior proximidade dos clientes e lançamento de novos produtos. Outros fatores também apontados como importantes são: consolidação do MERCOSUL, abertura comercial e entrada de novos concorrentes, investimentos dos concorrentes, modernização de processos e legislação setorial específica (Tabela 12).

Tabela 12  
Fatores determinantes do Investimento Direto Estrangeiro no Brasil

Principais determinantes	Tipo de empresa			Tipo de estratégia		
	Total	Já	Novas	Mercado	Globali-	Rec.

	amostra	instaladas		interno	zação/Re-	Naturais
					gionaliz.	
1. Crescimento do mercado interno	9,2	9,1	9,6	9,7	8,1	10,0
2. Crescimento do mercado externo	5,1	5,1	5,4	4,7	5,6	9,0
3. Consolidação do MERCOSUL	6,3	6,0	7,8	5,9	7,6	2,0
4. Disponibilidade de recursos naturais	3,5	4,0	1,4	2,7	4,5	10,0
5. Custo de mão-de-obra	5,3	5,3	5,4	5,2	5,6	5,0
6. Qualificação. de mão-de-obra	5,1	4,9	5,8	5,0	5,3	5,0
7. Maior proximidade do cliente	7,4	7,3	8,0	8,3	5,8	5,0
8. Posição de mercado da empresa adquirida	4,5	4,4	4,8	4,8	3,4	8,0
9. Nível de equipamento da empresa adquirida	4,0	4,1	3,6	4,6	2,0	9,0
10. Legislação setorial específica	6,1	6,0	6,6	5,4	7,3	8,0
11. Investimento de concorrentes	6,3	6,1	7,0	6,2	6,4	6,0
12. Abert. comercial e entrada de novos concorrentes	6,6	6,5	7,2	6,7	6,5	6,0
13. Abert. comercial e saída de antigos concorrentes	4,0	3,5	5,8	5,0	1,6	4,0
14. Proteção temporária do mercado doméstico	3,5	3,6	3,0	3,6	3,5	1,0
15. Incentivo às exportações	5,0	5,0	4,8	4,2	6,4	9,0
16. Esgotamento da capacidade produtiva	5,0	5,4	3,6	4,7	5,8	5,0
17. Nova área de atuação	4,5	4,0	6,6	5,4	2,9	1,0
18. Verticalização	2,6	2,6	2,6	3,1	1,6	1,0
19. Lançamento de novos produtos	7,1	7,1	7,2	7,3	7,3	2,0
20. Modernização do processo de produção	6,3	7,0	2,8	6,1	6,6	7,0
21. Reestruturação da estratégia global da matriz	5,9	5,9	5,8	5,3	6,8	8,0
22. Privatização e desregulação da área de atuação	2,7	3,0	1,8	2,0	3,8	8,0
23. Privatização e desregulação de outras áreas	2,8	2,6	3,6	2,8	2,6	5,0

Respostas: de (10) Muito importante a (1) Nada importante.

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

Não há diferenças significativas no perfil dos determinantes das EE já instaladas e das recém-chegadas ao Brasil. Para essas últimas, o crescimento do mercado interno, a consolidação do MERCOSUL, a maior proximidade do cliente, o investimento dos concorrentes e a abertura comercial têm peso relativamente maior. Para as empresas recém-chegadas, a modernização produtiva não é, obviamente, determinante de peso.

As respostas das empresas confirmam que os investimentos estão voltados majoritariamente para o mercado interno e/ou para o MERCOSUL, conforme observado no item anterior. As empresas combinam vantagens de localização (proximidade do cliente) e vantagens de propriedade (controle de tecnologia de novos produtos/processos), para se estabelecer no mercado. A presença de rivais (a abertura comercial e o investimento de concorrentes) é um estímulo para a realização de investimentos no Brasil. A modernização de produtos e processos constitui importante indutor de investimento nas empresas já instaladas no país.

A disponibilidade de recursos naturais não se revelou determinante crucial na decisão de investimentos, em especial para as EE recém-chegadas. Há, nesse particular, uma mudança em relação aos investimentos estrangeiros nos setores intensivos em recursos naturais dos anos 70, quando o IDE *resource seeking* foi importante. Embora a política setorial constitua fator de relativa importância, a proteção tarifária temporária não é indutora significativa de investimentos. Nesse sentido, também há uma mudança em relação aos investimentos estrangeiros dos

anos 50, quando a proteção do mercado doméstico se destacava como uma importante vantagem de localização.

Não há maior interesse na verticalização da produção, indicando que as empresas não planejam rever o esforço de especialização e de *outsourcing* realizado desde o início da década, conforme Bielschowsky (1992). A privatização e a desregulação da área de atuação também não se destacam como determinantes importantes, em particular para os novos investidores. Do mesmo modo, a privatização e a desregulação de outras áreas (serviços de infra-estrutura, por exemplo) aparecem como fatores pouco importantes, particularmente para as empresas já instaladas. Essa constatação referenda observação anterior quanto à ausência de restrições à atuação das EE na indústria de transformação brasileira, excluindo os casos isolados já mencionados.

Com relação à gestão de produção, o aumento da escala de produção e a renovação permanente da linha de produtos são as prioridades. Essas prioridades são condizentes com a situação de mercado doméstico em expansão, com concorrência acirrada e falta de escala em relação aos melhores estabelecimentos internacionais. Para as empresas já instaladas no Brasil, a especialização na linha de produtos é relativamente mais importante que para as novas EE. Em contrapartida, as novas EE querem diversificar sua linha de produtos, atuando em maior número de mercados locais. Aparentemente, as primeiras não concluíram ainda o esforço de especialização e de desverticalização iniciado no período 1990-92 (Bielschowsky, 1992) e as segundas seguem uma estratégia de entrada inicialmente seletiva, com planos de diversificação posterior.

Com relação ao destino das exportações, predominam as vendas para a América Latina, sobretudo para o MERCOSUL e, apenas em menor medida, para os Estados Unidos, União Européia e Japão. A principal ação prevista para o MERCOSUL é o aumento das exportações. Neste caso, a especialização e a complementaridade produtivas geram maior interesse que o intercâmbio tecnológico. As integrações comercial e produtiva no MERCOSUL são mais importantes para as EE novas que para as já instaladas.

A avaliação que as empresas fazem da contribuição dos fatores de competitividade internos às empresas é bastante favorável (Tabela 13). Mesmo aqueles fatores que recebem uma avaliação mais baixa (preço, prazos de entrega, escala, flexibilidade e de produção) não têm impactos negativos na posição competitiva das filiais. No caso dos novos investidores, os fatores internos melhor avaliados são os relativos às características dos produtos. No caso das empresas já instaladas, os fatores que mais contribuem para a competitividade das empresas são: marca, assistência técnica, atenção às especificações do usuário, engenharia de processo e sistema de comercialização. São vantagens de propriedade acumuladas no mercado brasileiro, não disponíveis ainda, na mesma intensidade, para as recém-chegadas.

Tabela 13  
Fatores de competitividade internos e externos à empresa

Discriminação	Tipo de empresa			Tipo de estratégia		
	Total amostra	Já instaladas	Novas	Mercado interno	Globalização/Re-gionaliz.	Rec. Naturais
<b>Fatores Externos</b>						
1. Custo de mão-de-obra	2,7	2,6	3,2	2,6	3,1	2,0
2. Qualificação de mão-de-obra	3,3	3,4	3,2	3,4	3,3	4,0
3. Tipo de câmbio	2,3	2,2	3,0	2,8	1,5	2,0
4. Taxa de juros	2,3	2,4	1,8	2,4	1,8	4,0
5. Disponibilidade de crédito	3,2	3,4	2,4	3,1	3,4	4,0
6. Financiamento às exportações	3,0	3,3	2,0	2,6	3,8	4,0
7. Incentivos aos investimentos	3,2	3,2	3,0	3,1	3,8	1,0
8. Tarifas de importação de insumos	2,7	2,7	2,6	2,5	3,1	3,0
9. Tarifas de importação de produtos	2,7	2,8	2,6	2,7	2,8	3,0
10. Qualidade da infra-estrutura	2,4	2,5	2,2	2,5	2,4	2,0
11. Custo da infra-estrutura	1,9	1,9	2,0	1,9	1,9	2,0
<b>Fatores internos</b>						
1. Preço	2,9	2,8	3,4	2,9	3,0	2,0
2. Conhecimento de sua marca	4,4	4,7	3,4	4,4	4,6	4,0
3. Prazos de entrega	3,6	3,6	3,6	3,2	4,4	4,0
4. Plano de desenvolvimento de novos produtos	4,0	4,0	4,2	3,9	4,3	4,0
5. Plano de assistência técnica	4,2	4,3	3,6	4,0	4,5	4,0
6. Atenção às especificações do usuário	4,3	4,4	4,2	4,3	4,5	4,0
7. Escala de produção	3,7	3,7	3,6	3,6	3,9	4,0
8. Flexibilidade de produção	3,6	3,6	3,6	3,7	3,4	3,0
9. Amplitude de seu mix de produção	3,7	3,6	3,8	3,5	3,9	4,0
10. Capacidade em engenharia de processo	4,2	4,3	3,6	4,0	4,6	4,0
11. Sistema de comercialização	4,2	4,3	3,8	4,1	4,5	4,0

Respostas: (5) muito favorável; (4) favorável; (3) não incide e/ou neutro; (2) desfavorável e (1) muito desfavorável.

Fonte: UNICAMP. IE. NEIT.

Os fatores externos que afetam mais desfavoravelmente a competitividade são: câmbio, juros e qualidade/custo da infra-estrutura. Para as empresas já instaladas, os outros fatores não incidem fortemente ou representam pequena contribuição para a competitividade. Para as novas EE, a taxa de câmbio não incide negativamente. Em compensação, apontam a disponibilidade de crédito e o financiamento às exportações como fatores desfavoráveis.

### 3.3. Tipologia das estratégias

As características dos projetos e as informações fornecidas pelas empresas permitem classificar as atuais estratégias de investimento das EE no Brasil a partir dos critérios propostos por Dunning (1988). Seguindo a classificação de Porta (1997) e levando em conta os principais determinantes das decisões de

investimento e o grau de integração das filiais locais nas respectivas redes corporativas, é possível identificar três estratégias:

- exploração do mercado interno e regional (MERCOSUL),
- globalização/regionalização das filiais locais e
- exploração de recursos naturais.

Do total de 27 empresas da amostra, 18 foram classificadas na estratégia de exploração do mercado interno e regional, 8 foram classificadas na estratégia de globalização/regionalização das filiais brasileiras e 1 empresa ilustra a estratégia de exploração de recursos naturais (Tabelas 12 e 13).

#### • **Estratégia de exploração dos mercados interno e regional**

Esta estratégia caracteriza a atuação das EE nos setores de bens de consumo (eletrônica, eletrodomésticos, alimentos industrializados e bebidas e higiene e limpeza), no fornecimento de embalagens para esses setores e também em setores de bens intermediários (química, cimento e gesso). Seguem essa estratégia duas em cada três empresas da amostra, algumas das quais são EE que não atuavam anteriormente no país (Laplane & Sarti, 1997b).

Para as empresas que seguem esta estratégia, o crescimento do mercado interno, a proximidade do cliente e o lançamento de novos produtos são os principais determinantes das decisões de investimento. A privatização, a desregulação, a disponibilidade de recursos naturais, a verticalização e a proteção tarifária temporária não são fatores significativos. Estas empresas avaliam muito favoravelmente suas instalações em relação às da Argentina, mas no que diz respeito à “*best practice*” internacional o quadro não é tão favorável. Escala e fornecedores inadequados são as principais deficiências apontadas. Concentram suas exportações no MERCOSUL e na América Latina. O aumento das exportações é a ação prioritária para o MERCOSUL. Marca, assistência técnica, capacidade de atender às especificações do usuário, engenharia de processo e sistema de comercialização são os fatores de competitividade internos mais favoráveis. Já a maior parte dos fatores externos incide de modo desfavorável.

A comparação das respostas das empresas que seguem esta estratégia com as das outras estratégias mostra que se trata de filiais voltadas para os mercados interno e regional, que, em um contexto de maior abertura comercial, buscam maior eficiência. Explica-se assim porque o aumento da escala, a renovação permanente da linha de produtos e a especialização são as principais orientações da gestão da produção. De outro lado, estas filiais têm integração relativamente mais fraca nas respectivas redes corporativas. Embora importem proporcionalmente mais componentes e produtos finais do que nas décadas anteriores, as empresas que seguem esta estratégia incorporam em menor grau as inovações típicas da produção flexível e apresentam menor envolvimento local em atividades de P&D do que as outras filiais da amostra.

- **Estratégia de globalização/regionalização**

Esta estratégia caracteriza a atuação das EE com investimentos no complexo automotriz (automóveis, ônibus, caminhões e autopeças). Esse setor concentra metade do total de investimentos já concluídos e 80% dos investimentos em andamento, segundo a amostra. Predominam os investimentos das empresas já instaladas no Brasil antes de 1994, mas também é um dos principais pólos de atração de novos investidores.

O principal fator determinante dos investimentos das empresas que seguem a estratégia de globalização/regionalização é o crescimento do mercado interno (Tabela 12), como no caso das que seguem a estratégia anterior. Entretanto, para as empresas da estratégia de globalização/regionalização a consolidação do MERCOSUL e o crescimento do mercado externo têm importância maior do que para as voltadas para o mercado interno. O lançamento de novos produtos também é importante, como na estratégia anterior, mas há outros fatores relevantes: a legislação setorial específica (Regime automotivo), a reestruturação da estratégia global da matriz e o incentivo às exportações. Em contrapartida, a proximidade do cliente é menos importante.

A comparação da importância dos determinantes dos investimentos nos dois grupos sugere que as empresas que seguem uma estratégia de globalização/regionalização são mais susceptíveis a fatores externos do que as outras. Em outras palavras, os mercados externos e as medidas que afetam as condições de acesso a esses mercados (incentivos e política setorial específica) são, neste grupo, condicionantes mais fortes das decisões de investimento.

Na avaliação que estas empresas fazem de suas instalações em relação à *best practice* internacional, o *lay out* de planta, os equipamentos e a qualificação de mão-de-obra são os aspectos que receberam a avaliação mais desfavorável. Escala de produção e fornecedores são avaliados mais favoravelmente do que no grupo voltado para o mercado interno. Trata-se, portanto, de empresas que trabalham com escalas de produção e com redes de fornecimento mais próximas dos padrões internacionais.

As prioridades são, também neste caso, o aumento da escala e a renovação permanente da linha de produtos. A diferença em relação às empresas que seguem a estratégia de exploração do mercado interno está em que, para as filiais envolvidas em processo de globalização/regionalização, a especialização na linha de produtos e a redução do grau de verticalização são aspectos mais importantes. Essas duas dimensões da gestão da produção, junto com a subcontratação de serviços, foram avaliadas como mais importantes neste grupo de empresas.

As filiais que seguem esta estratégia apresentam um grau de integração produtiva mais intenso nas respectivas redes corporativas do que as do grupo voltado para o mercado interno. A avaliação da gestão tecnológica reforça essa

interpretação: a difusão de inovações e o desenvolvimento local de atividades de P&D são maiores.

As exportações também revelam maior integração internacional das filiais. Embora o MERCOSUL e a América Latina sejam os principais mercados, parte importante das exportações são destinadas aos Estados Unidos, ao Canadá e à União Européia. Nas ações previstas para o MERCOSUL, além do aumento das exportações, a especialização e a complementaridade produtiva, bem como o aumento de importações de bens finais e de insumos, foram avaliadas como estratégias mais importantes do que nas empresas voltadas para o mercado interno.

As EE que implementam uma estratégia de globalização/regionalização da produção de suas filiais no país apresentam maior sensibilidade em relação à situação dos fatores externos à empresa que afetam a competitividade. Neste grupo de empresas, o impacto do câmbio e da taxa de juros teve avaliação mais desfavorável que no grupo anterior. Em contrapartida, os fatores internos às empresas mereceram, de modo geral, uma avaliação mais favorável.

Os investimentos das empresas deste grupo fazem parte de uma estratégia que contempla uma maior integração produtiva das filiais locais na rede corporativa mundial do que no grupo anterior. No caso das empresas que adotam a estratégia de exploração do mercado interno, as filiais locais, embora mais especializadas e com coeficientes de importação mais elevados do que nos anos anteriores à abertura, atuam relativamente isoladas (*stand alone*), no sentido de que a sua esfera de atuação está restrita ao mercado interno e, em menor escala, ao MERCOSUL. As empresas que implementam estratégias de globalização/regionalização integram suas filiais mais intensamente nos seus negócios mundiais. Neste caso, a especialização produtiva, a implementação local de P&D e os fluxos de comércio das filiais locais, além de responderem às características do mercado interno, estão articulados ao mercado mundial e à estratégia global da matriz.

O atual dinamismo dos investimentos na indústria brasileira de autoveículos e as iniciativas de integração de suas filiais locais por parte das matrizes contrastam com a instabilidade e crise desse setor nos anos 80. A mudança nas estratégias das montadoras em relação ao Brasil nos anos 90 resultou de fatores externos e internos (Laplane & Sarti, 1997a).

Entre os fatores internos destacam-se o dinamismo do mercado no MERCOSUL e os incentivos previstos nas políticas setoriais no Brasil e na Argentina. O dinamismo do mercado interno é um determinante importante dos investimentos. A busca de eficiência também o é, em função da concorrência acirrada entre as montadoras locais e da ameaça de entrada de novos rivais. Embora a política setorial, que vigorará até o ano 2000, ofereça aos produtores locais efetiva proteção contra as importações, isto não quer dizer, entretanto, que a situação dessas montadoras seja confortável. A rivalidade entre as montadoras já

instaladas é fortíssima, dada a urgência que todas têm em melhorar sua posição nos mercados doméstico e mundial. Isso explica a atualização rápida dos produtos e dos processos e a busca de eficiência, assim como as maiores especialização e integração das filiais locais na rede mundial.

A instabilidade do oligopólio mundial é um fator externo importante. As montadoras européias, menos internacionalizadas que as rivais norte-americanas e japonesas, visualizam no mercado brasileiro uma base essencial para sua estratégia mundial. Para essas empresas, a expansão em mercados dinâmicos é tão crucial hoje como nos anos 50, quando se deslocaram para a América Latina em resposta ao “desafio americano”. As vantagens do mercado local são potencializadas pela fragilidade dos rivais asiáticos (japoneses e coreanos), que não contam ainda com ativos significativos na região. Os investimentos das empresas européias no MERCOSUL incorporam, portanto, um componente de integração das filiais locais nas operações mundiais muito elevado. Para estas empresas, suas filiais locais são as mais importantes fora dos países de origem. Para as montadoras norte-americanas, o MERCOSUL é uma fronteira de expansão longe do alcance dos seus rivais asiáticos. As atividades no MERCOSUL já representam para as empresas norte-americanas o segundo mercado externo, depois do europeu. As montadoras asiáticas, de presença mais fraca na região, têm optado por uma entrada gradativa na produção local, limitando-se inicialmente à montagem de unidades CKD.

- **Estratégia de exploração de recursos naturais**

A implantação da indústria “pesada”, de insumos industriais de uso difundido, intensivos em recursos naturais e energéticos (siderurgia, metalurgia dos não ferrosos, petroquímica, celulose e papel, etc.) foi realizada nos anos 70 e, em menor escala, no início da década de 80, com participação do capital estrangeiro. Em função da orientação da política industrial e das estratégias das EE, a maior parte dos investimentos estrangeiros assumiu a forma de associações com capital nacional e/ou com empresas públicas. No período recente, os fluxos de IDE em favor dessas atividades têm sido menores, embora a privatização das empresas estatais na siderurgia e na petroquímica tenha propiciado o aumento da participação dos investidores estrangeiros. A ampliação da capacidade desses setores – seja para atender a expansão do mercado interno, seja para aumentar as exportações – poderá resultar na atração de novos investimentos estrangeiros.

A estratégia de exploração de recursos naturais (*resource seeking*), por parte de filiais de empresas estrangeiras, gerou importantes investimentos diretos no Brasil, não apenas nos setores de insumos industriais, já mencionados, mas também na produção de *commodities* agroalimentares. Trata-se de investimentos que visam explorar recursos locais que possam ser supridos com vantagem de custo para os mercados mundial e local. Além dos setores de insumos industriais e das *commodities* agroalimentares, outra atividade propícia para esse tipo de

estratégia é a mineração. Removidas, recentemente, as restrições constitucionais à entrada de capital estrangeiro nessa atividade, estratégias de exploração de recursos naturais poderão ser também implementadas nesse caso.

Os principais fatores determinantes dos investimentos desse grupo de empresas são a disponibilidade de recursos naturais e o crescimento dos mercados interno e externo. Diferentemente das empresas que seguem as outras duas estratégias, neste caso o MERCOSUL não é fator importante. A modernização do processo de produção e a reestruturação da matriz são fatores relevantes. A privatização e a desregulação da área de atuação atuam como determinantes importantes das decisões de investimento.

A avaliação das instalações locais em relação aos padrões internacionais é mais favorável que a dos grupos anteriores. O aumento da escala de produção e a renovação da linha de produtos também são, neste caso, prioridades da gestão da produção. O fato de que a integração vertical da produção tenha sido considerada prioritária sugere uma estratégia de “descomoditização” da produção. A Ásia e a União Européia são os principais mercados de exportação; neste sentido as ações de integração comercial e produtiva no MERCOSUL não aparecem como prioritárias. Os preços e a falta de flexibilidade da produção afetam negativamente a competitividade. Por outro lado, o câmbio, o custo da mão-de-obra, a infraestrutura e a falta de incentivos aos investimentos são identificados como os fatores externos que afetam negativamente a competitividade.

A comparação das respostas deste grupo com as dos outros grupos oferece um contraste interessante e ilustra uma estratégia alternativa às implementadas pelas outras filiais. O grupo que segue a estratégia de exploração de recursos naturais apresenta um perfil de especialização muito acentuado no fornecimento de um produto *commodity* no mercado mundial. A competitividade depende do custo e também de fatores que escapam ao seu controle (câmbio e infra-estrutura, por exemplo). A modernização do processo de produção e o aumento de escala são complementados por um esforço de aumento do grau de transformação incorporado ao produto (verticalização), para que o desempenho da empresa fique menos vulnerável às oscilações dos mercados de *commodities*. Este tipo de estratégia tende a induzir investimentos na direção de uma inserção mais complexa da filial na rede mundial da corporação e a promover associações/aquisições de empresas que usam seu produto como insumo.

## **Conclusões**

As seções anteriores fornecem elementos para avaliar a possível contribuição do investimento das EE para a retomada do crescimento sustentado. Duas questões são aqui tratadas: quais são as novas características do IDE pós-1994? Até que ponto essas novas características respaldam a hipótese de que esses investimentos contribuem para a remoção dos obstáculos ao crescimento?

- **Novas características dos Investimentos Diretos Estrangeiros**

Há evidências de uma mudança no comportamento dos investidores estrangeiros no Brasil a partir de 1994, em relação ao período 1990/93. A expansão do mercado doméstico renovou o interesse das EE já instaladas no Brasil e tem atraído novos concorrentes. Dessa forma, a hipótese de Bielschowsky (1992), de que o desinteresse das EE em relação a investimentos no Brasil estava associado às condições macroeconômicas locais adversas e de que o principal fator de atração continuaria sendo o mercado interno, mostrou-se correta. Após a estabilização, as EE orientaram seus investimentos para as atividades que apresentaram maior crescimento: bens de consumo duráveis e não-duráveis. Segundo Bielschowsky (1992), os investimentos realizados desde os anos 50 representavam para as EE um custo irrecuperável (*sunk cost*) que justificaria a renovação do IDE assim que as condições do mercado local melhorassem. Esse pode ser um fator explicativo para os investimentos das EE já instaladas no país, mas para as recém-chegadas o potencial do mercado interno foi motivo suficiente.

As mudanças na regulação e as privatizações não constituíram, segundo as próprias empresas, fatores de atração relevantes. Em contrapartida, a legislação setorial específica (políticas setoriais) foi avaliada como fator importante, tanto no caso das empresas com estratégias de globalização/regionalização (automobilística) como na estratégia de exploração de recursos naturais.

Os investimentos são, portanto, predominantemente *market seeking*, na classificação de Dunning (1988). O crescimento do mercado interno e a maior proximidade dos clientes são seus principais determinantes. A consolidação do MERCOSUL é um fator de atração mais importante para os recém-chegados e, especialmente, para as EE cujas filiais estão integradas em processos de globalização/regionalização (automobilística).

O crescimento do mercado externo e as exportações desempenham papel secundário nos planos de expansão das EE. A exceção fica por conta das empresas cujos investimentos locais visam a exploração de recursos naturais (*resource seeking*, segundo Dunning).

Tanto os investimentos *market seeking* como os *resource seeking* incorporam um forte componente de busca de eficiência (*efficiency seeking*, na classificação de Dunning). As empresas dão prioridade ao aumento da escala, a renovação dos produtos e a maior especialização. A ênfase na especialização caracteriza um aprofundamento da estratégia de ajustamento implementada no início dos 90, como resposta ao choque recessivo e à abertura (Bielschowsky, 1992). As pressões em favor da especialização foram exacerbadas, a partir de 1994, pela sobrevalorização cambial e pelo diferencial de juros domésticos-externos. A resposta das EE (e das empresas industriais em geral) foi a intensificação do *outsourcing* e a redução do leque de produtos locais (Coutinho, 1996). O dado novo em relação ao quadro descrito por Bielschowsky no início da

década é que a expansão do mercado oferece uma outra via, além do enxugamento e da racionalização, para fortalecer a competitividade, qual seja, o aumento da escala de produção.

Há duas exceções ao quadro geral. Em primeiro lugar, para as empresas que seguem uma estratégia exportadora (exploração de recursos naturais), a integração vertical na direção dos setores usuários (“descomoditização”) é a via para aumentar o valor adicionado e a competitividade. Este tipo de estratégia permite contornar os impactos da instabilidade típica dos mercados de *commodities* e, nas atuais condições macroeconômicas, reduz os impactos da valorização cambial. A outra exceção são as EE recém-chegadas, para as quais a diversificação da linha de produtos, inicialmente muito restrita, é uma forma de ampliar sua participação no mercado local.

Os esforços de racionalização e o aumento das escalas permitiram reduzir significativamente a desvantagem competitiva em relação ao exterior. Fatores externos às empresas (câmbio, juros e infra-estrutura) afetam negativamente a competitividade da produção local, mas as empresas avaliam positivamente sua posição no que diz respeito aos fatores internos. Escala e fornecedores locais são os itens que apresentam avaliações mais desfavoráveis. Para as EE já instaladas no país, as vantagens construídas ao longo de anos de atuação local (marca, assistência técnica, atenção às especificações do usuário, sistema de comercialização, etc.) são os fatores mais favoráveis. Esses ativos correspondem aos “custos irrecuperáveis” apontados por Bielschowsky (1992). Para as recém-chegadas, os novos produtos e a adequação às especificações do usuário são os trunfos para se fixar no novo mercado.

Três características do IDE nos anos 90 devem ser levadas em conta na análise de sua possível contribuição para um novo ciclo de crescimento sustentado:

– *Efficiency seeking*

Em função da instabilização das estruturas de mercado promovida pela abertura comercial e pela entrada de novos investidores, e agravada pela retração do mercado interno, o IDE nos anos 90 incorpora uma dimensão *efficiency seeking* muito acentuada. No período 1990/93, no contexto recessivo, os ganhos de eficiência foram obtidos por meio da especialização, da racionalização e da introdução de inovações organizacionais e novas formas de gestão. A partir de 1994, mesmo em um contexto de retomada da demanda interna, as condições macroeconômicas (câmbio sobrevalorizado e juros domésticos elevados) levaram a uma radicalização das estratégias de especialização, com ênfase na desverticalização, *outsourcing* e aumento dos coeficientes de importação.

– **Ampliação de capacidade**

A partir da estabilização, a expansão da demanda doméstica impôs como necessidade a ampliação rápida da produção em setores industriais em que a presença das EE é dominante. Inicialmente, a ampliação da produção foi realizada sem investimentos significativos. Mas, a partir de 1996, os investimentos para ampliação de capacidade e para aquisições tornaram-se um importante componente nas estratégias das EE nos setores analisados. Os projetos encontraram-se em vários estágios de execução, mas um número considerável tem prazo de maturação previsto para 1998/99.

#### – **Importância relativa das filiais brasileiras**

O estudo de Bielschowsky (1992: 25) mostrou que as filiais brasileiras esperavam, no início dos anos 90, conquistar maior participação nos fluxos de comércio interfirmas de suas corporações, em função da maior abertura e da crescente especialização da produção local. Nos termos de Porta (1997), as filiais brasileiras esperavam evoluir de uma forma de “inserção fraca” na rede corporativa, correspondente à condição de filiais *stand alone*, para uma “inserção simples” relativamente mais intensa, embora restrita aos fluxos comerciais. Poucas filiais acreditavam na possibilidade de conquistar posições mais importantes na rede corporativa, assumindo responsabilidades que ultrapassassem as fronteiras do mercado local. A “inserção complexa” da filial brasileira na rede corporativa não parecia uma possibilidade realista para a maioria das empresas consultadas naquele estudo.

Os resultados do presente trabalho indicam que as expectativas das empresas aparentemente se materializaram. A maioria das empresas que compõem a amostra, embora tenham atingido – em função da abertura e da especialização – um nível mais elevado de integração comercial com suas matrizes, ainda tem no mercado doméstico seu principal foco de atuação. Embora em alguns setores as filiais brasileiras tenham assumido funções de coordenação das atividades no MERCOSUL ou na América do Sul, ainda têm baixo envolvimento nas operações fora da região.

A exceção, já mencionada, é a das montadoras automobilísticas, inseridas nas estratégias de globalização/regionalização de suas matrizes. Neste caso, com diversos graus de intensidade, as filiais locais assumem funções estratégicas para o desenvolvimento dos negócios mundiais das matrizes. A integração mais intensa, neste caso, permite que as filiais brasileiras contribuam, embora de forma bastante limitada, para o desenvolvimento e para a produção de produtos “mundiais”. Atualmente, para as matrizes das montadoras, seu desempenho no Brasil (e no MERCOSUL) é crucial para suas chances de sobrevivência no mercado mundial.

Cabe registrar, entretanto, que o fenômeno da integração mais intensa da filiais automobilísticas brasileiras não é totalmente novo. No início dos anos 80, as montadoras locais de origem norte-americana participavam na estratégia de produção de “carros mundiais”. Reverteram posteriormente para a condição de

filiais isoladas (*stand alone*) em função da instabilidade e da estagnação da economia brasileira e das mudanças de prioridades das matrizes. Portanto, o grau de integração nas redes mundiais pode ser apenas transitório, dependendo da estratégia das matrizes, do desempenho do mercado local e dos arranjos de política setorial.

- **Investimento Direto Estrangeiro e obstáculos ao crescimento**

- **Investimento direto e crescimento**

Os atuais investimentos industriais das empresas estrangeiras são induzidos pela expansão do mercado doméstico e concentrados nos setores de bens de consumo duráveis. O poder de indução de investimentos da expansão do consumo tem sido, de fato, relativamente modesto. O fato de a taxa de investimento na economia brasileira ter permanecido relativamente estagnada é prova eloqüente. A rigor, os investimentos das empresas estrangeiras têm aumentado mais do que os das nacionais, resultando na maior participação do IDE na taxa de investimento.

A explicação para a modesta reação do investimento à expansão do mercado doméstico está em que as empresas conseguiram aumentos significativos da produção, a partir de 1994, sem recorrer a ampliações equivalentes da capacidade produtiva (CNI/CEPAL, 1997). Os ganhos de produtividade foram possíveis não apenas pela utilização de capacidade ociosa, mas também pela introdução de novas técnicas organizacionais e de gestão, pela especialização em produtos menos complexos e pela redução de ineficiências, assim como pela redução do conteúdo local dos produtos.

Os projetos atuais de investimento das empresas industriais (nacionais e estrangeiras) apresentam baixos coeficientes de capital e de emprego. Dessa forma, seu próprio poder de indução sobre a produção de equipamentos e sobre a renda é reduzido. Trata-se, em parte, de uma característica comum aos investimentos industriais em todos os países, associada ao paradigma contemporâneo da produção flexível e enxuta (Chesnais, 1996: 308-9). Mas, no caso brasileiro, reflete também a fragilidade das cadeias locais de suprimento, particularmente no que diz respeito a equipamentos e componentes sofisticados.

Assim, parte do impulso dinâmico dos investimentos industriais das empresas estrangeiras é direcionada para o exterior. Os efeitos de encadeamento desses investimentos sobre a estrutura industrial são mais fracos que em outras etapas do processo de industrialização. Na atual fase, os encadeamentos produtivos são limitados pelo aumento da demanda por equipamentos e componentes importados. Também os encadeamentos tecnológicos são restringidos pela especialização crescente das filiais locais, as quais suprem suas necessidades de tecnologia com soluções geradas nos centros mantidos pelas matrizes no exterior.

Na nossa avaliação, os atuais investimentos das empresas estrangeiras revelam baixa capacidade de reação à expansão da renda e baixo poder de indução. Dessa forma, sua capacidade de realimentar endogenamente o crescimento é limitada. Se nossa conclusão for correta, coloca-se uma interrogação quanto à sustentabilidade do nível de investimento dessas empresas depois do prazo de maturação da maioria de seus projetos, em 1998/99.

Se a capacidade endógena de sustentar a expansão da renda for insuficiente, dependeremos de investimentos autônomos. A economia brasileira conta com uma indústria diversificada e em processo rápido de modernização, não sendo possível a realização de um novo “transplante” na forma de um pacote de investimentos complementares que constituam simultaneamente novos setores industriais, como nas etapas anteriores da industrialização.

Assim, para os gestores da política econômica, os investimentos na nova infra-estrutura (telemática) e na renovação da infra-estrutura tradicional (transportes e energia), após as privatizações, são os candidatos “naturais” ao papel de investimentos autônomos. Sem dúvida, o volume de investimentos, estrangeiros e nacionais, nessa área pode ser significativo, mas será que o poder de indução desses investimentos é maior que na indústria? Qual é a capacidade de suprimento local de equipamentos e componentes? Qual será o impacto da busca de eficiência dos investidores sobre os efeitos de encadeamento doméstico?

Se não houver realimentação endógena do processo de expansão, o ritmo de crescimento diminuirá após a maturação dos projetos de infra-estrutura. Como o principal fator de atração do IDE é a expansão do mercado interno, as necessidades de financiamento externo dependerão da capacidade de endividamento.

A excessiva dependência do financiamento externo para manter o crescimento não é apenas consequência de uma conjuntura que apresenta condições internacionais favoráveis, mas também da incapacidade de vencer o desafio da construção de canais de mobilização da poupança doméstica. A fragilidade dos encadeamentos tanto nos investimentos industriais como nos da infra-estrutura é consequência de não se ter superado o desafio da constituição de um núcleo endógeno de geração e difusão de inovações.

A despeito de a globalização, a abertura e a privatização aparentemente oferecerem um “atalho” para retomar o crescimento sustentado, os “problemas de industrialização avançada em capitalismo tardios e periféricos” (Tavares, 1981) permanecem. Os parâmetros podem ter mudado, mas a natureza dos problemas e a incapacidade de contorná-los, pela via da modernização conservadora, permanecem.

- **Desequilíbrio comercial e crescimento**

A busca da eficiência por parte das empresas industriais (nacionais e estrangeiras) resultou em aumento das importações de equipamentos, insumos e

componentes, sem contrapartida no aumento das exportações. Paradoxalmente, portanto, esses ganhos de bem-estar e de competitividade resultantes da maior eficiência podem não ser sustentáveis e se constituir em obstáculo ao crescimento.

Ao IDE tem sido atribuída também a função de contribuir para a redução do desequilíbrio comercial, removendo a restrição externa ao crescimento. O aumento do IDE tem um impacto negativo imediato na balança comercial, na medida em que induz um aumento das importações de bens de capital. Neste particular, o IDE não se diferencia do investimento doméstico. Em contrapartida, a ampliação da capacidade doméstica de produção constitui uma alternativa à importação de produtos. Em princípio, o impacto negativo seria, nesse caso, transitório. Os atuais investimentos contribuem para o déficit comercial, mas a maturação dos projetos encerraria a fase de importação de equipamentos e permitiria suprir o mercado com produção local, reduzindo o déficit efetivo e potencial.

Os impactos no médio e no longo prazos são difíceis de avaliar. A hipótese otimista é de que a nova capacidade produtiva resultante do IDE implicará maiores excedentes exportáveis, o que, somado a uma parcial internalização dos componentes e insumos hoje importados, permitirá o equilíbrio ou mesmo o retorno aos superávits comerciais e em transações correntes.

Não há evidências no presente estudo que corroborem esta hipótese otimista. Os investimentos concentram-se na produção de bens finais de consumo nos complexos automobilístico e eletrônico, setores com comércio fortemente administrado pela existência de aparatos regulatórios (Regime automotivo e Zona Franca de Manaus). Em nenhum dos dois casos há uma tendência para a geração de superávits comerciais. Mesmo no caso do setor automobilístico, com reconhecida tradição exportadora, e com filiais integradas mais intensivamente nas redes globais das matrizes, o que se observa são fluxos de comércio concentrados na região.

A hipótese alternativa, menos otimista, seria considerar que os atuais investimentos tendem a reproduzir, em maior escala, o perfil da produção local especializada implementado pelas EE desde o início dos anos 90, segundo descrição de Bielschowsky (1992). A especialização e a focalização no mercado doméstico aprofundaram-se, a partir de 1994, como resposta às condições macroeconômicas que penalizavam a produção de *tradeables*. O forte componente *efficiency seeking* do atual IDE resultará em um perfil de produção local com propensão a gerar déficits comerciais. Em favor desta hipótese, que nos parece mais realista, há evidências, embora indiretas, muito fortes: o aumento das importações dos setores dominados pelas EE e o saldo comercial com os países-sede dessas empresas (Laplane & Sarti, 1997b).

O aumento da eficiência e da competitividade não promove um aumento proporcional das exportações. O crescimento das exportações não depende apenas

da redução do *gap* de competitividade. Depende de estratégias das empresas. No caso das EE, o papel reservado à filial local na rede corporativa é crucial. Este, por sua vez, depende de aspectos setoriais, da relação matriz-filial, das vantagens locacionais, etc. Nosso trabalho mostra claramente a heterogeneidade das filiais locais no que diz respeito a esses aspectos.

A globalização e a abertura não parecem ter alterado significativamente a estrutura de vantagens locacionais do Brasil no que se refere à exportação. Essas vantagens continuam concentradas nos setores intensivos em recursos naturais, os quais atraem investimentos *resource seeking*. Nos setores de bens de capital e de bens de consumo durável, nos quais as vantagens naturais não são relevantes, nosso principal fator de atração é o mercado interno. Não contamos, nesses setores, com vantagens “construídas” que justifiquem a localização de empreendimentos para exportação.

O máximo que podemos esperar é que investimentos *market seeking* internalizem a produção de componentes quando atingirmos escalas mínimas, quando os custos de transporte sejam elevados e/ou quando a proximidade geográfica dos fornecedores/montadores gere vantagens em relação à importação. A construção de vantagens de localização desse tipo poderia internalizar parte das importações, sem necessariamente promover maiores exportações.

No plano comercial, a restrição externa ao crescimento é consequência dos resultados assimétricos da internacionalização produtiva dos anos 90: aumento muito maior das importações que das exportações. Este, por sua vez, decorre do fato de a elasticidade-renda de nossas importações ser muito maior que a das exportações. Assim, mesmo que os coeficientes setoriais de importação tenham atingido o máximo, o coeficiente da economia como um todo poderá continuar aumentando, dependendo da composição setorial do crescimento. Se o crescimento for liderado por setores de bens de consumo durável ou por investimentos em infra-estrutura, intensivos em importações, o coeficiente agregado de importações da economia aumenta e a restrição externa ao crescimento se agrava.

A não constituição de um núcleo de geração e difusão de inovações que permita construir vantagens nos setores industriais mais dinâmicos (Erber & Cassiolato, 1997) obstaculiza a remoção da restrição externa ao crescimento. Nesse sentido, o atual déficit comercial é estrutural. Está associado ao desafio não superado de constituir um núcleo dinâmico de geração e difusão de inovações que permita construir e renovar vantagens nos setores de bens de capital e de consumo duráveis.

A hipótese de que o atual IDE tende a remover a restrição externa decorre de uma avaliação otimista do potencial das EE de constituírem esse núcleo endógeno de inovação e difusão de inovações. Não há evidências que sustentem essa hipótese otimista. Pelo contrário, o processo de internacionalização produtiva

das filiais acarreta efeitos de encadeamento tecnológico fracos em função do imperativo da eficiência. A ênfase na *efficiency seeking*, por meio da padronização de produtos, de processos e de técnicas de organização e gestão, leva à especialização e à racionalização também no desenvolvimento de inovações. As filiais concentram seus esforços de inovação nas atividades de adaptação de produtos, deixando outras atividades para as matrizes. Embora a opção seja eficiente do ponto de vista microeconômico, a consequência sistêmica é que o significativo esforço intramuros por obter ganhos de eficiência não gera interação equivalente com outras empresas e instituições locais no processo de inovação. Assim, o *spillover* do processo de aprendizado é baixo.

Mudar a inserção internacional, por meio da construção de vantagens capazes de atrair investimentos de empresas estrangeiras e nacionais nos setores mais dinâmicos, não é um problema a ser descartado como se se tratasse apenas de uma utopia desenvolvimentista. É uma questão-chave para o crescimento sustentado. Se esse esforço não for bem-sucedido, os únicos recursos para reduzir o déficit comercial serão o freio ao crescimento e/ou os incentivos fiscais aos exportadores e/ou as barreiras à importação.

Mariano F. Laplane é Professor e Coordenador  
da Comissão de Pós-Graduação do Instituto de Economia da UNICAMP e  
Fernando Sarti é Doutorando e Pesquisador do  
Instituto de Economia da UNICAMP.

### Referências bibliográficas

- BARROS, O. *Oportunidades abertas para o Brasil face aos fluxos globais de investimento de risco e de capitais financeiros nos anos 90*. Campinas: UNICAMP. IE. NEIT, 1994. mimeo. (Nota Técnica do ECIB).
- BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil*. Technological backwardness in the eighties and signs of an important restructuring in the nineties. Santiago, Chile, out. 1992. mimeo. (Presented at High Level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations to Growth and Development in Latin America and the Caribbean).
- \_\_\_\_\_; STUMPO, G. A internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura. In: BAUMANN, R., org. *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Ed. Campus/SOBEET, 1996.
- CHESNAIS, F. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.
- COUTINHO, L. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, R. org. *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Ed. Campus-SOBEET, 1996.
- COUTINHO, L.; BELLUZZO, L.G. Desenvolvimento e estabilização sob finanças globalizadas. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.7, p.129-54, dez. 1996.
- \_\_\_\_\_; FERRAZ, J.C., coord. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira – ECIB*. Campinas: Papyrus/Ed. UNICAMP, 1994.

- CNI/CEPAL. *Investimentos na indústria brasileira 1995/1999*. Características e determinantes. Rio de Janeiro, 1997.
- DUNNING, J. *Explaining international production*. London: Unwin Hyman, 1988.
- \_\_\_\_\_. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, v. 3, n. 1, Feb. 1994.
- ERBER, F. S.; CASSIOLATO, J. E. Política industrial; teoria e prática no Brasil e na OCDE. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 2 (66), p.32-60, mar. 1997.
- KUME, H. O Plano Real e as mudanças na estrutura da tarifa aduaneira. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 48, jul./ago./set. 1996.
- LAPLANE, M. F.; SARTI, F. . The restructuring of the brazilian automobile industries in the nineties. *Actes du GERPISA*, n.20, p.31-48, May 1997a.
- \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. *O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias*. Campinas: UNICAMP. IE. NEIT, 1997b. mimeo. (Relatório de Pesquisa do Projeto Internacionalização Produtiva no MERCOSUL).
- MENDONÇA DE BARROS, J.; GOLDENSTEIN L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 2(66), p.11-31, mar. 1997.
- MESQUITA MOREIRA, M.; CORREA, P. G. *Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo*. Rio de Janeiro: BNDES. Departamento Econômico, 1996. (Texto para Discussão, n. 49).
- PORTA, F. La Inversión Extranjera Directa en la Argentina en los años 90: factores de atracción y estrategias empresariales. Buenos Aires: CENIT, 1997. mimeo. (Relatório do Projeto Internacionalização Produtiva no MERCOSUL).
- TAVARES, M. C. Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos. *Revista do CIDE*, México, 1981.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. The determinants of Foreign Direct Investment. A survey of the evidence. Geneva, 1992.
- \_\_\_\_\_. World investment report. Transnational corporations and competitiveness. Geneva, 1995.

### Resumo

Este artigo analisa a contribuição do Investimento Direto Estrangeiro na indústria brasileira para a eventual retomada do crescimento sustentado da economia brasileira. Na primeira seção é analisada a evolução desses investimentos nos anos 90. A segunda seção trata do papel das empresas estrangeiras no processo de reestruturação da indústria brasileira. Na terceira seção, discutem-se os fatores atuais de atração do investimento e as estratégias das empresas estrangeiras, com base em informações obtidas junto a um grupo de empresas estrangeiras que atualmente investem na indústria

brasileira. Na seção final analisam-se as características dos novos investimentos estrangeiros e sua eventual contribuição para a retomada do crescimento sustentado.

**Palavras-chave:** Investimentos estrangeiros – Brasil; Brasil – Indústria; Política industrial; Desenvolvimento econômico.

#### **Abstract**

This paper studies foreign direct investment in Brazilian manufacturing and its potential contribution to growth. Foreign direct investment in the nineties is analyzed in the first section. The second section focuses the role of transnational corporations in the process of restructuring of manufacturing. The third section identifies the main factors attracting foreign investment to Brazil and influencing the investment strategies, based on data from a sample of foreign firms that currently invest in Brazilian manufacturing. The last section deals with the potential contribution of foreign direct investment to growth.

**Key-words:** Foreign investment – Brazil; Brazil – Industry; Industrial policy; Economic development.