

Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT
Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - PADCT

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

ESTRATÉGIAS DOS OLIGOPÓLIOS
MUNDIAIS NOS ANOS 90 E
OPORTUNIDADES DO
BRASIL

Nota Técnica Temática do Bloco
"Condicionantes Internacionais da Competitividade"

O conteúdo deste documento é de exclusiva responsabilidade da equipe técnica do Consórcio. Não representa a opinião do Governo Federal.

Campinas, 1993

A presente Nota Técnica tomou por base documento elaborado pelo consultor Reinaldo Gonçalves (UFRJ), a quem a equipe técnica do Consórcio agradece, isentando-o de qualquer responsabilidade pelo seu conteúdo.

A Comissão de Coordenação - formada por Luciano G. Coutinho (IE/UNICAMP), João Carlos Ferraz (IEI/UFRJ), Abílio dos Santos (FDC) e Pedro da Motta Veiga (FUNCEX) - considera que o conteúdo deste documento está coerente com o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB), incorpora contribuições obtidas nos workshops e servirá como subsídio para as Notas Técnicas Finais de síntese do Estudo.

CONSÓRCIO

Comissão de Coordenação

INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL/UFRJ
FUNDAÇÃO DOM CABRAL
FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR

Instituições Associadas

SCIENCE POLICY RESEARCH UNIT - SPRU/SUSSEX UNIVERSITY
INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - IEDI
NÚCLEO DE POLÍTICA E ADMINISTRAÇÃO EM CIÊNCIA E TECNOLOGIA - NACIT/UFBA
DEPARTAMENTO DE POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA - IG/UNICAMP
INSTITUTO EQUATORIAL DE CULTURA CONTEMPORÂNEA

Instituições Subcontratadas

INSTITUTO BRASILEIRO DE OPINIÃO PÚBLICA E ESTATÍSTICA - IBOPE
ERNST & YOUNG, SOTEC
COOPERS & LYBRAND BIEDERMANN, BORDASCH

Instituição Gestora

FUNDAÇÃO ECONOMIA DE CAMPINAS - FECAMP

EQUIPE DE COORDENAÇÃO TÉCNICA

Coordenação Geral:	Luciano G. Coutinho (UNICAMP-IE) João Carlos Ferraz (UFRJ-IEI)
Coordenação Internacional:	José Eduardo Cassiolato (SPRU)
Coordenação Executiva:	Ana Lucia Gonçalves da Silva (UNICAMP-IE) Maria Carolina Capistrano (UFRJ-IEI)
Coord. Análise dos Fatores Sistêmicos:	Mario Luiz Possas (UNICAMP-IE)
Apoio Coord. Anál. Fatores Sistêmicos:	Mariano F. Laplane (UNICAMP-IE) João E. M. P. Furtado (UNESP; UNICAMP-IE)
Coordenação Análise da Indústria:	Lia Haguenaer (UFRJ-IEI) David Kupfer (UFRJ-IEI)
Apoio Coord. Análise da Indústria:	Anibal Wanderley (UFRJ-IEI)
Coordenação de Eventos:	Gianna Sagázio (FDC)

Contratado por:

Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT
Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - PADCT

COMISSÃO DE SUPERVISÃO

O Estudo foi supervisionado por uma Comissão formada por:

João Camilo Penna - Presidente	Júlio Fusaro Mourão (BNDES)
Lourival Carmo Mônaco (FINEP) - Vice-Presidente	Lauro Fiúza Júnior (CIC)
Afonso Carlos Corrêa Fleury (USP)	Mauro Marcondes Rodrigues (BNDES)
Aílton Barcelos Fernandes (MICT)	Nelson Back (UFSC)
Aldo Sani (RIOCELL)	Oskar Klingl (MCT)
Antonio dos Santos Maciel Neto (MICT)	Paulo Bastos Tigre (UFRJ)
Eduardo Gondim de Vasconcellos (USP)	Paulo Diedrichsen Villares (VILLARES)
Frederico Reis de Araújo (MCT)	Paulo de Tarso Paixão (DIEESE)
Guilherme Emrich (BIOBRÁS)	Renato Kasinsky (COFAP)

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

José Paulo Silveira (MCT)

Wilson Suzigan (UNICAMP)

SUM`RIO

RESUMO EXECUTIVO	1
INTRODUÇÃO	17
1. INTERNACIONALIZAÇÃO, GLOBALIZAÇÃO E COMPETITIVIDADE: ASPECTOS CONCEITUAIS	20
2. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS	23
2.1. Transformações Globais: Inovações Tecnológicas e Organizacionais	23
2.2. Reação Estratégica das Empresas Transnacionais	26
3. TRANSFORMAÇÕES GLOBAIS, FATORES LOCACIONAIS E REAÇÃO ESTRATÉGICA DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL	33
3.1. Estratégia de Investimento	34
3.2. Estratégia Financeira	41
3.3. Estratégia Comercial	43
3.4. Estratégia Industrial e Tecnológica	44
4. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	46
4.1. Oportunidades e Restrições	46
4.2. Sumário e Implicações de Política Econômica	51
5. INDICADORES	63
NOTAS	64

RESUMO EXECUTIVO

1. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS

As tendências internacionais que são pertinentes para o tema dos investimentos diretos estrangeiros mereceram um tratamento próprio em profundidade e detalhe em outra Nota Técnica deste Bloco Temático, denominada "Oportunidades Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimento de Risco e de Capitais Financeiros nos Anos 90". Por esta razão, este sumário começa no "Diagnóstico da Situação Brasileira".

Por sua vez, a Nota Técnica "Implicações da Estrutura Regulatória das Atividades Econômicas sobre a Competitividade: Defesa da Concorrência e do Consumidor" trata das práticas dos oligopólios em geral, independentemente da sua origem. Da mesma forma, muitas das práticas dos oligopólios identificadas ao longo desta nota técnica aplicam-se indistintamente aos oligopólios formados por empresas de origem interna e externa. Muitos dos comentários aplicam-se, assim, aos oligopólios internos.

2. DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO BRASILEIRA

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

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

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

A estratégia de comércio exterior das empresas transnacionais no Brasil mudou significativamente ao longo das últimas duas décadas. Durante os últimos vinte anos, as empresas transnacionais foram induzidas a ter um desempenho comercial mais favorável para o país, exportando mais e importando menos. Esta política ficou mais evidente após o primeiro choque do petróleo. Os governos militares foram pródigos na concessão de estímulos à exportação, principalmente subsídios e incentivos fiscais, ao mesmo tempo em que aumentavam as barreiras de acesso ao mercado brasileiro, em particular com utilização de medidas não-tarifárias. Durante a última década, contudo, a crise econômica interna forçou as empresas transnacionais a procurarem o mercado internacional como canal alternativo para colocação dos seus produtos. Neste sentido, a recessão tornou-se um importante fator indutor de estratégias comerciais envolvendo maiores volumes de exportação. Mais recentemente, as ações destas empresas envolveram maiores importações, neste caso como resultado da liberalização comercial iniciada com a reforma tarifária de 1988.

A estratégia financeira das empresas transnacionais também se modificou ao longo das últimas duas décadas. As empresas transnacionais reduziram drasticamente seus níveis de endividamento no Brasil, tanto o externo como o interno. Ademais, ocorreu uma reestruturação de ativos no sentido de maior diversificação de investimentos em empresas associadas, principalmente a partir de 1984. As empresas transnacionais entraram na "ciranda financeira" e, como consequência, se beneficiaram de elevadíssimas taxas de juros para obter lucros financeiros que compensaram a queda do lucro operacional. Assim, a despeito da crise econômica generalizada e em função de processos de ajustamento que tiveram efeitos perversos (altas taxas de juros, decorrentes dos processos de ajuste estarem centrados em políticas monetárias recessivas), as empresas transnacionais - da mesma forma que os grandes grupos privados nacionais - mantiveram sua capacidade de acumulação de capital, principalmente com origem nos lucros financeiros.

No que diz respeito à estratégia industrial das empresas transnacionais, não há como negar a ampliação do atraso tecnológico e organizacional das subsidiárias operando no Brasil. De fato, a incipiente reestruturação produtiva só parece ser mais perceptível no período mais recente, principalmente como uma estratégia reativa ao aprofundamento da crise, iniciado em 1990. A evidência disponível mostra o baixo nível de difusão de procedimentos técnicos modernos (e.g., automação industrial) e de inovações organizacionais (como as relações mais avançadas com os fornecedores, tipo *just-in-time*). Entretanto, a aceleração da crise nos últimos três anos forçou as empresas transnacionais a realizar um processo de reestruturação industrial. Este processo passou, inicialmente, pela racionalização de custos, redução da verticalização, fechamento ou redução do tamanho de plantas e demissões. Por outro lado, algumas empresas transnacionais estão abandonando determinadas linhas de produção, substituindo-as por produtos importados, enquanto outras empresas estão aproveitando para realizar fusões e aquisições que lhes permitam maior predominância no mercado interno.

No que se refere aos fluxos líquidos de investimento externo direto, os dados mostram claramente que as subsidiárias de empresas transnacionais no Brasil conseguiram, no contexto de crise econômica, gerar lucros volumosos, remetidos aos países de origem e que passam a integrar os fluxos financeiros e de investimento direto estrangeiro "globalizados". Apesar da capacidade de defender a rentabilidade e de exportar em face da estagnação do mercado interno, nos últimos três anos o agravamento da crise parece ter induzido um recuo gradual das subsidiárias no mercado brasileiro.

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

política de estabilização macroeconômica adotada. A permissividade do mercado interno pode ser entendido na dupla ausência de mecanismos de seletividade em relação aos investimentos estrangeiros e de compromissos de desempenho, incluídos aí os de uma política de concorrência.

Não resta dúvida, de que existem outros determinantes estruturais importantes, seja do processo de internacionalização da produção, suas formas (inclusive, a presença de empresas transnacionais), extensão e profundidade, seja do grau de competitividade internacional do país. Entretanto, um mercado interno particularmente permissivo propicia um comportamento inercial, que se torna particularmente importante quando inclui grandes empresas que teriam a possibilidade de atuar como agentes de modernização.

No caso brasileiro, a capacidade de realização de lucros extraordinários, associada à manipulação de *mark-up*, práticas comerciais restritivas e diversas formas de exercício do poder econômico, que permanecem proliferando, tendem a induzir a diversas estratégias que, embora inadequadas na perspectiva da economia brasileira, podem ser perfeitamente racionais para a empresa. Neste sentido, a não-introdução de inovações tecnológicas e organizacionais ou a incipiente reestruturação de empresas transnacionais são, na realidade, um comportamento ou uma conduta (micro) "ótima". A inexistência de forças motivacionais importantes, em particular pressões concorrenciais, faz com que inovações, em geral, não sejam introduzidas mesmo quando seja ótimo (macro) fazê-lo.

Na realidade, apelando para um conhecido conceito econômico, a economia brasileira parece contaminada por ineficiências-X. Isto é decorrência de um certo relaxamento do comportamento eficiente, por parte tanto de grandes empresas nacionais privadas como de subsidiárias de empresas transnacionais, implicando o surgimento de um padrão de comportamento inercial no que diz respeito a produtividade e competitividade. Assim, a reduzida

contestabilidade do mercado brasileiro e a inexistência de um regime regulador eficaz geram uma organização industrial altamente permissiva e um comportamento inercial, envolvendo ineficiências e comprometendo a competitividade internacional da indústria brasileira.

As diferentes políticas de estabilização, que priorizam taxas de juros elevadas, também são determinantes fundamentais de uma estratégia de ajuste ou de acomodação por parte das grandes empresas - nacionais e transnacionais. A política de elevadas taxas de juros reais, principalmente no contexto da "ciranda financeira", tem funcionado como uma "válvula de escape" para a realização do capital e geração de lucros.

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

O caminho na direção de um sistema economicamente eficiente, com maior competitividade internacional, envolve tanto um ambiente favorável para os investimentos (no caso do Brasil, basicamente a estabilidade macroeconômica e o crescimento do mercado interno), como um conjunto de políticas de regulação (restringindo práticas de negócios restritivas) e de desempenho (emprego, qualidade, preços, tecnologia, etc.). Este argumento é particularmente importante no caso de empresas transnacionais atuando no país. Se, por um lado, é verdadeiro que estas empresas têm **acesso privilegiado às inovações**, em decorrência dos vínculos com as matrizes e da sua posição de liderança internacional, por outro é ainda mais verdadeiro que as empresas transnacionais predominam em estruturas de mercado concentradas e com baixa contestabilidade.

Deve-se notar, ainda, que a análise desenvolvida neste estudo, e que acompanha a literatura sobre o tema, enfocou como agente principal a grande empresa transnacional. Ocorre que há no Brasil pelo menos 3000 pequenas e médias empresas com capital estrangeiro que podem desempenhar um papel (mesmo que coadjuvante) nos padrões de competitividade internacional do país. Ainda que os efeitos sobre o balanço de pagamentos de pequenas e médias empresas transnacionais não sejam muito expressivos, a evidência disponível indica que estas empresas têm um desempenho tecnológico e uma inserção na economia brasileira que tendem a ser favoráveis do ponto de vista da transferência e irradiação efetiva de efeitos positivos (*spill-overs*).

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

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

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

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

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

Pode-se argumentar que a tendência recente - observada, de fato, desde o final dos anos 70 - de liberalização da regulamentação de empresas transnacionais em países em desenvolvimento reduz o grau de manobra do governo brasileiro frente às empresas transnacionais atuando no país. Contudo, a evidência disponível indica que este tipo de "competição regulatória", incluindo incentivos fiscais, tem um efeito modesto ou, mesmo, desprezível como determinante dos fluxos de investimento externo direto (em conformidade com a Nota Técnica "Oportunidades Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimento de Risco e de Capitais Financeiros nos Anos 90", do

Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira). Neste sentido, os determinantes fundamentais, em termos de fatores locacionais, têm sido a estabilidade política, clima favorável e crescimento e tamanho do mercado interno.

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

Por outro lado, há também um certo ceticismo com relação à implementação de políticas de regulação e de concorrência no Brasil no curto prazo. No caso específico do Brasil, a efetividade da implementação de medidas antitruste e de controle de exercício do poder econômico depende de condições políticas e operacionais objetivas que talvez ainda não estejam presentes.

Outrossim, há uma dificuldade maior na definição de políticas específicas na medida em que "oportunidades" correspondem restrições que não são passíveis de serem corrigidas. Para ilustrar, a integração vertical da produção à escala mundial, com a fragmentação do processo de produção, envolve oportunidades em termos de aumento de produtividade e competitividade - via especialização. Por outro lado, a integração vertical internacional - estimulada pela criação de zonas de processamento de exportações - gera problemas, como, por exemplo, a vulnerabilidade com relação à demanda externa e o aprofundamento da "lógica fordista". Neste e em outros casos semelhantes, é bem provável que se possa "capturar a oportunidade", mas tenha que se conviver com a "restrição".

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

Difícilmente pode-se escapar do argumento de que políticas industriais, tecnológicas, creditícias, etc., orientadas para estimular a competitividade internacional do país só surtirão efeito se acompanhadas de políticas de concorrência que envolvam redução significativa da permissividade do mercado interno (maior rivalidade na concorrência e maior exigência de qualidade).

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

É fundamental também uma mudança radical nas políticas macroeconômicas tradicionalmente baseadas em juros elevados. Os juros elevados, mesmo que recomendados por diversas teorias de combate à inflação, têm sido mantidos em patamares exagerados e por longos períodos, o que em parte se deve à dificuldade de um ajuste fiscal mais amplo e duradouro, desviando aplicações para o

mercado financeiro, gerando o estreitamento do mercado interno e desarticulando os projetos de investimento (inclusive os de natureza tecnológica e organizacional). Outrossim, os baixos salários pagos na indústria brasileira e a situação recessiva predominante há mais de uma década têm desestimulado a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais no país.

3. PROPOSIÇÕES

Os fluxos recentes de investimento direto estrangeiro estiveram crescentemente concentrados nos principais países da OCDE e em alguns outros países cuja industrialização avançou ao ponto de incluir parcelas importantes dos setores de atividade econômica emergentes ou renovados pelas novas tecnologias. Estes fluxos dependeram muito mais de condições concretas dessas economias - dinamismo, infraestrutura adequada, capacidade de resposta dos sistemas científicos, tecnológicos e de recursos humanos - do que do oferecimento de vantagens fiscais, regulatórias, ou estímulos específicos. Este oferecimento, em que concorrem aliás muitos países, não supera nem compensa as desvantagens associadas a um ambiente econômico pouco desenvolvido e portanto incapaz de dar respostas às exigências crescentes das empresas em muitos dos novos setores de atividade econômica.

O investimento direto estrangeiro, como mostrou a Nota Técnica "Oportunidades Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimento de Risco e de Capitais Financeiros nos Anos 90", do **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**, nunca foi um instrumento decisivo para o financiamento da economia brasileira, mas pode ter uma contribuição específica para o seu desenvolvimento e modernização. Muitas das empresas de capital estrangeiro que atuam no Brasil são grandes empresas e frequentemente ocupam posições destacadas nos principais oligopólios internacionais. Por isso, têm condições de promover o desenvolvimento e a modernização dos setores de atividade econômica em que atuam, assim como de elevar, através de exigências diretas e outros efeitos de irradiação, o nível das atividades adjacentes e da economia em geral.

A comparação entre os anos 70 e 80 mostra que as grandes empresas, nacionais ou estrangeiras, são capazes de adequar-se às características predominantes do ambiente geral em que estão

inseridas e dele beneficiar-se. Uma circunstância muito importante que afeta este desempenho das grandes empresas, sejam elas nacionais ou estrangeiras, é o ambiente macroeconômico. Em períodos de crescimento rápido e sustentado, elas são capazes de liderar esse processo. Uma diferença importante entre as grandes empresas estrangeiras e nacionais é a sua capacidade tecnológica e financeira. Exatamente por serem maiores e terem uma posição de liderança destacada em outros mercados, são capazes de responder a diretrizes específicas da política econômica, como por exemplo a de buscarem elevar as suas exportações e se tornarem superavitárias em termos de comércio exterior, fato que, aliás, é perfeitamente compatível com as suas estratégias empresariais, de complementariedade dos mercados.

Da mesma forma que as empresas de capital estrangeiro podem atuar como agentes de modernização do setores de atividade econômica em que atuam e irradiar esses efeitos sobre outras atividades, especialmente em períodos de crescimento, em períodos de instabilidade e recessão prolongada a sua atuação pode dar-se em outra direção. Concretamente, sendo grandes empresas, líderes em seus setores de atividade econômica e com grande capacidade financeira (própria das filiais ou advinda dos seus vínculos com as matrizes e seus respectivos sistemas financeiros), elas têm poder de mercado para adotar estratégias empresariais defensivas, perfeitamente consistentes com os seus objetivos, mas que podem ter efeitos indesejáveis para o conjunto da economia. No período recente, em que a economia brasileira vem atravessando uma fase de grande instabilidade macroeconômica e ausência de dinamismo, as grandes empresas adotaram estratégias - de investimento, industrial e tecnológica, comercial e financeira - que lhes permitiram conviver com a crise.

Embora estas estratégias tenham variado de setor a setor, incluíram com muita frequência um redirecionamento dos seus investimentos da órbita produtiva para a financeira, com desestímulos para os esforços de modernização. Adicionalmente, as empresas de capital estrangeiro reduziram a entrada de recursos

novos (investimentos) e aumentaram as remessas ao exterior. Em alguns casos, mais extremados mas pouco freqüentes, empresas estrangeiras abandonaram - total ou parcialmente - suas posições no Brasil.

O reconhecimento de que as empresas de capital estrangeiro que atuam no país (assim como muitas outras que estão hoje em processo de internacionalização e globalização) levam em conta o ambiente quando definem a sua estratégia de inserção (especialmente em termos de dinamismo) torna a recuperação da estabilidade macroeconômica e do dinamismo interno elementos decisivos para a retomada dos investimentos estrangeiros e do papel modernizador que em geral podem desempenhar. Como foi assinalado em outra Nota Técnica deste projeto, o investimento estrangeiro depende menos do oferecimento de vantagens específicas (regulatórias, fiscais), das quais aliás existe internacionalmente abundante oferta, do que de um ambiente econômico efetivamente favorável, o que pode ser traduzido, sinteticamente, por um mercado amplo e dinâmico, mas ao mesmo tempo dotado de elevada e crescente exigência.

As empresas de capital estrangeiro têm efetivas possibilidades de tornar-se veículo de modernização da economia brasileira e de promoção de sua competitividade internacional. No entanto, esta capacidade das empresas estrangeiras de promoverem a modernização da economia brasileira terá muito mais possibilidades de verificar-se na presença de outras circunstâncias.

Internacionalmente, as grandes empresas que estão em processo de expansão e globalização têm procurado redefinir a sua inserção em cada um dos mercados nacionais e regionais. Além do dinamismo interno de cada economia, a inserção específica em cada economia depende também de sua capacidade de oferecer condições adequadas aos esforços das empresas (externalidades). De fato, um trabalho recente da instituição que mais se notabilizou no estudo

das tendências internacionais de investimento direto argumenta que:

"a natureza crescentemente livre ["footloose"] da produção internacional e das atividades de inovação provavelmente reforçará os padrões de cumulatividade ["cumulative causation"] dentro dos países. Aqueles países que estão crescendo mais rapidamente, aprimorando ["upgrading"] as suas estruturas industriais e dedicando mais recursos para o desenvolvimento ["encouragement"] da capacidade tecnológica interna ["indigenous"] (por exemplo, por meio de uma estratégia industrial bem formulada e uma política educacional projetada para esta estratégia) terão mais possibilidades de atrair investimento de multinacionais em atividades intensivas e de se beneficiarem da disseminação de efeitos para fora das filiais." (Dunning & Cantwell, citado em OCDE, 1992:252)

Embora a atração de investimento direto estrangeiro seja uma questão muito importante, mais importante ainda é a atração de investimentos estrangeiros que sejam capazes de efetivamente promover a modernização da economia brasileira e da sua estrutura industrial. Esta atração depende, além da estabilidade macroeconômica já assinalada, das condições da estrutura produtiva, tais como o grau de desenvolvimento por ela alcançado, a capacidade científica e tecnológica existente, a existência de mão-de-obra qualificada, mercados amplos, dinâmicos e capazes de exigir qualidade crescente dos produtos.

Para isso, é necessário que a política econômica e industrial incorpore as seguintes diretrizes:

- opção decidida pela industrialização, pela constituição e desenvolvimento de uma base produtiva interna, que não se confunde com as políticas de mera substituição de importações com elevada proteção;

- aumentar o grau de contestabilidade do mercado doméstico, de modo a reforçar a rivalidade concorrencial dentro dos oligopólios;

- reforçar, através da política de defesa da concorrência, o controle do poder econômico das grandes empresas, especialmente nas atividades muito concentradas (em que em diversos casos predominam grandes empresas estrangeiras);

- aumentar a exigência de qualidade e de conformidade com normas técnicas no mercado local.

QUADRO-RESUMO

AÇÕES/DIRETRIZES DE POLÍTICA	AGENTE/ATOR					
	EXEC.	LEG.	JUD.	EMP.	TRAB.	ONGs
ACAD.						
1. Defesa da concorrência: Reforçar o controle do poder econômico nas atividades muito concentradas onde predominam grandes empresas estrangeiras	X		X			
2. Política industrial e tecnológica:						
- estabelecer "requisitos de desempenho" (investimento, exportações, produtividade, atualização tecnológico, P&D, preços, etc.) para as filiais estrangeiras nas negociações das câmaras setoriais	X			X	X	
- aumentar as exigências de qualidade e de conformidade com normas técnicas	X			X	X	
3. Promover a articulação de empresas nacionais com empresas estrangeiras de menor porte	X					

Legenda: EXEC. - Executivo
 LEG. - Legislativo
 JUD. - Judiciário
 EMP. - Empresas e Entidades Empresariais
 TRAB. - Trabalhadores e Sindicatos
 ONGs - Organizações Não-Governamentais
 ACAD. - Academia

Nota: Em caso de coluna em branco, leia-se "sem recomendação".

4. INDICADORES

Indicadores referentes ao desempenho comparado das empresas multinacionais nos diversos países (matriz, filiais brasileiras e outras filiais):

- faturamento por empregado
- margem de lucro
- exportações e importações em relação ao faturamento

Indicadores referentes à pesquisa e desenvolvimento na matriz, nas filiais brasileiras e em outras filiais:

- gastos de P&D
- pessoal alocado nas atividades
- produtos e processos desenvolvidos

Indicadores referentes ao desempenho comercial e financeiro externo das filiais brasileiras:

- exportações, importações
- remessas de lucro
- captações de recursos externos

Indicadores de integração de atividades das filiais brasileiras:

- participação em projetos conjuntos
- principais formas de comunicação entre as unidades do grupo no Brasil e no exterior
- número de pessoas originárias da matriz na filial e da filial na matriz
- composição da diretoria

INTRODUÇÃO

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

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

A segunda seção refere-se a tendências internacionais e está dividida em dois ítems. O primeiro trata das principais transformações globais nos planos tecnológico e organizacional¹. Aqui é feita uma síntese analítica dos principais elementos da reestruturação global, com ênfase no novo paradigma tecnológico, aceleração do progresso técnico, revolução na microeletrônica e predomínio da tecnologia da informação. A mesma concepção de trabalho é usada na análise das novas formas de organização interna e externa da produção, com ênfase na flexibilidade, qualidade e cooperação, e relações contratuais. O segundo item examina a seguinte questão: De que forma as empresas transnacionais têm reagido a estas transformações? A ênfase é colocada no duplo papel exercido pelas empresas transnacionais, tanto o de principal agente privado de gerador destas transformações, como a reação estratégica destas empresas frente à reestruturação global, principalmente em termos das estratégias

de concorrência (via, e.g., aquisições, fusões, novos padrões de especialização internacional dentro da empresa transnacional via redes globais), formas de organização da produção (e.g., recentragem, relações com fornecedores, e redes) e processos de desenvolvimento e acesso a tecnologia (internacionalização de P&D, alianças, acordos, novas relações contratuais, participação em mega-projetos multinacionais ou regionais). Cabe enfatizar que, no item 1 da seção 2, a síntese analítica é orientada no sentido de identificar restrições e oportunidades criadas para os países em desenvolvimento como o Brasil - com ênfase na produtividade e competitividade - pela reestruturação global e pela reação estratégica das empresas transnacionais.

A seção 3 discute as estratégias das subsidiárias de empresas transnacionais atuando no Brasil. No caso particular da economia brasileira, existem fatores locais específicos que têm influência determinante no que diz respeito ao comportamento de empresas transnacionais no país. Neste sentido, é fundamental fazer a análise confrontando a influência dos fatores locais específicos com as transformações globais. Como fatores locais específicos de grande importância no caso brasileiro pode-se mencionar: instabilidade macroeconômica, políticas de estabilização e permissividade e tamanho do mercado interno. Estes fatores criam tanto restrições como oportunidades nos processos de ajuste das empresas e de aumento de produtividade e competitividade. No caso específico da economia brasileira estes fatores têm peso relativo significativo quando comparados com os fatores externos (sejam específicos à propriedade, sejam fatores locais "externos"). Outrossim, é importante fazer a análise tomando-se interações ou clivagens relevantes, tais como: interesses das empresas e da economia brasileira; diferenças entre áreas ou campos estratégicos de atuação (produção, investimento, comércio, tecnologia, finanças); e o corte tradicional entre o geral e o setorial.

A seção 4 apresenta, na primeira parte, um quadro de restrições e oportunidades criadas pelas transformações globais e

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

1. INTERNACIONALIZAÇÃO, GLOBALIZAÇÃO E COMPETITIVIDADE: ASPECTOS CONCEITUAIS

O processo de **internacionalização** da produção ocorre através de mecanismos distintos, às vezes substitutos, às vezes complementares - comércio de bens e serviços, investimento externo direto, comércio de tecnologia e relações contratuais diversas -, que ampliam as oportunidades de lucro e acumulação de capital. No passado recente houve aceleração deste processo, cuja origem foi a grave crise econômica que atingiu o conjunto de economias capitalistas avançadas durante os anos 70. Na última década, o avanço do processo de internacionalização da produção é explicado *inter alia* pelas transformações globais nos planos tecnológico, organizacional e financeiro².

O avanço deste processo torna-se o determinante fundamental de um outro fenômeno importante: a intensificação da concorrência à escala mundial, fenômeno conhecido como **globalização**³. Assim, a maior contestabilidade do mercado mundial tem levado as grandes firmas transnacionais a desenvolverem estratégias competitivas globais através de diferentes mecanismos, como, por exemplo, fusões e aquisições internacionais, expansão dos esquemas de cooperação entre firmas e desenvolvimento de redes e estruturas integradas à escala mundial.

Não há como desconhecer a dificuldade de se definir o próprio conceito de **competitividade**, que pode incorporar sentidos mais restritos ou mais amplos⁴. Neste trabalho, "competitividade internacional da economia brasileira" refere-se à capacidade de competição da indústria brasileira, tanto no mercado internacional como no mercado interno⁵. Competitividade internacional envolve, assim, disputa em dois campos - no *front* externo e no *front* interno. Competitividade é, simultaneamente, a capacidade (das firmas atuando na indústria brasileira) de superar os rivais (firmas de outros países) na disputa pelo

mercado mundial e pelo mercado interno. Neste sentido, o *locus* da rivalidade da disputa é o comércio mundial.

De forma simplificada, competitividade no *front* externo pode ser entendida (e medida) como a participação do país no mercado internacional. No que diz respeito ao *front* interno, a competitividade pode ser mensurada em termos (do inverso) da participação das importações no consumo aparente. Naturalmente, estes indicadores precisam ser "normalizados", levando-se em consideração um conjunto expressivo de variáveis (e.g., tamanho do país, disponibilidade de fatores de produção, políticas econômicas, nível e estratégia de desenvolvimento econômico, etc.). Na realidade, a mensuração de competitividade envolve problemas insanáveis, que existem, inclusive, no caso de conceitos econômicos menos controversos, como, por exemplo, produtividade⁶.

Outrossim, quando a análise da competitividade refere-se a subsidiárias de empresas transnacionais surge um problema adicional, na medida em que estas empresas são de propriedade e, principalmente, controladas por não-residentes⁷. Quando se está analisando a competitividade, por exemplo, da indústria automobilística, farmacêutica, de fumo e de pneumáticos no Brasil está se discutindo, de fato, a competitividade de unidades industriais de empresas americanas e européias localizadas no país. Na realidade, a competitividade destas empresas é resultante da interação de variáveis específicas à propriedade (de responsabilidade da subsidiária e, principalmente, da matriz) e de variáveis locais específicas (aquelas próprias ao **espaço** onde estão instaladas)⁸. Este complicador é particularmente evidente no caso de economias com elevado grau de internacionalização da sua produção industrial⁹. Neste sentido, o Brasil é um caso conspícuo. Entretanto, considera-se, na prática, que tanto as empresas nacionais como as subsidiárias de empresas transnacionais são os "agentes" da competitividade da indústria brasileira.

A relevância do tema da competitividade, no caso de uma economia altamente internacionalizada, e no contexto de rápidas transformações globais, deriva de três fatos importantes, entre outros. O primeiro é a profundidade das transformações globais recentes, principalmente no que diz respeito a mudanças tecnológicas e organizacionais. Estas mudanças têm sido tão profundas que analistas têm argumentado em termos de uma "Terceira Revolução Industrial" e de "ruptura de paradigma"¹⁰. O segundo fato é o papel fundamental desempenhado pelas empresas transnacionais nestas transformações globais, seja pelo fato de serem elas o principal ator privado de realização das mudanças, seja pela reação estratégica que têm face à reestruturação global. O terceiro fato é a presença marcante e o papel estratégico de empresas transnacionais na indústria brasileira¹¹: um terço da produção, um quarto do emprego e do capital, dois quintos da exportação de manufaturados e presença predominante nos segmentos tecnologicamente mais densos. De fato, a indústria brasileira apresenta um dos graus mais elevados de internacionalização da produção. Assim, pode-se afirmar que o Brasil apresenta, sob a ótica produtiva-real, uma das indústrias mais abertas do mundo¹².

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

2. TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS

2.1. Transformações Globais: Inovações Tecnológicas e Organizacionais

Nas duas últimas décadas, ocorreram importantes mudanças tecnológicas e organizacionais nos pólos de expansão do capitalismo, que se refletiram nas relações econômicas internacionais, e que envolveram significativas transformações na estratégia de atuação das empresas transnacionais. Quais são estas principais mudanças tecnológicas e organizacionais que ocorreram nos últimos anos?

O fato marcante das últimas duas décadas tem sido a aceleração do progresso tecnológico, com o desenvolvimento e difusão de novas tecnologias, particularmente aquelas associadas ao complexo eletrônico e à tecnologia da informação¹³. Este progresso tem se refletido em maior eficiência, introdução de novos produtos e serviços, novos processos e criação de novas oportunidades de mercado. Na realidade, o progresso foi de tal significância que se fala habitualmente em novo paradigma técnico-econômico, que incorpora novos processos de produção, novos produtos e novos "conceitos-guia" em termos de organização da produção¹⁴.

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

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

A aplicação da tecnologia da informação, através da utilização dos circuitos integrados, veio permitir a difusão de tecnologias, como a concepção auxiliada por computador (*computer-aided design* - CAD), máquinas-ferramenta de controle numérico por computador, robôs industriais, sistemas de transferência automatizados e informatização do monitoramento da produção e do controle de qualidade. A principal característica do novo paradigma é, assim, o aumento extraordinário do "conteúdo de informação" dos produtos, que decorre, principalmente, da redução espetacular de preços dos componentes eletrônicos e do não menos extraordinário aumento da velocidade e capacidade de processamento e transmissão de informações. Neste sentido, há um evidente contraste com os paradigmas anteriores, que se basearam seja no conteúdo energético (petróleo), seja no conteúdo de materiais (aço, principalmente).

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

O progresso técnico tem se manifestado em novos "conceitos-guia", tais como: minimizar o tamanho de produtos e o uso dos

insumos de energia e de materiais e maximizar o conteúdo de informação e a versatilidade de produtos¹⁵.

As mudanças tecnológicas vêm acompanhadas de inovações organizacionais importantes. Argumenta-se que o "investimento em tecnologia, seja na forma de P&D ou de ativos fixos, tais como computadores ou equipamentos controlados por computadores, só é bem-sucedido se for acompanhado pelas mudanças organizacionais apropriadas. Isto torna-se ainda mais importante com a onda contemporânea de novas tecnologias, em particular, aquelas relacionadas à tecnologia da informação"¹⁶.

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

Estas mudanças organizacionais têm afetado diversas áreas, como o gerenciamento de materiais, pessoal e as relações com os fornecedores. O sistema de controle de estoque (*just-in-time*) reduz custos e permite maior controle de qualidade. O gerenciamento da força de trabalho procura maior descentralização da tomada de decisão e ampliação da autoridade do trabalhador no posto de trabalho. A relação com os fornecedores implica na realização de contratos de mais longo prazo, que permitem um vínculo mais estreito entre comprador e fornecedor. A empresa

surge, assim, como um sistema integrado de atividades (administração, produção, P&D, comercialização, etc.). Este sistema torna-se uma rede flexível de produção e distribuição envolvendo fornecedores e consumidores.

O avanço da tecnologia da informação parece estar também permitindo o desenvolvimento de estruturas de tomada de decisão mais ágeis e flexíveis, que combinam maior autonomia local com coordenação central mais eficaz. Como resultado, têm sido criadas redes globais de informação intrafirma ou intragrupo econômico. Outrossim, estas redes globais intra-organização têm permitido o desenvolvimento de diferentes tipos de relações entre firmas ou grupos. Em particular, houve expansão das alianças tecnológicas entre firmas durante a última década, principalmente no segmento de tecnologia da informação¹⁷.

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

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

2.2. Reação Estratégica das Empresas Transnacionais

No processo de mudanças tecnológicas e organizacionais, as empresas transnacionais têm desempenhado um papel central. No que se refere às mudanças tecnológicas, as empresas transnacionais controlam o "núcleo duro" do progresso tecnológico mais recente, isto é, as indústrias de semicondutores, telecomunicações e computadores. Dados para meados dos anos 80 mostram que, em semicondutores, 24 empresas transnacionais responderam por 75% da produção mundial; nas telecomunicações, 10 empresas transnacionais eram responsáveis por 70% das vendas; e na indústria de computadores uma única empresa (IBM) respondia por 50% da produção do setor¹⁸.

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

A crise econômica dos anos 70 fez com que as empresas transnacionais passassem a dar maior importância às estratégias de redução tanto de risco como do horizonte de retorno dos investimentos¹⁹. Neste sentido, as empresas transnacionais vêm ampliando as chamadas "novas formas" de internacionalização da produção, como alternativa ao fluxo de investimento externo direto²⁰. A mais importante destas formas é a formação de *joint-ventures*, onde ocorre a participação (minoritária) do investidor externo no capital de uma empresa local. Há outras relações contratuais importantes, que têm dado nova dimensão ao processo de internacionalização da produção, como os acordos de licenciamento, *franchising*, gerenciamento, *turn-key* e contratos de risco e de divisão da produção²¹.

Cabe destacar a forma de internacionalização bastante difundida, principalmente nas indústrias eletrônica e

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

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

Outrossim, o progresso tecnológico e as mudanças organizacionais das duas últimas décadas levaram à aceleração do processo de centralização e concentração de capital e ao aumento da concorrência em escala mundial - "globalização"²². O aumento da concorrência em nível mundial tem tido como conseqüência uma maior orientação estratégica das empresas transnacionais no sentido de fortalecer suas posições nos mercados de origem. Este fato vem ocorrendo de forma intensa, tanto na Europa Ocidental como nos Estados Unidos. A expansão dos investimentos intra-CEE e o volume extraordinário de recursos obtidos por empresas transnacionais norte-americanas nos paraísos fiscais, principalmente nas Antilhas, são o resultado desta estratégia. Na realidade, observa-se nos últimos anos a revitalização do chamado fenômeno do "investimento defensivo" na Europa e nos EUA, principalmente, como resposta à penetração de empresas transnacionais japonesas. Contudo, a estratégia agora não é

somente a empresa transnacional (norte-americana) investir no exterior (Europa) para se proteger da concorrência de empresas transnacionais de outro país ou região (Japão), mas também investir no próprio país para se defender da concorrência no seu próprio mercado doméstico de empresas transnacionais com origem em outros países.

Por outro lado, parece haver uma tendência no sentido da predominância de estratégias globais (reconhecidas, originalmente na literatura, como estratégias geocêntricas, em contraposição a estratégias policêntricas)²³. Este fenômeno ocorre em detrimento da estratégia tipicamente multinacional (ou policêntrica - orientada para um número limitado de mercados-chave ou pólos de expansão), ou da estratégia tipicamente doméstica (o mercado nacional predominando na definição da estratégia empresarial, i.e., o "resto do mundo" como resíduo ou destino de investimentos marginais). Na realidade, a orientação geocêntrica ou estratégia global sempre foi observada em grandes grupos econômicos reconhecidos como tipicamente transnacionais (principalmente, aqueles cujo "conteúdo externo" das suas operações sempre foi relativamente alto). Não obstante, a orientação policêntrica parece cada vez mais dar lugar à orientação geocêntrica das empresas transnacionais.

As estratégias globais parecem, todavia, estar associadas a um processo de especialização de plantas e, eventualmente, a uma segmentação internacional do processo produtivo realizado pelas empresas transnacionais²⁴. Assim, o acirramento da concorrência em nível mundial - que se agrava nas fases de estagnação - tem levado à reestruturação de grandes grupos transnacionais. Esta reestruturação objetiva, antes de tudo, a redução de custos e tem envolvido um processo de especialização das plantas produtivas (integração vertical transnacional), assim como a concentração geográfica da produção em determinados pólos industriais²⁵. Há, assim, um movimento simultâneo de especialização e integração de plantas (nível regional ou mesmo mundial) e de concentração geográfica, cujo objetivo é a redução de custos e,

conseqüentemente, a obtenção de melhores condições de competitividade.

Ainda no contexto da globalização parece haver um movimento por parte das empresas transnacionais no sentido de internacionalização das atividades de P&D²⁶. A evidência apresentada neste sentido não parece muito convincente²⁷. Independentemente de estar havendo ou não uma tendência de internacionalização de P&D, o fato importante a destacar é a permanência de características básicas do sistema internacional de P&D: elevado grau de concentração dos gastos de P&D nos países avançados; centralização do controle dessas atividades nesses países; e manutenção das atividades centrais de P&D nos laboratórios dos países de origem das empresas transnacionais²⁸.

Também cabe destacar, como resultado da reação estratégica das empresas transnacionais ao fenômeno da globalização e, conseqüentemente, da necessidade de reestruturação e racionalização, a onda de importantes fusões, incorporações e compras que tem ocorrido na última década²⁹. Naturalmente, a aceleração do programa de unificação européia e o movimento de desregulamentação financeira nos EUA (e, conseqüentemente, a especulação financeira que se seguiu) foram determinantes importantes desta onda de fusões.

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

reestruturação e racionalização das estruturas de produção e comercialização, mas também envolve um processo de expansão transnacional, diversificação, busca de complementaridade e consolidação das posições de mercado³⁰.

A expansão dos acordos de cooperação ou das alianças estratégicas, principalmente, na área tecnológica, também tem sido uma característica marcante do período recente³¹. Estes acordos têm ocorrido tanto nas indústrias intensivas em tecnologia (e.g., eletrônica, telecomunicações, aeroespacial), como nas indústrias mais tradicionais³².

Desde o final da década de 70 têm se difundido quatro tipos básicos de acordos de cooperação entre as empresas transnacionais³³. O primeiro refere-se ao fornecimento de serviços, produto final ou produtos intermediários. Aqui, não se trata de uma simples relação produtor final-fornecedor, mas de um sistema complexo de fornecimento através de relações contratuais de longo prazo. O exemplo mais evidente é o sistema de subcontratação utilizado pelas *network firms* (empresas redes), principalmente as japonesas, com base nos princípios de *just-in-time* e "qualidade total". A descentralização da oferta de componentes, através de uma rede de fornecedores, tem como fundamento um sistema de relações contratuais de natureza cooperativa e de longo prazo.

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

O terceiro tipo refere-se aos contratos de produção comum, envolvendo uma nova empresa (*joint-venture*), a participação de capital numa das empresas ou a participação cruzada de capital (A investe em B e B investe em A). Este tipo de acordo significa um

envolvimento mais profundo entre empresas e a mobilização conjunta de capital, tecnologia, recursos humanos e capacitação gerencial, organizacional e mercadológica.

O quarto e último tipo refere-se aos acordos de cooperação na área de pesquisa e desenvolvimento tecnológico (P&D). A pesquisa comum, envolvendo consórcios de empresas, pode ou não significar a criação de uma nova empresa. Estes acordos também podem materializar-se como projetos de um programa regional ou sub-regional de desenvolvimento tecnológico, como é o caso, por exemplo, dos programas europeus EUREKA e ESPRIT, que contam com apoio governamental. Na medida em que a empresa transnacional é o principal agente do progresso tecnológico, estas empresas tornam-se as principais "partes contratantes" deste processo de cooperação na área de P&D. Cabe mencionar que, geralmente, os acordos de cooperação são multifuncionais e envolvem participação de capital. Assim, acordos de fornecimento são acompanhados de acordos de distribuição e significam, freqüentemente, a participação de capital das empresas contratantes. Acordos de produção e pesquisa comum implicam a criação de uma empresa comum.

Os fatores determinantes das estratégias de empresas transnacionais são tanto de natureza econômica como não-econômica. Cabe destacar aqueles fatores econômicos que são próprios à empresa - fatores específicos à propriedade - como trajetórias de expansão, experiências de internacionalização da produção, tamanho e posse de ativos específicos, sejam tecnológicos, organizacionais ou mercadológicos. Dentre os outros determinantes, destacam-se fatores locais específicos (e.g., tamanho do mercado de origem, potencial tecnológico do país de origem), fatores técnicos (escala mínima ótima, ganhos de escala), fatores geográficos (distância e custo de transporte), a contestabilidade do mercado mundial (estrutura do mercado e conduta das empresas rivais) e as políticas econômicas (políticas comerciais, cambiais, tecnológicas, industriais, etc.). A ênfase exagerada na variável "tecnologia", encontrada na literatura

recente sobre internacionalização e competitividade, tende a negligenciar a interação de um conjunto particularmente complexo de variáveis. O "imperativo político" também tem, historicamente, desempenhado um papel fundamental na determinação das estratégias empresariais e, conseqüentemente, do nível de competitividade internacional dos países³⁴.

3. TRANSFORMAÇÕES GLOBAIS, FATORES LOCACIONAIS E REAÇÃO ESTRATÉGICA DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL

As mudanças tecnológicas e organizacionais, assim como as reações das empresas transnacionais frente a essas mudanças, criaram novas restrições e oportunidades, principalmente para países como o Brasil, que apresentam um grau relativamente elevado de internacionalização da produção industrial. As empresas transnacionais controlam cerca de 11% do capital investido no país. Os dados registrados no Banco Central do Brasil mostram um estoque acumulado da ordem de US\$ 40 bilhões. Cabe destacar, todavia, que no setor de maior dinamismo - a indústria de transformação - os dados disponíveis mostram que as empresas transnacionais controlam 32% da produção, 23% do emprego e 25% do capital³⁵. Em alguns segmentos existe predominância absoluta de empresas transnacionais, como em borracha, fumo, farmacêutica e automobilística. Outrossim, os segmentos industriais com maior dinamismo caracterizam-se por forte presença de empresas transnacionais, com papel de liderança de mercado, como em mecânica, material elétrico, plásticos e química. Esta seção trata das reações estratégicas das empresas transnacionais operando na indústria brasileira nos últimos anos.

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

Uma das idéias centrais deste estudo é que, apesar das significativas transformações globais, a "permissividade" do mercado brasileiro exerce um papel predominante como um dos principais fatores determinantes da estratégia empresarial e do nível de competitividade industrial do país, inclusive dos grupos transnacionais que aqui operam. Outrossim, a experiência de instabilidade macroeconômica acentuada da última década - principalmente, as políticas de ajuste centradas em taxas de juros elevadas - surgiu como uma influência sistêmica igualmente fundamental, seja para as estratégias empresariais, seja para o desempenho de competitividade. Nesta seção, a ênfase é colocada nas estratégias recentes das empresas transnacionais no Brasil, organizadas em quatro partes: investimentos, finanças, comércio e indústria e tecnologia.

3.1. Estratégia de Investimento³⁶

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

Houve também aumento significativo das remessas de lucros e dividendos para o exterior, que duplicam entre as duas décadas em questão, passando de um total de US\$ 8 bilhões para US\$ 13.5 bilhões durante a "década perdida". Assim, se do fluxo líquido de

investimento externo direto (entradas menos saídas) subtrair-se as remessas, verifica-se que o fluxo médio anual torna-se negativo, passando de US\$ 1.2 bilhões para US\$ 1.0 bilhão, isto é, no período 1971-81 o fluxo total de investimento externo direto (entrada-repatriamento-remessas) foi positivo de US\$ 13.4 bilhões, enquanto na década seguinte este fluxo foi **negativo** de US\$ 10.2 bilhões. Também esta tendência foi documentada pela NT "Oportunidades Abertas ...".

TABELA 1
EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL: MÉDIA ANUAL DOS
FLUXOS DE CAPITAL
(US\$ milhões de 1990)

FLUXO	1971- 1981	1982- 1991	1971- 1991
1. Entrada	2130	702	1450
2. Repatriamento	187	375	277
3. Investimento (1-2)	1943	327	1173
4. Remessas	723	1345	1019
5. Investimento-remessas (3-4)	1219	- 1018	154
6. Conversão	63	651	343
7. Investimento-remessas- conversão (5+6)	1281	- 367	496
8. Reinvestimento	1017	724	878
9. Investimento líquido (7+8)	2299	357	1374
Memorando:			
Coeficiente de remessas [4/(4+8)]	41. 6%	65. 0%	53. 7%
Custo da inserção internacional [4/(4+9)]	23. 9%	79. 0%	42. 6%

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

Pode-se também levar em consideração a entrada de recursos através da conversão da dívida externa, que aumentou principalmente a partir de 1988, mas que se reduziu logo em seguida. O valor da conversão de dívida em investimento teve aumento médio anual de mais de dez vezes, passando de US\$ 63 milhões para US\$ 651 milhões na última década. Ocorre que mesmo considerando a conversão (entrada - repatriamento - remessas + conversão) o quadro não se altera: houve redução de um fluxo

médio anual **positivo** de US\$ 1.3 bilhões para um fluxo negativo de US\$ 367 milhões no período 1982-91.

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

A soma dos lucros remetidos e dos reinvestimentos dá uma idéia da massa total de lucro líquido das empresas transnacionais. Cabe destacar dois aspectos importantes. O primeiro é que houve aumento muito significativo do coeficiente de remessas (remessas / remessas + reinvestimentos), isto é, a parcela do lucro líquido que foi mandado para as matrizes. Este coeficiente aumenta de 42% no período 1971-81 para 65% no período 1982-91. O coeficiente de remessa aumentou, portanto, em mais de 50% durante a "década perdida". O segundo aspecto a destacar é que a massa de lucro das empresas transnacionais no Brasil aumentou entre as duas décadas, passando de US\$ 19.1 bilhões para US\$ 20.7 bilhões. Isto ocorre como resultado da acumulação de capital realizada durante a "década perdida", a despeito da queda das taxas médias de lucro nos anos de recessão. Na realidade, a taxa média de lucro das empresas transnacionais (remessas + reinvestimentos / estoque de investimentos) caiu de 11.2% no período 1971-81 para 6.9% no período 1982-91.

Considerando-se os fluxos de entrada e saída de recursos de investimento (inclusive, conversão e reinvestimentos), verifica-se que houve queda abrupta entre as duas décadas em questão. Isto é, o fluxo médio de investimento externo direto na "década perdida" representou 1/6 do fluxo médio na década anterior - de

US\$ 2.3 bilhões anuais para cerca de US\$ 350 milhões. Ademais, os dados mostram a existência de tendências de recuo das empresas transnacionais, principalmente via redução dos fluxos de entrada e aumento do repatriamento de capital e das remessas de lucros.

Vale mencionar, ainda, alguns dados recentemente publicados pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que reforçam os argumentos mencionados acima e incluem informações para 1992³⁷.

Segundo esta fonte, a participação do Brasil nos gastos totais de investimento das subsidiárias majoritárias de empresas transnacionais norte-americanas caiu de 3.9% nos sub-períodos 1976-78 e 1981-83 para 2.9% em 1990-92³⁸. Considerando-se somente o setor industrial, a queda correspondente foi de 7.6% para 5.0%, isto é, 1/3 a menos do que no passado.

Em síntese, as informações disponíveis mostram que as empresas transnacionais teriam tido uma massa de lucro líquido da ordem de US\$ 40 bilhões ao longo das últimas duas décadas. Este valor coincide de forma aproximada com o estoque total de capital estrangeiro oficialmente registrado atualmente no Banco Central¹. Fica claro também que existe uma mudança na composição e direção dos fluxos analisados, de tal forma que parece existir uma tendência de recuo das empresas transnacionais com relação à economia brasileira.

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

A explicação poderia estar na vantagem específica do Brasil, tendo em vista o extraordinário volume de recursos já investidos por empresas transnacionais no país e um mercado interno com

¹ Este valor é da ordem de US\$ 80 bilhões se efetuadas diversas correções monetárias nos valores nominais do estoque de investimento estrangeiro no Brasil, conforme procedimentos adotados na NT "Oportunidades Abertas ...".

potencial não desprezível. Assim, sair do Brasil é difícil. Simplificando, como tirar US\$ 40 bilhões do país? Isto é, o custo de saída é elevado devido à importância absoluta e relativa dos recursos envolvidos. Ademais, existe certo "otimismo qualificado" face às potencialidades do mercado interno e à dotação de recursos.

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

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

Na realidade, as empresas transnacionais optaram por uma estratégia de recuo gradual, que se manifesta nos indicadores discutidos anteriormente, e é também comprovada na vasta documentação apresentada na NT "Oportunidades Abertas ...", de onde foi extraída a Tabela 2. Num contexto de profunda e longa crise econômica, houve desaceleração do crescimento do estoque de

capital estrangeiro ao longo da "década perdida". A massa anual de lucro cresce em função do aumento do estoque de capital - e apesar da queda das taxas de lucro e da crise. Afinal de contas, durante a última década foram mais de US\$ 2 bilhões de lucro líquido a cada ano, que em grande parte está sendo enviado para as matrizes. O mesmo documento - NT "Oportunidades Abertas ..." - apresenta ainda comprovação deste recuo (vide Gráfico 1) em termos de investimento.

TABELA 2
EVOLUÇÃO DE VENDAS DAS 500 MAIORES EMPRESAS
PRIVADAS NÃO-FINANCEIRAS

ano	-1- Vendas das 500 maiores privadas US\$ 1991	-2- Vendas das 145 maiores empresas multinac. * US\$ 1991	-3- PIB US\$ 1991	1/3 TOTAL/PIB %	2/3 MULTIS/PIB %	PRIVADAS NACIONAIS %
1984	133439	54710	265095.16	50.34	20.64	29.70
1985	145469	57606	296653.82	49.04	19.42	29.62
1986	143435	57661	327943.09	43.74	17.58	26.16
1987	151888	64249	350808.24	43.30	18.31	24.98
1988	157742	66725	364295.04	43.30	18.32	24.98
1989	157901	64424	393078.97	40.17	16.39	23.78
1990	131742	54726	391750.63	33.63	13.97	19.66
1991	127388	53656	410277.77	31.05	13.08	17.97
1992(est)	110000**	45356	415034.93	26.50	10.93	15.57

* Empresas que se atuam entre as 500 maiores empresas privadas; 1984(147); 1985(142); 1986(142); 1987(146);

1988(145); 1989(147); 1990(147); 1991(143)

** a estimativa considera uma queda de 13,6% nas vendas em 1992 e a participação média das multinacionais em

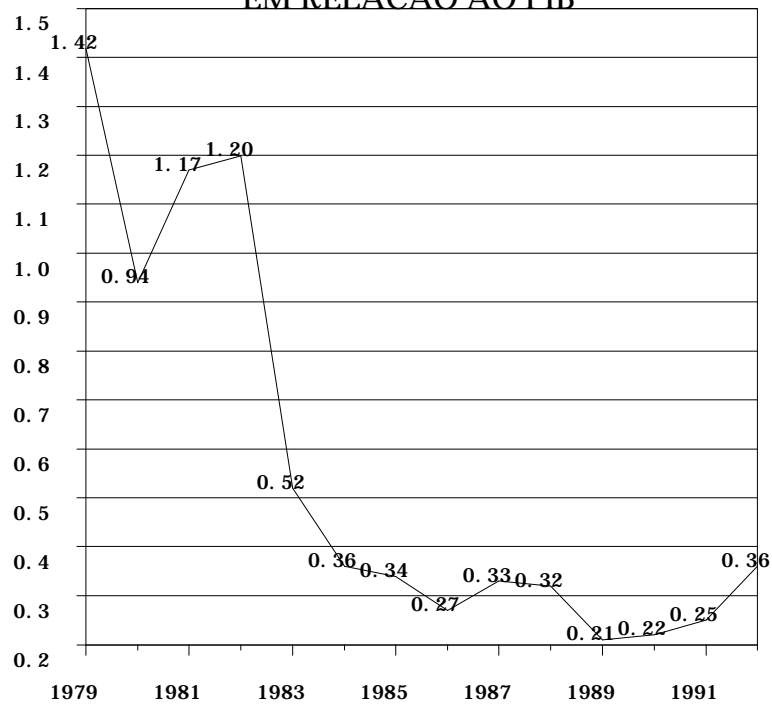
anos anteriores (41,23%).

Fonte: a partir de dados de "Melhores e Maiores, Exame 1992".

Elaboração: Octavio de Barros. Extraída da Nota Técnica "Oportunidades Abertas ...", p. 156.

GRÁFICO 1

INVESTIMENTO DAS TRANSNACIONAIS EM RELAÇÃO AO PIB



Fonte: SEST. Extraído da Nota Técnica "Oportunidades Abertas ...", p. 172.

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

Na prática, verifica-se que, durante um período de tempo, o retorno sobre o investimento é visto tanto em relação ao estoque (taxa de retorno sobre o patrimônio) quanto em termos do retorno sobre um fluxo necessário para a continuação dos negócios. Assim, durante o período 1971-81, as empresas transnacionais investiram no Brasil US\$ 33.2 bilhões, considerando entradas, repatriamento, conversão e reinvestimentos. Neste mesmo período, as empresas transnacionais remeteram US\$ 8 bilhões. A relação entre fluxos de remessas e investimentos é o **preço da internacionalização da produção** "cobrado" pelas empresas transnacionais e "pago" pelo Brasil. Esta taxa foi de 24% no período 1971-81, isto é, para cada bilhão de dólares trazidos para o Brasil para fazer funcionar as subsidiárias, cobrava-se US\$ 240 milhões anualmente.

O que ocorre durante a "década perdida"? O risco e a incerteza da economia brasileira geram um aumento espetacular do preço de internacionalização da produção, ou do custo de inserção internacional da economia brasileira via empresas transnacionais. De fato, no período 1982-91 as empresas transnacionais investem no Brasil US\$ 17 bilhões, mas retiram cerca de US\$ 13.5 bilhões na forma de remessas. A "taxa" da inserção internacional cobrada pelas empresas transnacionais passa a ser de 80%. Este é o prêmio do "risco Brasil". Resultado: o Brasil continua sendo um "grande negócio" para as empresas transnacionais, a despeito da crise profunda.

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

A questão final: como as subsidiárias de empresas transnacionais no Brasil conseguiram, no contexto de crise econômica, gerar lucros? Ao longo da "década perdida", as empresas transnacionais no Brasil tiveram reações estratégicas em áreas distintas que lhes permitiram conciliar o paradoxo aparente entre lucros elevados e o recuo dos investimentos no país. Em suma, houve mudanças nas estratégias comercial, industrial e financeira das empresas transnacionais. Correndo o risco da simplificação e reconhecendo eventuais diferenças setoriais e em termos de empresas individuais, pode-se argumentar que estas estratégias estiveram centradas na expansão das exportações, racionalização de custos e demissão de trabalhadores, exercício do poder econômico e lucros financeiros elevados, sem que houvesse oportunidades de investimento produtivo que os absorvessem.

3.2. Estratégia Financeira

O fluxo de investimento externo direto no Brasil foi baseado, segundo a discussão da seção anterior, numa estratégia de recuo gradual. No que se refere à estratégia financeira, pode-se argumentar que as grandes empresas utilizaram-se, de um modo geral, de uma estratégia defensiva³⁹. No caso das empresas estrangeiras esta estratégia defensiva pode ter estado associada ao recuo de suas posições no Brasil e a um aumento de sua inserção em economias com maior dinamismo. Cabe destacar, contudo, que a crise torna-se tão profunda a partir de 1990 que

as empresas passam, de fato, a ser obrigadas a usar estratégias de sobrevivência⁴⁰.

A redução dos investimentos está associado, entre outros fatores, à redução do grau de endividamento das empresas transnacionais, como resultado da vigência de elevadas taxas de juros reais ao longo da última década. Na realidade, a tendência de redução do grau de endividamento é observada, principalmente, na primeira metade da década de 80, sendo que no período posterior permanece a estratégia defensiva (ou, melhor dizendo, estratégia de sobrevivência financeira) caracterizada pelo baixo grau de endividamento (ver Tabela 3 para os dados do período 1985-1991). Ademais, há uma crescente diversificação dos investimentos em outras empresas (controladas ou coligadas às empresas transnacionais). Isto é, a estratégia financeira é defensiva no sentido da redução de riscos.

TABELA 3
EMPRESAS TRANSNACIONAIS LÍDERES NO BRASIL:
INDICADORES DE DESEMPENHO
1985-1991

DISCRIMINAÇÃO 1991	1985	1986	1987	1988	1989	1990
SITUAÇÃO PATRIMONIAL (US\$ milhões de 1991)						
Ativo total 195.4	213.6	239.0	221.7	191.4	179.1	141.7
Patrimônio líquido 113.1	113.5	135.2	120.9	103.1	98.1	60.8
Investimento financeiro 43.5	34.6	43.1	40.4	36.5	37.3	27.0
Imobilizado líquido 89.5	73.1	81.6	76.8	64.4	61.4	48.5
INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS						
Inv. financ/Imob. líq. 48.6	47.3	52.8	52.6	56.7	60.7	55.7
Grau de endividamento 0.73	0.88	0.77	0.83	0.86	0.83	1.33
Participação dos financiamentos 0.42	0.52	0.47	0.47	0.44	0.36	0.43
Liquidez corrente 0.91	1.41	1.39	1.27	1.28	1.14	0.92
Margem bruta 33.72	29.35	24.55	31.24	38.66	42.22	36.04
Rentabilidade do ativo 7.42	9.09	10.05	6.77	18.61	31.06	-6.88
Rentabilidade do patrimônio líq. 12.82	17.11	17.76	12.42	34.54	56.71	-16.05

Fonte: Cálculos de Reinaldo Gonçalves e da FGV com base em *Conjuntura Econômica*, 46(12):104 e 123, dez. 1992.

Cabe também mencionar a estratégia de aumento das margens brutas de lucro (*mark-up*) como um mecanismo de reação à queda do nível de atividade. A permissividade do mercado interno brasileiro é o fator explicativo básico da manipulação de *mark-up* pelas grandes empresas. Esta permissividade é, por seu turno, determinada pelo baixo grau de contestabilidade dos mercados, que está associado a estruturas monopólicas e oligopólicas. O protecionismo é tradicionalmente outro fator importante que permite este tipo de conduta de mercado. Ademais, a inexistência de uma institucionalidade reguladora de práticas comerciais restritivas aparece como um aspecto que propicia o exercício do poder econômico.

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

3.3. Estratégia Comercial⁴¹

A presença de empresas transnacionais no comércio exterior brasileiro também é muito expressiva. As empresas transnacionais responderam por 44% das exportações totais de manufaturados em 1990, segundo dados das Nações Unidas⁴². Neste sentido, é inegável que o Brasil apresenta uma das economias mais internacionalizadas do mundo, com uma legislação sobre capital estrangeiro considerada relativamente liberal por especialistas nacionais e internacionais⁴³.

Nas últimas duas décadas, as empresas transnacionais mudaram de forma extraordinária o seu desempenho na área de comércio exterior: de um importante déficit comercial em meados dos anos

70 para um significativo superávit atualmente. Esta mudança no desempenho comercial das empresas transnacionais foi determinada, em grande medida, pelas políticas de ajustamento do balanço de pagamentos. Deve ser ressaltado que o desempenho exportador das empresas transnacionais foi influenciado por enormes subsídios e incentivos fiscais enquanto a redução das importações foi o resultado de barreiras não-tarifárias bastante efetivas.

Ademais, durante os anos 80, a estagnação do mercado interno levou as empresas transnacionais a procurar mercados externos como alternativa para realização da produção. O *drive* exportador tornou-se, gradativamente, um elemento mais importante da estratégia das empresas transnacionais ao longo da última década. Cabe destacar que as empresas transnacionais têm desempenhado papel fundamental não somente na geração do superavit comercial, como também no processo de *upgrading* dos padrões de vantagem comparativa do país.

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

3.4. Estratégia Industrial e Tecnológica

A despeito das transformações tecnológicas e organizacionais que têm ocorrido no passado recente, as empresas transnacionais parecem não ter realizado um esforço significativo de reestruturação. Este argumento deve, naturalmente, ser qualificado, na medida em que existem importantes diferenças setoriais e também em termos de experiências de empresas individuais. Entretanto, existem muitas evidências de que, face à aceleração do progresso técnico a nível mundial, vem ocorrendo aumento do *gap* tecnológico e organizacional no Brasil, tanto no

que se refere a empresas nacionais privadas como em relação às subsidiárias de empresas transnacionais.

Outrossim, parece existir certa similaridade nos padrões de reação das empresas transnacionais e das grandes empresas privadas nacionais, no que diz respeito à sua percepção a respeito da necessidade urgente de incorporação de inovações tecnológicas e organizacionais e de aumento de competitividade⁴⁴. A evidência mostra um baixo grau de difusão de inovações tecnológicas e organizacionais. Um trabalho que realizou pesquisa de campo apontou que "é baixa a intensidade no uso do conjunto das inovações tecnológica mais avançadas em termos de garantir eficiência e qualidade de processos industriais e, conseqüentemente, do produto vendido no mercado"⁴⁵. Ademais, a própria percepção generalizada da necessidade urgente de introdução de inovações é um indicador tanto do aumento do *gap* entre o Brasil e o resto do mundo como da perda de competitividade das empresas, sejam nacionais privadas ou transnacionais atuando no país. Neste sentido, dois fatos são importantes⁴⁶. O primeiro é que somente um número reduzido de empresas implementaram programas importantes de modernização e reestruturação. Este fato é evidenciado nas pesquisas recentes com base em questionários⁴⁷, assim como nos estudos setoriais ou de casos de empresas individuais⁴⁸.

O segundo fato é que a reestruturação industrial e tecnológica tem sido baseada numa estratégia defensiva. As inovações refletem-se em mudanças feitas de forma localizada ou pontual, objetivando a racionalização dos processos e a melhoria da qualidade dos produtos. De fato, "prevalece um padrão de difusão de novas tecnologias direcionado à racionalização da produção"⁴⁹. Esta reação estratégica está predominantemente centrada na diminuição (*sizing-down*) do tamanho das unidades produtivas e no fechamento de plantas e, conseqüentemente, na demissão de trabalhadores⁵⁰.

A predominância do padrão de estratégia reativa não exclui, contudo, outras estratégias como, por exemplo, a formação de *joint-ventures*, fusões, aquisições, alianças estratégicas, *take-overs*, mudanças no *product mix*, e até mesmo a introdução de inovações tecnológicas e organizacionais⁵¹. Neste sentido, cabe enfatizar que a discussão da reação estratégica (em termos financeiros, comerciais e de investimento) de empresas transnacionais no Brasil ao longo dos últimos anos indica que a permissividade do mercado brasileiro, no contexto de políticas de estabilização macroeconômica restritivas, foram determinantes básicos de comportamentos estratégicos inerciais ou reativos. Não se pode omitir, contudo, o fato de que a rapidez com que se aprofunda a crise econômica brasileira na década de 90 é o determinante fundamental de um **padrão reativo ou defensivo** de reestruturação.

4. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

De que forma as transformações globais e as reações estratégicas de empresas transnacionais criam oportunidades e restrições para a economia brasileira? Quais são as principais implicações de política econômica relacionadas à questão da competitividade?

4.1. Oportunidades e Restrições

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

transnacional; país]	Oportuni dades	[empresa
Transformação		gl obal
Fatores locacionais	Restri ções	[empresa
transnacional; país]		

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: aceleração do progresso técnico

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: vantagem competitiva, principalmente no mercado interno

Restrições: desafios ao comportamento inercial

Economia brasileira:

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

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

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: novas tecnologias genéricas

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: facilita a difusão intersetorial de tecnologias, permitindo a diversificação das linhas de produção.

Restrições: não identificadas

Economia brasileira:

Oportunidades: facilita a difusão para diversos setores produtivos.

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: revolução na tecnologia da informação

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

Restrições: não identificadas

Economia brasileira:

Oportunidades: maior produtividade através de inovações tecnológicas e organizacionais; desenvolvimento de redes de

comunicação e descentralização administrativa; dispersão geográfica de serviços.

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

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: maior flexibilidade produtiva e organizacional.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: adaptação às condições locais; produção flexível com plantas multiprodutos; escalas menores.

Restrições: não identificada.

Economia brasileira:

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

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

Fatores locacionais: vantagem da sofisticação dos padrões de consumo.

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: difusão de relações contratuais cooperativas e de longo prazo entre agentes.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

Restrições: não identificadas.

Economia brasileira:

Oportunidades: maior produtividade; melhor qualidade.

Restrições: não identificadas.

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: integração vertical da produção à escala mundial (globalização da produção internacional) com a fragmentação do processo de produção.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

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

Economia brasileira:

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

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

Fatores locacionais: vantagem da política de liberalização comercial; vantagem da proximidade com mercados sub-regionais; vantagem (ou desvantagem ?) da infra-estrutura de transporte e de comunicações; vantagem do potencial do mercado interno; desvantagem da grande distância dos mercados mais desenvolvidos; vantagem da significativa presença de empresas transnacionais no país; vantagem da disponibilidade de insumos importantes (e.g., energia); vantagem de extraordinária dotação de recursos naturais.

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: alianças estratégicas.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

Restrições: não identificadas.

Economia brasileira:

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

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

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: processo de concentração e centralização do capital em escala mundial.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

Oportunidades: maior poder de mercado; racionalização.

Restrições: reestruturação com fechamento de unidades

Economia brasileira:

Oportunidades: não identificadas.

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

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: internacionalização das atividades de P&D; laboratórios integrados internacionalmente.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

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

Economia brasileira:

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

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

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

TRANSFORMAÇÃO GLOBAL: minimização do conteúdo energético ou de materiais; surgimento de novos materiais.

Subsidiárias de empresas transnacionais:

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

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

Economia brasileira:

Oportunidades: não identificadas.

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

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

4.2. Sumário e Implicações de Política Econômica

Desde o início dos anos 80, as empresas transnacionais no Brasil tiveram reações estratégicas que lhes permitiram conciliar o paradoxo aparente entre lucros elevados e o recuo dos investimentos no país. Por outro lado, apesar das significativas transformações globais, as empresas transnacionais atuando no país têm realizado um esforço incipiente de reestruturação, na medida em que adotam estratégias defensivas ou, simplesmente, reativas.

As mudanças nas estratégias comercial, industrial, financeira e de investimento das empresas transnacionais foram centradas, de um modo geral, na expansão das exportações, racionalização de custos, demissões de trabalhadores, uso do poder econômico (e.g., através de aumento de margem bruta em períodos recessivos), lucros financeiros extraordinários e aumento dos fluxos de saída de investimento externo direto.

Estes aspectos das estratégias das filiais das empresas transnacionais devem ser compreendidos à luz de dois conjuntos de circunstâncias. Internacionalmente, a intensificação da concorrência entre as grandes empresas em processo de reestruturação e a necessidade de vultosos investimentos levou muitas transnacionais a priorizarem os espaços centrais em detrimento das demais regiões. Esta tendência é nítida e foi destacada de forma enfática na Nota Técnica "Oportunidades Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimento de Risco e de Capitais Financeiros nos Anos 90".

Internamente, a conjuntura da economia brasileira nos anos 80, marcada pela recessão e por políticas macroeconômicas restritivas e que marginalizaram os esforços de desenvolvimento da estrutura industrial, deprimiu os investimentos e tornou disponíveis recursos que as empresas transnacionais remeteram e investiram em outras áreas de atuação.

A **estratégia de comércio exterior** das empresas transnacionais no Brasil mudou significativamente ao longo das

últimas duas décadas. Durante o regime militar, as empresas transnacionais foram induzidas a ter desempenho comercial mais favorável para o país, exportando mais e importando menos. Esta política inicia-se vinte anos atrás e fica mais evidente após o primeiro choque do petróleo. Os governos militares foram pródigos na concessão de estímulos à exportação, principalmente subsídios e incentivos fiscais, ao mesmo tempo em que aumentavam as barreiras de acesso ao mercado brasileiro, em particular com utilização de medidas não-tarifárias. Durante a última década, contudo, a crise econômica interna forçou as empresas transnacionais a procurarem o mercado internacional como canal alternativo para colocação dos seus produtos. Neste sentido, a recessão tornou-se um importante fator indutor de estratégias comerciais envolvendo maiores volumes de exportação e, mais recentemente, maiores importações como resultado da liberalização comercial iniciada com a reforma tarifária de 1988.

A **estratégia financeira** das empresas transnacionais também se modificou ao longo das últimas duas décadas. É fato que as empresas transnacionais reduziram drasticamente seus níveis de endividamento no Brasil, tanto o externo como o interno. Ademais, ocorreu uma reestruturação de ativos no sentido de maior diversificação de investimentos em empresas associadas, principalmente a partir de 1984. As empresas transnacionais também entraram na "ciranda financeira" e, como consequência, beneficiaram-se de elevadíssimas taxas de juros para obter lucros financeiros que compensaram a queda do lucro operacional. Assim, a despeito da crise econômica generalizada e em função de processos de ajustamento perversos (centrados em políticas monetárias recessivas), as empresas transnacionais - da mesma forma que os grandes grupos privados nacionais - mantiveram sua capacidade de acumulação de capital, principalmente com origem nos lucros financeiros. A dimensão financeira da atuação das empresas transnacionais é provavelmente a que mais forte e diretamente depende da política (macro)econômica interna.

No que diz respeito à **estratégia industrial** das empresas transnacionais não há como negar a ampliação do atraso tecnológico e organizacional das subsidiárias operando no Brasil. De fato, a incipiente reestruturação produtiva ocorre posteriormente ao ajuste financeiro e só parece ser mais perceptível no período mais recente, principalmente como estratégia reativa ao aprofundamento da crise desde 1990. A evidência disponível é conclusiva, principalmente, no que diz respeito ao baixo nível de difusão de procedimentos técnicos modernos, tais como automação industrial, de inovações organizacionais, como as relações mais avançadas com os fornecedores (tipo *just-in-time*). Por outro lado, a aceleração da crise nos últimos três anos forçou as empresas transnacionais a realizar um processo de reestruturação industrial. Este processo passou, inicialmente, pela racionalização de custos, redução da verticalização, fechamento ou redução do tamanho de plantas e demissões. Por outro lado, algumas empresas transnacionais estão abandonando determinadas linhas de produção, substituindo-as por produtos importados, enquanto outras empresas estão aproveitando para realizar fusões e aquisições que lhes permitam maior predominância no mercado interno. Para que este ajuste possa adquirir características mais positivas e ser dinamizado em direção ao horizontes das transformações tecnológicas e produtivas que estão ocorrendo internacionalmente, é necessário, como já assinalado, que o ambiente macroeconômico seja favorável, e também que a opção pela continuidade da industrialização e pelo aprimoramento da estrutura industrial sejam claramente percebidas pelos agentes - nacionais e internacionais - envolvidos.

No que se refere aos fluxos líquidos de investimento externo direto, os dados mostram claramente que as subsidiárias de empresas transnacionais no Brasil, como aliás as grandes empresas em geral, conseguiram, no contexto de crise econômica, gerar lucros, cujo envio ao exterior deve ser compreendido em razão da escassez de oportunidades de investimento internamente.

No caso particular do Brasil, há dois fatores que são fundamentais para explicar a reação estratégica das empresas transnacionais no país, assim como a competitividade internacional da economia brasileira. Estes determinantes estruturais são o grau de permissividade do mercado interno e a inadequação da política de estabilização macroeconômica.

Não resta dúvida de que existem outros determinantes estruturais importantes, seja do processo de internacionalização da produção, suas formas (inclusive, a presença de empresas transnacionais), extensão e profundidade, seja do grau de competitividade internacional do país. Entretanto, um mercado interno particularmente permissivo leva a um comportamento inercial, de tal forma que, "a menos que o ambiente se modifique substancialmente, as pessoas continuarão a comportar-se como no passado"⁵².

No caso brasileiro, a capacidade de realização de lucros extraordinários, associada à manipulação de *mark-up*, práticas comerciais restritivas e diversas formas de exercício do poder econômico, que permanecem proliferando na impunidade, induzem a estratégias diversas que, embora sub-ótimas na perspectiva da economia brasileira, são perfeitamente racionais para a empresa. Neste sentido, a não-introdução de inovações tecnológicas e organizacionais ou a incipiente reestruturação de empresas transnacionais é, na realidade, um comportamento ou uma conduta "ótima". A inexistência de forças motivacionais importantes, em particular pressões concorrenciais, fazem com que "innovations are generally not introduced when it is optimal to do so"⁵³.

Na realidade, apelando para um conhecido conceito econômico, a economia brasileira parece contaminada por ineficiências-X. Isto ocorre como decorrência de um relaxamento absoluto do comportamento eficiente, por parte tanto de grandes empresas nacionais privadas como de subsidiárias de empresas transnacionais, gerando o surgimento de um padrão de comportamento inercial. Assim, o mercado brasileiro,

caracterizado por reduzida contestabilidade, assim como a inexistência de um regime regulador eficaz, geram uma organização industrial altamente permissiva na economia brasileira, que implica num comportamento inercial, envolve ineficiências e compromete a competitividade internacional da indústria brasileira⁵⁴.

As diferentes políticas de estabilização, que priorizam taxas de juros elevadas, foram também determinantes fundamentais de uma estratégia de ajuste ou de acomodação por parte das empresas transnacionais. A política de elevadas taxas de juros reais, principalmente no contexto da conhecida "ciranda financeira", funcionou como uma "válvula de escape" para a realização do capital e geração de lucros.

De fato, estas empresas optaram por estratégias defensivas, nos planos financeiro, produtivo, comercial, tecnológico e organizacional. As estratégias defensivas ou reativas seguiram a "linha de menor resistência", embora tenham envolvido, numa perspectiva de longo prazo, a redução da competitividade internacional.

Naturalmente, as empresas transnacionais têm uma contribuição específica para o processo de desenvolvimento econômico, principalmente, como agentes de difusão do progresso técnico. É evidente também que o comportamento, desempenho e estratégia das empresas transnacionais obedecem à lógica do capital (lucro, acumulação). Cabe aos governos definir o sistema de regulação necessário no sentido de balizar ou enquadrar a trajetória das empresas, em particular daquelas com enorme poder econômico-político e centro de decisões no exterior.

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

industrial e da sua capacitação em termos amplos (industriais, tecnológicos, empresariais e organizacionais), como um conjunto de políticas de regulação (restringindo práticas de negócios restritivas) e de desempenho (emprego, qualidade, preços, tecnologia, etc.). Este argumento é particularmente importante no caso de empresas transnacionais atuando no país. Se, por um lado, é verdadeiro que estas empresas têm acesso privilegiado às inovações, em decorrência dos vínculos com as matrizes; por outro, é ainda mais verdadeiro que as empresas transnacionais predominam em estruturas de mercado concentradas e com baixa contestabilidade.

Dentre as tendências recentes de comportamento das grandes empresas e oligopólios internacionais está a crescente rivalidade, que se traduz na tentativa de penetração, por cada uma das empresas líderes, dos espaços nacionais e regionais de atuação das demais. Este processo de crescente rivalidade leva a que cada empresa defina as suas estratégias levando em consideração a estratégia das demais empresas. Este processo cumpre diversas finalidades, mas uma delas consiste em acompanhar de perto o que fazem e como o fazem as empresas rivais, impedindo assim que cada uma delas possa obter e consolidar vantagens que, pelo atraso na sua adoção, possam representar fragilidades.

Esta rivalidade recíproca, traduzida em monitoramento, é particularmente importante no caso dos sistemas científicos e tecnológicos dos diferentes países, e explica a descentralização das atividades de P&D, assim como a inclusão da cooperação e da parceria entre as estratégias competitivas das empresas, inclusive rivais. Cada uma delas prefere dividir eventuais benefícios de programas conjuntos a correr o risco de que os rivais tenham acesso a vantagens decisivas.

Em relação à estratégia global dos oligopólios internacionais, a inclusão de uma região ou um país numa estratégia de qualificação industrial e tecnológica crescente ou decrescente depende decisivamente da capacitação já alcançada por

essa região ou país, assim como das suas perspectivas futuras especificamente em relação aos aspectos que podem condicionar o ambiente e as oportunidades para a atuação das empresas. Isto é particularmente importante em relação a dois aspectos de que dependem fortemente as empresas para a definição das suas estratégias: a opção, mais ou menos enfática e consistente, em relação aos rumos futuros da economia em geral e da indústria em particular; e o grau de desenvolvimento atual e esperado do sistema científico e tecnológico nacional ou regional.

Nesta perspectiva, há interações recíprocas entre as estratégias das empresas e dos governos e instituições dos espaços (regionais e nacionais) em que elas atuam e podem pretender atuar. Pelos seus efeitos sobre o sistema econômico em geral e a sua constelação de fornecedores e clientes em particular, as grandes empresas transnacionais condicionam fortemente as possibilidades dos países em que atuam. Mas há também efeitos no outro sentido: as estratégias concretas das grandes empresas transnacionais para cada espaço regional ou nacional estão fortemente condicionadas pelo que pensam poder ser o desenvolvimento futuro dessas áreas e, conseqüentemente, a possível inserção de seus rivais. Evidentemente, estas possibilidades futuras dependem fortemente das opções nacionais para o desenvolvimento econômico e industrial, que envolvem também as suas articulações com o sistema científico e tecnológico.

Não obstante, pode-se argumentar que a tendência recente, observada, de fato, desde o final dos anos 70, de liberalização da regulamentação de empresas transnacionais em países em desenvolvimento, reduz o grau de manobra do governo brasileiro frente às empresas transnacionais atuando no país. Contudo, a evidência disponível, tal como foi salientado na Nota Técnica sobre fluxos de investimento externo, indica que este tipo de "competição regulatória", incluindo incentivos fiscais, tem um efeito modesto ou mesmo desprezível como determinante dos fluxos de investimento externo direto⁵⁵. Neste sentido, os determinantes

fundamentais, em termos de fatores locacionais, têm sido a estabilidade política, clima favorável e crescimento e tamanho do mercado interno.

Neste ponto, cabe mencionar que um fato recente - a revitalização do mecanismo de integração regional, através da criação do Mercosul - pode se constituir numa via complementar de reestruturação para as empresas transnacionais atuando no país⁵⁶. Neste sentido, os ganhos de escala proporcionados por um mercado mais amplo, assim como a maior concorrência associada à progressiva liberalização do comércio intra-regional, são fatores que podem ser importantes para operações de empresas individuais, tanto transnacionais como nacionais, e, conseqüentemente, ter um efeito positivo sobre a competitividade internacional. Há já diversas evidências de que as empresas transnacionais atuando nos espaços nacionais do MERCOSUL estão na dianteira do processo de reestruturação das suas atividades no âmbito regional, por meio de especialização e complementaridade das suas linhas produtivas, ou de articulação em torno de um pólo. Em ambos os casos, o desenvolvimento superior da estrutura industrial brasileira representa uma vantagem poderosa relativamente às demais economias regionais, mas o seu aproveitamento depende fortemente das opções brasileira e regional relativamente à consolidação e reestruturação da base produtiva e industrial.

Deve-se notar, ainda, que a análise desenvolvida neste estudo, e que acompanha a literatura sobre o tema, enfocou como agente principal a **grande** empresa transnacional. Ocorre que há no Brasil pelo menos 3 000 pequenas e médias empresas com capital estrangeiro que podem desempenhar um papel, mesmo que coadjuvante, nos padrões de competitividade internacional do país⁵⁷. Ainda que os efeitos sobre o balanço de pagamentos de pequenas e médias empresas transnacionais não sejam muito expressivos, a evidência disponível indica que estas empresas têm um desempenho tecnológico e uma inserção na economia brasileira que são favoráveis. Daí, cabe a definição de políticas governamentais especificamente orientadas para pequenas e médias

empresas transnacionais, que sofrem o impacto de transformações globais e funcionam também como agentes de transmissão de oportunidades e restrições no que se refere à competitividade internacional do país⁵⁸.

Dentre estas políticas, cabe mencionar a montagem de um programa de assistência técnica e financeira, com o objetivo explícito de fortalecer a capacidade do país de atrair os fluxos de investimento externo e de tecnologia tendo origem nas pequenas e médias empresas transnacionais. Este programa de assistência técnica e financeira pode incluir atividades em três áreas: serviço consultivo e informativo, programas de treinamento e linhas de financiamento. O serviço consultivo e informativo beneficiaria tanto as empresas transnacionais, que são investidores potenciais, como os empresários brasileiros. Organizações empresariais e o sistema SEBRAE também obteriam informações e serviços. Os programas de treinamento seriam orientados para empresários, gerentes e funcionários de governos estaduais e municipais. O objetivo seria uma melhor capacitação no que diz respeito à legislação nacional, características das empresas transnacionais, e capacidade de negociação. As linhas de financiamento seriam orientadas para o pequeno e médio empresário nacional interessado em diferentes formas de associação com pequenas e médias empresas transnacionais. Estas linhas de crédito poderiam incorporar um sistema de condicionalidades diretamente relacionado à questão da produtividade e competitividade.

No que se refere às empresas tipicamente transnacionais (empresas de grande porte), o estudo mostra que recentes transformações globais criam tanto restrições como oportunidades, que podem ter implicações de política econômica. As transformações globais destacadas no estudo são: aceleração do progresso técnico, novas tecnologias genéricas, revolução na tecnologia da informação, maior flexibilidade produtiva e organizacional, difusão de relações contratuais cooperativas e de longo prazo, integração vertical da produção à escala mundial,

alianças estratégicas, processo de concentração e centralização do capital em nível mundial, internacionalização das atividades de P&D, minimização do conteúdo energético ou de materiais e surgimento de novos materiais. A questão central não é criar mecanismos que induzam a internalização (ou aceleração da internalização destas transformações) no país, mas saber que políticas devem ser implementadas no sentido de maximizar os benefícios do "mapa de oportunidades" e minimizar os custos relativos às restrições.

Em cada espaço econômico nacional, a estrutura empresarial-organizacional predominante é menos o resultado de alguma determinação técnico-econômica (mesmo em tempos de globalização) e mais consequência de uma configuração política-institucional específica⁵⁹. Então, as mudanças no papel e desempenho de grandes grupos privados nacionais e internacionais, assim como de pequenas e médias empresas nacionais ou estrangeiras, incorporam uma dimensão histórico-político-institucional de longo prazo.

Neste sentido, há um certo ceticismo com relação à implementação de políticas de regulação e de concorrência no Brasil no curto prazo⁶⁰. No caso particular do Brasil, a efetividade da implementação de medidas antitrustes e de controle de abuso do poder econômico depende, por um lado, da ruptura da estrutura concentrada de riqueza e poder econômico (e político) e, por outro, da própria consolidação da institucionalidade democrática.

Outrossim, há uma dificuldade maior na definição de políticas específicas, na medida em que "oportunidades" correspondem restrições que não são possíveis de serem corrigidas. Para ilustrar, a integração vertical da produção em escala mundial, com a fragmentação do processo de produção, envolve oportunidades em termos de aumento de produtividade e competitividade - via especialização. Por outro lado, a integração vertical internacional - estimulada pela criação de zonas de processamento de exportações - gera problemas, como, por

exemplo, a vulnerabilidade com relação à demanda externa e o aprofundamento da "lógica fordista". Neste caso, é bem provável que se possa "capturar a oportunidade", mas tenha que se conviver com a "restrição".

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

Para concluir, dificilmente pode-se escapar do argumento de que políticas industriais, tecnológicas, creditícias, etc., orientadas para estimular a competitividade internacional do país só surtirão efeitos se acompanhadas de políticas de concorrência, que envolvam redução significativa da permissividade do mercado interno, assim como uma mudança radical nas políticas macroeconômicas tradicionalmente baseadas em juros elevados.

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

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

5. INDICADORES

Indicadores referentes ao desempenho comparado das empresas multinacionais nos diversos países (matriz, filiais brasileiras e outras filiais):

- faturamento por empregado
- margem de lucro
- exportações e importações em relação ao faturamento

Indicadores referentes à pesquisa e desenvolvimento na matriz, nas filiais brasileiras e em outras filiais:

- gastos de P&D
- pessoal alocado nas atividades
- produtos e processos desenvolvidos

Indicadores referentes ao desempenho comercial e financeiro externo das filiais brasileiras:

- exportações, importações
- remessas de lucro
- captações de recursos externos

Indicadores de integração de atividades das filiais brasileiras:

- participação em projetos conjuntos
- principais formas de comunicação entre as unidades do grupo no Brasil e no exterior
- número de pessoas originárias da matriz na filial e da filial na matriz
- composição da diretoria

NOTAS

- 1 Este estudo não trata, portanto, das mudanças que ocorreram no plano das finanças internacionais e que, embora tenham impacto menos direto sobre a competitividade da indústria brasileira, são igualmente importantes para esta questão. Ver, por exemplo, Philip Turner, *Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends*, Basle, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, BIS Economic Papers No. 30, 1991; e UNCTAD, *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, 2 volumes, New York, United Nations Conference on Trade and Development, 1992.
- 2 Não se pode negligenciar a influência de variáveis de política econômica. Para ilustrar, parte significativa da internacionalização da produção do Japão durante a década de 80 pode ser explicada pelas políticas comerciais (protecionismo na primeira metade da década) e políticas cambiais (segunda metade da década).
- 3 Não existe consenso a respeito do conceito de globalização, que neste trabalho está associado à questão do grau, extensão, natureza e padrão da concorrência à escala mundial. Por exemplo, François Chesnais, "National systems of innovation, foreign direct investment and the operations of multinational enterprises", em B. A. Lundvall (ed.) *Elements of National Systems of Innovation*, London, Pinter Publishers, 1992, parece entender a globalização como "o estágio superior" da internacionalização, ao mesmo tempo em que usa o termo de forma frouxa para tratar fenômenos diversos envolvendo investimento externo direto, tecnologia, estruturas de mercado, organização da produção, etc. Segundo estudo recente da OECD, *Technology and Economy. Background Report concluding the Technology/Economy Programme*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1991 (há uma versão revisada publicada em 1992), "Globalisation refers to a set of emerging conditions in which value and wealth are produced and distributed within world-wide networks"; capítulo 4, p. 349. Esta definição *omnibus* não é, definitivamente, muito til para fins analíticos.
- 4 Por exemplo, o US Presidential Commission on Industrial Competitiveness de 1985 apresenta uma definição mais ampla: "Competitiveness is the degree to which a nation can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its citizens". Ver, Office of Technology Assessment, *Competing Economies. America, Europe, and the Pacific Rim*, Washington D.C., Congress of the United States, 1991, p. 1.
- 5 "Competition is a rivalry between individuals (or groups or nations), and it arises whenever two or more parties strive for something that all cannot obtain.", em George J. Stigler, "Competition", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, The Macmillan Press Limited, 1987, vol. I, p. 531-536. Citação da página 531.
- 6 Produtividade refere-se à relação entre produto e insumos. Ver, Zvi Griliches, "Productivity: measurement problems", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, op. cit., vol. 3, p. 1010-1013.
- 7 Este problema também ocorre, por exemplo, na definição do "potencial científico e tecnológico nacional". Assim, "Le potentiel scientifique et technique est national non pas par la nationalité de ses membres, mais par son insertion dans une logique de régulation particuliere: ce qui exclut de ce fait les agents qui tirent leur dynamique d'un autre État national. En d'autres termes, sont exclus les multinationales étrangères et les scientifiques du pays qui travaillent à l'extérieur". Ver, Dimitri Uzunidis, "Quelques réflexions sur l'efficacité de la science et de la technologie dans les pays en développement", *L'Homme et la Société*, No. 105-106, juillet-décembre 1992, p. 125-140; citação da p. 126.

- 8 Estes conceitos são a base da teoria moderna da internacionalização da produção. Ver, John H. Dunning, *Explaining International Production*, London, Unwin Hyman, 1988; J. Jacquemot, *La Firme Multinationale: Une Introduction Economique*, Paris, Ed. Economica, 1990; Robert Grosse and Jack N. Behrman, "Theory in International Business", *Transnational Corporations*, vol. 1, no. 1, February 1992, p. 93-126; UNCTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1992; e Reinaldo Gonçalves, *Empresas Transnacionais e Internacionalização da Produção*, Rio de Janeiro, Ed. Vozes, 1992.
- 9 Não é por outra razão que nos Estados Unidos há um importante debate sobre a distinção entre competitividade deste país, como uma economia nacional, e a competitividade das empresas transnacionais de origem americana. Irving Kravis e Robert E. Lipsey fizeram vários trabalhos sobre o tema, ver, por exemplo, "Sources of competitiveness of the United States and of its multinational firms", *The Review of Economic and Statistics*, vol. LXXIV, No. 2, May 1992, p. 193-201.
- 10 Ver os diversos artigos encontrados em Carlos Ominami (org.), *La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*, Buenos Aires, RIAL/Grupo Editor Latinoamericano, 1986.
- 11 Reinaldo Gonçalves, "La presencia de las empresas transnacionales en Brasil", em *Dos Estudios sobre Empresas Transnacionales en Brasil*, Estudios e Informes de la CEPAL, No. 31, Santiago, Naciones Unidas, 1983, p. 49-141.
- 12 Reinaldo Gonçalves, "Investimento externo direto e empresas transnacionais no Brasil: uma visão estratégica e prospectiva", em *Ciências Sociais Hoje*, 1991, São Paulo, Ed. Vértice e ANPOCS, 1991, p. 231-244.
- 13 Ver o número especial de *World Development*, Vol. 20, No. 12, December 1992, e, em particular, os artigos de Carl Dahlman, "Performance and potential of information technology: An international perspective", p. 1703-1719, e Alan Cane, "Information technology and competitive advantage: Lessons from developed countries", p. 1721-1736.
- 14 Ver, por exemplo, Carlota Pérez, "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", em Carlos Ominami (org.) *La Tercera Revolución Industrial. Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*, Buenos Aires, RIAL/Grupo Editor Latinoamericano, 1986, p. 43-89. Este artigo é interessante pelo escopo da análise, embora a apresentação do novo paradigma técnico-econômico seja um tanto estabilizada. O relatório recente da OECD também apresenta uma discussão abrangente do tema, com destaque para as mudanças nas formas de organização da produção (Capítulo 4); ver OECD, *Technology and Economy*, op. cit.. Ver, também, CEPAL, *Reestructuración Industrial y Cambio Tecnológico: Consecuencias para America Latina*, Naciones Unidas, Comisión Económica para America Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1989, principalmente, a primeira parte.
- 15 Perez, op. cit., p. 59-60.
- 16 OECD, op. cit., p. 9.
- 17 OECD, op. cit., p. 370.
- 18 UNCTC, *Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1988, capítulo III, p. 41-51. Ver, também, OECD, *Technology and Economy*, op. cit., capítulo 10, tabelas 10.4, 10.5 e 10.6.
- 19 UNCTC, *Transnational Corporations in World Development. Trends and Prospects*. op. cit., capítulo 4.
- 20 Charles Oman, *New Forms of International Investment in developing Countries*, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1984.

- 21 O acordo de licenciamento envolve o fornecimento de tecnologia em retorno por um pagamento. O acordo de "franchising" fornece um pacote (tecnologia, marca, e assistência técnica e para gerenciamento) em troca do pagamento de "royalties" ou de uma taxa. Nos contratos de gerenciamento a firma estrangeira é responsável pela administração de um projeto ou de uma empresa, e pode incluir também o treinamento de pessoal local. O contrato de "chave na mão" ("turnkey") envolve a construção de uma unidade completa de produção, que é entregue ao proprietário pronta para funcionar. O contrato de "produto na mão" inclui o projeto "turnkey", assim como o treinamento de pessoal local capaz de operar a nova planta. O contrato de divisão da produção, geralmente utilizado na indústria extrativa mineral, implica na exploração e produção mineral juntamente com uma empresa local, sendo que o retorno da empresa transnacional é uma certa proporção da produção durante um período de tempo registrado no contrato. O contrato de risco é similar ao contrato anterior, só que o retorno da empresa transnacional não é uma proporção da produção física, mas um pagamento em moeda.
- 22 François Chesnais, *op. cit.*, p. 24 (draft version).
- 23 Julien Savary, "Des stratégies multinationales aux stratégies globales", em Jean-Pierre Gilly (ed.), *L'Europe Industrielle Horizon 93 Tome 1*, Paris, La Documentation Française, 1991, p. 79-108.
- 24 A. Hanut, "Système productif national et segmentation internationale des processus productifs", em *Traité d'Economie Industrielle*, Paris, Economica, 1988, p. 338-350.
- 25 Savary *op. cit.*, trata especificamente de casos de reestruturação na Europa.
- 26 UNCTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*, New York, United Nations Centre on Transnational Corporations, 1992, p. 56.
- 27 François Chesnais, *op. cit.*, p. 26, apresenta dados sobre crescimento da participação de atividades de P&D realizadas por empresas transnacionais fora do seu país de origem que não são convincentes em termos de tendência ou crescimento regular.
- 28 *Ibid.*, p. 10.
- 29 Dados para a CEE são analisados em Claude Pottier, "Les groupes européens à la recherche d'une taille mondiale", em Jean-Pierre Gilly, *L'Europe Industrielle. Horizon 93*, vol. 1, Paris, La Documentation Française, 1991, p. 61-77. Dados sobre operações de reestruturação industrial envolvendo fusões e aquisições entre as 1000 maiores empresas da CEE são examinados em "La contribution des pays de la CEE aux flux d'investissements directs à l'étranger et aux opérations industrielles transfrontalières", *Problèmes Economiques*, No. 2232, juillet 1991, p. 30. Dados sobre aquisições de empresas norte americanas por estrangeiras são apresentados em Edward M. Graham e Paul R. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1989, p. 19. Ver, também, Philip Turner, *op. cit.*, p. 50.
- 30 A. D. Cosh e A. Hughes, "Anatomie du contrôle des firmes", em Jean-Pierre Gilly, *op. cit.*, p. 53-59.
- 31 Ver os diversos trabalhos publicados em Lynn K. Mytelka (ed.), *Strategic Partnerships. State, Firms and International Competition*, London, Pinter Publishers, 1991.
- 32 Para dados mais recentes, ver, John Hagedoorn, "Catching up or falling behind: Patterns in international inter-firm technology partnering", Paper for the United Nations Conference, "Global Trends in Foreign Direct Investment and Strategies of Transnational Corporations in Brazil", São Paulo, novembro 1992.

- 33 Ver, por exemplo, Frederique Sachwald, "Les accords dans l'industrie automobile. Une analyse en termes de coûts de transaction", *Économie Prospective Internationale*, No. 41, 1er trimestre, 1990, p. 45-68.
- 34 A influência fundamental da variável "política do Estado-Nação" é claramente observada na experiência européia recente. Assim, "A vontade política dos países receptores de impor às firmas multinacionais uma produção local completa é um fator essencial na determinação das estratégias internacionais destas firmas"; Savary, *op. cit.*, p. 91. Neste estudo são discutidos dois casos em que os "imperativos políticos" desempenharam um papel fundamental nas estratégias de empresas transnacionais norte-americanas operando na Europa, a saber, Ford e IBM
- 35 Reinaldo Gonçalves, 1983, *op. cit.*, p. 66-67.
- 36 Esta seção baseia-se em Reinaldo Gonçalves, "Empresas transnacionais e a crise brasileira: Lucros altos e recuo estratégico", *Cadernos do Terceiro Mundo*, Ano XV, No. 159, março 1993.
- 37 Os dados sobre ETs no Brasil são precários, o que leva especialistas a trabalhar com fontes internacionais. Não existe no Brasil até hoje um censo geral sobre investimento estrangeiro, como os que existem em vários países desenvolvidos, inclusive nos Estados Unidos.
- 38 Survey of Current Business, diversos números.
- 39 A estratégia financeira defensiva é generalizada, sendo também adotada pelos grandes grupos privados nacionais. *Survie oblige !* Ver dados em Julio Sergio. G. de Almeida e Luis Fernando Novais, "A empresa líder na economia brasileira: Ajuste patrimonial e tendência de 'mark-up', 1984-89", IESP/FUNDAP, *Texto para Discussão*, Ano 6, No. 2, Junho 1991; Miguel Juan Bacic, "Fragilidade financeira e alavancagem: Uma aplicação no segmento das maiores empresas do Brasil (1980-1987)", *Tese de Mestrado*, Instituto de Economia, Universidade de Campinas, 1990; e "Performance Empresarial 1991. Panorama Agregado de 1000 Empresas", em *Conjuntura Econômica*, Vol. 46, No. 12, dezembro 1992, p. 101-166. É importante mencionar que a aplicação da Lei nº 8200/91 afetou os resultados de balanço das empresas, o que prejudica consideravelmente a análise de tendência em 1990 e 1991. Ver, também, Reinaldo Gonçalves, "Os grandes grupos na economia do país", *Cadernos do Terceiro Mundo*, Ano XV, No. 156, dezembro 1992, p. 26-31.
- 40 Este fato se manifesta de forma evidente na deterioração significativa dos indicadores econômico-financeiros de empresas brasileiras e transnacionais em 1990 e 1991. Isto significa, inclusive, a interrupção de tendências observadas em alguns indicadores. Ver, *Conjuntura Econômica*, *op. cit.*.
- 41 O restante desta seção baseia-se, em grande medida, em Reinaldo Gonçalves, "Macroeconomic instability and the strategies of transnational corporations in Brazil: Standstill, retrenchment or divestment ?", Instituto de Economia Industrial/UFRJ, *Texto para Discussão* No. 291, 1993. Este texto apresenta informações a respeito de empresas individuais, que foram mencionadas na imprensa.
- 42 Ricardo Bielchowsky, "Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil", Santiago, Chile, DSC/6, 1992.
- 43 Segundo relatório do funcionário do Banco Mundial, Keith S. Rosen, "Regulation of Foreign Investment in Brazil. Report to the World Bank", Washington, 1988, draft, "The multinational corporations have found the Brazilian regulatory scheme fairly tolerable, largely because of an historic tendency of Brazilian officials to be reasonably flexible and pragmatic in the administrative process and because inability to remit hard currency legally is the principal sanction for noncompliance", p. 6.

- 44 Ricardo Bielschowsky e João Carlos Ferraz, "Perspectivas do comportamento tecnológico de empresas nacionais e transnacionais na indústria brasileira", Rio de Janeiro, Instituto de economia Industrial, UFRJ, *mimeo*, 1990. Este fenômeno tinha sido constatado em outro estudo tratando especificamente de "spill- overs" tecnológicos; Reinaldo Gonçalves, "Technological spill-overs and manpower training:: A comparative analysis of multinational and national enterprises in Brazilian manufacturing", *Journal of Economic Development*, Vol. 11, No. 1, July 1986, p. 119-132.
- 45 João Carlos Ferraz *et al.*, "Trajetórias de crescimento e a modernização da indústria brasileira: Um cenário para a década de 90", Instituto de Economia Industrial, UFRJ, Texto para Discussão, No. 229, *mimeo*, 1990. Citação da página 57.
- 46 João Carlos Ferraz *et al.*, "Modernização Industrial à Brasileira", Instituto de Economia Industrial, UFRJ, *mimeo*, 1992.
- 47 João Carlos Ferraz *et al*, *op. cit.*, 1990 e João Carlos Ferraz *et al*, *op. cit.*, 1992.
- 48 Ver os Quadros tratando especificamente de empresas transnacionais na indústria química e na automotiva.
- 49 *Ibid.*, p. 8 e p. 31.
- 50 Alguns exemplos deste padrão de reação estratégica por parte de empresas transnacionais são mencionados em Reinaldo Gonçalves, *Macroeconomic instability ...*, *op. cit.*.
- 51 *Ibid.*
- 52 Harvey Leibenstein, *Inside the Firm. The Inefficiencies of Hierarchy*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1987, p. 41. Ver, em particular, o capítulo 4, "Economics of Inertia".
- 53 Harvey Leibenstein, *General X-Efficiency Theory & Economic Development*, Oxford University Press, 1978, p. 8.
- 54 "Market power will not only drive a wedge between price and marginal cost, but will also raise the firm's costs above the technologically minimum levels. The precise nature of this inefficiency was unclear to Leibenstein; hence he named it X"; Roger Frantz, "X-Efficiency and allocative efficiency: What have we learned ?", *American Economic Review*, Vol. 82, No. 2, May 1992, p. 434-438; citação da p. 434.
- 55 Ver, Reinaldo Gonçalves, "Empresa transnacional: tecnologia e comércio exterior dos países em desenvolvimento", *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Ano III, No. 16, março/abril 1988, p. 4-10. Ver, também, UNCTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence*, *op. cit.*, 1992, p. 48-49 e 60.
- 56 Para uma avaliação de aspectos mais gerais associados à integração regional e à criação do Mercosul, ver, Marcos Arruda, Reinaldo Gonçalves e Luis Carlos Prado, *Mercosul ou a Integração dos Povos do Cone Sul ?*, Rio de Janeiro, FASE/PACS/UFRJ, 1992.
- 57 Reinaldo Gonçalves, "Small and medium-size transnational corporations in Brazil". Report to the UNCTC, Instituto de Economia Industrial/UFRJ, Rio de Janeiro, 1992, *Texto para Discussão*, No. 289.
- 58 *Ibid.*, p. 18-29 para um tratamento específico sobre o tema, incluindo recomendações de políticas e programas.

- 59 G. Hamilton e N. Biggart, "Market, culture, and authority: a comparative analysis of management and organization in the Far East", *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement, 1988, p. 852-894.
- 60 Reinaldo Gonçalves, "Grupos privados nacionais e o futuro do capitalismo no Brasil: Uma visão alternativa", em M. D. David (org.), *Economia e Política da Crise Brasileira. A Perspectiva Social-Democrata*, Rio de Janeiro, Ed. Rio Fundo, 1991, p. 109-118.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)