



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CONTABILIDADE**  
**DEPARTAMENTO DE TEORIA ECONÔMICA**  
**CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**GUILHERME PEVERARI MONTEIRO**

**O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL NOS ANOS 90 E OS**  
**ASPECTOS ATUAIS DA INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA**

**FORTALEZA**

**2017**

GUILHERME PEVERARI MONTEIRO

**O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL NOS ANOS 90 E OS  
ASPECTOS ATUAIS DA INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências  
Econômicas da Universidade Federal do Ceará,  
como requisito parcial à obtenção do título de  
Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Américo Leite  
Moreira

FORTALEZA

2017

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
Universidade Federal do Ceará  
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

---

- P611i Peverari Monteiro, Guilherme.  
O Investimento Estrangeiro Direto no Brasil nos Anos 90 e os Aspectos Atuais da Internacionalização Produtiva / Guilherme Peverari Monteiro. – 2017.  
-40 f. : il.
- Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências Econômicas, Fortaleza, 2017.  
Orientação: Prof. Dr. Carlos Américo Leite Moreira .
1. Investimento Estrangeiro Direto. 2. Vulnerabilidade externa. 3. Pauta exportadora. I. Título.  
CDD 330
-

GUILHERME PEVERARI MONTEIRO

**O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NO BRASIL NOS ANOS 90 E OS  
ASPECTOS ATUAIS DA INTERNACIONALIZAÇÃO PRODUTIVA**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências  
Econômicas da Universidade Federal do Ceará,  
como requisito parcial à obtenção do título de  
Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Carlos Américo Leite Moreira (Orientador)  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Prof. Me. Alfredo José Pessoa de Oliveira  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Prof. Dr. Fábio Maia Sobral  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Aos meus pais, Silvana e Geraldo.

Ao meu irmão, Ovídio.

## **AGRADECIMENTOS**

Ao Prof. Dr. Carlos Américo Leite Moreira, por ter aceito ser meu orientador, por todo apoio dado durante o desenvolvimento desta monografia e pelas valiosas colaborações e sugestões.

Aos professores participantes da banca examinadora, Alfredo José Pessoa de Oliveira e Fábio Maia Sobral, pelo tempo cedido e pelas valiosas colaborações e sugestões a respeito deste trabalho.

A Ana Beatriz Filgueiras Teles, por todo suporte, apoio, carinho e amor dedicados à mim desde o início de minha caminhada acadêmica no curso de Ciências Econômicas, e em minha vida.

A todos os meus colegas da turma de graduação, que de alguma forma contribuíram para o meu processo de formação.

## **RESUMO**

O padrão de especialização comercial brasileiro sempre se caracterizou por ser fortemente baseado na participação de *commodities*, de bens intensivos em trabalho e recursos naturais e, por importações intensivas em produtos de maior conteúdo tecnológico. Viu-se, então, na década de 90, a possibilidade, por meio da internacionalização produtiva a mudança desse aspecto, tornando a economia brasileira mais competitiva e dinamizada. Dado isso, o objetivo desse trabalho é avaliar as teorias a respeito dos impactos que os investimentos estrangeiros diretos tiveram na economia brasileira na década de 90, definir como esses vêm se comportando nos padrões mais atuais e, como influenciaram na formação da pauta exportadora nacional. Os resultados obtidos mostram uma contradição das teorias liberalizantes, uma vez que a adequação do Brasil aos padrões de livre entrada de investimentos diretos só agravaria ainda mais a situação da sua vulnerabilidade externa.

**Palavra-chave:** Investimento Estrangeiro Direto; Vulnerabilidade externa; Pauta exportadora.

## **ABSTRACT**

The pattern of Brazilian commercial specialization has always been substantially based on the participation of *commodities*, intensive goods in labour and natural resources, and by intensive import of products with higher technological content. In the 1990s, it was seen the possibility, through productive internationalization, to change this aspect, making the Brazilian economy more competitive and dynamic. Said that, the objective of this work is to evaluate the theories regarding the impacts that the foreign direct investment had on Brazilian economy in the 1990s, to define how these investments have been participating in the most current patterns and how they had influenced the formation of national exporting tariff. The results obtained show a contradiction of liberalizing theories, since the appropriateness of Brazil to free entry of direct investments would only aggravate the situation of its external vulnerability.

**Keywords:** Foreign Direct Investment; External vulnerability; Exporting tariff.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Valor líquido do Investimento Estrangeiro Direto (IED) no Brasil - 1989 a 2000.....	23
Figura 2: Brasil: relação formação bruta de capital fixo/PIB (%) – 1970/2001.....	27
Figura 3 - Perfil das Exportações das Economias Emergentes - 2011 (em %).....	32
Figura 4 - Dez Principais Produtos Brasileiros de Exportação e sua Participação na Pauta - 2011.....	32
Figura 5 – Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica Balança Comercial (US\$ milhões FOB).....	33
Figura 6 - Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica e Demais Produtos - Exportações (em %).....	34
Figura 7 - Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica e Demais Produtos - Importações (em %).....	35

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1: Coeficiente de exportação, de importação e de bens intermediários das empresas nacionais e estrangeiras, exportadoras e não exportadoras. 1996 a 2000.....	21
Tabela 2 - Propensão a exportar das empresas estrangeiras e nacionais - 1995 a 1997 - em %...	24
Tabela 3 - Propensão a importar das empresas estrangeiras e nacionais - 1997 - em %.....	25
Tabela 4 - Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro na economia brasileira 1990 a 2001...	26
Tabela 5 - Participação do estoque de IDE no Produto Interno Bruto.....	28
Tabela 6 - Participação relativa das Empresas Estrangeiras (EE) e das Empresas Nacionais (EN) nas 500 maiores empresas brasileiras – em %.....	28

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
1. O IED E AS TEORIAS FAVORÁVEIS AO MODELO .....	13
2. OS ARGUMENTOS CONTRÁRIOS AO PROCESSO DE LIBERALIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS DIRETOS .....	17
3. IED NO BRASIL PÓS ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90 .....	22
4. O <i>DOWNGRADING</i> TECNOLÓGICO DOS ANOS 90 E SUAS INFLUENCIAS SOBRE A FORMAÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA .....	30
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	36
REFERÊNCIAS .....	38

## INTRODUÇÃO

Dado uma economia mundial cada vez mais globalizada, as relações comerciais entre os países se torna gradativamente mais forte e os Investimentos Estrangeiros Diretos se caracterizam como sendo a principal forma de realizar investimentos em diferentes países, uma vez que, se destacam não apenas pelas transferências de recursos entre eles, mas também traz consigo a premissa que impulsionaria o desenvolvimento econômico dos países que os recebessem livremente. Diversos autores analisaram os seus efeitos e muitas teorias foram criadas, em geral, o que se provou no decorrer da história econômica é que esta forma de transferências de recursos ao mesmo tempo que pode ser benéfica se for bem gerenciada, pode ser também bastante prejudicial ao receptor desses investimentos.

A partir do ano de 1994, o Brasil viveu um período de crescentes entradas de investimentos estrangeiros diretos no país, esses investimentos permaneceram se expandindo extraordinariamente por praticamente toda a década de 90. Esse momento pelo qual o Brasil estava passando despertou em vários economistas diversas crenças otimistas quanto aos seus impactos na estrutura produtiva do país, estes, consideravam que o investimento estrangeiro seria a forma ideal do país se desenvolver de forma segura e estável, criando no longo prazo empresas nacionais mais fortes diante do comércio internacional, sendo considerado por alguns como um “ativo estratégico”.

Todavia, esses investimentos não eram feitos apenas de pontos positivos, outro grupo de economistas, ao contrário dos primeiros, defendem a teoria que os IED fazem parte do chamado “passivo externo” e que este, caso atuasse livre em um ambiente desregulado, poderia trazer graves consequências para a economia local, como o agravamento da vulnerabilidade externa, apresentando sucessivos déficits na balança comercial e em uma restrição de divisas internacionais. As principais teorias contrárias alertavam para a provável inconsistência entre as estratégias das empresas estrangeiras e as expectativas que nelas eram depositadas.

Estes podem ainda acarretar problemas nos setores de inovação e barrarem o desenvolvimento de novas tecnologias dos países em que estão inseridos, como foi observado por este trabalho, ao se estudar o caso do Brasil a partir da década e 90, quando este passou por um processo de *downgrading* tecnológico.

Os resultados obtidos tendem a apoiar os economistas que pensam de forma crítica a respeito da atuação dos IED, estes apresentam inúmeras inconsistências quanto aos benefícios que causariam no país que o recebe. Ao analisarmos o caso do Brasil nos anos 90, ficam claras essas inconsistências, pois a presença desses investimentos agravou ainda mais a situação da vulnerabilidade externa brasileira e prejudicou na formação da sua pauta exportadora.

O presente trabalho foi organizado em 5 sessões, além dessa introdução. A primeira tem como foco definirmos as principais teorias favoráveis a respeito dos IED e, como estes seriam um fator que proporcionaria desenvolvimento econômico. A segunda discute as teorias contrárias a essa forma de investimento e, como a presença indiscriminada dos IED pode causar distorções na economia do país que o recebe. A terceira parte é destinada a apresentar exclusivamente o caso brasileiro durante a década de 90 e como os investimentos estrangeiros prejudicaram ainda mais a situação nacional. A quarta sessão fala a respeito da situação do *downgrading* tecnológico vivido pelo Brasil nesse período e define perspectivas atuais de como esse quadro pode ter afetado a economia brasileira, prejudicando principalmente a formação de uma pauta exportadora mais diversificada. A última sessão apresenta os principais resultados que foram revelados observando a possível influência da entrada dos IED na economia brasileira, com a formação de uma pauta exportadora deficitária e baseada principalmente em *commodities* e produtos intensivos em trabalho e recursos naturais.

## 1. O IED E AS TEORIAS FAVORÁVEIS AO MODELO

Para darmos início a este trabalho torna-se impreterível definirmos o conceito de Investimento Estrangeiro Direto (IED), as formas mais frequentes que este se apresenta nos países e quais são os argumentos mais comumente utilizados pelos que defendem essa forma de movimentação internacional de capitais como sendo a ideal em um mundo globalizado, pois a partir destas definições teremos condições de seguir para a discussão principal deste trabalho.

De acordo com Krugman (2006),

“O investimento estrangeiro direto ou IED é definido como sendo os fluxos de capitais pelos quais uma empresa de determinado país cria ou expande uma filial em outro. A característica que diferencia esse tipo de investimento é que ele não envolve somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição do controle. Isto é, a filial não tem apenas uma obrigação financeira com a matriz; ela é parte da mesma estrutura organizacional.” (KRUGMAN, 2013. p. 123).

Com base nessa definição, podemos afirmar que a principal diferença do IED para outras formas de transferências de capital, como os empréstimos internacionais, está no fato de que o investimento direto dá a empresa filial uma certa autonomia em relação a empresa matriz e junto com o investimento também vem as formas de produção utilizadas pela matriz e a tecnologia empregada pela empresa multinacional.

Os IED podem apresentar diferentes formas de entrada em um país, as duas principais citadas em diversos trabalhos são os investimentos *Greenfield* e os *Brownfield*. De acordo com Chang (2009) os investimentos *Greenfield* dizem respeito a criação de uma filial da firma multinacional que está realizando o investimento em outro país, montando neste uma nova estrutura produtiva, por exemplo, a Chevrolet criando uma nova linha de montagem na China. Por outro lado o investimento *Brownfield* se dá quando uma empresa estrangeira compra uma empresa já existente no mercado nacional, não realizando assim nenhum investimento a mais na estrutura produtiva do país receptor.

Agora, definido o conceito de IED e as suas formas mais comuns de se apresentarem nos países, partiremos para a apresentação de alguns dos principais argumentos favoráveis a liberalização do comércio exterior e a esta forma de movimentação internacional de capitais. De acordo com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE),

“Os países que adotam políticas liberais relacionadas as trocas externas e aos investimentos são beneficiados pela entrada de IED, tendo este geralmente um efeito acelerador mais importante sobre o crescimento que o investimento doméstico em função notadamente de suas externalidades tecnológicas - inovação, intensidade de pesquisa e desenvolvimento superior à média, incrementos na qualificação de mão-de-obra, etc.” (OCDE, 1998, p. 49 - 50 apud MOREIRA, 2003, p. 114).

Assim, de acordo com Moreira (2003), segundo a crença dos defensores dos IED estes possibilitariam um processo de industrialização mais dinâmico e rápido para os países que estiverem dispostos a adotar medidas a favor da liberalização de suas economias, os principais beneficiados destes investimentos seriam os países que estão em desenvolvimento. A partir desta evolução nos processos industriais, as exportações cresceriam e se direcionariam para produtos manufaturados de alto conteúdo tecnológico. Esse fato impactaria positivamente no comércio exterior dos países que estão recebendo os investimentos, melhorando a competitividade da sua base produtiva.

Um segundo argumento usado pelos defensores desta modalidade de investimento refere-se ao fato de que as empresas estrangeiras tendem a ter uma maior inserção no comércio mundial do que as empresas de países em desenvolvimento. Segundo De Negri (2003), três fatores sustentam esse argumento. O primeiro estaria relacionado ao fato das empresas estrangeiras terem maior acesso aos diferentes canais de comercialização por meio das diversas filiais estabelecidas em outros países. O segundo diz respeito a fatores como a maior produtividade e a tecnologia incorporada nos seus produtos, fatores determinantes no desenvolvimento das vantagens competitivas das empresas estrangeiras. Por último, a concentração das empresas estrangeiras em setores com maior conteúdo tecnológico constitui-se igualmente um fator diferenciador no processo de concorrência. Essa relação com países desenvolvidos traria grandes benefícios para as empresas locais, uma vez que estas agora teriam firmas de “primeiro mundo” operando, com as características citadas acima, no seu território.

Um último argumento apresenta os IED como sendo um investimento de longo prazo, se diferenciando assim dos investimentos de portfólio, isso traria impactos positivos na economia hospedeira. Este argumento estaria associado ao fato de que os IED encaminhariam capitais a serem investidos em ativos fixos. A seguinte passagem do relatório do Banco Mundial (1999) ilustra bem esse argumento,

“O IED é menos relacionado aos mecanismos de inversão dos fluxos de capitais e de contágio que afetam os outros fluxos de investimento, pelo fato da forte presença de ativos fixos e não líquidos tornar os desinvestimentos rápidos mais difíceis que os

empréstimos bancários de curto prazo ou a venda de ativos financeiros” (BANCO MUNDIAL, 1999 apud Moreira 2003)

Para sintetizar a visão de muitos economistas que defendem essa forma de investimento como sendo a mais eficiente para o desenvolvimento do setor externo de um país é bem apropriado usar a afirmação de Franco (2005), “o IED é tido como elemento fundamental no processo de construção do setor real da economia, veículo de transferência de tecnologia e capacidade gerencial, de estabelecimento de vínculos com a economia global, diretos e indiretos, comerciais e financeiros, e de criação de capacidade produtiva.”. Mas será que esta forma de transferência de recurso é realmente a ideal? Que a partir dela não se observa nenhuma distorção ou ponto negativo para a economia que está recebendo esses investimentos de “braços abertos”? Estes questionamentos serão discutidos no próximo capítulo, onde serão abordadas visões críticas ao processo de liberalização dos investimentos estrangeiros diretos.



## **2. OS ARGUMENTOS CONTRÁRIOS AO PROCESSO DE LIBERALIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS DIRETOS**

Dando continuidade ao trabalho, agora iremos focar em visões contrárias as que foram apresentadas anteriormente, pois diversos economistas apontam que a presença indiscriminada dos IED em um país, ao contrário do que diz as teorias defendidas por aqueles que são a favor de uma liberalização total dessa forma de investimento, contribui diretamente para aspectos que são muito negativos para o seu desenvolvimento no longo prazo.

Seguindo em direção a essa perspectiva mais crítica, inicialmente, utilizaremos os argumentos de Ha-Joog Chang. Este acredita que os IED em geral apresentam mais limitações e problemas do que pontos positivos para os países que os recebem. Os pontos principais apontados por ele para justificar essas distorções causadas pelos IED são, quanto à possibilidade dos investimentos se tornarem “líquidos” rapidamente, quanto a presença de moeda estrangeira no país e seus impactos, com respeito as transferências de preços nas trocas internacionais, também com relação ao tipo de IED que é praticado, quanto aos efeitos secundários e por último diz respeito aos impactos causados nas empresas nacionais do país receptor do investimento estrangeiro. A seguir discutiremos estes pontos e por que cada um deles pode ser usado como argumento para se apontar falhas no modelo apresentado na sessão um desse trabalho.

O primeiro aponta o problema de que os investimentos podem se tornar “líquidos” rapidamente e voltarem para seus países de origem. Isso acontece segundo Chang (2009) da seguinte maneira: “(...) a subsidiária estrangeira pode usar seus ativos para emprestar de bancos domésticos, fazer o câmbio em moeda estrangeira e enviar o dinheiro para fora do país; ou a empresa matriz pode solicitar de volta o empréstimo entre empresas que fez à subsidiária” (p, 86). Em ambos os casos a situação para o país local não seria boa, pois no fim pouco seria adicionado a suas reservas cambiais.

Com relação a posição cambial do país receptor dos investimentos, os IED não podem ser considerados diretamente como uma fonte estável de moeda estrangeira, pois estes realizam uma série de transações e algumas delas podem prejudicar a posição deste país. Quanto a isso Chang (2009, p. 86) argumenta que, “os investimentos estrangeiros diretos podem trazer moeda estrangeira, mas também podem gerar demandas adicionais”. Quando Chang se refere a “demandas adicionais” ele está falando, principalmente, de importações de insumos que em geral vão superar a criação de moeda que foi gerada pelas exportações e da obtenção de

empréstimos estrangeiros. Essa situação é comprovada quando vemos diversos países criando imposições sobre os ganhos e os gastos em moeda estrangeira por parte da empresa investidora que realiza essas transações, seja na quantidade a ser exportada ou na obrigatoriedade de adquirir insumos do país local.

A questão discutida a seguir refere-se a transferência de preços que ocorre por parte da empresa multinacional que possui filiais em diversos países. Quanto a isso Chang (2009) afirma ser uma prática que vem se tornando cada vez mais comum, pela existência dos chamados paraísos tributários, que são países onde as taxas de impostos de renda corporativos são baixíssimas. Diante disso, as empresas subsidiárias de uma multinacional cobram entre si valores fora dos preços normais de mercado, sendo em certos casos valores muito acima da média e em outros muito abaixo, desse modo os lucros são maiores nas subsidiárias que se localizam em países com impostos menores e as empresas podem reduzir muito suas obrigações tributárias passando a maior parte dos lucros para países que são considerados como paraíso tributário.

O próximo ponto destacado é com relação ao tipo de investimento direto que é praticado pelo país estrangeiro. Como vimos na sessão um deste trabalho existem duas formas principais que o IED pode ser classificado, sendo essas os investimentos *Greenfield* e os *Brownfield*. Uma vez que a definição de ambos já foi abordada anteriormente o foco agora será a discussão de qual destes é mais utilizado pelas empresas multinacionais ao realizar investimento em outro país e qual seriam as evidências negativas observadas com relação a esta forma. Inicialmente Chang (2009) destaca que em 2001, no auge dessa modalidade, os investimentos *Brownfield* representaram cerca de 80% do IED em todo o mundo. O problema seria que em muitas das vezes o investimento *Brownfield* não adicionam nada a produção local, diversos são os casos onde empresas multinacionais adquirem empresas de países menores e não incluem nada as suas produções, uma realidade bem diferente da qual a “boa teoria” a respeito do IED se apoia, em certas situações já foi observado a destruição da capacidade produtiva que existia antes ao se dividir os ativos produtivos da empresa local, ilustrando essa situação Chang cita um exemplo,

“(...) quando a empresa aérea espanhola Iberia comprou algumas empresas aéreas latino-americanas nos anos 90, trocou seus aviões antigos pelos novos adquiridos pelas empresas aéreas latino-americanas, em alguns casos levando algumas das empresas anteriores à falência por conta do mau serviço e dos custos de manutenção elevados” (CHANG, 2009, p. 88).

Os efeitos indiretos também são alvo de críticas, pois em muitos casos não se apresentam de acordo com o que diz o modelo, não é garantido que a presença de IED vá gerar no longo prazo empregos para trabalhadores locais, venda de insumos por parte dos produtores locais para as empresas instaladas no país e um efeito de influência com relação a novos meios de produção que dariam um maior conhecimento as empresas locais. As empresas estrangeiras podem trabalhar de forma a ir completamente contra essas previsões do modelo mais usual. Chang (2009) contrapõe que a empresa estrangeira pode estabelecer uma produção de “enclave”, onde todos os insumos que ela irá utilizar na produção vão ser importados e os trabalhadores locais apenas realizaram trabalhos em linhas de montagem, sem agregar em nada ao seu conhecimento técnico ou produzir novas habilidades.

O último ponto a ser defendido por Chang como sendo outra falha no modelo de abertura comercial indiscriminada diz respeito a concorrência nada favorável a que são submetidas as empresas locais quando o país recebe a livremente empresas multinacionais, seja adquirindo empresas já existentes do país local, seja criando filiais novas no seu território. Esse argumento muito tem a ver com a lógica de proteção da indústria nascente, pois ao colocar um país que possui uma indústria ainda nascente diante da livre concorrência com outro que já se encontra em um estágio maior de desenvolvimento o país local poderá até ter ganhos de habilidades produtivas no curto prazo com esta relação, porém no longo prazo certamente sairia perdendo, pois a capacidade produtiva que este poderia alcançar seria menor.

Os argumentos apresentados por Chang para evidenciar os problemas do atual modelo de investimentos diretos que é praticado no mundo são bastante completos e abrangem várias áreas às quais são afetadas pela livre entrada de capital estrangeiro. Contudo, ainda existem temas que não foram apresentados e são de suma importância para construirmos uma crítica sólida a respeito dessa forma de investimento; nesse aspecto a questão da fragilidade externa será discutida a seguir com o intuito de entendermos como esse quadro é afetado pelos IED e como prejudica o país local.

Alguns autores consideram que a presença do IED pode contribuir diretamente para a aumentar a fragilidade externa de países ainda em desenvolvimento que recebam estes investimentos. Laplane & Sarti (2002), por exemplo, ao se referirem sobre o Brasil no período dos anos 90, assunto que será mais discutido na sessão seguinte deste trabalho, afirmam que,

“Embora o investimento estrangeiro promovesse aumento expressivo da eficiência e da competitividade em setores relativamente defasados a padrões internacionais, o principal instrumento utilizado era a importação massiva de componentes e de tecnologia, sem contrapartida equivalente no aumento das exportações. (...) portanto, o fluxo de investimentos estrangeiros traduzia-se, no médio e longo prazo, no agravamento e não na redução da restrição de divisas.” (LAPLANE & SARTI, 2002, p. 64).

Logo, se mostra evidente com essa passagem que as previsões a respeito dos investimentos estrangeiros proporcionarem crescimento econômico e uma maior inserção no comércio mundial nem sempre são realizadas, no caso apresentado os investimentos deixaram o Brasil numa crise ainda mais grave com relação a sua balança de pagamentos por virem juntos elevados níveis de importação.

Outro trabalho que segue essa mesma linha de pensamento sobre a questão da fragilidade externa que é agravada pela ação dos investimentos diretos que causam distorções no setor externo do país local é o desenvolvido por Almeida & Moreira (2012), nesse os autores afirmam que as estratégias de produção e o modo com que as empresas estrangeiras se inserem na economia local provocam um desengajamento produtivo e expandem o déficit em conta corrente. Essas estratégias de produção prejudicam o país local, uma vez que grande parte dessas estão voltadas para uma produção reduzida e que visa atender o mercado interno e outras voltadas para importações, o que não favorece equilíbrio externo do país.

Com relação a forma com que as empresas estrangeiras se instalam no país Almeida & Moreira (2012) constata que, “(...) os investimentos *Brownfield* revelam-se de fraco dinamismo e incapazes de exercer um papel importante na expansão de longo prazo”. O grande cerne da questão com relação a fragilidade externa que é causada em parte pela presença dos IED, é que estes muitas vezes acabam seguindo uma lógica que é baseada em importações de insumos produtivos e em dar prioridade a retornos de curto prazo, gerando assim a ocorrência de passivos externos na economia. A questão das empresas estrangeiras terem um foco maior nas importações se mostra clara ao observarmos a Tabela 1, que demonstra, o coeficiente de importação e exportação das empresas estrangeiras e nacionais e o coeficiente de importação de bens intermediários.

Tabela 1: Coeficiente de exportação, de importação e de bens intermediários das empresas nacionais e estrangeiras, exportadoras e não exportadoras. 1996 a 2000

Empresas		N	Coef. de exp.		Coef. de imp.		Coef. de imp. bens int.	
			Média	Desvio	Média	Desvio	Média	Desvio
Nacionais	ñ exp.	42.186	-	-	0,101	0,44	0,011	0,06
	exp.	9.436	0,159	0,36	0,071	0,15	0,035	0,08
	total	51.622	0,159	0,36	0,086	0,33	0,017	0,07
Estrangeiras	ñ exp.	344	-	-	0,183	0,37	0,098	0,19
	exp.	1.894	0,165	0,25	0,162	0,18	0,122	0,15
	total	2.238	0,165	0,25	0,165	0,22	0,117	0,16

Fonte: DE NEGRI (2003), elaboração da autora.

Observando os dados apresentados acima vemos que realmente o coeficiente de importação das empresas estrangeiras é muito elevado, sendo mais que o dobro do coeficiente de empresas nacionais. Com isso se mostra claro uma certa substituição de insumos nacionais por importados por parte das empresas estrangeiras.

Muito foi discutido a respeito dos aspectos negativos causados pela presença indiscriminada dos IED em países ainda em desenvolvimento e que como argumenta De Negri (2003) ao contrário do que é vastamente defendido, a simples presença de empresas multinacionais na estrutura produtiva de um país não pode ser vista como fator suficiente para aumentar a sua competitividade externa ou proporcionar um crescimento econômico de longo prazo. Nesse contexto é preciso levar em consideração as diferenças entre as empresas nacionais e as estrangeiras, pois estas vão reagir de maneira diferenciada diante de estímulos distintos e muitas vezes o comportamento das empresas investidoras visa beneficiar a sua condição no mercado mundial, e não a do país a qual ela faz parte agora.

Foi apresentado nessa sessão diversos argumentos para justificar a teoria de alguns economistas que não acreditam no modelo que é mais aceito sobre os investimentos estrangeiros diretos, que foi discutido na sessão um. As críticas em geral são voltadas ao fato de que a teoria não se observa na realidade, diversos são os exemplos de países que liberaram suas economias em busca da livre entrada de investimentos estrangeiros e que no longo prazo não apresentaram o crescimento econômico que esperavam. É nesse sentido que esse trabalho dará seguimento, a próxima sessão buscará discutir o caso do Brasil nos anos 90, um período marcado por certa estabilidade macroeconômica que foi acompanhado de políticas que visavam uma internacionalização da economia do país.

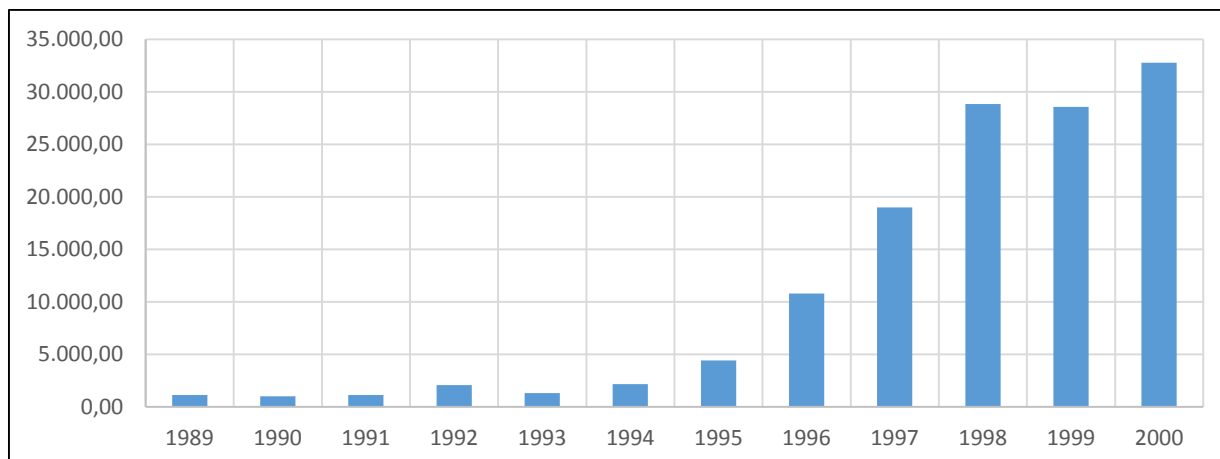
### **3. IED NO BRASIL PÓS ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90**

Seguindo com o trabalho, agora iremos detalhar o caso específico do Brasil durante a década de 90, teremos o objetivo de ver como os investimentos diretos se comportaram e quais foram os seus impactos no país no decorrer desse período, pois segundo Castelar & Giambiagi (1999), este foi um período de profundas transformações estruturais na economia brasileira e que abriram horizontes para um novo tipo de inserção internacional do país. Citam exemplos como a abertura econômica e as privatizações, ambas relacionadas à estabilidade econômica conquistada no período, e deram início a um período de forte presença de investimentos estrangeiros, estabelecendo um processo de reestruturação econômica para o país no intuito desse se adequar aos novos moldes de um mundo globalizado.

Outro aspecto que teve grande importância na atração de investimentos estrangeiros para o Brasil foi a condição cambial. Durante a década de 90, até o ano de 1994 a situação cambial ainda era considerada frágil, sendo a taxa de câmbio bastante desvalorizada, isso muito por conta da crise da dívida dos anos 80. Contudo, a partir de 1995 a situação cambial nacional teve uma reviravolta e apresentou uma taxa de câmbio apreciada e níveis de inflação muito baixos, alguns economistas apontam que esse quadro macroeconômico interno favorável influenciou também na atração dos IED durante o período estudado. Segundo Castelar & Giambiagi (1999), em resumo, três fatores são determinantes para essa estabilidade macroeconômica vivida. Seriam eles, a redução nos níveis de inflação, o expressivo aumento nos gastos públicos e por último as políticas cambiais adotadas pelo Plano Real.

A evolução da presença dos IED na economia brasileira durante a década de 90 é evidente, como mostra o Gráfico 1, e apresenta um crescimento bastante considerável, tendo o seu valor apresentado crescimento ainda mais acelerado de 1995 à 2000. Assim como a respeito das teorias envolvendo os IED, este período específico que o país passou também é motivo de inúmeras discussões a respeito dos impactos dessa forma de investimento na economia. Para alguns economistas esses investimentos serviram para modernizar e desenvolver o Brasil como nunca antes, já para outros que possuem uma visão mais crítica e abrangente da situação econômica, veem que a presença destes prejudicou ainda mais a situação externa do país.

Figura 1: Valor líquido do Investimento Estrangeiro Direto (IED) no Brasil - 1989 a 2000



Fonte: Bacen, elaboração própria.

Com esse quadro apresentado, no decorrer desse capítulo discutiremos ambos os pontos de vista, tanto dos autores que enxergavam no rápido aumento dos fluxos de investimento direto a solução para os históricos problemas de crescimento econômico do país, como os de economistas que acreditam, assim como De Negri (2003), que essas expectativas eram excessivamente positivas e não levavam em conta as características importantes do tipo de IDE e do comportamento das empresas transnacionais (ETs) no Brasil.

Dando início a avaliação dos posicionamentos a favor desse novo contexto de inserção do Brasil, apresentando uma economia aberta e participando do mercado mundial, seguimos com o estudo realizado por Moreira (1999) que apresenta evidências empíricas para defender os efeitos positivos da atuação das empresas estrangeiras na economia nacional. Segundo o autor, o objetivo central da economia brasileira nesse período seria a busca pelo aumento de produtividade por meio dos ganhos de escala nos setores intensivos em capital e tecnologia com forte dominância de empresas estrangeiras.

De acordo com Moreira (1999),

“(...) a busca da modernização e de ganhos de escala pelas empresas estrangeiras acabaria gerando, como contrapartida, uma perda de participação das empresas de capital nacional, com particular ênfase nos setores intensivos em capital e tecnologia, atividades nas quais se localizavam as maiores oportunidades de ganhos de escala.”  
(MOREIRA, 1999, p. 25)

Sendo assim, mesmo que as empresas nacionais percam algum espaço no mercado as consequências da entrada das firmas estrangeiras no país ainda assim seriam positivas. Estas

proporcionariam escalas mais próximas da fronteira internacional, aumentando assim a competitividade e a propensão a exportar das empresas de capital estrangeiro. Para fomentar a sua argumentação ele apresenta os valores das propensões a exportar das empresas do país, como pode ser visto na Tabela 2.

Tabela 2 - Propensão a exportar das empresas estrangeiras e nacionais - 1995 a 1997 - em %

	Estrangeiras			Nacionais		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Capital e Tecnologia	11,6	11,2	10,3	2,7	2,8	3,9
Trabalho	9,4	10,6	12,2	5,5	5,2	6,1
Recursos Naturais	27,4	27,8	24,6	8,6	7,8	11,6

Fonte: Moreira (1999)

Nela observamos que de fato as empresas estrangeiras teriam sim uma característica exportadora muito superior as nacionais e é nesse argumento que Moreira se baseia ao falar dos ganhos que a abertura comercial traria ao Brasil, pois os níveis de exportação do Brasil se elevariam.

Outro dado apresentado por Moreira para definir sua posição otimista com relação ao IED são as propensões a importar das empresas residentes no Brasil. Para isso, ele trabalha com dados apenas do ano de 1997, porém, assim como as propensões a exportar, os valores de importação também vão ser maiores nas empresas estrangeiras, como podemos ver na Tabela 3. Apesar do evidente viés pró-importação das empresas estrangeiras ainda assim isso não seria motivo para condenar o novo regime. Ele defende que existem razões de mercado que justificam isso, como a presença de economias ligadas às compras em grande escala e a existência agora de padrões de exigência mais elevados ligados à superior qualidade e sofisticação dos produtos.

Por último argumenta que, as elevadas importações se justificariam, pois existe uma relação entre as propensões a importar e a exportar, na visão dele essa relação se daria, uma vez que, em função da maior pressão competitiva no mercado internacional e das facilidades fiscais, os produtos exportados tendem a apresentar conteúdo importado maior do que aqueles voltados para o mercado interno. Sendo assim, os elevados coeficientes de exportação e importação estariam evidenciando um maior engajamento do Brasil na economia mundial, provido pela participação das empresas estrangeiras no país.



Tabela 3 - Propensão a importar das empresas estrangeiras e nacionais - 1997 - em %

	Estrangeiras	Nacionais
Capital e Tecnologia	20,1	14,4
Trabalho	11,4	5,6
Recursos Naturais	8,4	5,1

Fonte: Moreira (1999)

A visão geral dos autores otimistas ao processo de internacionalização da economia brasileira é de que os déficits comerciais que se apresentariam seriam apenas condições passageiras. A real importância desse processo seria quanto ao ganho de eficiência que as empresas locais teriam caso elas passassem pelo processo de concorrência com as filiais estrangeiras. De acordo com essa abordagem, a relação das empresas nacionais com essas filiais estrangeiras tornaria as primeiras mais competitivas e fortes diante do mercado mundial. Franco (1998), também trabalha com essa temática, segundo ele com a consolidação do período de estabilidade macroeconômica e a adequação do Brasil as melhores práticas de políticas comerciais, novas perspectivas se criariam para um processo de reestruturação das operações de filiais estrangeiras localizadas aqui em direção a um padrão internacional. Segundo ele isso quer dizer, sobretudo, que:

“(i) existem razões exógenas a determinar o crescimento das exportações brasileiras, independentemente de políticas locais de incentivo... (ii) existem razões para esperar um crescimento fenomenal do investimento direto estrangeiro... (iii) não se deve esquecer que boa parte desses investimentos será feita através de ‘novas formas’ de associação financeira e tecnológica em detrimento da forma habitual e canônica de investimento direto (*greenfield*)... (iv) será inevitável, também, que uma outra parte dos investimentos seja feita através de aquisição de ativos existentes (...), o que (...) poderá reavivar velhas preocupações com a desnacionalização do parque produtivo nacional” (FRANCO, 1998, p. 126).

Um último argumento a ser apresentado a respeito das teorias que defendem a livre desnacionalização como forma de promover o desenvolvimento é o de Dunning (1994 apud Laplane & Sarti, 2002), este diz que as empresas nacionais não possuíam “vantagens de propriedade” (estas se referem a sua teoria que diz que a capacidade de uma empresa se beneficiar de atividades internacionais está relacionada aos ativos que ela possuía antes de promover a internacionalização), suficientes para alavancar internacionalização de sua produção

pelas exportações ou por IED. Sendo assim, a presença de filiais de empresas estrangeiras ofereceria um caminho mais curto para o processo de internacionalização da produção, dado que estas apresentavam as “vantagens de propriedade” que faltavam nas empresas nacionais.

Os argumentos que foram apresentados sintetizam bem as visões daqueles que tinham esperanças nos IED como um ativo estratégico para a economia do país. Contudo essas teorias otimistas não se concretizaram de fato. Sobre essas teorias Hiratuka (2003) afirma que a ideia comum é a de que as filiais estrangeiras trariam consigo um nível de eficiência e competitividade superior, e que a sua instalação no país por meio da abertura comercial proporcionaria a transposição dessas qualidades para a economia do Brasil.

Dando continuidade ao trabalho, agora voltaremos o foco desta sessão para a discussão de teorias contrárias a liberalização do IED no Brasil na década de 90. Nesse sentido, iniciaremos com os argumentos apresentados por Laplane & Sarti (2002). Segundo os autores, a liberalização comercial e financeira foi decisiva para o incremento do grau de internacionalização da estrutura produtiva na economia brasileira. Esta assumiu várias dimensões, com destaque para a dimensão a patrimonial, que diz respeito ao processo de desnacionalização, dado que a transferência de propriedades de empresas nacionais para estrangeiras superou os ganhos de ativos produtivos no exterior por empresas brasileiras. Outro ponto apresentado seria o da internacionalização produtiva, uma vez que a diferença entre a parcela produzida para exportação foi bastante inferior ao conteúdo importado.

Tabela 4 - Fluxos de Investimento Estrangeiro Direto na economia brasileira 1990 a 2001

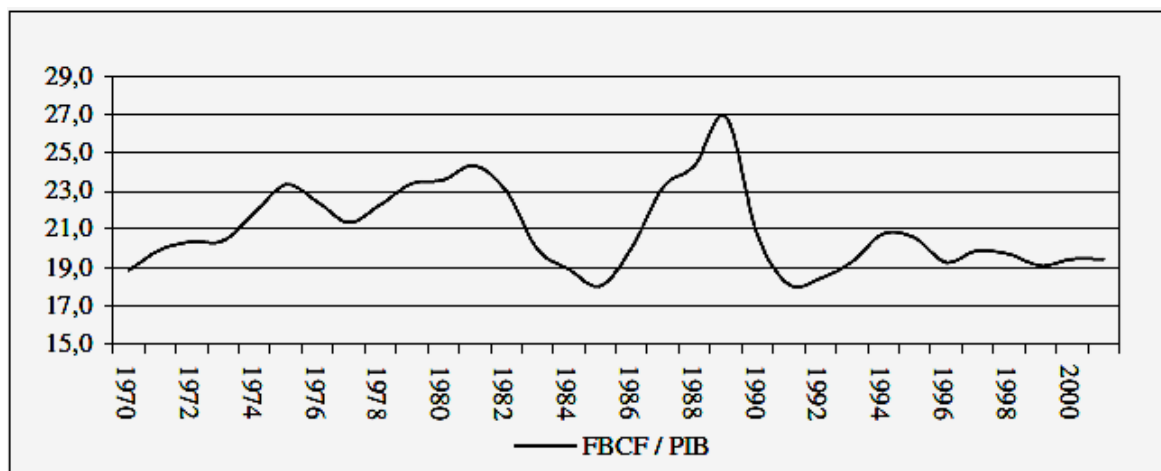
	1990/95	1996	1997	1998	1999	2000	2001
IDE Brasil (US\$ milhões)	<b>2.000</b>	<b>10.792</b>	<b>18.993</b>	<b>28.856</b>	<b>28.578</b>	<b>32.779</b>	<b>22.457</b>
Participação no total (%)							
Mundo	0,9	2,8	4	4,2	2,6	2,2	3,1
Países em desenvolvimento	2,7	7,1	9,9	15,4	12,7	13,8	11
América Latina	9	20,4	25,6	35,1	26,1	34,4	26,3
Mercosul	35,5	59,9	66,6	79,7	53,9	74	86

Fonte: BACEN, CEPAL e UNCTAD. Elaboração NEIT/IE/Unicamp, apud, Laplane & Sarti (2002)

Apresenta-se na Tabela 4 os fluxos de IED que entraram no país durante os anos 90 e o percentual desses no mundo. Podemos observar que de fato o país se tornava um destino cada vez mais procurado por países estrangeiros na década de noventa. Isso observado, Laplane

& Sarti chamam atenção para a relação entre o crescimento vertiginoso dos IED no país e de como se evoluiu a Formação Bruta do Capital Físico (FBCF) durante o mesmo período.

Figura 2: Brasil: relação formação bruta de capital fixo/PIB (%) – 1970/2001



Fonte: IBGE, apud, Laplane & Sarti (2002)

Observando o Gráfico 2, que apresenta a trajetória da FBCF no país desde os anos 70, observa-se claramente que o comportamento da variável em destaque não foi afetado diretamente pelos IED, apresentando esse uma trajetória declinante, entre 21% e 19%. Laplane & Sarti (2002) defendem a tese de que isso ocorreu devido a um forte direcionamento dos investimentos diretos para operações do tipo *Brownfield* e não buscavam a instalação de novos ativos, mas somente a aquisição de estruturas já existentes no mercado nacional. Torna-se evidente assim que o crescimento do IED no Brasil pouco influenciou para o aumento da taxa de investimento na economia.

Com a entrada desses elevados fluxos de investimento na economia, crescia cada vez mais a participação de empresas estrangeiras na economia nacional, isso por si só pode ser visto como algo negativo, pois favorece ainda mais o quadro de vulnerabilidade externa do Brasil. Um dado que demonstra bem essa situação, segundo Laplane & Sarti, é a crescente relação entre a o estoque de IED e o Produto Interno Bruto nacional. Analisando este dado vemos que a participação dos IED no PIB brasileiro só cresceu no decorrer da década de 90 (Tabela 5).

Tabela 5 - Participação do estoque de IDE no Produto Interno Bruto

IDE	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Mundo	6,1	7,8	8,9	10	17,3	20
Países desenvolvidos	4,8	6,2	8,1	8,9	14,5	17,1
Países em desenvolvimento	10,2	13,9	13	15,3	28	30,9
América Latina	6,5	11	10,4	11,8	25,6	30,9
Brasil	7,4	11,5	8	6	21,6	33,1

Fonte: UNCTAD. *World Investment Report*. (1999, 2001), apud, Laplane & Sarti (2002)

Um último aspecto para fundamentar os argumentos contrários de que os crescentes níveis de IED apresentados nos anos 90 trariam diversos benefícios para o país diz respeito a participação das empresas estrangeiras nas quinhentas maiores empresas do país. Constatase uma maior participação dessas, principalmente, nos níveis de importação realizados no período (Tabela 6), o que também poderíamos destacar como um fator negativo, pois como já foi discutido antes nesse trabalho as empresas estrangeiras possuem uma tendência a importar maior que a de exportar, pois geralmente são voltadas para atender o mercado interno, o que refuta a teoria de que a presença de empresas transnacionais no país alavancaria o comércio exterior brasileiro.

Tabela 6 - Participação relativa das Empresas Estrangeiras (EE) e das Empresas Nacionais (EN) nas 500 maiores empresas brasileiras – em %

	1989		1992		1997		2000	
	EE	EN	EE	EN	EE	EN	EE	EN
Número de Empresas	30	70	29,4	70,6	36,4	63,6	45,8	54,6
Vendas	41	59	43	57,1	49,8	50,2	56	44
Exportações	48,3	51,7	45,6	54,4	53,2	46,8	49	51
Importações	53	47	53,9	46,1	63,1	36,9	67,2	32,8

Fonte: Elaboração NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex e da revista *Exame*, apud, Laplane & Sarti (2002)

Os aspectos apresentados por Laplane & Sarti (2002) em seu trabalho destacam um principal ponto profundamente negativo, dado o crescimento descontrolado dos IED no Brasil. Esse ponto é a vulnerabilidade externa do país que é agravada, entre outros motivos, pelos consecutivos déficits das contas externas do país. Sobre esse mesmo aspecto Gonçalves (1999) afirma que,

“As mudanças recentes não indicam nenhuma melhora significativa no padrão de articulação do país com o sistema financeiro internacional. As mudanças observadas mantem a grande vulnerabilidade externa do país, determinada principalmente pelo passivo externo de curto prazo e por déficits estruturais e crônicos do balanço de pagamentos.” (GONÇALVES, 1999, p. 252)

Este concluí que se a entrada de IED continuar se expandindo nos níveis vistos durante a década de 90, está poderá provocar custos irreparáveis na evolução do sistema nacional de inovação, na capacidade de crescimento da renda e de empregos, no balanço de pagamentos e na vulnerabilidade externa do país. Então, se os padrões de IED se mantivessem de acordo com Gonçalves (2000), haveria assim um regresso do padrão de inserção do Brasil no sistema mundial de comércio.

Baseado em todos os argumentos que foram expostos e discutidos nesta sessão observa-se que não houve aumento na competitividade das empresas nacionais com o influxo dos investimentos estrangeiros no país durante os anos 90. Ademais, a expansão do grau de internacionalização acentuou o déficit na balança comercial, dado que as estratégias adotadas pelas empresas estrangeiras, em geral, eram voltadas para atender o mercado interno e sendo fortemente baseadas em importações. Outro ponto é com relação aos baixos investimentos e crescimento do produto observados no Brasil neste período, isso devido à forma com que as empresas estrangeiras se instalaram no país, um grande número por meio de investimentos *Brownfield*, o que significava investimentos reduzidos ou em alguns casos até a não existência de nenhum. Por último, destaco a questão da vulnerabilidade externa, a presença crescente de empresas estrangeiras atuando no país pode se tornar no longo prazo um problema para a economia nacional, uma vez que está se tornando mais suscetível a choques internacionais, trazendo graves consequências para o país.

Concluíse que, longe do que acreditavam os economistas que defendiam incondicionalmente a livre atuação dos investimentos estrangeiros diretos no país como sendo este um “ativo estratégico”, a atuação desses investimentos durante a década de 90 tiveram efeito contrário e provocaram diversas distorções na economia nacional, como foi mostrado no decorrer da sessão.

#### **4. O *DOWNGRADING* TECNOLÓGICO DOS ANOS 90 E SUAS INFLUENCIAS SOBRE A FORMAÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA BRASILEIRA**

O foco do trabalho agora estará na discussão a respeito do *downgrading* tecnológico observado nas firmas multinacionais com filiais no Brasil e nas firmas nacionais que foram incorporadas por estrangeiros durante os anos 90 e em como esse processo pode ter influenciado o atual quadro brasileiro diante do mercado internacional, quanto a formação da sua pauta exportadora.

A respeito das tendências dos IED no mundo Moreira (2003) argumenta que existe uma tendência dos investimentos irem para países desenvolvidos que apresentem economias voltadas para o conhecimento. Isso aconteceria, pois, o país investidor busca estabelecer relações com as estruturas que formam o sistema de inovação e conhecimento do país receptor, já que sendo estabelecida essa relação o país investidor teria acesso aos recursos científicos e tecnologias do país receptor e isso geraria novas vantagens de propriedade.

Se torna evidente que seguindo essa tendência o Brasil ficaria fora das estratégias de expansão e desenvolvimento tecnológico estabelecidas pelas firmas multinacionais. Contudo foi uma marca do período dos anos 90 os acordos que visavam a difusão tecnológica entre firmas.

A respeito da situação brasileira nos anos 90 e de como se deram esses investimentos Moreira (2003) expõem que,

“O contexto de estabilidade macroeconômica e de abertura comercial estimulou as firmas multinacionais a difundir técnicas de produção em direção a suas filiais. A contrapartida dessa difusão é o aumento extraordinário das despesas a título de pagamentos de serviços tecnológicos. Este processo se acompanha de um *downgrading* tecnológico cada vez mais acentuado das filiais das firmas multinacionais, assim como, das firmas nacionais adquiridas por estrangeiros.” (MOREIRA, 2003, p. 123)

Apresentado esse panorama, a forma de compensação que restaria ao Brasil, dado os níveis baixos de atividade tecnológica, seria o aumento de comercialização de tecnologia. Esse aumento viria por meio de um forte crescimento dos níveis de importação, o que é algo

negativo para a balança comercial nacional, e em outros casos na forma de licenças de uso, isso acabou acarretando uma saída maciça de capital do Brasil sobre a forma de serviço tecnológico.

Ainda sobre o aspecto do *downgrading* tecnológico e seguindo um estudo realizado por João Cassiolato & Helena Lastres (1997, apud Moreira, 2003) estes afirmam que a presença desses investimentos pode causar efeitos negativos sobre o potencial de inovação das firmas locais no país receptor do IED. Como exemplo disso citam casos de empresas de autopeças e de telecomunicações que antes da entrada dos investimentos tinham um certo grau de inovação e espaço na economia, após a realização destes todo o processo de inovação e pesquisa foi transferido para as matrizes das empresas realizadoras dos investimentos. As atividades que visavam antes o desenvolvimento de novos produtos foram deixadas em benefício de atividades de adaptação de tecnologias importadas, o que demonstra um processo de *downgrading* tecnológico e o aumento dos níveis de importação de produtos com maior valor agregado.

Assim as atividades de pesquisa e desenvolvimento realizadas pelas filiais localizadas em países de menor grau de desenvolvimento tecnológico vão se voltar essencialmente para a adaptação dos produtos do grupo multinacional ao mercado nacional/regional. Concluem então que, para países como o Brasil as suas filiais vão receber mandatos mundiais, principalmente para a produção de produtos intensivos em recursos naturais ou em escala de produção.

Seguindo o que já foi apresentado a respeito da economia brasileira nos anos 90 podemos ver que ela seguiu nesse caminho, uma vez que foi um período que apresentou forte entrada de IED e que uma considerável parte desses IED que entraram no país eram voltados para transações do tipo *Brownfield*, tendo seu auge no ano de 1999 em que 30,7% de todos os investimentos diretos realizados no país foram com destino a práticas de fusão e aquisição (LAPLANE & SARTI, 2002, p. 68). Baseando-se nesses argumentos podemos constatar uma certa influência negativa dos IED no desenvolvimento de novos processos e tecnologias no Brasil desde a década de 90, que foi quando as movimentações de investimentos diretos foram mais impulsionadas devido as políticas de abertura comercial.

Agora faremos uma análise mais atual de como vem se formando a pauta exportadora brasileira, isso com o intuito de demonstrarmos que as medidas adotadas nos anos 90 para a promoção da economia podem na verdade ter afetado a questão da formação da pauta do país, que se tornou basicamente um país primário exportador, apresentando um forte quadro de vulnerabilidade externa quanto a produção industrial pôr intensidade tecnológica, como

veremos adiante. Para verificarmos a situação atual do Brasil no mundo, com relação ao seu comércio exterior, veremos alguns dados apresentados em um trabalho desenvolvido por Gereffi et al (2013).

Figura 3 - Perfil das Exportações das Economias Emergentes - 2011 (em %)

País	Produtos Primários	Produtos industriais			
		Baseados em recursos naturais	Baixa tecnologia	Média tecnologia	Alta tecnologia
China	3	9	30	24	33
Brasil	32	37	5	19	4
Rússia	45	27	2	8	1
Índia	11	39	21	17	8
Coreia do Sul	3	16	9	45	27
México	20	8	9	38	22

Fonte: Nações Unidas, UN Comtrade, Rev. 2 da SITC, apud Gereffi et al (2013).

Como pode ser visto na Figura 3, cerca de 70% de todas as exportações brasileiras em 2011 foram compostas por produtos primários e de produtos baseados em recursos naturais. Em comparação com os outros países emergentes vemos que há uma grande disparidade entre o Brasil e algumas das demais economias emergentes como a China, México e Coreia do Sul. O estudo ainda apresenta outro dado para evidenciar a situação do Brasil.

Figura 4 - Dez Principais Produtos Brasileiros de Exportação e sua Participação na Pauta - 2011

Código SITC 3 dígitos	Produto	Exportações (bilhões de US\$)	Part. (%) no total das exportações	Categoria do produto
281	Minério de ferro e seus concentrados	41,8	16	PI
333	Petróleo bruto e óleos de minerais betuminosos	21,6	8,4	PP
222	Sementes e frutos oleaginosos, para extração de óleo	16,4	6,4	PP
061	Açúcar e mel	15,0	5,9	PI
011	Carnes e miudezas comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas	13,1	5,1	PP
071	Café e substitutos de café	8,7	3,4	PP
081	Alimentos para animais (não incluindo cereais não moídos)	6,0	2,3	PP
672	Lingotes e outras formas primárias, de ferro ou aço	5,2	2,0	MT
784	Peças de motor e acessórios para veículos, não especificados	5,1	2,0	MT
931	Transações especiais, matérias-primas não classificadas de acordo com a classe	5,1	2,0	Outros
Total de exportações		256,0		

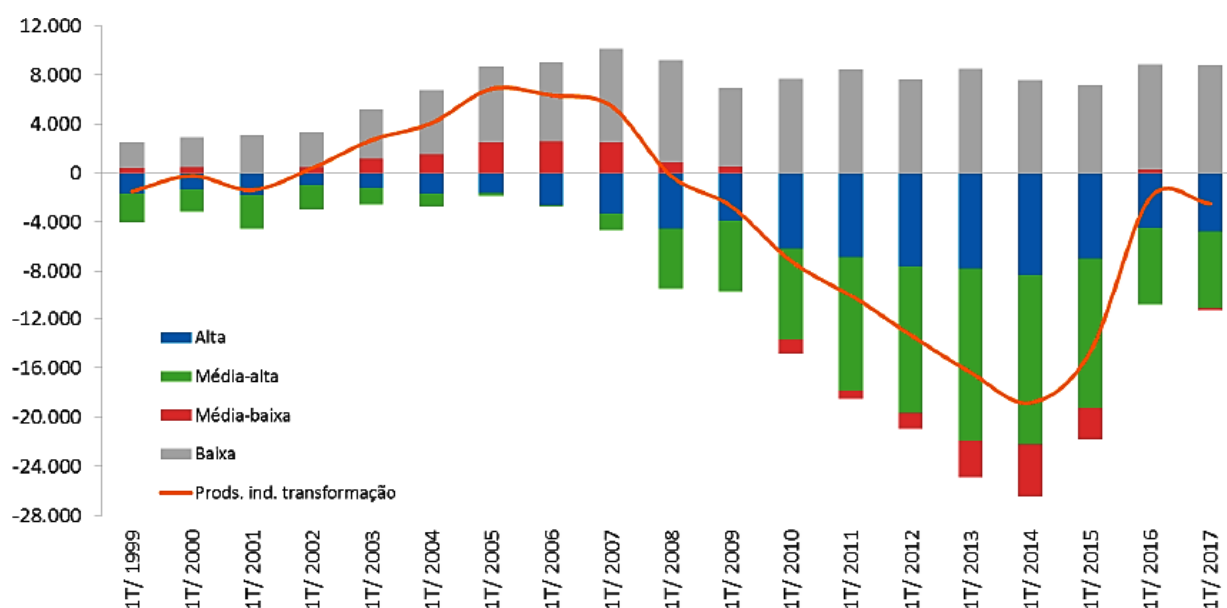
Notas: PP = Produto Primário, PI = Processado Intermediário; BT = Baixa Tecnologia, MT = Média Tecnologia; AT = Alta Tecnologia.

Fonte: Nações Unidas, UN Comtrade, Rev. 2 da SITC, apud Gereffi et al (2013).



Observando este segundo dado, agora referente aos produtos exportados pelo Brasil no período, podemos constatar de fato uma forte tendência a primarização da pauta exportadora brasileira. Nele vemos que dos dez principais produtos exportado pelo Brasil em 2011, os sete principais são produtos primários ou produtos intermediários processados. Os dados apresentados no trabalho de Gereffi et al (2013) são bastante elucidativos para vermos como a pauta brasileira vem se formando em anos recentes, contudo para podermos realmente ter uma noção de como o processo de *downgrading* tecnológico vivido nos anos 90 pode ter influenciado na queda de processos industriais tecnológicos devemos observar os dados referentes a produção por intensidade tecnológica, a partir disso teremos uma ideia do comportamento específico desse setor e de como ele pode ter sido influenciado negativamente pelo processo de abertura comercial nos anos 90.

Figura 5 – Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica Balança Comercial (US\$ milhões FOB)

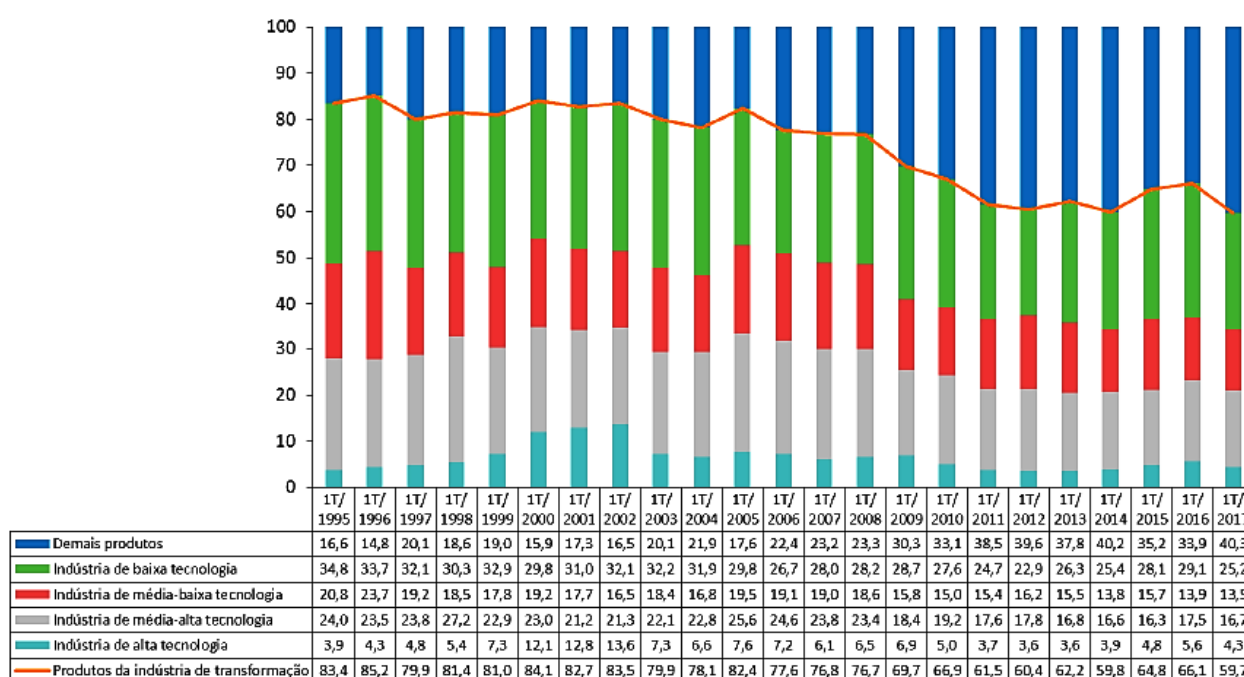


Fonte: Secex/ALICE, apud IEDI com base na taxonomia da OCDE/Standatabase.

Na Figura 5 vemos a situação da balança comercial por intensidade tecnológica do Brasil desde 1999. Esta, segundo a classificação adotada pela OCDE, dividi a indústria de transformação em quatro faixas: a de alta intensidade, de média-alta, média-baixa e de baixa intensidade tecnológica. Observando os dados podemos concluir que o Brasil desde o final dos anos 90 apresenta constantes déficits nessa balança, o que denota uma deficiência histórica do país neste setor, e torna ainda mais forte a hipótese de que os efeitos das políticas de abertura comercial com a entradas dos IED provocaram um processo de *downgrading* tecnológico e este prejudicou a criação e expansão de um setor de inovação e pesquisa em tecnologia. Seguindo a

lógica do estudo apresentado por João Cassiolato & Helena Lastres (1997) com a entrada de empresas estrangeiras estas direcionaram a produção industrial nacional para processos menos complexos que envolviam principalmente recursos naturais e produções em escala. Analisando as exportações e importações separadas temos uma ideia melhor das faixas que tem maiores participações em ambos.

Figura 6 - Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica e Demais Produtos - Exportações (em %)

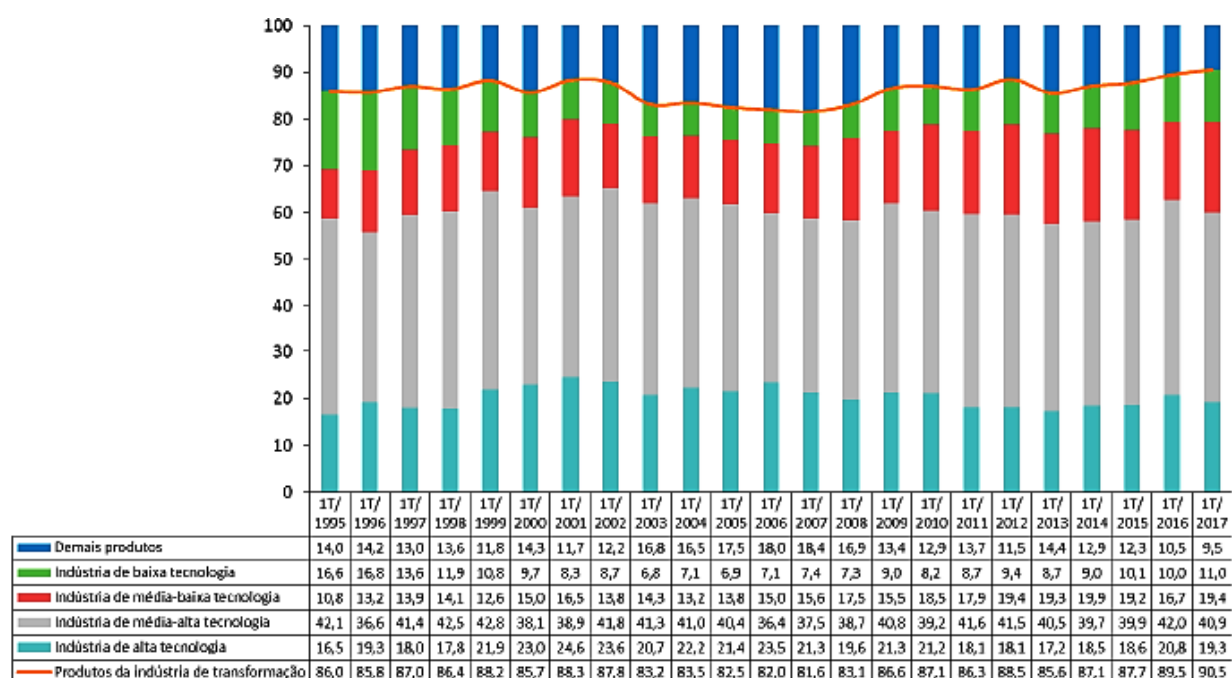


Fonte: Secex/ALICE, apud IEDI com base na taxonomia da OCDE/Standatabase.

Na Figura 6 vemos as exportações por intensidade tecnológica, nelas observamos que, as faixas que apresentam a maior importância no decorrer do período são as de baixa e média-baixa tecnologia. Além disso podemos observar que os produtos oriundos da indústria de transformação desde o final da década de 90 estão tendo seguidas quedas na sua participação no total das exportações. O que demonstra mais uma vez o quadro de primarização a que o Brasil vem se inserindo.

A Figura 7 demonstra as importações por intensidade tecnológica, onde as faixas que apresentam maior participação são as de produtos com alta e média-alta. O que mais uma vez prova a necessidade do Brasil em ter que importar a tecnologia que não possui capacidade de produzir.

Figura 7 - Produtos da Indústria de Transformação por Intensidade Tecnológica e Demais Produtos - Importações (em %)



Fonte: Secex/ALICE, apud IEDI com base na taxonomia da OCDE/Standatabase.

Em síntese, tendo como base os dados desenvolvidos pelo IEDI e tudo que já foi discutido nesse trabalho vemos que o Brasil no seu período recente vem apresentando constantes déficits nas faixas de alta e média-alta intensidade tecnológica provando assim que o *downgrading* tecnológico observado nos anos 90, somado a outros fatores que são características observadas dos IED podem sim ter influenciado negativamente na indústria brasileira no longo prazo e que esses impactos vem inserindo o Brasil cada vez mais em uma posição de vulnerabilidade externa, uma vez que, como bem definido por Moreira & Tavares (2012) as estratégias de produção que são adotadas pelas firmas estrangeiras ao realizarem o IED acabam provocando o desengajamento dos setores produtivos e a expansão do déficit em conta corrente, ampliando cada vez mais a saída bruta de capitais do Brasil ao invés de promover o desenvolvimento nacional a que inicialmente tinha se proposto a fazer.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve, inicialmente, o objetivo de discutir os pontos que são defendidos pelos entusiastas dos Investimentos Estrangeiros Diretos como forma de desenvolvimento e de inserção de uma economia no mercado mundial de comércio. Segundos estes, os IED seriam um fator estratégico de suma importância para todas as nações e favoreceria diversos setores por um todo com seus ganhos diretos e indiretos.

Após definir essa visão mais comum apresentada a respeito dos IED, partiu-se para uma análise mais crítica a respeito desses. Para isso, foi usada uma visão que levou em consideração fatores da história econômica e, de como esses investimentos atuaram, na prática, nas economias que os receberam. Para tal usamos, principalmente, os argumentos desenvolvidos por Há-Joon Chang e, chegamos à conclusão de que um país em desenvolvimento pode racionalmente decidir por negar os ganhos de curto prazo oriundos dos IED e, assim, proteger suas indústrias nacionais nascentes até que estas tenham plenas condições de entrar no mercado mundial, isso se daria pela regulamentação dos investimentos diretos que entram no país.

Com os dois pontos definidos, tanto dos autores que consideravam o IED como sendo um “ativo estratégico”, quanto daqueles que consideravam estes como fazendo parte do que chamam de “passivo externo” de uma economia, o foco do trabalho seguiu analisando o caso específico da economia brasileira nos anos 90.

Nesse período, a economia do país estava entrando em um período de certa estabilidade macroeconômica, após os conturbados anos 80, e dado esta estabilidade, os governos do período vislumbraram a possibilidade de abrir a economia nacional e promover a entrada de capital estrangeiro, pois estes promoveriam ganhos de eficiência através de uma transposição das características das firmas estrangeiras para as nacionais. Contudo, na prática, não foi isso que nosso estudo observou. Pelo contrário, o estudo e os resultados apresentados no trabalho demonstram, de forma clara, que a atuação dos IED de maneira indiscriminada no Brasil, na década de 90, provocou diversos problemas nas mais diversas áreas.

Os principais impactos negativos apontados e discutidos no trabalho foram a questão da vulnerabilidade externa; da situação da sua balança de pagamentos, que apresenta sucessivos déficits e; a questão das baixas taxas de investimentos observadas no país nessa época, não acompanhando a quantidade de capital estrangeiro que entrou, no período.

Proveniente desses fatores negativos, foi destacado a questão do *downgrading* tecnológico vivenciado pelas empresas brasileiras no período. O objetivo era verificar se podíamos relacionar esse processo ao fato do Brasil, ainda nos dias de hoje, ser um país preponderantemente primário exportador, dado os baixíssimos níveis de especialização tecnológica que existem na formação da sua pauta exportadora. Para isso, usamos os dados de dois estudos diferentes, o primeiro teve o objetivo de observar o quadro geral do comércio exterior brasileiro, avaliando principalmente como este se formava, já o segundo analisou a produção industrial nacional, na ótica da intensidade tecnológica. Ambos os estudos apontaram para a confirmação da teoria, uma vez que, o Brasil apresenta um quadro primário exportador muito forte, com poucas exportações de bens nas faixas de alta e média-alta tecnologia, além de elevados níveis de importações desses mesmos produtos. Constatou-se, então, que esse quadro tem levado a indústria de transformação a sucessivos déficits na balança comercial e a uma tendência de declínio da participação dos seus produtos na pauta exportadora do Brasil.

Sendo assim, o estudo conclui que os efeitos das políticas adotadas nos anos 90 a respeito da abertura comercial, podem ter influenciado de maneira negativa tanto na formação da pauta exportadora, quanto na situação da balança comercial do Brasil durante o período que vai do final dos anos 90 até os dias atuais. Seguindo as tendências que foram apresentadas nesse trabalho quanto a produção por intensidade tecnológica, o desgaste na pauta exportadora brasileira, dado a sua grande dependência de importações de produtos com maior conteúdo tecnológico.

Finalmente podemos observar como o caso brasileiro se encaixa na teoria apresentada por Chang (2009), nela o autor conclui que um país pode sabiamente decidir por negar os ganhos de curto prazo trazidos pelos IED para desenvolver inicialmente a sua indústria local, adotando para isso medidas protecionistas em certos setores. A condição futura brasileira poderia caminhar nesse sentido, adotando hoje medidas que visem de fato favorecer o produtor local e investir na produção de pesquisa e conhecimento. Isso feito, o Brasil teria uma condição mais sólida de crescer no mercado mundial e assumir uma posição mais confortável diante da concorrência exterior.

## REFERÊNCIAS

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Séries temporais. 2017. Disponível em <www3.bcb.gov.br>. Acesso em: 28/06/2017.
- CASSIOLATO J. E. & LASTRES H. M. M. Innovacion y Competitividad en la Industria Brasileña de los años 90. SHUTZ J. (Coord.). Innovacion y Desarrollo en la America Latina, Caracas, Nueva Sociedad, 1997.
- CASTELAR, A. P.; GIAMBIAGI, F.; GOSTKORZEWICZ, J. O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos Anos 90. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). A economia brasileira nos anos 90. 1. Ed. – Rio de Janeiro: BNDS, 1999.
- CHANG, Ha-Joon. Maus Samaritanos: O Mito do Livre-comércio e a História Secreta do Capitalismo. Campus, 2009.
- DE NEGRI, F. Conteúdo Tecnológico do Comércio Exterior Brasileiro: O Papel das Empresas Estrangeiras. Brasília: Ipea 2005. (Texto para discussão, n. 1074).
- DE NEGRI, F. Empresas estrangeiras na indústria brasileira: características e impactos sobre o comercio exterior. In: Mariano Laplane; Luciano Coutinho; Célio Hiratuka. (Org.). Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil. 1 ed. São Paulo: Fundação Editora da UNESP; Campinas, SP. v. 1, p. 215-250. 2003.
- DUNNING, J. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. Transnational Corporations, v. 3, n. 1, Feb. 1994.
- FRANCO, G. A. Investimento direto estrangeiro (IDE) no Brasil 1995-2004: “passivo externo” ou “ativo estratégico”? CIDEA, 2005.
- FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. Revista de Economia Política, v. 18, n. 3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.
- FRITSCH, W., FRANCO, G. O Investimento Direto Estrangeiro em uma nova estratégia industrial. Revista de Economia Política, v. 9. n. 2, p.5-25, abr./jun. 1989.
- GEREFFI, G. et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 115, p. 26-41, 2013.
- GONÇALVES, R. Competitividade internacional e integração regional: A hipótese da inserção regressiva. In: O Brasil e o Comércio Internacional. *Transformações e Perspectivas*, São Paulo, Ed. Contexto, 2000.
- GONÇALVES, R. A economia política do investimento externo direto no Brasil. In: João Paulo de Almeida; Adhemar dos Santos; Luiz Antônio Elias. (Org.). Vinte anos de política econômica. p. 235-258. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.
- HIRATUKA, C. Padrões de integração comercial das filiais de empresas transnacionais. In: Mariano Laplane; Luciano Coutinho; Célio Hiratuka. (Org.). Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil. 1 ed. São Paulo: Fundação Editora da UNESP; Campinas, SP. v. 1, p. 165-213. 2003.

HIRATUKA, C. Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica. 2002. Tese (Doutorado), Instituto de Economia – Unicamp, 2002.

IEDI. Estudo: Os Avanços das Commodities e das Exportações de Manufaturados. 2017.

LAPLANE M.; SARTI F. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. *Economia e Sociedade*, Campinas. v. 11, n. 1 (18), p. 63-94. 2002.

MOREIRA, C. A. L. & TAVARES, A. A dinâmica recente do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no Brasil e impactos sobre a conta de transações correntes. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 41, n. 1, 2013.

MOREIRA, C. A. L. Uma reflexão sobre a dinâmica do investimento estrangeiro direto no Brasil num contexto de liberalização comercial e desregulamentação financeira. In: Elza Maria Franco Braga. (Org.). *América Latina: Transformações econômicas e políticas*. Fortaleza: Editora UFC, 2003. p.112-133.

MOREIRA, M. M. A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer? In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). *A economia brasileira nos anos 90*. 1. Ed. – Rio de Janeiro: BNDS, 1999.

MOREIRA M. M. Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, concentração e comércio exterior. *Texto para Discussão BNDS*, n.67, 1999.