

BCME.DOACÃO

LILIANE CORDEIRO BARROSO

**INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NO
BRASIL: PRINCIPAIS SETORES DE ATRAÇÃO E
INTENSIDADE DE ATIVIDADES TECNOLÓGICAS**

BCME - BIBLIOTECA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

Fortaleza – Ceará

1999

BCME.DOAÇÃO

DOAÇÃO
BCME.DOAÇÃO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

**INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NO
BRASIL: PRINCIPAIS SETORES DE ATRAÇÃO E
INTENSIDADE DE ATIVIDADES TECNOLÓGICAS**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Economia do Centro de Aperfeiçoamento dos Economistas do Nordeste (CAEN) da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do Grau de Mestre.

ALUNA:

LILIANE CORDEIRO BARROSO

BCME-BIBLIOTECA

ORIENTADORA:

MARIA CRISTINA PEREIRA DE MELO

Fortaleza - Ceará

1999

Esta dissertação foi submetida à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de mestre em Economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca Central da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta dissertação é permitida, desde que feita em conformidade com as normas de ética científica

Liliane C. Barroso

Liliane Cordeiro Barroso

Dissertação aprovada em 05 de novembro de 1999

SCME - BIBLIOTECA

Banca examinadora

Maria Cristina Pereira de Melo

Maria Cristina Pereira de Melo

Orientadora

João Policarmo Lima

João Policarmo Lima

Jair do Amaral Filho

Jair do Amaral Filho

SCME - BIBLIOTECA

Para:

Natalício e Albinha

AGRADECIMENTOS

À Professora Maria Cristina Pereira de Melo pela contínua orientação, cujo conhecimento, entusiasmo e profissionalismo me impulsionaram a realizar esta dissertação com um sentimento diário de descoberta.

Ao Professor Jair do Amaral Filho, não apenas por ter participado da banca examinadora, mas por sua importância para meu aprendizado em economia brasileira durante o curso de mestrado.

Ao Professor João Policarpo Lima, cujos comentários, questionamentos e sugestões foram responsáveis por maior enriquecimento da dissertação.

Às amigas Fazia, Carmem, Catarina e Jô por tornarem o CAEN um lugar mais agradável para mim.

À minha família de sempre e à que encontrei mais recentemente.

Ao Antonele por estar comigo nos momentos mais difíceis, por se alegrar comigo nos momentos de sucesso e por todo apoio que me ofereceu durante o período do mestrado.

SUMÁRIO

BCME - BIBLIOTECA

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO I: A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	4
1 Introdução	4
2 Comércio Internacional	4
3 Investimento Direto Externo (IDE)	5
4 Relação Contratual.....	9
5 Decisões sobre a Forma de Internacionalização	12
6 O Investimento Direto Externo (IDE): Objetivos e Estímulos.....	17
6.1 O IDE e os objetivos das Empresas Estrangeiras (EE).....	17
6.1.1 Exploração de recursos locais.....	19
6.1.2 Exploração do mercado local.....	20
6.1.3 Busca de eficiência.....	22
6.1.4 Busca de ativos estratégicos.....	24
6.1.5 Setores de atividade econômica e objetivos do IDE.....	26
6.2 Determinantes do investimento externo direto.....	30
6.2.1 Breve perspectiva histórica das teorias de IDE.....	31
6.2.2 Os estímulos ao IDE.....	33
6.2.2.1 Vantagens de localização.....	34
6.2.2.2 Vantagens de propriedade.....	38
6.2.2.3 Vantagens de internalização.....	42
6.2.3 Os determinantes do Investimento Direto Externo e o Sistema Nacional de Inovação: uma relação intrínseca.	45
7 Características Gerais do Investimento Externo Direto nos Anos Recentes.....	50
CAPÍTULO II: INDUSTRIALIZAÇÃO E INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA HISTÓRICA.....	61
1 Introdução	61
2 A Expansão Industrial nos Anos 50.....	62
3 Os Anos 60 e o Milagre Econômico.....	68
4 O II PND e a Desaceleração dos Anos 80.....	76
5 O IDE nos Anos 90.....	82
5.1 O primeiro triênio: reformas e recessão.....	82
5.2 A recuperação do IDE após 1994.....	87
6 Uma Avaliação do Comportamento Histórico do IDE no Brasil.....	93

CAPÍTULO III: INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NO BRASIL: UMA ANÁLISE SETORIAL.....	96
1 Introdução.....	96
2 Perspectiva Geral do Estoque Setorial de IDE em 1995 e 1997.....	96
3 Composição Setorial no Brasil: Participação das Empresas Estrangeiras.	106
4 Desempenho Tecnológico dos Setores mais Dinâmicos.....	111
5 Investimento Direto Externo e Sistema Nacional de Inovação no Brasil..	121
 CONCLUSÃO.....	 131
 BIBLIOGRAFIA.....	 136

BCME - BIBLIOTECA

LISTA DE TABELAS

BCME - BIBLIOTECA

Tabela 1.1 - Localização geográfica das atividades de patentes nos EUA das grandes firmas, de acordo com suas nacionalidades, 1985-90.....	56
Tabela 1.2 – Localização geográfica das atividades de patentes nos EUA das grandes firmas, de acordo com o grupo de produtos, 1985-90.....	57
Tabela 2.1 – Brasil: Investimentos Estrangeiros Diretos (1950-97) (Em US\$ milhões).....	66
Tabela 2.2 – Brasil: Taxa de Crescimento do PIB, Taxa de Inflação, Saldo da Balança Comercial e Saldo em Transações Correntes (1950-97).....	69
Tabela 2.3 – Brasil: Investimento Estrangeiro Direto e Déficit em Conta Corrente (1995–1997).....	92
Tabela 3.1 – Brasil: Investimento Direto Externo por Ramo de Atividade (1995-1997).....	97
Tabela 3.2 – Brasil: Participação das F&A majoritárias no ingresso de IDE (1994-1997)	101
Tabela 3.3 – Brasil: Investimento Estrangeiro Direto na Privatização (1995-1997).....	103
Tabela 3.4 – Brasil: Peso das Empresas com Controle Majoritário Estrangeiro (4.902 empresas) e das Empresas com Participação Estrangeira (6.322) nos Diferentes Setores de Atividade Econômica (1995). (Participação na Receita Operacional Líquida de Cada Setor).....	107
Tabela 3.5 – Brasil: Participação das Empresas Estrangeiras no Conjunto das Maiores Empresas do país (1994-97) (Participação percentual nas vendas).....	109
Tabela 3.6 – Número de Patentes/Ano no Brasil e no Exterior por origem de Capital, Ano-base 1996 (valores médios para 10 anos).....	120

RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo principal identificar os setores que mais atraíram Investimento Direto Externo (IDE) para o Brasil e a intensidade das atividades tecnológicas realizadas pelas empresas estrangeiras que atuam no país. Após observar os três elementos da internacionalização da produção, o trabalho volta-se para o estudo do IDE, utilizando como referencial teórico básico a "Teoria Eclética" de J. H. Dunning e ressalta, como bastante oportuno, a importância do Sistema Nacional de Inovação (SNI) em proporcionar a realização deste investimento. Nesta perspectiva, inicia-se o estudo sobre o comportamento do IDE no Brasil, a partir de 1956 até o Plano Real e, em seguida, destacam-se os setores que mais receberam este investimento no período e o nível de atividade tecnológica realizado pelas empresas estrangeiras que atuam nestes setores. A relação entre os objetivos do Investimento Direto Externo e o Sistema Nacional de Inovação no Brasil torna-se fundamental para extrair as principais conclusões do trabalho.

SCME-BIBLIOTECA

ABSTRACT

BCME - BIBLIOTECA

This dissertation has as main objective to identify the sectors that most attracted the Foreign Direct Investment (FDI) for Brazil and the intensity of the technological activities accomplished by the multinational enterprises that act in the country. After observing the three elements of the internationalization of the production, the work goes back to the study of the FDI, using as the basic theoretical reference the "Eclectic Theory" by J. H. Dunning and it stands out, as very handy, the importance of the National System of Innovation (NSI) in providing the accomplishment of this investment. In this perspective, a study about the behavior of the FDI in Brazil, starts in 1956 and goes up to the Real Plan and, soon after, they stand out the sectors that most received this investment in the period and the level of technological activity accomplished by the foreign companies acting in these sectors. The relationship among the objectives of the Foreign Direct Investment and the National System of Innovation in Brazil becomes fundamental to extract the main conclusions of the work.

Diante da importância que o investimento direto externo representou para a economia brasileira, ao longo do processo de industrialização e, tendo em vista, o intenso ingresso destes investimentos no período mais recente, após a implantação do Plano Real, é que se busca, neste trabalho, realizar um estudo sobre o investimento direto externo no Brasil.

Na verdade, existem muitas questões sobre as características ou contribuições desses investimentos para a economia brasileira. Conforme o modelo econômico adotado atualmente no Brasil a partir, principalmente, do Plano Real, a abertura comercial e a maior presença de filiais de empresas estrangeiras mudaria a natureza da “competitividade” do país, na medida em que estas buscariam maior produtividade através do aumento dos esforços tecnológicos internos (intensificação de atividades tecnológicas realizadas internamente no país) frente a maior exposição das empresas ao ambiente competitivo internacional. Fazendo um paralelo entre o modelo econômico seguido até o final da década de 80 e o atual, Franco (1996) argumenta que numa economia protegida, o mundo empresarial reluta em dedicar recursos escassos a investimentos em qualidade e produtividade. Num outro contexto, onde existem competidores estrangeiros ávidos para ocupar maiores fatias do mercado, o assunto é outro. O investimento em tecnologia, qualidade e produtividade se torna uma necessidade.

Na perspectiva de maiores fluxos de investimento direto externo nos anos mais recentes e de ênfase do atual modelo econômico brasileiro de que estes novos investimentos intensificariam suas atividades tecnológicas realizadas internamente no país, é que nosso interesse voltou-se para a identificação dos principais setores de atração e o nível de atividade tecnológica realizada pelas empresas estrangeiras que atuam no país. Dessa forma, a nossa principal

motivação é observar se o investimento direto externo que ingressa no Brasil, nos diversos setores, é caracterizado como de alta tecnologia.

Portanto, o objetivo central desse trabalho é identificar quais as principais fontes de atração do país capazes de estimular o ingresso desses investimentos e, a partir disso, buscar evidências sobre a intensidade das atividades tecnológicas dos investimentos estrangeiros realizados. Em outros termos, procuraremos observar o nível de atividade tecnológica das empresas estrangeiras que atuam nos setores mais dinâmicos do país, dada a sua importância para a indústria brasileira e seu conseqüente potencial de contribuição para o desenvolvimento de atividades de alta tecnologia no país.

O capítulo inicial do trabalho desenvolve um estudo teórico sobre o processo de internacionalização da produção, contudo, concentra-se no investimento direto externo (IDE), o qual passa a ser observado mais detalhadamente. Busca-se, primeiramente, identificar os principais objetivos, bem como os determinantes do IDE e, relacionado a estes, ressaltar o conceito de Sistema Nacional de Inovação (SNI), como um fator de influência decisiva para proporcionar a realização do investimento direto externo. Em seguida, na seção final do capítulo, é apresentada uma caracterização geral do investimento externo direto nos anos mais recentes, a nível mundial.

O interesse central do segundo capítulo é observar, através de uma perspectiva histórica, o comportamento do IDE ao longo dos anos no Brasil. O capítulo tem início nos anos 50, tendo em vista a intensificação desses fluxos a nível internacional, bem como o maior ingresso de IDE para o Brasil a partir da implantação do Plano de Metas. Serão observados os estímulos para os influxos de IDE e os incentivos oferecidos pelo país visando a entrada destes investimentos. O capítulo se desenvolve com esta preocupação até os dias atuais, quando observamos o maior ingresso do IDE a partir da implementação do Plano Real.

Após esta visão geral, o terceiro capítulo buscará identificar os principais setores brasileiros que receberam investimentos diretos estrangeiros. Será ressaltado o interesse setorial dos investidores estrangeiros até 1995 e as principais características do influxo de IDE a partir do Plano Real, destacando as contribuições desse novo ambiente para o maior ingresso de IDE no período. Em seguida, passaremos à análise do desempenho tecnológico dos principais setores que contam com a presença majoritária de empresas estrangeiras. Além disso, buscaremos quantificar a realização de atividades de P&D no Brasil e a participação das empresas estrangeiras nesses gastos na tentativa de captar o grau de realização de atividades de alta tecnologia destas empresas no país. A seção final do capítulo busca, exatamente, relacionar o nível de atividade tecnológica das empresas estrangeiras que atuam no país com o Sistema Nacional de Inovação brasileiro. É, através desta relação, que serão obtidas as principais conclusões do trabalho.

BCME - BIBLIOTECA

CAPÍTULO I

A INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

1 Introdução

A melhor compreensão da atividade de investimento direto no exterior está condicionada à análise da chamada “Teoria da Internacionalização da Produção”. Conforme esta teoria, “a internacionalização da produção ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens ou serviços originários de outro país. A questão teórica central é, então, explicar não somente o processo de internacionalização da produção, mas também a escolha da forma pela qual esse processo ocorre” (Gonçalves, et al., 1998).

Na verdade, a internacionalização da produção de bens e serviços pode se manifestar através de três formas básicas: o comércio internacional, o investimento direto externo (IDE) e a relação contratual. Cada um destes componentes tem características e formas que os diferenciam e especificam, de modo que os principais fatores determinantes de um dos componentes tendem a determinar também os outros. As definições destes componentes e suas respectivas formas serão apresentadas a seguir.

2 Comércio Internacional

Segundo Gonçalves et al. (1998), o comércio internacional significa a atividade que ocorre quando os bens cruzam as fronteiras nacionais de tal forma que, pela exportação de um produto produzido em determinado país, residentes de outro país têm acesso ao produto em questão. Ou seja, o comércio internacional se dá através de uma transação de mercado, onde um produto é produzido em um país e vendido em outro. Esta atividade pode se dar na forma do comércio de bens ou serviços.

No caso do comércio internacional de serviços, deve-se especificar que sendo o serviço, geralmente, um produto intangível que não pode ser

armazenado, haverá a necessidade de um deslocamento internacional de consumidores (e. g., turismo, educação, saúde), ou de produtores (e. g., consultoria) para que a transação se realize. Há, também, o caso menos freqüente do serviço embutido em um bem (e. g., programas de computador em disquetes ou bancos de dados em CD-ROM), onde o comércio manifesta-se por meio de um bem que cruza fronteiras nacionais da mesma forma que o comércio tradicional de bens (Gonçalves et al., 1998). Assim, de um modo geral, o comércio internacional é caracterizado por uma simples transação de mercado entre países.

3 Investimento Direto Externo (IDE)

O IDE é definido como um investimento envolvendo um relacionamento de longo prazo e refletindo um interesse e um controle duradouro de uma entidade residente em uma economia (investidor direto estrangeiro ou empresa matriz) em uma empresa residente em outra economia que não a do investidor direto estrangeiro (empresa filial ou filial estrangeira)¹. O IDE significa que o investidor exerce um importante grau de influência no gerenciamento da empresa residente na outra economia.

O IDE compreende o fornecimento de capital por um investidor direto estrangeiro para uma empresa filial, ou capital recebido de uma filial por um investidor direto estrangeiro. Este capital pode se manifestar em três dimensões do IDE: participação acionária no capital, ganhos reinvestidos e empréstimos intra-companhia².

- Participação acionária no capital: é a compra de parcelas (ou títulos acionários) de uma empresa pelo investidor direto estrangeiro em um país que não o seu.

¹ Esta definição de IDE é baseada na OCDE, Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, segunda edição (Paris, OECD, 1992) e Fundo Monetário Internacional, Manual do Balanço de Pagamentos, Quinta edição (Washington, D. C., FMI, 1993). In: UNCTAD, 1996.

² O estoque de IDE é o valor da parcela do capital e reservas (incluindo lucros retidos) atribuídos à matriz, mais o endividamento líquido das filiais à matriz (UNCTAD, 1996).

- Ganhos reinvestidos: compreende a parte do investidor direto (em proporção à participação acionária direta) nos ganhos não distribuídos como dividendos pelas filiais ou lucros não remetidos ao investidor direto que passam a ser reinvestidos.
- Empréstimos intra-companhia ou transações de débito intra-companhia: referem-se a empréstimos de curto ou longo prazo entre o investidor direto e as filiais.

BCME - BIBLIOTECA

É possível perceber, contudo, que a definição acima é bastante qualitativa, ou mesmo subjetiva, aspecto que desfavorece bastante a obtenção de dados ou informações quantitativas sobre este tipo de investimento, dificultando a percepção da sua participação (importância) nas atividades internacionais. Diante disso, o FMI e a OCDE buscaram estabelecer uma série de convenções relativas à participação em capital, estabelecendo que a partir de um determinado patamar se possa aceitar que haja uma maior influência de uma firma sobre o gerenciamento de outra. Assim, considera-se um investimento estrangeiro como investimento direto³ quando o investidor detém uma participação acionária de 10% ou mais das ações ordinárias ou do direito de voto numa empresa. Conforme a OCDE (1992), “esse critério, embora arbitrário, foi adotado porque estima-se que tal participação seja um investimento a longo prazo, permitindo a seu proprietário exercer influência sobre as decisões de gestão da empresa”⁴. Contudo, não há um consenso internacional quanto a essa participação acionária mínima, de tal forma que a maioria dos países assume um patamar que varia entre 10 e 25% do total da participação acionária de uma empresa⁵.

³ Definição adotada pela OCDE, 1992, in: Chesnais, 1996.

⁴ Dessa forma, o investimento estrangeiro inferior a 10% será contabilizado como investimento de carteira e, conseqüentemente, não exerce influência sobre a gestão de uma firma da qual possui ações. (OCDE, 1992). In: Chesnais, 1996. Conforme o South Centre (1997), a dimensão de gerenciamento é o que distingue o IDE do investimento de portfólio em estoques, títulos e outros instrumentos financeiros.

⁵ Em países como a Alemanha e o Reino Unido, apenas uma participação acionária de 20% ou mais é considerada como investimento direto externo (UNCTAD, 1996).

Contudo, o IDE pode se manifestar de várias formas. O investidor tem a oportunidade de optar por atuar solitariamente em um determinado país, como também, trabalhar juntamente com outras empresas (cooperação), por um tempo limitado ou não, para atingir objetivos específicos e bem articulados ou por questões de conveniência. Assim, é importante identificar os vários tipos de relacionamento intra- e inter-firmas e as principais formas de empreendimento realizadas por um investidor. As principais formas de investimento direto a nível internacional são⁶:

- subsidiárias - referem-se a filiais, cuja matriz tem propriedade total sobre elas. As trocas (informação, matéria-prima, gerenciamento, tecnologia etc.) entre matriz e filial são internas, sem a participação do mercado. Este tipo de investimento pode ser efetuado objetivando a proteção da propriedade e controle das tomadas de decisões pelo investidor estrangeiro, mas, por outro lado, a multinacional deve assumir todos os riscos do empreendimento⁷. Um exemplo desse tipo de investimento são os “*greenfields*”, caso em que há a criação de uma planta nova e o conseqüente aumento da capacidade produtiva do país hospedeiro; ou a subsidiária pode também se constituir quando uma empresa estrangeira realiza a compra de uma empresa existente em outro país.
- Joint-ventures - pode ser definida como uma aliança de longo prazo, na qual duas ou mais entidades econômicas possuem uma participação no capital, participação suficiente para proporcionar a cada uma delas algum grau de controle ou influência sobre as decisões em áreas chaves. Uma joint-venture internacional é aquela na qual as entidades econômicas envolvidas são originárias de pelo menos dois países.

⁶ Esta classificação foi sistematizada pelo autor.

⁷ A UNCTAD (1996), considera que o investimento toma a forma de uma subsidiária quando a matriz possui diretamente mais da metade do poder de voto dos acionistas e tem o direito de apontar ou remover a maioria dos membros de administração, gerenciamento ou supervisionamento.

Assim, a joint-venture pode ser iniciada por dois ou mais participantes para estabelecer uma nova empresa e ofertar uma determinada variedade de bens e serviços. Conforme Melo (1994), nesta forma há a possibilidade do país de acolhimento extrair da multinacional experiências tecno-administrativas, fazer deslocar centros de P&D, ou mesmo fazer escoar produtos para os mercados dominados por aquela firma. Podem fazer parte da associação, capitais de pessoas físicas ou jurídicas privadas ou estatais, no entanto, as empresas participantes continuam existindo enquanto unidade jurídica independente, pois elas se associam e formam uma nova empresa, cujo processo decisório, o controle acionário e de propriedade, assim como os riscos do empreendimento são proporcionais à contribuição efetiva de cada parte. De acordo com Dunning (1993), a joint-venture pode assumir a forma de uma participação majoritária (51% ou mais), o que daria a este investidor a possibilidade de controlar as decisões da empresa; ou minoritária, situação em que a empresa investidora não teria direito ao controle, mas, devido ao seu tamanho, reputação e contribuição ao empreendimento, ela poderia exercer uma considerável influência sobre as decisões⁸. Existe ainda a joint-venture formada por apenas duas entidades com participação igualitária (50%), e aquela onde não há participação majoritária, mas uma participação minoritária de várias entidades.

- fusões e aquisições (F&A) - a fusão ocorre quando duas ou mais empresas, já existentes, unem-se formando uma só (realizando uma fusão), ou no caso da aquisição, quando um ou mais investidores adquirem os ativos de uma empresa já existente. Nesta modalidade, o

⁸ Portanto, o controle do empreendimento pelo investidor majoritário é bastante relativo, pois, quando há uma significativa confiança, um grau de consenso quanto aos objetivos do empreendimento e uma filosofia gerencial semelhante, o controle das decisões pode ser transferido para o parceiro minoritário. Ou seja, as tomadas de decisões são, na prática, específicas a cada empreendimento.

investimento ocorre através da fusão ou aquisição de empresas já existentes e, desta forma, não há a instalação de nova capacidade, ou a criação de novas plantas. Em certos ramos industriais, o objetivo das fusões e aquisições consiste em adquirir uma parcela do mercado, especialmente quando acompanhada pela aquisição de marcas comerciais, de redes de distribuição e de clientes cativos. Conforme a UNCTAD (1996), as fusões e aquisições (F&As) são um modo de investimento barato para firmas que desejam proteger, consolidar e avançar suas posições competitivas através da aquisição de ativos estratégicos que aumentam sua competitividade e da venda de divisões que estão fora do centro de suas competências. Para estas firmas, o ativo de propriedade adquirido pode ser colocado em uso imediato para servir melhor aos consumidores, aumentar lucros, expandir a participação no mercado e aumentar a competitividade da corporação.

4 Relação Contratual

SCME - BIBLIOTECA

A relação contratual constitui-se em uma forma de investimento em que as multinacionais não fornecem aporte de capital, mas somente ativos intangíveis. Na verdade, a multinacional cede o direito de produção de determinado bem (ou componente) ou, cede o direito de fornecimento de determinado serviço por um residente de outro país, de tal forma que a multinacional não tem participação acionária no empreendimento. Dunning (1993) ressalta, nesta perspectiva, que existem acordos inter-firmas e relacionamentos de cooperação, cujos empreendimentos transfronteira tornam-se uma alternativa à integração vertical para trás ou compra no mercado aberto, tanto quanto uma alternativa à integração vertical para frente ou venda no

mercado aberto, o que é o caso dos contratos. Estes podem se manifestar de várias formas, algumas das principais serão melhor detalhadas a seguir⁹.

- subcontratação - pode consistir em uma transação feita apenas uma vez, na qual o contratante especifica o que ele precisa do fornecedor e pode aceitar ou rejeitar o produto, conforme esteja este de acordo ou não com as especificações. Alternativamente, pode haver um relacionamento contínuo e detalhado entre cliente e fornecedor, podendo ocorrer um fornecimento de informações e assistência financeira pelo contratante, e/ou conselhos sobre métodos, preços, fontes de componentes, custos, etc. Pode também ocorrer quando uma firma estrangeira é subcontratada para desenvolver operações para as quais o contratante fornece o capital de risco. Neste caso, o capital mais juros é geralmente reembolsado. A empresa estrangeira contratada pode ter direitos como: desconto no preço do produto e parte nos lucros da empresa. Um acordo de participação na produção é outra variante da subcontratação. Neste caso, a empresa estrangeira arca com os custos da produção em troca de uma percentagem estipulada da produção bruta mais uma parcela da produção permanente e/ou lucros, conforme acordado pelas partes. Contudo, em nenhum dos casos há qualquer acordo de participação acionária formal.
- licenciamento - envolve a transferência do direito de uso de uma parte específica da tecnologia da matriz, relevante para a produção. Embora o licenciado seja geralmente responsável pela produção, o acordo pode permitir ao contratante algum controle sobre o uso dos direitos, com o objetivo de assegurar a proteção de sua posição competitiva. Exemplo: controle sobre os métodos de produção, qualidade dos produtos, comercialização do produto etc.

⁹ Baseado em Dunning, 1993.

- franchising - pode dar direito à utilização da tecnologia de determinado produto ou processo, sendo mais comum no setor de serviços, pode conter requerimentos e condições extremamente detalhadas. Em alguns casos, o único serviço fornecido pelo contratado pode ser o marketing, distribuição ou venda de um produto. É permitido ao contratante fazer inspeções regulares e ter participação em decisões chaves.
- contratos de gerenciamento - o know-how de gerenciamento do contratante é transferido para o contratado que tem a responsabilidade de implementar os serviços de gerenciamento de acordo com os termos do contrato. Contudo, tais contratos raramente concedem apenas a habilidade de gerenciamento, mas podem incluir diversos tipos de contribuição.
- turnkey - a empresa estrangeira fornece o design, construção e equipamentos de uma unidade de produção completa, como, por exemplo, uma planta petroquímica, uma fábrica de motor de carro. Esta planta será entregue a uma empresa local após um período no qual os empregados da empresa estrangeira gerenciam o estabelecimento e treinam o pessoal local. Normalmente, envolve um pacote integrado de assistência estrangeira, como design básico, engenharia, construção, assistência técnica, treinamento, gerenciamento e financiamento, tudo previamente acordado. É um contrato único. Os riscos do empreendimento são sustentados pela firma estrangeira. A continuidade da cooperação é limitada.
- alianças estratégicas - esta é uma forma de cooperação que se torna cada vez mais comum entre os grandes oligopólios internacionais, sendo muitas vezes realizada por empresas concorrentes. Conforme Chesnais (1996), "alianças estratégicas são os acordos de cooperação relativos à tecnologia, constituídos entre os grandes grupos, dentro dos

oligopólios.” Estes grupos formam as chamadas redes de alianças (ou rede de empresas).

Após observar as várias alternativas de internacionalização da produção, é possível argumentar que a realização dessa atividade por uma firma passa por um processo de decisão sobre qual das formas existentes é a mais conveniente ou a mais adequada para seus objetivos e prioridades. Vários são os determinantes da escolha sobre a forma de internacionalização da produção, ou seja, entre exportar, investir diretamente, ou contratar uma empresa no exterior, que devem ser observados por uma firma para que esta obtenha o melhor resultado em suas atividades internacionais.

5 Decisões sobre a Forma de Internacionalização

Conforme Gonçalves (1998), a diferença fundamental entre, de um lado, a exportação e o IDE e, do outro, a relação contratual, é que nos dois primeiros a empresa estrangeira produz ela própria o bem ou o serviço, enquanto na última o agente de produção é o residente do país hospedeiro. Ou seja, quando uma firma realiza uma exportação ou um investimento direto, ela está internalizando a produção do bem ou serviço, e quando ela realiza um contrato ela está cedendo a produção para outra empresa ou externalizando a produção.

Quanto à decisão de escolha entre exportação e IDE, constatamos que, de acordo com a UNCTAD (1996), os fluxos de comércio e IDE são determinados simultaneamente. Eles são ambos consequência imediata da mesma decisão locacional. Assim, a pergunta é: onde as firmas localizam suas atividades? Isto se torna uma decisão de IDE se um local estrangeiro é escolhido, caso contrário haverá exportação. O que importa são os fatores que fazem um local particular vantajoso para a atividade em questão. O comércio, dentre tantos motivos, terá maior probabilidade de ser escolhido (ou terá estímulos) quando:

- o mercado internacional apresentar baixos custos de entrada e saída de mercadorias (baixos custos tarifários);

- o produto é pouco estandardizado, havendo maior necessidade de contato entre cientistas, técnicos, produtores, fornecedores, consumidores etc. para melhor desenvolvimento do produto, o que favorece sua produção no país de origem¹⁰;
- se quer testar a demanda de um mercado desconhecido (ou pouco conhecido), e acredita-se que a exportação é a atividade menos arriscada e mais barata;
- um país é rico em determinados recursos ou matérias-primas e possui a capacidade financeira e tecnológica para sua produção ou extração, neste caso, certamente haverá a exportação para países carentes destes recursos (UNCTAD, 1996).

Porém, vários são os motivos que levam uma firma a preferir o IDE como forma de internacionalização. Como já foi mencionado, a análise primeira feita pela firma na decisão entre exportação e IDE relaciona-se à localização da produção, sendo preferida aquela que apresenta os menores custos para a produção e distribuição do produto. Contudo, deve-se observar que para a realização do IDE, ou mesmo do comércio, é necessário que a firma tenha a preferência de internalizar sua produção, contrapondo-se ao uso do mercado ao transferir os direitos de produção a uma firma estrangeira. Assim, muitos são os motivos que levam uma firma a preferir o IDE, serão relacionados a seguir alguns fatores que têm fundamental importância para influenciar esta escolha¹¹:

- Políticas governamentais, especialmente tarifas ou outras barreiras sobre bens importados, têm sido poderosos encorajadores, levando firmas exportadoras a iniciar a produção em um país hospedeiro;
- Estratégia de conquista de novos mercados, busca de integração para frente ou para trás, proteção posterior de mercado, superação de obstáculos e diversificação das atividades;

¹⁰ Esta característica está intimamente relacionada à Teoria do Ciclo do Produto de Vernon (1966), que será melhor especificada a seguir.

- Competição de firmas em indústrias oligopolistas freqüentemente levam rivais a seguir competidores no exterior, estabelecendo-se em importantes mercados estrangeiros;
- A produção externa pode ser estabelecida por causa da necessidade de reduzir custos de transporte e produção;
- A proximidade com os clientes e com o mercado permite à firma atender melhor às necessidades particulares dos clientes nos países hospedeiros através da adaptação de produtos ou produção para os gostos locais, do acesso aos hábitos, sistemas de distribuição, instituições governamentais, além de prevenir a pressão de sentimentos nacionalistas.
- Proteção de uma determinada tecnologia que garante à empresa uma vantagem competitiva monopolística (ou oligopolística), o que confere preferência ao IDE¹², visando proteger o caráter sigiloso e inovador da tecnologia e evitar a difusão do “know-how”.

Contudo, é preciso ainda verificar que motivos podem levar uma firma a preferir estabelecer contratos com o exterior, utilizando portanto o mercado, de forma alternativa à internalização da produção. A idéia básica que norteia esta decisão relaciona-se à Teoria dos Custos de Transação¹³. Conforme Gonçalves (1992), a decisão é entre a apropriação direta dos benefícios da vantagem tecnológica, através da internalização, ou a apropriação indireta através da concessão de licença a outras firmas. É fundamental a idéia de que a opção pelos contratos será também a opção pela utilização das relações de mercado no processo de produção. Assim, os contratos envolvem os custos de transação inerentes à transferência do direito de produção para um produtor estrangeiro. Mas, a intensificação da internalização da produção tem, em contrapartida, o

¹² Estes fatores foram extraídos de Dunning (1993), Melo (1994) e UNCTAD (1996).

¹³ Esta característica pode favorecer também à exportação, pois, na verdade, ela privilegia a internalização da produção, em contraposição à utilização do mercado e conseqüente externalização da produção.

¹⁴ Esta teoria foi pioneiramente apresentada por R. H. Coase em 1937.

“problema de agenciamento”, que são custos crescentes associados às relações entre a empresa e seus trabalhadores, a empresa e o mercado de capitais, os administradores e os proprietários da empresa, a empresa e seus fornecedores etc. Assim, quando estes custos forem maiores que os custos de transacionar no mercado a firma preferirá realizar contratos, se os custos de transação forem maiores, haverá a internalização da produção. Alguns importantes motivos que levam aos contratos serão relacionados a seguir¹⁴:

- quando o mercado não é economicamente importante ou grande o suficiente para justificar um investimento;
- quando o ciclo tecnológico do produto é efêmero, torna-se mais barato licenciar a tecnologia do que despendar tempo e capital em sua produção;
- quando a tecnologia da indústria torna-se bastante estandardizada e difunde-se aos concorrentes, os próprios líderes dos oligopólios realizam os contratos, para evitar que seus competidores o façam, torna-se, então, uma forma de obter os benefícios restantes de uma tecnologia já bastante difundida;
- quando a firma possui recursos escassos e pouca experiência para empreendimento externo direto;
- se o país acolhedor apresenta instabilidade política e/ou econômica é mais sensato conceder licenças a produtores estrangeiros do que realizar um investimento;
- como uma forma de exploração prévia do mercado;
- quando as taxas de licenciamento sujeitas a impostos são menores que os lucros industriais.

BCME - BIBLIOTECA

¹⁴ Classificação extraída de Meirelles, 1989 e Melo, 1994.

Nos últimos 30 anos e, particularmente, desde meados dos anos 80, observa-se um esforço de liberalização dos regimes de comércio e de investimento externo direto, associado com melhoramentos tecnológicos como o progresso na tecnologia de informação e comunicação, permitindo às firmas obter informações, processar e se comunicar a custos reduzidos, como também gerenciar dia-a-dia redes de produção e serviços geograficamente dispersos; houve também melhoramentos na tecnologia de transportes, facilitando o movimento de bens e pessoas. Assim, conforme a UNCTAD (1996), estas transformações melhoraram o acesso aos mercados estrangeiros de tal forma que as firmas podem escolher mais livremente a modalidade – IDE, comércio, contratos – que preferirem para servir aos mercados e organizar a produção.

Contudo, diante do avanço da liberalização e desregulamentação comercial e financeira mundial e, mais amplamente, com a globalização que avança, principalmente, desde a segunda metade dos anos 80, é possível observar uma expressiva intensificação da atividade de investimento externo direto no mundo, atingindo taxas de crescimento cada vez maiores, e se sobressaindo em relação às outras formas de internacionalização. Conforme a TCMD, 1992:320¹⁵, entre 1985-90, os fluxos nominais de IDE expandiram-se a taxa média de 34% ao ano, enquanto o crescimento do comércio e do PIB mundial foram de 13% e 12% ao ano, respectivamente. Esta tendência de crescimento superior vem se mantendo desde então. Diante desta crescente importância quantitativa que o investimento estrangeiro direto vem assumindo no mundo e, obviamente, devido a sua importância qualitativa, ou melhor, seu potencial de difusão e transferência de tecnologia aos países para onde se destina, é que este trabalho terá a preocupação central de analisar este tipo de atividade. Seus determinantes e seus objetivos serão o ponto de observação da

¹⁵ TCMD – UN (1992) World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. New York, United Nations. In Canuto, 1993.

seção seguinte e ela servirá como base para o desenvolvimento de todo o trabalho posterior.

6 O Investimento Direto Externo (IDE): Objetivos e Estímulos

A atividade de investimento externo direto tem crescido rapidamente nos últimos anos, mais rápido do que o comércio internacional, que havia sido, por muito tempo, o principal mecanismo de ligação entre economias nacionais.

É importante observar que este tipo de investimento pode ser realizado tanto por indivíduos quanto por entidades de negócios. De acordo com o South Centre (1997), em princípio, um indivíduo pode investir no exterior e operar uma empresa, mas o total de tais investimentos é relativamente baixo, pois, 95% do IDE consiste de transações envolvendo multinacionais e suas filiais/subsidiárias estrangeiras¹⁶. Assim, as empresas multinacionais são agentes-chaves da atividade de investimento direto externo, o que torna fundamental sua compreensão e a análise de seus objetivos ao realizarem o IDE. A próxima subseção será dedicada à observação das atividades das multinacionais e de seus objetivos de investimentos no exterior. Em seguida, buscar-se-á discutir os determinantes, ou os principais estímulos para a realização do IDE.

6.1 O IDE e os objetivos das Empresas Estrangeiras (EE)

Reconhecendo todo um processo histórico relacionado à dinâmica de concentração e centralização do sistema capitalista, deve-se perceber que as empresas multinacionais resultam de todo esse processo histórico. Porém, é possível admitir que estas empresas apareceram de forma mais intensa, principalmente, a partir do processo de internacionalização do capital nos anos 50 e 60.

¹⁶ As denominações empresas multinacionais e empresas estrangeiras (EE) são utilizadas como sinônimos neste trabalho.

Conforme Belluzzo e Coutinho (1984), desde o fim dos anos 40 e início dos anos 50, os grandes oligopólios norte-americanos iniciaram um processo de internacionalização da produção, através da criação de empresas subsidiárias e filiais estrangeiras em países desenvolvidos e em desenvolvimento. Diante disso, as grandes empresas européias e japonesas buscaram intensificar seus esforços de inovação tecnológica para competir com as empresas norte-americanas a nível internacional. Assim, inicialmente, as grandes empresas americanas lideraram a atividade de produção no exterior. Contudo, nos últimos anos da década de 50, as empresas européias iniciaram movimentos de transnacionalização, competindo com as empresas norte-americanas, e conquistando seus lugares no cenário internacional.

Um conceito básico para multinacional (ou empresa estrangeira) pode ser encontrado em Dunning (1993), que a identifica como uma firma de multi-atividade que investe diretamente no exterior, organizando a produção de bens e/ou serviços em mais de um país. Para Caves (1996), a empresa multinacional é definida como uma empresa que controla e gerencia estabelecimentos de produção localizados pelo menos em dois países. Conforme Caves (1996), as atividades das multinacionais podem ser divididas em três categorias principais:

- aquelas que estabelecem plantas em diferentes países para fazer o mesmo produto ou um produto semelhante. Conforme a UNCTAD (1996), há a duplicação do processo de produção inteiro, exceto das atividades essenciais de P&D, que permanecem como uma vantagem competitiva da matriz (multinacional horizontalmente integrada);
- aquelas em que a produção em algumas de suas plantas, em diferentes países, servem como insumos para sua produção em outros países, constituindo-se em um processo de produção verticalmente relacionado. Na verdade, há uma separação geográfica de diferentes estágios da cadeia de produção (multinacional verticalmente integrada);

- e a companhia diversificada, cujas plantas de produção não são nem horizontalmente nem verticalmente integradas, mas realizam uma atividade (ou uma produção) diferente em cada país ou em diferentes países (multinacional diversificada).

Obviamente, a escolha de qual das formas de investimento será tomada pela multinacional, dependerá de seus objetivos ao realizarem o IDE. Quando uma firma decide por investir diretamente no exterior, ela estará obedecendo a metas previamente traçadas que podem ser divididas em quatro objetivos principais¹⁷:

- exploração de recursos locais;
- exploração do mercado local;
- ganhos de eficiência, através da integração das operações em vários países;
- fortalecimento estratégico da rede mundial da matriz, através da busca de bens estratégicos ou capacidades (habilidades).

É importante perceber, adicionalmente, que a empresa estrangeira pode possuir mais de um objetivo ao realizar sua produção externa¹⁸. Ou mesmo que, ao longo do tempo e do acúmulo de experiências, os motivos para esta produção podem variar, levando a empresa a diversificar, ou mesmo mudar, sua estratégia. Estes tipos de produção externa serão melhor descritos a seguir.

6.1.1 Exploração de recursos locais

Neste caso, o IDE é realizado com o objetivo de adquirir recursos específicos a um custo real mais baixo do que o que poderia ser obtido no país de origem da empresa estrangeira. Uma empresa investe em um país estrangeiro para explorar recursos locais porque acredita que este investimento pode torná-la mais lucrativa e competitiva nos mercados a que ela serve (ou deseja servir). Um

¹⁷ Conforme classificação feita por Dunning (1993)

¹⁸ O que Dunning (1993) chamou de objetivos pluralísticos.

aspecto importante deste tipo de investimento é que a atividade da empresa estrangeira é, geralmente, caracterizada por uma integração vertical, e que a maioria, senão todo o seu produto, é exportado, sendo destinado, principalmente, para países desenvolvidos.

Os investidores procuram, principalmente, dois tipos de recursos com o objetivo de minimizar custos ou assegurar fontes de fornecimento: os recursos físicos, que podem ser minerais, matérias-primas e produtos agrícolas, e a exploração de mão-de-obra bem motivada e com baixa habilidade e, conseqüentemente, barata, tratando-se de um investimento, geralmente, realizado por multinacionais de países com alto custo real de mão-de-obra e/ou que ofertam produtos finais ou intermediários intensivos em trabalho. O setor serviços também participa deste tipo de investimento explorando recursos locais como turismo, perfuração de poços de petróleo, aluguel de carros, serviços médicos e educacionais. Dunning (1993) acrescenta que uma das características do IDE que explora recursos é que, usualmente, ele envolve significativo gasto de capital e que uma vez que o investimento é realizado, torna-se relativamente restrito às suas fronteiras. Ou seja, é bastante comum que a filial deste tipo de investimento tenha um papel específico e pouco integrado à produção mais inovativa da empresa, servindo, geralmente, apenas como fornecedora de matérias-primas e mão-de-obra baratas.

6.1.2 Exploração do mercado local

As empresas que buscam mercado investem em um país ou região particular com o objetivo de ofertar bens e serviços para o mercado deste país, embora possa haver alguma exportação para países adjacentes. Normalmente, estas filiais produzem produtos similares àqueles oferecidos pela matriz.

Conforme a UNCTAD (1996), o tamanho dos mercados nacionais é um dos motivos tradicionais mais importantes à realização do IDE. Mas, encontramos em Dunning (1993), que além da motivação óbvia do tamanho do

mercado e sua propensão ao crescimento, existem quatro principais razões que impulsionam as firmas para esse tipo de investimento.

A primeira é quando seus principais fornecedores ou clientes estabelecem uma produção em outro país e, para manter seus negócios, elas precisam segui-los. Uma segunda razão é a necessidade de adaptação dos produtos para gostos ou necessidades locais e, conseqüentemente, a necessidade de familiarização dos produtores externos com a língua local, requerimentos legais e procedimentos de marketing, que, caso contrário, pode deixá-los em desvantagem em relação aos produtores locais.

Por outro lado, os custos da produção e os custos de transação para servir a um novo mercado podem ser menores através do IDE do que através do fornecimento à distância por meio do comércio internacional¹⁹. Adicionalmente, regulações governamentais, controles de importação ou políticas comerciais estratégicas podem estimular este tipo de investimento.

A quarta razão é que a multinacional pode considerar este investimento necessário, como parte de sua produção global e estratégia de marketing, para ter uma presença física nos principais mercados servidos por seus competidores. Esta pode ser tanto uma estratégia defensiva como agressiva.

Deve-se ainda salientar como crucial para o investimento na busca de mercado, a ação dos governos dos pretensos países hospedeiros, encorajando tais investimentos através da imposição de tarifas ou outros controles de importação, ou tentando atraí-los oferecendo uma série de incentivos, como quotas de importação favoráveis, capital subsidiado etc.

Contudo, de forma semelhante ao investimento que busca recursos naturais, Dunning (1993) ressalta que as multinacionais exploradoras de mercado tendem a tratar suas filiais estrangeiras como unidades de produção auto-suficientes e não como parte de uma rede integrada de atividades transfronteiras da matriz.

Estes dois objetivos (exploração de recursos locais e busca de mercado) são mais comumente apontados como objetivos tradicionais da firma que, com o processo de amadurecimento da atividade de investir diretamente no exterior, mas, principalmente, com o avanço tecnológico e o processo de liberalização e desregulamentação ao nível mundial, tornam-se cada vez mais “secundários” em relação aos objetivos centrais das multinacionais. Conforme a UNCTAD (1996), os objetivos tradicionais do IDE – buscar mercados nacionais para bens e serviços manufaturados ou buscar um fluxo regular de recursos específicos de um local a preços baixos – se tornaram mais fáceis, ou o IDE não é mais tão necessário quanto antes para alcançar mercados nacionais que foram antes protegidos por barreiras ao comércio. As pressões competitivas impulsionam as firmas a obterem economias na diversificação e integração geográfica da produção, buscando fundamentalmente a eficiência e a valorização de suas posições competitivas.

6.1.3 Busca de eficiência

A produção integrada dentro de sistemas corporativos orientados para a eficiência significa que as firmas fragmentam geograficamente suas atividades ou sua produção em vários estágios, de acordo com as vantagens comparativas de diferentes locais. Conforme a UNCTAD (1996), esta é a marca das estratégias das multinacionais que respondem diretamente ao novo ambiente para otimizar seus ganhos.

Assim, o que é novo nesta atividade²⁰ é a forma mais complexa que as estratégias orientadas para eficiência estão tomando: a extensão na qual as atividades são fragmentadas e dispersadas e a escala crescente na qual isto está acontecendo. Além disso, a filial estrangeira pode exercer atividades inovativas, caso em que a filial passa a participar de uma forma mais integrada ao sistema

²⁰ Contudo, Dunning (1993) ressalta que esta decisão é totalmente específica à indústria e ao país em questão.

²¹ Visto que já é comum a estratégia de integração simples que envolvia a especialização e integração limitada entre matriz e filial.

de produção internacional da multinacional (UNCTAD, 1996). Na verdade, na estratégia de integração complexa, a decisão de onde localizar uma atividade é baseada na contribuição esperada que este local pode oferecer para o desempenho da corporação como um todo, havendo a busca por fontes locais de inovação e maior produtividade em cada filial que pode se tornar parte de uma estratégia regional ou global de produção e marketing.

A motivação para este tipo de investimento é racionalizar a estrutura de investimentos estabelecidos que buscavam recursos ou mercados²¹, de tal modo que a companhia investidora obtenha vantagens em coordenar atividades dispersas geograficamente. Tais benefícios são, essencialmente, economias de escala e de escopo e de diversificação do risco.

BCME - BIBLIOTECA

Assim, para obter ganhos de eficiência, as multinacionais buscam produzir em diferentes países, e adquirir vantagem através dos diferentes atributos culturais, arranjos institucionais, sistemas econômicos e políticos, e estruturas de mercado que os vários países oferecem. A empresa buscará diversificar seus bens e capacidades procurando explorar os benefícios de produzir em vários locais. Conforme Dunning (1993), esta forma de investimento pode ser de dois tipos: o primeiro busca obter vantagens pelas diferenças de disponibilidade e custo de fatores tradicionais em diferentes países, o que pode explicar a divisão do trabalho na produção das multinacionais em países desenvolvidos e em desenvolvimento, com atividades intensivas em capital, tecnologia e informações concentradas no primeiro, e atividades intensivas em trabalho e recursos naturais concentradas no segundo. No segundo tipo, o investimento ocorre em países que possuem similaridades na estrutura econômica e no nível de renda, e objetiva obter vantagens das economias de escala e escopo, e nas diferenças dos gostos dos consumidores e da oferta de

²¹ No passado, tal IDE usualmente ocorria uma vez que o investimento baseado em recursos ou no mercado se tornava suficientemente numeroso e importante para autorizar algum grau de racionalização. Crescentemente, contudo, investimentos de novos entrantes, tal como o de japoneses na CEE, ocorrem como parte de uma estratégia cuidadosa de marketing global ou regional integrada (Dunning, 1993).

capacidades. Neste caso, os fatores tradicionais são menos importantes para influenciar o IDE, dando lugar à criação de competências e capacidades (habilidades), disponibilidade e qualidade das indústrias, às características da competição local, à natureza da demanda dos consumidores e às políticas macro e micro do governo.

Desta forma, enquanto uma filial isolada pode produzir uma inteira extensão de produtos finais para o mercado local do país hospedeiro, uma filial num sistema integrado pode se concentrar na produção de bens finais e intermediários, cuja capacidade produtiva do país hospedeiro é particularmente bem adequada, produzindo para exportar para mercados regionais ou para o mercado mundial, como parte da estratégia global da multinacional (UNCTAD, 1996).

Para que esta forma de investimento se realize é necessário que os mercados internacionais sejam abertos e bem desenvolvidos. Isto explica porque ela ocorre, principalmente, em mercados regionalmente integrados. Geralmente, as multinacionais que buscam eficiência são experientes, grandes e diversificadas, seus produtos são razoavelmente estandardizados e seus processos de produção são internacionalmente aceitos.

6.1.4 Busca de ativos estratégicos

Na busca por ativos estratégicos, as multinacionais adquirem os ativos de corporações estrangeiras, objetivando promover suas estratégias de longo prazo, especialmente a de manter ou fortalecer sua competitividade internacional, ou a de enfraquecer a de seus competidores. Conforme a UNCTAD (1996), crescentemente, a escolha de IDE não é mais para obter ou expandir o acesso a mercados e recursos, mas combinar mercados e recursos com o objetivo de criar novas fontes de competitividade e fortalecer as já existentes.

Na grande maioria dos investimentos estratégicos, que são principalmente realizados através da fusão ou aquisição, ou joint-venture, espera-se que o

investimento traga alguns benefícios para a organização da qual a multinacional faz parte, como: abertura de novos mercados, criação de sinergias de P&D, economias de produção etc. Alguns exemplos de investimento estratégico são: aquisição de uma companhia ou formação de uma aliança estratégica para evitar que um competidor o faça; fusão com uma rival para fortalecer suas capacidades frente a um rival mais poderoso; aquisição de um grupo de ofertadores para bloquear o mercado de uma matéria-prima particular; procurar ganhar acesso sobre canais de distribuição para melhor promover suas próprias marcas de produtos; compra de uma firma produtora de uma variedade de bens e serviços complementares com o objetivo de ofertar maior diversidade de produtos. Todos estes são exemplos de IDE estratégico para proteger ou avançar a posição competitiva de longo prazo da firma investidora (DUNNING, 1993).

Podemos ressaltar, neste contexto, o caso em que o IDE inclui a instalação ou aquisição de laboratórios de P&D em outros países. Neste caso, o IDE procura obter uma “janela sobre a ciência estrangeira”, buscando capacidades que estão ausentes em seu país de origem, ter acesso a capacidades tecnológicas de alto nível e/ou estabelecer atividades de P&D em escala internacional. Porém, como os países que oferecem melhor estas características são os desenvolvidos, é explícito que a esmagadora maioria deste tipo de investimento ocorra entre a Comunidade Econômica Européia (CEE), Estados Unidos e Japão (intra-Tríade)²². Além disso, é importante perceber que este tipo de investimento está fundamentalmente relacionado com as empresas que participam de setores de alta tecnologia, pois são as empresas com atividades intensivas em tecnologia que buscam ter contato com os progressos científicos e tecnológicos a nível mundial, para que, através da troca de experiências e conhecimentos, elas consigam melhorar seus desempenhos e ganhar e fortalecer seus ativos estratégicos.

6.1.5 Setores de atividade econômica e objetivos do IDE

Uma melhor compreensão do investimento direto externo, bem como dos diferentes objetivos das multinacionais, pode ser obtida quando se observa a célebre taxonomia setorial proposta por Pavitt (1984)²³, onde ele classifica as atividades econômicas em função de suas atividades de inovação e do acesso à tecnologia, o que nos auxiliará a identificar quais os setores mais intensivos em tecnologia e qual o potencial de desenvolvimento de atividades tecnológicas nas diferentes indústrias, conforme os setores em que participam. Desta forma, conforme sua classificação setorial, será possível perceber que tipos de objetivos as firmas pertencentes a um determinado setor têm potencial para apresentar, tendo em vista sua relação com o acesso à tecnologia e a capacidade de geração de inovações tecnológicas.

O primeiro setor é o das “firmas dominadas por fornecedores”, cujas oportunidades de mudança técnica dependem, quase exclusivamente, da compra de equipamentos que provêm de outros setores. Ele se compõe de setores tradicionais, de fraca atividade inovadora própria, para os quais a mudança técnica vem do exterior. As possibilidades de acumulação tecnológica são relacionadas principalmente com o melhoramento e modificação nos métodos de produção e insumos associados e, ocasionalmente, no *design* do produto. Estes setores incluem a agricultura, têxtil, habitação, metalurgia simples e manufatura tradicional etc.

O segundo grupo de setores é o das “firmas fornecedoras especializadas”, que fornece bens de equipamentos, componentes, instrumentos ou software especializados para alguns outros setores (mecânico, instrumentos etc.). Neste caso, há um predomínio de inovações de produto, entretanto, a quantidade de despesa em P&D não é muito elevada, pois uma boa parte do avanço técnico se faz pela exploração de princípios científicos bem conhecidos. Ele se compõe

²³ Este assunto pode ser observado de forma mais detalhada em Chesnais (1988 e 1996) e Patel (1997).

²⁴ In: Bell e Pavitt (1997).

mais de uma utilização de idéias tecnológicas bastante conhecidas do que da invenção de novos produtos a partir de princípios novos. A acumulação tecnológica toma lugar através do *design*, construção e uso operacional dos produtos desenvolvidos, na medida em que estas firmas se beneficiam da experiência de operação dos usuários avançados, na forma de informação, habilidades e identificação de possíveis modificações e melhoramentos. Assim, estas firmas acumulam habilidades com o avanço da “relação usuário-produtor”, auferindo mais ganhos através da confiabilidade e performance do que através de diferenciação de preços.

O terceiro grupo é o das “firmas intensivas em escala”, que compreende os setores cuja eficiência técnica busca explorar as economias de escala. Os setores típicos incluem a extração e processamento de materiais importantes (e.g. aço e vidro), metalurgia, materiais de transporte, automóveis, e certos bens duráveis de consumo. Dadas as vantagens econômicas potenciais de aumento de escala, combinado com a complexidade dos produtos e/ou sistemas de produção, os custos de falhas associadas com mudanças tecnológicas radicais são potencialmente bastante caros. As tecnologias de produto e processo se desenvolvem de forma incremental com base em experiências de operações antigas, e melhoramentos em componentes, maquinarias e sub-sistemas. As principais fontes de tecnologia são *design* e engenharia de produção, experiência operacional, e fornecedores de equipamentos e componentes. A tecnologia se acumula com a capacidade de desenvolver e construir componentes, máquinas e sub-sistemas, e eventualmente com a capacidade de desenvolver e construir grandes escalas, sistemas complexos. Pode ocorrer inovações de processo ou de produto, mas elas são, em grande parte, destinadas ao próprio setor.

O quarto grupo de setores, “as firmas baseadas em ciência”, responde pelas descobertas científicas e pela geração de inovações resultantes da atividade de pesquisa de novos conceitos. A acumulação tecnológica surge principalmente nos laboratórios de P&D associados e é fortemente dependente de

conhecimentos, habilidades e técnicas originárias da pesquisa acadêmica. Ele se compõe de setores como a eletrônica, aeroespacial, computadores, semicondutores, química, indústria farmacêutica, telecomunicações e de todas as atividades de forte intensidade de P&D.

O quinto setor é o das “firmas intensivas em informação”, onde se encontra a emergência de novas formas de acumulação tecnológica, resultantes dos revolucionários melhoramentos na capacidade de armazenar, processar e transferir informações. Embora ainda seja muito cedo para definir precisamente sua natureza e extensão, a acumulação tecnológica em firmas intensivas em informação compreende o *design*, operação de construção e melhoramento de sistemas complexos para o armazenamento e processamento de informações. Os melhoramentos tendem a ser baseados na experiência e incrementais, e suas principais fontes são: experiência operacional, fornecedores de sistemas e aplicações de software. Embora os dados sejam escassos, pesquisas sugerem que grandes firmas na indústria de serviços (e.g. banco, vendas a varejo, publicidade e viagens) têm se tornado grandes centros na acumulação de tecnologias de informação.

Neste caso, se observarmos, de um modo geral, as estratégias de investimento direto externo das empresas, de acordo com a classificação dos setores acima, é possível admitir que os investimentos estrangeiros diretos de setores intensivos em tecnologia e informação, sejam, principalmente, direcionados para os países industrializados desenvolvidos, especialmente “triádicos”, na medida em que estes oferecem um ambiente favorável à troca de experiências, informações, proporcionam a criação de sinergias e, desta forma, contribuem para um maior desenvolvimento e fortalecimento das posições competitivas das empresas multinacionais. Por outro lado, quanto ao IDE que se destina aos países em desenvolvimento, podemos observar que as principais estratégias das empresas multinacionais que atuam nestes países apresentam características semelhantes às duas primeiras apresentadas acima, ou seja,

exploração de recursos naturais e do mercado local²⁴, cujas filiais apresentam fraca integração tecnológica com a matriz e os principais setores investidores são mais tradicionais e pouco dinâmicos tecnologicamente, já que estes países, geralmente, não oferecem substanciais vantagens científicas e tecnológicas, mas, pelo contrário, são carentes desse tipo de recurso.

Assim, é fundamental que se perceba que, apesar das multinacionais intensivas em tecnologia manterem suas atividades mais importantes de P&D no seu país de origem, elas procuram ter acesso às capacidades de ciência e tecnologia (C&T) existentes no país de seus principais concorrentes. E este tipo de investimento, que busca ter acesso a ativos estratégicos de alto conteúdo tecnológico, pode ser bastante salutar tanto para o país hospedeiro quanto para a empresa investidora, na medida em que haja uma troca de conhecimentos e a possibilidade de um melhor desempenho de ambos²⁵.

Outro importante aspecto a ser destacado é que, geralmente, o IDE estratégico e o de racionalização caminham juntos quando as firmas reestruturam seus ativos para alcançar seus objetivos. Pois, tal como as multinacionais que buscam eficiência, as que buscam ativos estratégicos procuram benefícios através da propriedade comum de atividades diversificadas e diferentes habilidades, ou de atividades e habilidades similares em ambientes econômicos e potenciais diferentes (Dunning, 1993). Estes dois últimos tipos de investimentos descritos (busca de eficiência e de ativos estratégicos) possuem participação crescente nas atividades das multinacionais, particularmente dentro dos maiores mercados do mundo, e estão concentrados na produção intensiva em capital e tecnologia e no setor serviços intensivo em informação.

Portanto, nos dois primeiros objetivos, observa-se a criação de filiais relativamente isoladas no país que a acolheu e, desta forma, tais filiais possuem

²⁴ No final dos anos 80, as multinacionais em busca de mercado, provavelmente, responsabilizavam-se por 45% do IDE global e cerca de 30% localizavam-se em países em desenvolvimento (Dunning, 1993).

²⁵ Neste caso, há uma possibilidade maior de transferência de tecnologia, já que a atividade que está sendo deslocada é de alto conteúdo tecnológico, o que facilita a ocorrência de *spillovers*, caso em que o país hospedeiro será mais beneficiado do que se o investimento realizado fosse de baixo conteúdo tecnológico.

fraca integração nos fluxos produtivos, financeiros e tecnológicos da rede mundial da matriz. Nos dois outros objetivos as filiais possuem uma integração mais intensa na estrutura mundial da matriz. De fato, “essas filiais participam assim mais intensamente dos fluxos produtivos da rede mundial (integração simples) ou assumem funções estratégicas produtivas, tecnológicas e de gestão para a rede (integração complexa)” (Laplane e Sarti, 1997).

É possível perceber desta sessão, portanto, que uma empresa deve definir seus objetivos para que possa buscá-los e, conseqüentemente, montar uma estrutura básica que lhe dê suporte para alcançar suas metas. Por outro lado, uma empresa deverá ter um potencial significativo, ou um certo conjunto de capacidades que lhe motive a traçar metas a serem alcançadas, a empresa precisa ter uma base que lhe possibilite a construção de seus objetivos. Assim, existe uma relação de mútua dependência entre objetivos e determinantes, ou estímulos, do IDE. Os objetivos de um IDE dependem de seus determinantes, ou de um conjunto de condições que dê sustentação (suporte) a uma empresa para que ela tenha como meta realizar um IDE, por outro lado, é necessário que haja objetivos bem definidos para que a empresa busque os determinantes de um investimento externo direto, ou as condições básicas que a estimulem a realização do IDE.

BCME - BIBLIOTECA

São exatamente estes determinantes, ou os elementos que proporcionam e oferecem estímulos para que uma firma realize o IDE, que serão analisados na próxima sessão.

6.2 Determinantes do investimento externo direto

Esta sessão busca identificar os principais determinantes do investimento externo, que são representados por aqueles elementos que proporcionam e estimulam a realização desta atividade por uma multinacional. Contudo, inicialmente, numa perspectiva histórica, serão brevemente apresentadas as

principais contribuições teóricas, na tentativa de situar a abordagem que será utilizada como referencial teórico para todo o trabalho posterior.

6.2.1 Breve perspectiva histórica das teorias de IDE

Pode-se dizer que antes dos anos 60 não havia uma teoria bem elaborada sobre a multinacional ou o investimento externo direto. Mas, a partir dos anos 60 surgem duas contribuições fundamentais que romperam e influenciaram os estudos sobre as multinacionais e suas atividades. Tais contribuições foram apresentadas independentemente uma da outra e analisaram a atividade de investir diretamente no exterior sob perspectivas bastante diferentes.

A primeira refere-se ao trabalho de Stephen Hymer (1960, 1968), em seu esforço pioneiro de “interpretação do investimento direto à luz da teoria da organização industrial” (Meirelles, 1989). De acordo com esta abordagem, as multinacionais terão condições de investir diretamente no exterior caso possuam certas vantagens competitivas que as empresas de outros países não possuem e caso desejem reduzir a concorrência nos mercados externos. Assim, pela abordagem de Hymer, para possuir e controlar empresas no exterior, uma firma deve contar com algum tipo de inovação, custo, financiamento ou vantagens de mercado que sejam suficientes para compensar a desvantagem de competir com firmas locais do país hospedeiro²⁶.

A segunda contribuição refere-se à teoria do “ciclo do produto” de Raymond Vernon (1966), que propõe uma análise do investimento externo direto e do comércio internacional baseada nas fases do ciclo do produto. Vernon (1966), utiliza um conceito microeconômico, o ciclo do produto, para explicar o fenômeno macroeconômico da atividade estrangeira das multinacionais norte-americanas no pós-guerra. Como um de seus pontos de partida, admite que as vantagens competitivas ou de propriedade das firmas norte-americanas eram adquiridas em função da estrutura e padrão dos fatores e

do mercado característicos de seu país. Isto explicaria o fato de que a produção e uso da nova tecnologia deveria se realizar, inicialmente, no país da firma inovadora, tendo em vista a importância das “relações usuário-produtor”, das relações entre fornecedores e produtores, entre produtores e cientistas e das “economias externas” disponíveis no país de origem, para um melhor desenvolvimento da inovação. Porém, à medida em que a indústria amadurecesse e a concorrência se intensificasse, a produção tenderia a se deslocar para outros países, em busca de menores custos, principalmente de mão-de-obra e/ou em busca da proximidade com o mercado final, ou ainda, em consequência de uma reação defensiva de uma empresa, frente a outras empresas concorrentes que tivessem iniciado atividades em outros países, ou frente a medidas protecionistas de governos de outros países que tenham dificultado suas importações²⁷. A terceira fase de desenvolvimento do produto é a de sua padronização. A preocupação com os custos de produção é bastante elevada, já que a concorrência é alta devido ao surgimento de substitutos no mercado. Desta forma, quando uma firma consegue produzir em um lugar que lhe proporciona significativas vantagens no custo de produção, é possível que ocorra a exportação do produto deste país (seja em desenvolvimento ou desenvolvido), para outros.

Desta forma, “a teoria do ciclo do produto representa um aporte pioneiro de integração de alguns elementos da estrutura industrial (a evolução da tecnologia, as estratégias de concorrência, as vantagens de localização) ao estudo do comércio internacional e do IDE” (Meirelles, 1989).

Após o surgimento destas abordagens, várias contribuições foram dadas a um melhor desenvolvimento dessas linhas de pensamento. É o caso de Balassa (1966), Kindleberger (1967, 1969), Caves (1971, 1974), Buckley e Casson (1976) e tantos outros que buscaram aprimorar estas idéias.

²⁶ Esta idéia torna-se a base para a noção de “vantagem de propriedade”.

²⁷ Esta idéia dá origem à noção de “vantagem de localização”.

Há, contudo, uma abordagem mais recente, a chamada “teoria eclética” de Dunning (1976 e 1979)²⁸, que, conforme Gonçalves (1984), “surge enquanto um esforço de integrar comércio, investimento direto e concessão de licenças, numa única estrutura teórica”. Assim, aparece como uma contribuição mais eficiente para o estudo dos determinantes da internacionalização da produção e, mais especificamente, do IDE. Conforme Kumar (1996), Dunning utilizou diferentes abordagens em sua “teoria eclética” na tentativa de fornecer uma explicação compreensiva e geral de diferentes tipos de operações internacionais. Diante disso, a seção seguinte será dedicada ao desenvolvimento desta abordagem, assim como, todo o trabalho que se segue terá como base este referencial teórico.

BCME-BIBLIOTECA

6.2.2 Os estímulos ao IDE

De acordo com a “teoria eclética”, para que haja o investimento externo direto é necessário a existência de fatores que promovam a internacionalização produtiva das Empresas Estrangeiras (EE), ou seja, fatores que estimulem a realização do IDE. Assim, Dunning²⁹ desenvolveu um esquema ressaltando três principais fatores que propiciam a realização do IDE: “vantagens de localização”, “vantagens de propriedade” e “vantagens de internalização”. As primeiras “dizem respeito a fatores (naturais, adquiridos ou criados institucionalmente) que tornam atraente a localização da produção dessas empresas em diversos países. As segundas referem-se à propriedade de ativos (produtivos, tecnológicos, financeiros, etc.), que colocam essas empresas em condições vantajosas em relação aos produtores locais. As terceiras dizem respeito à comparação do custo e do risco envolvidos na instalação de uma filial própria e na associação e licenciamento a um produtor local.” (Laplane e Sarti,

²⁸ Dunning, J. H. (1976), “Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach” em B. Ohlin, (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*, Grã-Bretanha, The Macmillan Press Ltd., 1977 e Dunning, J. H. (1979) “Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41. 269-96.

²⁹ In Dunning, 1993 e Laplane e Sarti, 1997.

1997). Estas três vantagens apresentam uma análise, principalmente, microeconômica da atividade da firma, mas, a seguir, buscar-se-á desenvolver estas idéias dentro de um universo macroeconômico ou sistêmico, de inserção desta teoria dentro de um contexto histórico, econômico e institucional de um país.

6.2.2.1 - Vantagens de localização

As vantagens de localização deverão favorecer ao país hospedeiro, são fatores que deverão atrair o IDE a um determinado país. Utilizando-se da idéia de janelas de oportunidade de Perez e Soete (1988)³⁰, podemos perceber a fundamental importância que a localização desempenha na determinação de um investimento, e, conseqüentemente, do IDE: ninguém consideraria estabelecer uma planta de automóveis no meio do deserto do Sahara.

Esta idéia nos permite perceber que as características de um determinado local são fundamentais para a decisão de se investir ou não nele. As firmas que realizam o investimento externo direto, como observamos na seção anterior, podem buscar locais que apresentem uma significativa disponibilidade de matérias-primas, como recursos minerais e produtos agrícolas de baixo custo, bem como a disponibilidade de mão-de-obra barata e, portanto, mal qualificada, de forma que a firma possa baixar seus custos de produção, considerando o local que apresente estas características bastante atraente ao IDE. Como em Gonçalves (1992), a existência de amplas fontes de matérias-primas, assim como reduzidos custos de mão-de-obra em alguns países, justificaria o IDE nestes países. Outro importante incentivo ao IDE relaciona-se ao tamanho, às possibilidades de crescimento e às características do mercado de um país, é o

³⁰ A partir do artigo de Perez e Soete (1988), apesar de mais precisamente destinado a janelas de oportunidade, é possível perceber a importância da localização para a realização de um investimento. Quanto às janelas de oportunidade, pode-se dizer que elas ocorrem, principalmente, quando se dá um processo de transição tecnológica, de tal forma que, durante o primeiro estágio de surgimento de um novo paradigma, os países, ou empresas, que estavam à margem do processo de dinamismo tecnológico, podem tentar ingressar (catching up) na geração e desenvolvimento do novo sistema tecnológico. Conforme Perez e Soete (1988), a firma deve estar apta para entrar como um dos primeiros imitadores ou como inovadora de novos produtos ou processos.

caso em que as multinacionais procuram conquistar mercados para expandir sua produção e tamanho, aumentando sua participação e poder a nível internacional. Estas são as chamadas vantagens locacionais “tradicionais”. Mas, conforme a UNCTAD (1996), a liberalização comercial e financeira e os melhoramentos tecnológicos das últimas décadas, mudaram a importância relativa dos diferentes fatores que determinam a localização do IDE. As barreiras tarifárias e não tarifárias tornaram-se consideravelmente baixas, de forma que, um dos mais importantes determinantes tradicionais do IDE, o tamanho dos mercados nacionais, tem se tornado cada vez menos importante, dando lugar à qualidade da infra-estrutura, à facilidade de fazer negócios e à disponibilidade de habilidades tecnológicas de um país.

Assim, são cruciais para a decisão de localização de um investimento e para a operação regular da produção, alguns serviços como a facilidade de transportes: boa infra-estrutura de rodovias, estradas de ferro, portos; e a disponibilidade de utilidades básicas como: água, eletricidade, telecomunicações etc., de forma que o acesso a estes serviços tenha um custo relativamente baixo e que o seu fornecimento e distribuição sejam eficientes. A infra-estrutura básica é um fator fundamental pois nos países em que ela apresenta altos custos e dificuldades de fornecimento há a diminuição do seu potencial de atração de IDE em favor dos países que apresentam boas condições infra-estruturais.

Entre os fatores locacionais mais importantes estão também os incentivos do governo do país receptor ao investidor estrangeiro, que podem incluir subsídios governamentais, taxas de juros preferenciais, auxílios em P&D, redução de taxas, barreiras protetoras etc. Ou seja, são vantagens que podem ser politicamente criadas, aumentadas, reduzidas ou eliminadas pelo governo, mas se forem incentivadas podem reduzir os custos dos investimentos estrangeiros e, assim, estimular a sua realização no país (Perez e Soete, 1988). De forma mais abrangente, podemos admitir que ao investir no exterior, a firma passará a operar dentro de um sistema legal, social e institucional, de tal forma que as

regulações e políticas do governo, as leis, organizações e práticas de uniões de comércio, a estrutura e políticas do sistema financeiro, o nível de educação, a cultura e a língua da população, e toda a situação macroeconômica do país, incluindo, principalmente, sua estabilidade política e econômica, terão forte influência sobre as decisões de localização de investimento das multinacionais.

Contudo, todos estes fatores que participam da criação das vantagens locacionais de um país não são suficientes para atrair investimentos de alto conteúdo tecnológico, pois as multinacionais que buscam as facilidades acima descritas estão mais dispostas a explorar as potencialidades e incentivos do país, enquanto eles existem, sem ter a necessidade de estabelecer plantas intensivas em tecnologia no país hospedeiro, que contará apenas com a presença de filiais relativamente isoladas, permanecendo a atividade tecnológica na matriz, no país de origem da firma.

Para atrair investimentos de alta tecnologia, é preciso que a qualidade e a quantidade da capacidade científica e tecnológica, o conhecimento técnico, a experiência e habilidade de pessoal oferecidos por um país apresentem um bom desempenho, pois são estas as características que atraem o IDE de setores dinâmicos tecnologicamente. Utilizando-se do exemplo de Perez e Soete (1988), percebe-se como óbvias as vantagens para uma firma eletrônica que se localiza no Vale do Silício quanto ao acesso à pesquisa universitária relevante e pesquisadores de alto nível. É fundamental para as firmas intensivas em tecnologia, a proximidade com a atividade de ciência e tecnologia, o acesso a laboratórios de P&D, o relacionamento com as universidades do país, ou de diferentes países, de forma que isto crie sinergias através da troca de conhecimentos e experiências entre profissionais altamente qualificados e habilidosos. Conforme Patel (1997), estas firmas procuram se estabelecer em diferentes locais geográficos puramente para ter acesso a suas bases de ciência e tecnologia e à disponibilidade de cientistas e engenheiros altamente qualificados.

Cabe salientar que este tipo de investimento, envolvendo dinamismo tecnológico, é realizado pelas empresas que participam dos setores cujas atividades são intensivas em tecnologia³¹. Portanto, os setores que possuem uma atividade de P&D dinâmica buscarão expandir geograficamente, ou mesmo, sentirão necessidade de expandir suas atividades para países que ofereçam um alto nível de desenvolvimento em C&T, e apresentem um sistema institucional bem articulado e bem integrado, de forma que o investidor possa interagir com este ambiente, trocar experiências e conhecimentos e, assim, desenvolver novas formas de melhorar seu desempenho e aumentar sua competitividade. Por outro lado, o país hospedeiro também pode se beneficiar deste relacionamento, devido ao surgimento das sinergias, principalmente quando a multinacional desloca atividades de P&D, na busca de uma “janela sobre a ciência e tecnologia” do país.

São os países que oferecem estas características, ou estas vantagens locais, que atraem os investimentos mais produtivos e dinâmicos, pois esta troca de conhecimentos científicos e tecnológicos entre as empresas tornaram-se fundamentais para o desenvolvimento das vantagens competitivas das firmas de modo que estas vantagens locais tornaram-se fundamentais nos países, e é o fornecimento de custos menores de conhecimento e interação que devem ser buscados para a consolidação tecnológica de um país. É importante enfatizar, neste contexto, que o desenvolvimento tecnológico de um país é um processo cumulativo e de interação, dependendo do bom desempenho de toda uma estrutura educacional, tanto básica quanto superior e da interação desta estrutura com a atividade produtiva ao longo da história do país.

Desta forma, é possível perceber que os setores dinâmicos tecnologicamente não se sentem atraídos pelos países que não oferecem estas vantagens locais. Os países com fraca atividade científica e tecnológica

³¹ Retomando a classificação setorial proposta por Pavitt (1984), anteriormente especificada, podemos dizer que este tipo de investimento é feito pelas empresas que participam do quarto setor e, em menor medida, do terceiro, já que os dois primeiros são, principalmente, absorvedores da tecnologia desenvolvida em outros setores.

têm capacidade de atrair apenas setores pouco dinâmicos, pois, as vantagens locais que oferecem não justificam o investimento dos setores de maior conteúdo tecnológico, mas, atraem, principalmente, os setores mais tradicionais, que procuram mão-de-obra barata, abundância e baixo custo de matéria-prima e recursos naturais. É o caso dos setores pouco inovadores, mas, principalmente, absorvedores da tecnologia desenvolvida por outros setores, ou dos setores que utilizam uma tecnologia bastante difundida e padronizada e apresentam atividades de P&D basicamente adaptativas.

Pode-se finalmente dizer que o que determina as vantagens de um local é sua prévia história na medida em que esta, como processo de desenvolvimento, tenha promovido a criação de economias externas, como infra-estrutura básica, bom nível de educação da população, desenvolvimento tecnológico etc., capazes de atrair investimentos estrangeiros diretos para o local em questão. Conforme Perez e Soete (1988), as vantagens locais de um país em infra-estrutura não caem do céu, nem seus atributos particulares em ciência e tecnologia e suas habilidades de pessoal, eles resultam de sua prévia história de desenvolvimento assim como os fatores sociais, culturais e políticos. **BCME - BIBLIOTECA**

Observando-se que os países apresentam níveis de atributos naturais, mercadológicos, infra-estruturais, científicos e tecnológicos e institucionais bastante diferentes, é possível perceber que eles atraem diferentes tipos de investimentos diretos estrangeiros, ou investimentos de setores industriais bastante diferenciados, de acordo com seus atributos, o que permitirá que cada setor julgue vantajoso ou não investir em um determinado local.

6.2.2.2 - Vantagens de Propriedade

A vantagem de propriedade é entendida como uma condição necessária para que uma firma penetre em outro mercado, que não o seu, através do investimento externo direto. Conforme Gonçalves (1992), as firmas engajam-se em operações externas porque elas têm algumas vantagens que as firmas do país

receptor do investimento não têm, de tal forma que os custos associados com a operação internacional devido à falta de conhecimento do novo meio ambiente, discriminação eventual e outros tipos de riscos e incertezas, devem ser compensados por lucros extras derivados destas vantagens.

Estas vantagens dizem respeito à firma, e se relacionam à propriedade de ativos oligopolísticos tangíveis ou intangíveis, acumulados pela empresa, que estimulam a realização do IDE. Exemplos desses ativos são: um novo produto; propriedade de tecnologia, com inovações protegidas ou não por patentes; capacidade gerencial; organização de redes de distribuição de forma mais eficiente; capacidade financeira e acesso mais fácil ao mercado de capitais; economias de escala; economias causadas pela integração horizontal ou vertical da produção; poder de mercado como comprador e vendedor; políticas de preços e de propaganda mais eficazes; diferenciação do produto (vinculada ou não à propriedade de uma marca de prestígio), conhecimento do mercado mundial etc. (Chesnais, 1996 e Gonçalves, 1992).

Adicionalmente, conforme exemplificações de Caves (1996), a vantagem de propriedade pode ser representada pelo conhecimento sobre como produzir um produto de forma mais barata ou melhor, a um dado preço de insumos; ou como produzir um dado produto a custos mais baixos do que as firmas concorrentes. Por outro lado, a firma pode possuir habilidades especiais como um estilo diferenciado ou um modo de promover seu produto (marketing) de forma tal que o comprador o diferencie em relação a seus competidores. Finalmente, a vantagem de propriedade de uma firma pode estar em sua habilidade em inovar. Sua vantagem pode ser uma inovação patenteada, ou, simplesmente, alguma nova combinação de atributos, de forma que seus rivais não consigam rapidamente, ou efetivamente, imitar. Assim, a inovação pode tomar a forma específica de um processo ou design patenteado, ou pode simplesmente constituir-se no know-how compartilhado entre empregados da firma.

Portanto, é certo que as vantagens competitivas de uma firma estão relacionadas à propriedade de determinados ativos tangíveis ou intangíveis. Porém, a maior competitividade das empresas não se apóia apenas em seus esforços, investimentos e atividades individuais mas é uma expressão, também, dos atributos do contexto produtivo, social e institucional do seu país. Desse modo, “a competitividade de cada companhia, tomada isoladamente, possui uma dimensão sistêmica ou estrutural...” (Chesnais, 1997). Assim, as vantagens de propriedade, ou o desempenho de uma empresa, são influenciados e possuem total dependência de três fatores principais: fatores internos à empresa, fatores setoriais, fatores sistêmicos ou estruturais³².

Os fatores internos à empresa estão sob a esfera de decisão da firma e dependem, principalmente, de seus esforços individuais. Incluem o tamanho da firma, um novo produto, a posse de uma marca comercial, economias de escala, capacidade gerencial, acesso a fontes de insumos, capacitação tecnológica e produtiva, a qualidade e a produtividade dos recursos humanos, o conhecimento do mercado, qualidade e amplitude dos serviços pós-venda, relações com usuários e fornecedores.

Os fatores setoriais caracterizam o ambiente competitivo em que a empresa se insere e, obviamente, influenciam suas decisões e atividades. Incluem as características do mercado consumidor; grau de sofisticação do produto; oportunidade de acesso ao mercado internacional; as formas e os custos de comercialização predominantes; configuração da indústria em que a empresa atua, como o grau de concentração, escalas de operações, possibilidade de aliança com fornecedores, usuários e concorrentes, e potencial de desenvolvimento tecnológico do setor.

Os fatores sistêmicos ou estruturais constituem-se em externalidades para as empresas e podem ter influência nas vantagens competitivas que as firmas de um país têm ou deixam de ter. Incluem aspectos: macroeconômicos, como taxa

³² Classificação de Coutinho e Ferraz, 1995.

de câmbio, oferta de crédito, taxa de juros e as condições de estabilidade econômica como um todo; político-institucionais: políticas tributárias e tarifárias; regulatórios: políticas de proteção à propriedade, prevenção ambiental, defesa da concorrência e proteção ao consumidor; infra-estruturais: disponibilidade, qualidade e custo de energia, transportes, telecomunicações, e serviços tecnológicos; sociais: qualidade da educação e qualificação da mão-de-obra, grau de exigência do consumidor etc. Conforme Perez e Soete (1988), seja quais forem os atributos da firma em recursos financeiros, conhecimentos e experiência, sua capacidade para inovar será muito influenciada pelas características do ambiente no qual ela opera.

É preciso que haja uma interação, ou uma boa interrelação entre estes três fatores para que uma firma possua um bom desempenho competitivo, pois as firmas que participam de países que oferecem qualidade em infra-estrutura, estabilidade política e econômica, mão-de-obra qualificada em consequência de um sistema educacional bem estruturado no país, assim como universidades e instituições de ciência e tecnologia bem estruturadas e bem articuladas com o sistema produtivo local, terá condições muito maiores de desenvolver suas atividades de forma mais eficiente e de criar, gerar ou incrementar inovações, conquistando as vantagens de propriedade tão almejadas pelas firmas, já que terá maior facilidade de acesso e menores custos de obtenção de conhecimentos e de interação com um ambiente desenvolvido, condição que se torna mais difícil para as firmas que não estão inseridas em ambientes semelhantes. Portanto, a obtenção das vantagens de propriedade por uma empresa não depende apenas de seu esforço individual, mas também, e indispensavelmente, da interação da firma com as outras firmas ou com o ambiente característico do setor em que ela atua, e com o ambiente econômico, social e institucional de seu país. É esta interação que proporcionará à firma, maior competitividade e, portanto, maiores oportunidades de obtenção de vantagens de propriedade.

6.2.2.3 - Vantagens de Internalização

Foram Buckley e Casson (1976)³³ que desenvolveram inicialmente esta idéia, ao chamar atenção para o fato de que uma firma pode obter vantagens ao “internalizar” sua produção, isto é, engajar-se em uma produção no exterior ela mesma, ao invés de subcontratar ou licenciar a produção para uma firma estrangeira. Estes autores buscaram na teoria dos “custos de transação”, inaugurada por R. H. Coase em 1937, e posteriormente desenvolvida por O. E. Williamson a partir de 1975, uma explicação racional de porque pode ser mais vantajoso concentrar certas atividades dentro da firma ao invés de contar com o mecanismo do mercado, através de licenciamento ou subcontratação, para atingir certos objetivos.

De acordo com esta abordagem, as falhas de mercado, as informações imperfeitas, os riscos e incertezas e os freqüentes comportamentos oportunistas³⁴ obrigam as empresas a internalizarem certas transações, através da absorção das companhias com as quais estavam negociando, ou da criação de novas unidades de produção, para organizar as transações dentro do seu próprio mercado interno (Chesnais, 1996). Assim, gerenciar a produção dentro de uma mesma estrutura pode significar custos menores para a empresa do que o custo de transação envolvido numa relação contratual, que trata da transferência de um ativo específico à propriedade para outra empresa. Conforme o South Centre (1997), a idéia básica, é que existem custos de transação de vários tipos envolvidos na operação através dos mecanismos de mercado e, pode-se dizer, que quando tais custos são maiores do que aqueles que surgem ao se executar atividades dentro da firma, a internalização, através do estabelecimento de uma subsidiária no exterior, será preferida.

³³ In: South Centre, 1997.

³⁴ Casson elaborou uma lista de imperfeições de mercado e, portanto geradores de custos de transação, que incluem: a falta de contato entre comprador e vendedor e a ignorância de seus desejos recíprocos, a falta de acordo quanto aos preços, a falta de confiança na adequação das mercadorias às especificidades inicialmente estabelecidas, a necessidade de deslocar as mercadorias, a existência de tarifas aduaneiras etc. (Chesnais, 1996).

A importância de observar esta vantagem na busca de compreender melhor a atividade de investimento externo direto advém do fato de que a simples obtenção de ativos oligopolísticos (vantagens de propriedade) pela firma, e a existência de vantagens locacionais em determinados países, não são condições suficientes, embora necessárias, para estimular uma firma a realizar um IDE. Além dessas condições, é preciso que a firma sinta a necessidade de produzir, ela mesma, ou seja, é necessário que a firma considere a internalização da produção uma opção mais adequada e lucrativa, protegendo a vantagem de propriedade que possui e, assim, elegendo o investimento direto no exterior como a melhor maneira de internacionalizar sua produção. Conforme Kumar (1996), a firma irá internalizar a produção (ou realizar o IDE) se os custos de transação no mercado excederem os custos adicionais de internalizar a produção³⁵. Do contrário, os ativos intangíveis são licenciados a firmas não filiadas no exterior através do mercado. Assim, a presença dos incentivos à internalização proporciona o requerimento final para uma melhor compreensão do investimento externo direto.

BCME - BIBLIOTECA

Gonçalves (1992), argumenta que um dos principais fatores que levam a firma a preferir o IDE à concessão de licenças relaciona-se ao problema da valorização da tecnologia que será licenciada, ou seja, as dificuldades de se chegar a um acordo sobre o valor real da tecnologia a ser transferida. Na verdade, certos custos de transação atingem especialmente a transferência de ativos intangíveis³⁶ e, além disso, as firmas inovadoras têm o interesse de evitar a difusão de seu know-how tecnológico e o conseqüente desaparecimento de sua vantagem competitiva, como também evitar que, através da externalização da

³⁵ Já que o processo de internalização da produção também acarreta custos. É o caso dos custos de administração, comunicação, de uma possível discriminação política contra empresas estrangeiras etc. São os chamados custos de gerenciamento.

³⁶ Informações assimétricas podem resultar da inabilidade do vendedor em fazer uma exposição convincente sobre o ativo intangível (especialmente no caso de know-how não patenteado); ou resultar do alto grau de componentes tácitos de certos ativos, dificultando sua transferência; ou da incapacidade do país hospedeiro em assegurar padrões de qualidade (particularmente importante no caso de transferência de marcas registradas) etc. (Kumar, 1996).

produção, a firma licenciada desenvolva a tecnologia cedida e torne-se um concorrente de seu licenciador.

Estes são importantes motivos que fazem com que as firmas busquem evitar estes custos e optem pela internalização da transação, apropriando-se diretamente das vantagens competitivas que possuem, o que favorece a realização do IDE. Porém, de um modo geral, conforme Kumar (1996), as tecnologias de processo que são cobertas por direitos de propriedade intelectual, tais como patentes, ou as que são facilmente codificadas através de design e desenhos, ou as tecnologias que estão em uma fase madura e estandardizadas, podem ser transferidas facilmente através do licenciamento. A transferência de tecnologias de produto, especialmente aquelas de marca, e as tecnologias de processo não cobertas por patentes, ou com alto conteúdo de insumos idiossincráticos, ou cuja trajetória tecnológica é pouco desenvolvida, está sujeita a maiores custos de transação, sendo o IDE, geralmente, um modo predominante da “transferência” nestes casos.

Dunning (1993)³⁷ observou este processo historicamente. Para ele, devido às imperfeições de mercado relacionadas a transferência de conhecimentos e outros ativos intangíveis, as vantagens de propriedade e de localização usualmente promoveram condições suficientes para o fluxo de IDE durante o período inicial do pós-guerra. No período de fins dos anos 60, contudo, a estandardização de uma grande variedade de tecnologias, e assim, a crescente competição e uma posição de melhor barganha dos governos dos países hospedeiros promoveram um aumento do licenciamento de ativos intangíveis, como uma alternativa ao IDE. Neste caso, a internalização não era vantajosa e, portanto, o IDE tornou-se menos desejado pelas grandes empresas. Não havia a vantagem de internalização da produção.

Segundo Chesnais (1996), as vantagens da internalização são representadas, principalmente, pelas economias de transação na aquisição de

insumos, redução da incerteza, maior proteção da tecnologia, manipulação de preços etc. Outra importante característica que acompanha a teoria da internalização, relaciona-se à idéia de integração horizontal e vertical a nível internacional, nos termos de custos relativos e benefícios desta forma de organização, em contraposição às transações de mercado.

Por exemplo, para alguns bens e serviços industriais, a inabilidade do mercado em assegurar a um vendedor de um produto intermediário suficiente controle sobre a qualidade do produto final poderá levar a uma imagem negativa de seu produto intermediário e isto pode se tornar uma razão para substituir o mercado por uma integração para frente. Ao contrário, uma integração para trás pode ser motivada por uma percepção da necessidade de reduzir os riscos de interrupção da oferta dos fornecedores ou pela perspectiva de aumento nos preços destes produtos. Outra importante motivação poderá ser a busca de economias externas para as atividades em questão, através da organização de múltiplas atividades em vários lugares (Dunning, 1993). Concluindo, é preciso que haja estímulos à internalização das atividades de produção para que o IDE realmente seja vantajoso e se concretize.

6.2.3 Os determinantes do Investimento Direto Externo e o Sistema Nacional de Inovação: uma relação intrínseca

Fazer uma análise e observar a interação dessas três vantagens são fundamentais para a compreensão da realização da atividade do IDE. Mas, podemos perceber desse estudo que há um componente sistêmico muito forte influenciando, ou mesmo, determinando a atividade do investimento direto no exterior. Ou seja, toda estrutura envolvendo esforço individual, setorial, regional, nacional, é crucial para que a atividade do IDE seja vantajosa e, conseqüentemente, se realize. Tais aspectos tornam extremamente oportuno defender a importância do Sistema Nacional de Inovação (SNI), na medida em

³⁷ In Kumar, 1996.

que esta abordagem busca identificar todos estes elementos sistêmicos que promovem as características econômicas, sociais e institucionais de um país, que são os responsáveis pela criação das vantagens específicas de um país e das vantagens específicas das firmas, aspectos determinantes do investimento externo direto.

O conceito de Sistema Nacional de Inovação, de base neoschumpeteriana, salienta não apenas o mercado, mas também o ambiente de inserção da firma e a importância das instituições para compreender os processos inovativos. Os sistemas de inovação não são considerados exatamente como uma teoria formal e estabelecida, na verdade seu desenvolvimento tem sido influenciado por diversas teorias de inovação como as “teorias de aprendizagem interativa” e “teorias evolutivas”. Conforme Edquist (1997), estas teorias constituem a origem do sistema nacional de inovação.

O ponto de partida desta abordagem é que a firma muito raramente inova sozinha. A inovação surge de uma firma contextualizada, ou seja, inserida em um determinado país, sentindo os efeitos de sua história e interagindo constantemente com agentes internos e externos. Como assegura Freeman (1995)³⁸: “a constituição da capacitação tecnológica, a nível da firma, dependerá da capacidade de interação que essa firma tenha com seus clientes, competidores, ofertantes, contratadores, universidades, laboratórios e agentes governamentais, consultores e pesquisadores (learning-by-interacting).

A partir desta idéia, pode-se perceber a importância do estudo sobre Sistema Nacional de Inovação, que é definido por Albuquerque (1996) como: “uma construção institucional, produto seja de uma ação planejada e consciente ou do somatório de decisões não planejadas e desarticuladas, que impulsiona o progresso tecnológico em economias capitalistas complexas. Através da construção desse sistema de inovação se viabiliza a realização de fluxos de informação necessários ao processo de inovação tecnológica. Esses arranjos

institucionais envolvem as firmas, redes de interação entre empresas, agências governamentais, universidades, institutos de pesquisa, laboratórios de empresas, atividades de cientistas e engenheiros. Arranjos institucionais que se articulam com o sistema educacional, com o setor industrial e empresarial, e também com as instituições financeiras, completando o circuito dos agentes que são responsáveis pela geração, implementação e difusão das inovações.”

Conforme Lundvall (1992)³⁹, o desenvolvimento do Sistema Nacional de Inovação baseia-se na aprendizagem, como processo cumulativo, que envolve *learning-by-doing*, aumentando a eficiência da operação de produção; *learning-by-using*, aumentando a eficiência do uso de sistemas complexos, e *learning-by-interacting* envolvendo usuários e produtores em interação, resultando em inovações de produto (relação usuário - produtor). Para este autor, a “estrutura da produção” e as instituições são as dimensões mais importantes na definição de um sistema de inovação.

Assim, como vimos, a constituição das vantagens necessárias e suficientes para a realização do investimento externo direto depende de uma série de fatores. Para que um país possua as vantagens de localização, para que uma empresa possua ativos que lhe proporcionem uma posição vantajosa em relação às outras, para que a internalização seja vantajosa é necessário que haja uma interação construtiva entre vários agentes. Desta forma, para que um país possua uma infra-estrutura econômica e tecnológica de qualidade é necessário uma interação e uma colaboração entre firmas (fornecedoras, competidoras e clientes), governo, sistema financeiro, escolas, universidades, laboratórios de pesquisa, normas, regras, leis e as principais instituições do país. Esta interação também é fundamental para que uma empresa, em um determinado país, se desenvolva com maior facilidade e qualidade e com menos custos, ampliando sua capacidade de se tornar mais competitiva em virtude de participar de um

³⁸ In Carleial, 1997.

³⁹ In Edquist, 1997.

ambiente favorável. Esta mesma interação é crucial para as decisões de internalização da produção, já que esta só ocorrerá se as condições de custos e disponibilidade de recursos, qualidade de mão-de-obra, informações, etc. forem mais favoráveis que os custos de transação comercial, e isto só é possível quando as diversas organizações e instituições interagem e colaboram proporcionando um ambiente positivo e desenvolvido economicamente.

Pode-se perceber, portanto, que o SNI está presente e norteia os três elementos que compõem os determinantes do IDE. Contudo, uma das características do SNI consiste na sua sensível diversidade entre diferentes países. Os principais aspectos dessa diversidade são as especificidades das firmas inovadoras de cada país, as relações entre firmas e as instituições de pesquisa, a atenção que o país dedica à ciência básica, o papel do governo central na articulação das instituições do sistema, o papel das pequenas firmas dinâmicas, os diferentes arranjos do sistema financeiro, o nível da formação profissional dos trabalhadores etc. Além disso, devem ser ressaltados os diferentes caminhos históricos que levaram à constituição dos arranjos institucionais que impulsionam a dinâmica tecnológica em diferentes países. (Nelson, 1993, Lundvall, 1992, Freeman, 1987, Patel, Pavitt, 1994)⁴⁰.

Diante disso, Albuquerque (1996), classificou os sistemas nacionais de inovação em três categorias básicas:

- o primeiro grupo é identificado pela capacidade de geração tecnológica e de participação na liderança da produção científica mundial, os países deste grupo disputam, ou estão próximos da liderança tecnológica e possuem a capacidade de gerar inovações radicais (Estados Unidos, Japão, Alemanha);
- o segundo grupo consta de pequenos países tecnologicamente dinâmicos que agem através da imitação e da difusão de inovações

⁴⁰ In Albuquerque, 1996.

geradas externamente, e possuem a capacidade de desenvolver inovações incrementais (pequenos países da OCDE, como a Suécia, Suíça, Holanda e os países asiáticos de industrialização recente, como a Coréia do Sul e Taiwan)

- o terceiro grupo consta de países que construíram uma infra-estrutura muito pequena de ciência e tecnologia, com baixa articulação com o setor produtivo e pequena contribuição ao desempenho econômico do país, portanto, não foi ultrapassado um patamar mínimo que caracterize a presença de um sistema nacional de inovação (países semi-industrializados como o Brasil, México, Argentina e Índia).

É possível relacionar a classificação acima com a classificação dos setores elaborada por Pavitt (1984) e com a capacidade de atração de investimento externo direto que determina a vantagem de localização de um país. Esta reflexão nos remonta a observações feitas anteriormente que argumentam que as diferentes características infra-estruturais, institucionais, tecnológicas e econômicas de um país atraem o investimento direto estrangeiro de setores que considerem o país em questão atraente para suas atividades. Assim, os investimentos dos setores intensivos em tecnologia direcionam-se para países que oferecem um ambiente onde a ciência e tecnologia é bem desenvolvida e bem estruturada, de forma que a empresa usufrua e se beneficie estrategicamente através da produção no determinado país. Por outro lado, estas empresas não apresentam interesse em investir em locais pouco desenvolvidos que atraem sobretudo setores tradicionais e que utilizam tecnologia mais difundida e padronizada, e que buscam, fundamentalmente, reduzir custos físicos e explorar os mercados.

O que se pretende, por esta ocasião, é constatar que, na verdade, é o sistema nacional de inovação de um país que se constitui na sua vantagem locacional. Ou seja, em países cujo SNI é maduro, ou forte, sua capacidade de atrair investimentos de setores dinâmicos tecnologicamente é bastante real.

Enquanto que nos países que possuem um SNI fraco, esta capacidade é muito reduzida, pois seu ambiente institucional é frágil e carente de desenvolvimento, não se constituindo em um ambiente atrativo para os investimentos de alto conteúdo tecnológico.

7 Características Gerais do Investimento Externo Direto nos Anos Recentes

É crescente o movimento de IDE no mundo. Após a retração de IDE em 1993, o influxo apresentou uma taxa de crescimento de 9% em 1994 e de 40% em 1995, as saídas de investimento, apesar de uma taxa de crescimento de 2% em 1994, cresceram 38% em 1995. Desta forma, a partir de 1995, o IDE tem crescido mais rapidamente do que as exportações de bens e serviços não-fatores (18% em 1995) e mais do que a produção mundial (2,4% em 1995)⁴¹. Além disso, uma das importantes características deste maior fluxo é sua significativa concentração nos países desenvolvidos, apesar de recente expansão do IDE em direção aos países em desenvolvimento.

Na verdade, conforme a UNCTAD (1997), é possível identificar três períodos de *boom* de investimento direto externo, sendo o momento atual considerado um deles. O primeiro *boom* ocorreu em 1979-81, um curto período depois da segunda crise do petróleo no final dos anos 70, que teve como suporte os maiores países produtores de petróleo e foi destinado, sobretudo, a esses países. A Arábia Saudita foi o segundo maior receptor de IDE depois dos EUA. Os principais investidores foram a Holanda, o Reino Unido e os Estados Unidos.

O segundo *boom* ocorreu entre 1986 e 1990. O fluxo de investimento foi influenciado por altas pressões protecionistas nos países desenvolvidos mas também pelo início da ampla liberalização do IDE, rápido crescimento econômico em países em desenvolvimento e a geração e adoção da tecnologia de informação e telecomunicação pelas firmas. Estas tecnologias possibilitaram

às firmas melhor coordenação da atividade de produção internacional, gerenciar filiais estrangeiras e conduzir transações internacionais. Contudo, este *boom* foi um fenômeno de países desenvolvidos, pois os fluxos de IDE para estes países cresceram mais rápido do que para os países em desenvolvimento. Conforme Canuto (1993), o IDE concentrou-se, principalmente, entre a Comunidade Econômica Européia (CEE), os Estados Unidos e o Japão, a chamada Triade, através da realização de investimentos cruzados intra-Triade, fazendo com que os Estados Unidos se tornassem o maior receptor de IDE da economia mundial e o Japão o grande investidor. As fusões e aquisições foram as principais formas de investimento escolhidas para a realização do IDE (em detrimento da criação de plantas novas), favorecidas pelo avanço da liberalização e desregulamentação comercial e financeira, ou seja, pelo processo de globalização. Houve, porém, um declínio da participação dos países em desenvolvimento como receptores de IDE mas, observou-se que a China emergiu como o maior país em desenvolvimento hospedeiro, e os investimentos destinados aos Novos Países Industrializados asiáticos ultrapassaram os investimentos para a América Latina e Caribe.

Contudo, no início dos anos 90, assistiu-se a um período de arrefecimento da taxa de crescimento do PIB e conseqüente recessão econômica em importantes países desenvolvidos, este fato levou também a uma redução dos fluxos de IDE entre 1991 e 1993. Porém, desde 1995, assiste-se a um novo *boom* caracterizado por maior participação dos países em desenvolvimento como países receptores de IDE, embora a grande maioria dos investimentos ainda ocorra intra-Triade. Apesar do maior influxo de IDE ser destinado a dois países, China e Estados Unidos, que juntos absorveram cerca de um terço do influxo no período 1995-96, vários países em desenvolvimento, principalmente da América Latina, têm se tornado importantes receptores, enquanto os países produtores de petróleo, que tiveram uma participação fundamental no primeiro

⁴⁸ UNCTAD, 1996 e 1997.

boom, diminuíram sua importância como países hospedeiros. Mas, na verdade, desde 1992, as firmas da Ásia e Europa Central e Oriental têm sido objeto das fusões e aquisições (F&A) no mundo em desenvolvimento, ultrapassando a América Latina e o Caribe. Isto reflete o crescimento da disponibilidade e atratividade das firmas da Ásia, Europa Central e Leste Europeu. Por outro lado, os Estados Unidos e o Reino Unido são os principais responsáveis pelo crescimento dos fluxos de investimentos, juntos eles contam com cerca de 40% dos investimentos globais neste período, mas vários países desenvolvidos, como a França e a Alemanha, têm se tornado investidores cada vez mais ativos⁴². Conforme a UNCTAD (1996), as fusões e aquisições (F&A) continuam sendo a forma favorita de investimento no exterior já que uma significativa parte do aumento do IDE, em 1994 e 1995, é atribuída às F&A. Esta característica tem suporte na aceitação da participação de investidores estrangeiros nas privatizações, especialmente em países em desenvolvimento, aumentando as novas oportunidades de investimentos em indústrias previamente fechadas a estes investidores, como, por exemplo, muitas indústrias relacionadas à infraestrutura. São também de grande importância os esquemas de integração regional (programa de mercado comum na União Européia, NAFTA, MERCOSUL, APEC, ASEAN) que facilitam as redes de produção regionalmente integradas, estimulando o IDE.

Assim, na presente década, os países desenvolvidos têm concentrado mais de 60% dos influxos mundiais de IDE e cerca de 90% das saídas. Além disso, destaca-se a crescente participação dos países em desenvolvimento como receptores, absorvendo 38% dos fluxos mundiais em 1997, destes, América Latina e Caribe apresentaram um forte crescimento na absorção, 43% dos fluxos de IDE para países em desenvolvimento em 1997 (CEPAL, 1998)⁴³.

⁴² Dados extraídos de UNCTAD, 1997.

⁴³ A Ásia em desenvolvimento, apesar de manter a supremacia (53% dos fluxos para países em desenvolvimento), evidenciava um estancamento relativo e a África um forte retrocesso. Deste modo, a aguda crise financeira surgida na Ásia havia favorecido a América Latina como receptor de fluxos de IDE (CEPAL, 1998).

Ao longo desse processo de intensificação do investimento estrangeiro direto a nível mundial, é importante ressaltar as profundas transformações tecnológicas que se aceleraram e se consolidaram nos anos 80, caracterizando uma mudança de paradigma, de tecnologias intensivas em capital e energia e de produção inflexível e de massa, baseada em energia e materiais baratos, para tecnologias intensivas em informação, flexíveis e computadorizadas.

É possível identificar importantes transformações globais como, de acordo com Coutinho e Ferraz (1993), aceleração do progresso tecnológico, com o desenvolvimento e difusão de novas tecnologias, particularmente aquelas associadas ao complexo eletrônico e a revolução na tecnologia da informação; maior flexibilidade produtiva e organizacional (como as relações mais avançadas com os fornecedores, tipo *just-in-time*); difusão de relações contratuais cooperativas e de longo prazo; integração vertical da produção à escala mundial; alianças estratégicas; processo de concentração e centralização do capital a nível mundial; internacionalização das atividades de P&D; minimização do conteúdo energético ou de materiais e surgimento de novos materiais. Assim, a aplicação da tecnologia da informação, através da utilização dos circuitos integrados, veio permitir a difusão de tecnologias como a concepção auxiliada por computador, máquinas-ferramentas de controle numérico operadas por computador, robôs industriais, sistemas de transferência automatizados e informação 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 extraordinário aumento da velocidade e capacidade de processamento e transmissão de informação. Observa-se, portanto, uma evidente mudança, quando comparado com o paradigma anterior, que se baseava seja no conteúdo energético (petróleo), seja no conteúdo de materiais (aço, principalmente).

Nesse contexto, percebe-se uma mudança nas estratégias de competitividade das empresas. Os fatores de produção de maior importância para o avanço e consolidação das empresas no mercado internacional relacionam-se cada vez mais com a obtenção de conhecimentos, experiências e *Know-how* tecnológico, adquiridos, em grande parte, através da atividade de pesquisa e desenvolvimento (P&D) das próprias empresas, de tal forma que estas possam desenvolver uma capacidade dinâmica de geração, introdução e difusão de inovações. A inovação torna-se o instrumento central da estratégia competitiva das empresas.

Diante dessas transformações, os países mais avançados aumentaram significativamente seus gastos em P&D, caracterizados por uma importante participação do setor empresarial nesse incremento, o que confirmava e consolidava a busca da inovação como a principal vantagem de estratégia competitiva das empresas. Além disso, como salientam Coutinho e Ferraz (1995), iniciou-se uma rápida proliferação de novos acordos, consórcios e programas de colaboração tecnológica entre empresas, principalmente norte-americanas, européias e japonesas (intra-Tríade), responsáveis por 90% dos acordos de cooperação registrados nos anos 80, pois a constituição de redes de inovação passou a ser um dos componentes fundamentais para a estratégia competitiva industrial, na medida em que permite um desenvolvimento científico e tecnológico mais rápido pelas empresas, tendo se concentrado na tecnologia de informação e comunicação, biotecnologia e materiais avançados. Assim, a nível internacional, a estratégia competitiva prioriza as indústrias intensivas em tecnologia e a capacidade de rapidamente gerar, introduzir e difundir inovações.

Foi também, nesse contexto, que se intensificaram os fluxos de IDE, com intenso movimento de investimentos cruzados intra-Tríade (principalmente através de fusões e aquisições - F&A), com especial destaque para as empresas dos setores intensivos em tecnologia, que buscavam, através do investimento

direto em um país desenvolvido, ter acesso à ciência e tecnologia desenvolvidas naquele país, com o objetivo de complementar e/ou incrementar o seu próprio desempenho tecnológico⁴⁴.

Contudo, mesmo após transformações tão profundas no desenvolvimento das atividades e das relações entre importantes agentes relacionados à dinâmica tecnológica, para Coutinho e Ferraz (1993), o sistema internacional de P&D mantém algumas características básicas: 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.

Buscando maiores evidências que reforcem estas características das atividades de P&D, podemos citar o trabalho desenvolvido por Patel (1997), onde é apresentada uma amostra de 569 firmas, baseadas em 13 países e/ou em 17 grupos de produtos. Abaixo, reproduziremos a tabela que relaciona as 569 firmas de acordo com suas nacionalidades, identificando a parcela de seus patentesamentos totais nos EUA, que se originaram em locais geográficos diferentes (conforme endereço do inventor), em 1985-90.

É possível observar na Tabela 1.1 que as firmas do Japão, EUA, Itália, França e Alemanha implementaram 85% ou mais de suas atividades tecnológicas dentro de seus próprios países. Apenas as firmas da Bélgica e da Holanda executaram mais da metade de suas atividades fora de seus países. Além disso, muito pouco destas atividades foi localizado fora dos países da Tríade. Pois, como mostra a Tabela 1.1, apenas 10,9% das atividades tecnológicas das firmas são realizadas no exterior e apenas 0,8% destas atividades é realizada fora da Tríade. Assim, podemos dizer que a proporção das atividades tecnológicas, das grandes firmas com atividades de patentes nos EUA, realizada nos países menos desenvolvidos é muito baixa. Quando as

⁴⁴ Esta afirmação está em conformidade com o estudo apresentado em seção anterior, onde foram observados os principais objetivos das EE ao realizarem um IDE, sendo compatível, principalmente, com o objetivo das empresas com atividades intensivas em tecnologia na busca por ativos estratégicos.

firmas deslocalizam suas atividades de P&D, seus principais locais de interesse são os países desenvolvidos.

Tabela 1.1 – Localização geográfica das atividades de patentes nos EUA das grandes firmas, de acordo com suas nacionalidades, 1985-90. (Em porcentagem)

Nacionalidade das firmas	País de origem	Exterior	dos quais			
			EUA	Europa	Japão	Outros
Japão (139)	99,0	1,0	0,8	0,2	-	0,0
EUA (243)	92,2	7,8	-	6,0	0,5	1,3
Itália (7)	88,2	11,8	5,3	6,2	0,0	0,3
França (25)	85,7	14,3	4,8	8,7	0,3	0,6
Alemanha (42)	85,1	14,9	10,4	3,9	0,2	0,4
Finlândia (7)	82,0	18,0	1,6	11,5	0,0	4,9
Noruega (3)	67,9	32,1	12,7	19,4	0,0	0,0
Canadá (16)	67,0	33,0	24,9	7,3	0,3	0,5
Suécia (13)	60,8	39,2	12,6	25,6	0,2	0,8
Inglaterra (54)	57,9	42,1	31,9	7,1	0,2	3,0
Suíça (8)	53,3	46,7	19,6	26,0	0,6	0,5
Holanda (8)	42,2	57,8	26,1	30,6	0,5	0,6
Bélgica (4)	37,2	62,8	22,2	39,9	0,0	0,6
Todas as firmas (569)	89,1	10,9	4,1	5,6	0,3	0,8

Nota: Os parênteses contêm o número de firmas baseadas em cada país

Fonte: Patel (1997).

Corroborando com esta idéia, encontramos em UNCTAD (1998), que a P&D tem sido uma atividade realizada tipicamente no país de origem das firmas. Porém, sob pressão competitiva, a P&D está sendo crescentemente realizada no exterior. Em um estudo realizado por Cantwell e Harding (1997)⁴⁵, observou-se que, entre 1991 e 1995, 11% das patentes das maiores firmas do mundo registradas nos EUA, foram geradas por pesquisas implementadas em países que não o país de origem da matriz da companhia. Estes dados são perfeitamente compatíveis com aqueles encontrados no trabalho de Patel (1997).

Conforme a UNCTAD (1998), a razão que conduz a P&D ao exterior inclui a necessidade de criar novos centros de produtos e processos e a necessidade de adquirir conhecimentos necessários para avançar na produtividade da P&D doméstica. Portanto, as firmas dos setores intensivos em

⁴⁵ Extraído de Dunning (1998), in: UNCTAD (1998).

tecnologia buscam países que apresentem um ambiente desenvolvido e dinâmico tecnologicamente. O IDE nas atividades de P&D é atraído para locais que apresentem tipos particulares de recursos intelectuais, que incluem trabalhadores tecnicamente sofisticados, troca de informações que toma lugar entre o pessoal técnico concentrado em um dado local e, mais visivelmente, universidades especializadas e outros laboratórios de pesquisa⁴⁶.

Adicionalmente, Patel (1997), em seu trabalho já mencionado, descreve as principais localizações geográficas das atividades tecnológicas das 569 firmas agregadas conforme seu principal grupo de produto. A Tabela está reproduzida abaixo.

BCME - BIBLIOTECA

Tabela 1.2 – Localização geográfica das atividades de patentes nos EUA das grandes firmas, de acordo com o grupo de produtos, 1985-90. (Em percentagem)

Grupos de produtos	Exterior	dos quais			
		EUA	Europa	Japão	Outros
Bebida e tabaco (17)	30,7	17,5	10,9	0,4	1,8
Alimentos (41)	26,3	15,7	8,6	0,2	1,7
Material de construção (26)	20,8	9,2	9,9	0,1	1,6
Outros transportes (5)	19,7	2,0	6,8	0,0	10,9
Farmacêuticos (25)	16,7	5,5	8,3	1,1	1,7
Minério e Petróleo (44)	14,7	9,1	3,5	0,1	1,6
Química (71)	14,5	8,0	5,1	0,4	1,0
Maquinaria (68)	13,7	3,4	9,0	0,1	1,1
Papel e madeira (31)	11,9	2,6	8,4	0,1	0,8
Metais (56)	11,4	5,1	5,9	0,1	0,3
Elétrica (58)	10,2	2,6	6,9	0,3	0,4
Computadores (17)	9,0	0,1	6,6	1,1	1,1
Borracha e plástico (10)	6,1	0,9	2,4	0,4	2,4
Têxtil (18)	4,7	1,5	1,8	0,8	0,6
Veículos motorizados (43)	4,4	0,9	3,3	0,1	0,2
Instrumentos (20)	4,3	0,4	2,8	0,3	0,8
Aviões (19)	2,9	0,3	1,8	0,1	0,7
Todas as firmas (569)	10,9	4,1	5,6	0,3	0,8

Nota : Os parênteses contêm o número de firmas baseadas em cada grupo de produtos.

Fonte: Patel (1997).

⁴⁶ No estudo realizado por Mataloni e Fahim-Nader (1996), observou-se que, em 1994, cerca de 90% da pesquisa realizada por filiais estrangeiras das multinacionais dos EUA foi conduzida em países desenvolvidos. Outro exemplo interessante é o da Microsoft, multinacional dos EUA, que estabeleceu um laboratório de pesquisa na Inglaterra, declarando que o motivo de ir à Europa relacionava-se à busca de contratar pessoas com novos talentos e novas perspectivas para o trabalho desenvolvido na empresa, o que não poderia ser adquirido em nenhum outro lugar. In: UNCTAD (1998).

A Tabela 1.2 mostra que as firmas que mais internacionalizam suas atividades tecnológicas são as de bebida e tabaco (30,7%), alimentos (20,3%), materiais de construção (20,8%), outros transportes (19,7%), farmacêutica (16,7%) e mineração e petróleo (14,7%). Ou seja, com exceção da indústria farmacêutica, estes não são grupos de produtos de alta tecnologia, mas fazem parte do grupo de produtos onde a P&D adaptativa com o propósito de servir ao mercado local é importante. Por outro lado, as firmas envolvidas com atividades de P&D mais elevadas que a média – computadores (9%), aviões (2,9%), instrumentos (4,3%) e equipamentos elétricos (10,2%) – estão abaixo da média em termos de internacionalização de suas atividades tecnológicas. Uma das principais causas dessa constatação, segundo Patel (1997), relaciona-se ao fato de que nestes produtos de alta tecnologia, a interação entre a atividade de P&D e *design*, de um lado, e a atividade de produção, de outro, é particularmente importante no lançamento da maioria dos novos produtos, se beneficiando da proximidade geográfica entre estas atividades. Assim, é mais conveniente para a firma concentrar o centro de suas atividades tecnológicas na base doméstica e implantar “postos de observação” internacionais e/ou pequenos laboratórios estrangeiros para P&D adaptativas.

Adicionalmente, podemos observar que a parcela da atividade tecnológica destas firmas, realizada fora dos países da Tríade, é muito baixa: equipamentos elétricos (0,4%), computadores (1,1%), instrumentos (0,8%), aviões (0,7%) e veículos motorizados (0,2%). Diante disso, podemos argumentar que a presença das empresas estrangeiras pode ser bastante significativa nos países em desenvolvimento, contudo, isto não significa que elas realizem atividades de P&D quantitativa e qualitativamente importantes nestes países⁴⁷.

⁴⁷ É possível perceber que, apesar das multinacionais do setor automobilístico ter presença substancial nos países em desenvolvimento, sendo responsável pela maior parte da produção destes produtos, a proporção da atividade tecnológica realizada nos referidos países é muito baixa. Na verdade, estas empresas são fundamentalmente montadoras.

Portanto, parece ser uma prática comum das empresas multinacionais de setores intensivos em P&D, manter suas principais atividades tecnológicas em seu país de origem. Contudo, diante do caráter extremamente dinâmico do atual processo competitivo, associado à geração de inovações, as firmas também procuram realizar atividades nos principais países desenvolvidos, para que tenham contato com as descobertas e desenvolvimentos científicos e tecnológicos mais recentes dos diversos países, de forma a estarem sempre atualizadas e não perderem suas posições competitivas a nível internacional. Assim, quando um país apresenta um elevado patamar infra-estrutural, dinamismo industrial, universidades e laboratórios de pesquisa de alta qualidade, instituições que propiciam o desenvolvimento de atividades inovativas e uma forte interação entre estes elementos, de tal forma a dar um suporte fundamental para a capacitação tecnológica das empresas deste país, este passa a ser um ambiente bastante atrativo para a realização de investimentos das empresas de setores intensivos em P&D, na medida em que estas buscam ter acesso aos desenvolvimentos tecnológicos mais recentes dos diversos países para usufruir desse contato, criando oportunidades de sinergias, complementando e/ou incrementando seu próprio desempenho tecnológico, e, conseqüentemente, manter, pelo menos, sua posição competitiva internacional. Dentre as várias atividades que podem ser escolhidas por uma empresa com o objetivo de realizar esse contato, podemos apontar a implementação do investimento externo direto, seja através da constituição de novas plantas, seja através da formação de joint-ventures, seja através de fusões e aquisições, sendo esta última a prática mais comumente escolhida nos últimos anos dentre as formas de IDE.

O que se propõe com esta análise é ressaltar que, apesar das firmas manterem suas principais atividades tecnológicas em seu país de origem, conforme Patel (1997), é evidente que elas procuram ter acesso a locais geográficos diferentes, buscando interagir de forma especial com a base científica e tecnológica e com cientistas e engenheiros qualificados dos países

em questão. Desta forma, para que um país atraia investimentos dos setores mais dinâmicos tecnologicamente, investimentos que realizem atividades de P&D de forma mais intensa, é preciso que o país ofereça um ambiente propício, adequado, inovativo e industrialmente dinâmico, capaz de estimular a entrada desse tipo de investimento. É necessário que o país apresente uma infra-estrutura e capacidade científica e tecnológica avançada, mão-de-obra altamente qualificada, dinamismo industrial, mercados dinâmicos e capazes de exigir qualidade crescente dos produtos, instituições afinadas e comprometidas com o melhor desempenho do país e, não menos importante, uma interação harmoniosa entre estes elementos, capaz de propiciar um ambiente inovativo com firmas tecnologicamente desenvolvidas. Para Archibugi e Michie (1997), na economia global, as nações devem atualizar sua infra-estrutura para atrair atividades intensivas em tecnologia. Na verdade, o que argumentamos é que é necessário que um país apresente um Sistema Nacional de Inovação (SNI) com bom desempenho para que ele seja atraente ao investimento de atividades de elevado conteúdo tecnológico. No caso do IDE, é preciso que um país possua um SNI bem desenvolvido para que ele seja atraente ao IDE que busca eficiência e, principalmente, ao que busca ativos estratégicos, que caracterizam os principais objetivos dos investimentos das firmas de setores intensivos em tecnologia.

Nesta perspectiva, buscar-se-á observar o comportamento do investimento externo direto que ingressou no Brasil, identificando quais as principais fontes de atração do país, suas vantagens de localização, os principais objetivos das empresas investidoras no país e, finalmente, que tipo de setores realizaram investimentos. O próximo capítulo faz um resgate histórico do IDE no Brasil, discutindo seu comportamento (expansão, queda etc.) e procura ressaltar as principais fontes de atração que foram capazes de estimular a realização do IDE no país.

CAPÍTULO II

INDUSTRIALIZAÇÃO E INVESTIMENTO EXTERNO DIRETO NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA HISTÓRICA

1 Introdução

Desde meados dos anos 50, o Brasil inicia um processo intenso de industrialização, tendo como uma de suas principais bases, o ingresso de investimento externo direto na economia. Estes investimentos deveriam tanto dinamizar atividades produtivas no país, quanto contribuir para atenuar os desequilíbrios do balanço de pagamentos.

A rápida internacionalização do grande capital monopolista das economias avançadas nos 30 anos posteriores à II Guerra Mundial propiciou, sem sombra de dúvida, o avanço dos processos de industrialização na periferia (Belluzzo e Coutinho, 1994).

O objetivo deste capítulo será, portanto, fazer um histórico sobre o comportamento do investimento externo direto no Brasil, com base em um apanhado geral das condições econômicas e de industrialização, desde 1956, porém, dando ênfase ao período dos anos noventa, e mais precisamente, ao período a partir de 1994 sob o efeito do Plano Real.

Contudo, é importante que antes de observarmos o comportamento histórico do ingresso de IDE no Brasil, seja apresentada uma definição contábil deste tipo de investimento no país.

Pelos critérios do Banco Central do Brasil (Boletim do BACEN, 1998), são considerados investimentos diretos os recursos ingressados que representem, no mínimo, 10% do capital votante ou 20% do capital total. Os investimentos poderão ser efetivados na forma de moeda (estrangeira ou nacional), mercadorias⁴⁸ (máquinas e equipamentos) e conversão de créditos em

⁴⁸ São também denominados de importação sem cobertura cambial, por tratar-se do recebimento de bens do exterior sem que se efetive qualquer pagamento.

investimentos. Os investimentos enquadram-se em três naturezas: investimentos em imóveis; em subsidiárias e filiais, e participação em empresas no país. Desta forma, conforme a sistemática do Banco Central, os empréstimos e financiamentos realizados entre companhias de mesmo grupo não são considerados como investimento direto, por terem características de capital de crédito. Há a necessidade de registro dos ingressos de investimentos diretos no Banco Central, com vistas a futuras remessas de lucros e dividendos e/ou de repatriações de capitais. Após esta breve definição de IDE no Brasil, passaremos à apresentação de uma perspectiva histórica do ingresso de IDE no país.

2 A Expansão Industrial nos Anos 50

Nos anos 50, inicia-se uma intensificação da internacionalização do capital produtivo caracterizada pela difusão do padrão de produção e consumo dos países avançados para alguns países da periferia. Assim, a integração da economia mundial durante as décadas de 1950 e 1960 foi liderada pela transnacionalização das grandes empresas americanas, num contexto de hegemonia dos EUA. Contudo, nos últimos anos da década de 50, as empresas europeias também iniciaram movimentos de transnacionalização, competindo com as empresas norte-americanas.

De acordo com Belluzzo e Coutinho (1984), desde o fim dos anos 40 e sobretudo a partir dos anos 50, a grande empresa americana inicia um crescente e concentrado movimento de internacionalização... Num curto período de tempo os grandes oligopólios americanos criaram subsistemas afiliados (empresas subsidiárias e filiais no estrangeiro) que podiam crescer a taxas muito elevadas e com grande rentabilidade, ocupando novas áreas de mercado nas economias avançadas e nas periféricas... As grandes empresas europeias e japonesas reagiram à penetração dos oligopólios norte-americanos, intensificando seus esforços de renovação tecnológica. Com efeito, “este movimento serviu como alavanca para internacionalização do grande capital

européu que passa a reptar a ofensiva americana em todos os mercados periféricos, inclusive no latino-americano.” (Belluzzo e Coutinho, 1984)

É principalmente através deste processo que ocorrem as industrializações retardatárias, baseadas em estruturas de indústrias altamente oligopolizadas e desenvolvidas tecnológica e financeiramente e dinamizadas pela difusão da industrialização dos bens de consumo duráveis.

Assim, o processo de transnacionalização proporcionou a esses países acesso à tecnologia, possibilitando a implantação de uma estrutura industrial moderna sem comprometer recursos escassos em pesquisa e desenvolvimento, já que os recursos internos da maioria dos países em desenvolvimento não eram suficientes para mobilizar capital e bases científicas necessárias à industrialização pesada.

Diante desse quadro de rivalidade entre empresas multinacionais, o Brasil buscou obter vantagens, tentando atrair e negociar investimentos estrangeiros em condições favoráveis. Este processo foi intensificado durante o “ciclo expansivo” de 1956-60, quando investimentos diretos externos em setores dinâmicos (automobilístico, mecânico, material elétrico) foram fundamentais para transformar o perfil da indústria brasileira.

Este foi o período do Plano de Metas, responsável por uma industrialização mais articulada e consciente, cujo processo de industrialização e crescimento dependeria da ação do governo, das empresas privadas nacionais e das empresas com participação estrangeira.

Para Hennings (1996) “a definição da empresa de capital estrangeiro como parte do tripé de sustentação do Plano foi o sinal dado ao mercado internacional da importância atribuída ao investimento externo.” A resposta do mercado foi bastante positiva, observando-se um substancial aumento do influxo de capitais ao país. Os investimentos líquidos⁴⁹ entre 1951 e 1955 foram, em

⁴⁹ Investimentos líquidos constituem os recebimentos menos as repatriações.

média, de US\$ 16,2 milhões ao ano, entre 1956 e 1960 a média foi US\$ 113 milhões (ver Tabela 2.1).

Além do objetivo de atrair o capital estrangeiro, o Plano de Metas buscava também direcioná-lo. A importância da participação do capital externo, que deveria trazer consigo tecnologia e recursos financeiros, prescindindo da poupança nacional, residia, principalmente, na criação de setores inexistentes internamente ou cuja produção mostrava-se insatisfatória, como a indústria automobilística e de bens de capital, avançando rapidamente na modernização industrial do país. A principal estratégia industrial seguida pela política econômica, foi, basicamente, a atração de investimento externo direto para o setor de bens de consumo duráveis e o investimento estatal para os segmentos de maior prazo de maturação e maior requerimento de capital.

Assim, o ingresso de capital de risco e de tecnologia foram fundamentais para a consolidação da implantação da indústria pesada brasileira. Conforme Canuto (1993), no período de 1956-62, os investimentos estrangeiros no conjunto eletro-mecânico-automobilístico (material de transporte, equipamentos mecânicos, elétricos e eletrônicos) complementaram os investimentos públicos em metalurgia básica e em infra-estrutura, constituindo o primeiro ciclo de formação da indústria pesada. Os investimentos diretos externos naquelas indústrias buscavam acesso privilegiado aos mercados locais de bens duráveis de consumo – e à correspondente demanda derivada por componentes e equipamentos produzidos em série – como um desdobramento da disputa por mercados protegidos em meio à concorrência internacional entre firmas norte-americanas e européias.

Este período caracterizou-se por elevadas taxas de crescimento econômico, expandindo o mercado e aumentando a rentabilidade das atividades produtivas, o que estimulava a entrada significativa de capitais estrangeiros de risco. Segundo Hennings (1996), atraído pelo retorno oferecido pelos setores produtores de manufaturados, incluído no programa de governo, gozando de

estímulos, mas possivelmente, incentivado também pela redefinição da atuação do Estado e a constituição de empresas estatais, o investimento estrangeiro direto deslocou-se. Dirigiu-se mais intensamente para as indústrias automobilísticas, de construção naval, de celulose e papel, mecânica e de material elétrico pesado.

Quanto aos incentivos ao ingresso de capital estrangeiro, podemos destacar a utilização da política cambial como estímulo à industrialização, protegendo os setores considerados prioritários e reservando mercado interno, na medida em que os leilões de divisas e o controle direto da oferta de cambiais permitiam que os preços relativos das importações se elevassem. Adicionalmente, a reforma de tarifas aduaneiras aumentou as alíquotas de importação e regulamentou o estatuto de registro de similar. Para Hennings (1996), esta proteção estimulava os investimentos nacionais e estrangeiros, traduzindo-se indiretamente em um mecanismo de estímulo ao influxo de capitais externos de risco.

Foram implementados subsídios cambiais para pagamento de importação, de empréstimos e financiamentos que se destinavam a investimentos considerados essenciais. Independentemente de ser o investidor estrangeiro ou nacional, estes pagamentos poderiam ser cursados no mercado de taxas de câmbio preferenciais, cujo valor eram em torno de 20% da taxa de mercado livre, o que representava um subsídio significativo.

Aos investidores estrangeiros, contudo, era reservado um incentivo adicional. Os investimentos diretos realizados em moeda e cursados legalmente no mercado de câmbio de taxas livres poderiam ser empregados para efetuar pagamentos de importação no mercado de câmbio oficial, se fossem colocados em áreas de interesse do governo. Esse procedimento capitalizava a empresa com participação estrangeira e aumentava sua capacidade de importação. (Hennings, 1996)

Tabela 2.1 – Brasil: Investimentos Estrangeiros Diretos (1950-97) (Em US\$ milhões)

ANOS	Invest. Líquid. (1)	Reinvestimentos	Invest. Total	lucr. e divid
1950	3	36	39	47
1951	-4	67	63	70
1952	9	85	94	14
1953	22	38	60	94
1954	11	40	51	53
1955	43	36	79	44
1956	89	50	139	24
1957	143	35	178	26
1958	110	18	128	31
1959	124	34	158	25
1960	99	39	138	41
1961	108	39	147	31
1962	69	63	132	18
1963	30	57	87	-
1964	28	58	86	-
1965	70	84	154	84
1966	74	85	159	85
1967	76	39	115	39
1968	63	48	111	48
1969	189	64	253	64
1970	146	276	422	119
1971	169	321	490	121
1972	337	201	538	164
1973	783	397	1180	199
1974	826	382	1208	249
1975	904	299	1203	237
1976	981	411	1392	383
1977	950	878	1828	458
1978	1205	975	2180	564
1979	1687	721	2408	740
1980	1499	411	1910	544
1981	1781	741	2522	587
1982	1354	1556	2910	863
1983	865	695	1560	762
1984	1126	472	1598	799
1985	814	543	1357	1136
1986	-129	449	320	1392
1987	608	617	1225	941
1988	2256	714	2970	1541
1989	736	531	1267	2384
1990	628	273	901	1619
1991	607	365	972	688
1992	1405	175	1580	659
1993	614	100	714	2051
1994	1889	83	1972	1883
1995(2)	3929	348	4313	3551
1996(2)	9358	531	9889	3841
1997(2)	16942	151	17093	6508

Fonte: Banco Central do Brasil, Departamento Econômico, Balanço de Pagamentos (In Hennings, 1997)

- Investimentos líquidos = ingressos de investimento direto menos repatriações
- Fonte: Banco Central do Brasil, Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, 1998 e Boletim do Banco Central, julho de 1998, v. 34, n.7. Dados referentes a lucros e dividendos: BACEN, Informações Econômicas, set. 1998 (www.bcb.gov.br).

Foi de importância fundamental, a Instrução 113 da SUMOC que possibilitou aos investidores estrangeiros a importação de bens de capital sem necessidade de cobertura cambial. De acordo com Benevides (1991), a partir da implantação dessa Instrução, “ampliaram-se os investimentos externos diretos na economia nacional e observou-se uma expansão sem precedentes de um setor que praticamente não existia no Brasil, o setor de bens de consumo duráveis. A Instrução 113 estimulou, ainda, a associação de industriais brasileiros aos estrangeiros. Através desses últimos, os industriais nacionais beneficiavam-se das concessões previstas pela Instrução 113 e resolviam os seus problemas de ordem financeira e tecnológica, graças aos substanciais recursos de seus sócios. Por sua vez, para os empreendedores estrangeiros, a associação com grupos nacionais era uma forma politicamente segura de penetrar na economia brasileira.”

SCME - BIBLIOTECA

Porém, as crescentes importações de equipamentos e insumos industriais necessários ao processo de industrialização, pressionavam a limitada capacidade de importar. A atração do capital estrangeiro, tanto sob a forma de investimentos diretos, quanto sob a de empréstimos e financiamentos, constituiu-se também em uma estratégia do governo para contrabalançar os déficits das contas externas, já que as receitas de exportações haviam caído e as despesas com juros e amortizações da dívida externa haviam-se elevado.

A entrada substancial de capital estrangeiro ao longo do período 1954-61 permitiu sustentar um nível crescente de importações e enfrentar a difícil situação do balanço de pagamentos (Benevides, 1991). Contudo, as crescentes importações sem contrapartidas substanciais das exportações, além da manutenção de uma taxa de câmbio baixa para a importação de bens essenciais (trigo, petróleo, fertilizantes, etc.) e para pagamento de juros e amortizações dos empréstimos prioritários (câmbio de custo), agravaram o déficit das transações correntes e, por conseguinte, as dificuldades do balanço de pagamentos.

Assim, após a fase de expansão (1956-62), o influxo de capital externo se reduziu, tornando-se insuficiente para contrabalançar o déficit no balanço de pagamentos. A partir disso, inicia-se uma nova etapa, onde o investimento externo direto perde a posição privilegiada que ocupava na fase anterior.

3 Os Anos 60 e o Milagre Econômico

Após o Plano de Metas, houve o esgotamento daquela forma de substituição de importação, que deveria ser reestruturada para dar continuidade ao processo de industrialização. A alta taxa de crescimento econômico de 1961 refletia, na verdade, a inércia do movimento dos anos anteriores, nestas condições seria necessário uma redefinição da política industrial, mas também, um combate ao processo inflacionário acentuado e ao aprofundamento dos desequilíbrios regionais e setoriais (ver Tabela 2.2).

Nos primeiros anos da década de 60, houve redução no influxo de investimentos estrangeiros novos resultante da hostilidade ao capital de risco (os recursos estrangeiros foram diagnosticados como a origem dos problemas com o balanço de pagamentos); da ameaça de legislação restritiva, e da estagnação da economia. Com efeito, “a hostilidade que o capital de risco enfrentava desde o final dos anos 50 foi intensificada com o estancamento do crescimento econômico. Considerações sobre a influência desses investidores nas decisões governamentais, o controle que possuíam sobre o aparelho produtivo e o volume de recursos drenados ao exterior pela remessa de lucros e dividendos compunham os argumentos dos que questionavam a validade do recebimento desses recursos. Colaboravam com esse clima as expressivas remessas de lucros e dividendos e de royalties, que na década de 50 haviam somado US\$ 428 milhões” (Hennings, 1996)⁵⁰.

⁵⁰ Hennings (1996) chama atenção para o interessante fato de que “essa exaltação à soberania nacional e à remessa de renda doméstica não se estendia à captação de crédito, cujos pagamentos de juros na década de 50 somaram US\$ 498 milhões, valor superior às remessas de lucros e dividendos.”

Tabela 2.2 – Brasil: Taxa de Crescimento do PIB, Taxa de Inflação, Saldo da Balança Comercial e Saldo em Transações Correntes (1950-97)

Anos	Tx Cresc Real PIB%	Tx. Inflação % (1)	Sld Bal ComUS\$milhões	Sld trans Cor. US\$milhões
1950	6,3	12,4	425	140
1951	4,3	12,4	68	-403
1952	8,2	12,7	-286	-624
1953	4,4	20,7	424	55
1954	8,4	25,3	148	-195
1955	8,5	12,6	320	2
1956	3,1	24,3	437	57
1957	7,7	7,0	107	-264
1958	10,7	24,1	65	-248
1959	9,8	39,4	72	-311
1960	8,8	30,6	-23	-478
1961	9,1	47,7	113	-22
1962	6,5	51,4	-89	-389
1963	0,9	81,1	112	-114
1964	3,2	91,9	344	140
1965	2,8	34,5	655	368
1966	6,8	38,2	438	54
1967	4,3	24,9	213	-237
1968	9,5	25,1	26	-508
1969	9,6	20,1	318	-281
1970	10,3	19,3	232	-562
1971	11,3	19,5	-343	-1309
1972	11,9	15,9	-241	-1486
1973	14,0	15,5	7	-1688
1974	8,2	34,6	-4690	-7122
1975	5,2	29,3	-3540	-6700
1976	10,3	46,3	-2255	-6016
1977	4,9	38,4	97	-4037
1978	5,0	40,2	-1024	-6990
1979	6,8	77,2	-2840	-10742
1980	9,2	110,9	-2823	-12807
1981	-4,3	95,1	1202	-11734
1982	0,8	99,7	780	-16311
1983	-2,9	211,0	6470	-6837
1984	5,4	223,8	1389	45
1985	7,8	235,1	12486	-241
1986	7,5	65,0	8304	-5305
1987	3,5	415,8	11172	-1436
1988	-0,1	1037,5	19184	4175
1989	3,2	1782,9	16120	1933
1990	-4,3	1476,7	10753	-3782
1991	0,3	480,2	10579	-1407
1992	-0,8	1157,8	15239	6143
1993	4,2	2708,6	13307	-592
1994	6,0	1093,8	10466	-1688
1995 (2)	4,2	14,8	-3157	-17784
1996 (2)	2,9	9,3	-5554	-27261
1997 (2)	3,2	7,5	-8461	-35963

Fonte: Crescimento do PIB, Conjuntura econômica (In Hennings, 1997).

Saldo da Balança comercial e Saldo em transações correntes: Banco Central do Brasil, Departamento Econômico, Balanço de Pagamentos (11.10.95 e 30.08.96) (In Hennings, 1997).

Fonte Taxa de Inflação: Revista Suma Econômica e Conjuntura econômica

1. Corresponde ao IGP-DI da FGV

2. Dados referentes a 1995, 1996 e 1997: Conjuntura Econômica, maio de 1998.

A contração dos investimentos também foi influenciada pela Lei n.º 4131 de 3.9.1962, que dificultou o uso, pelo capital estrangeiro, de benefícios que a legislação concedia ao capital privado nacional, criou normas específicas para o tratamento do capital estrangeiro, manteve a limitação dos retornos de lucros e dividendos anuais (autorizava o máximo de 10% ao ano, calculado sobre o capital registrado e 20% anuais das repatriações do capital registrado, proporções já autorizadas na Lei n.º 1807 de 7.1.1953), impediu o acesso de empresas com mais de 50% do capital sob controle estrangeiro ao crédito das agências de financiamento governamentais até o início comprovado de suas atividades, exceto em projetos prioritários, conforme determinação da autoridade competente.

Em normas complementares, eram especificados os setores em que o investimento estrangeiro direto era proibido ou parcialmente vetado ou os casos cujo ingresso dependeria de consulta e autorização prévias. Os investimentos estrangeiros direto nos setores de comunicação - jornalismo, televisão e rádio difusão - de exploração da pesquisa e da lavra de petróleo e em sociedades em conta de participação foram vetados. Seriam necessárias autorizações especiais para estrangeiros investirem diretamente em instituições financeiras, em seguradoras, em empresa de mineração, em empreendimentos de transporte marítimo, fluvial ou lacustre, aéreo e rodoviário de carga etc⁵¹ (Hennings, 1996).

Deve-se ainda ressaltar como desestímulo ao ingresso de capital de risco, a partir de 1962, a desaceleração do crescimento econômico e a aceleração das taxas inflacionárias. Por fim, deve-se salientar a indefinição das políticas econômicas e a instabilidade política, o que desestimulava não só os investimentos externos, mas os investimentos de maneira geral.

⁵¹ Apesar dessa lei só ter sido regulamentada e aplicada em 1965, ela representou a posição do governo e da sociedade quanto ao capital externo.

O “golpe” militar de 1964 inicia uma nova fase da economia brasileira cujos principais objetivos seriam combater a inflação e o déficit em transações correntes e proporcionar condições para a retomada do crescimento econômico.

As medidas de combate à inflação apontaram, principalmente, para cortes nos gastos públicos, restrição monetária e creditícia e contenção dos salários. Tais medidas resultaram em queda na demanda interna e no poder de compra dos salários, desestimulando a oferta interna e provocando uma recessão.

Uma das principais mudanças no processo de industrialização foi a preocupação em promover as exportações, assumindo, o processo de substituição de importações, um caráter secundário. Os incentivos à exportação destinavam-se a diminuir o custo real dos produtos exportáveis e elevar o retorno das vendas ao exterior. Adicionalmente buscou-se uma maior liberdade cambial (com a redução das medidas restritivas às transações com divisas), e foi implementada uma desvalorização real da moeda nacional de 46,2% em 1964.

O ingresso de recursos externos foi bastante incentivado, pois, ao contrário da política anterior, o PAEG acreditava que o capital estrangeiro era um fator dinamizador do crescimento econômico, como também, configurava-se em uma oportunidade de contrabalançar as dificuldades em conta corrente.

Assim, em 1964 foram retiradas algumas das restrições impostas aos investimentos estrangeiros diretos estabelecidos pela Lei n.º 4131/62. Foram flexibilizadas as repatriações e remessas de lucros e dividendos, cujas remessas foram liberadas, tendo-se optado em coibi-las por meio de uma sistemática de tributação suplementar de renda. Este imposto era acionado cada vez que lucros e dividendos distribuídos a não residentes superasse 12% ao ano, calculado a partir do capital investido e registrado no Banco Central. Outro importante estímulo ao investimento estrangeiro, mas também à captação de recursos de crédito, foi a publicação da Instrução n.º 289/65. Esta Instrução regulamentou a captação de crédito internacional de curto prazo pelas empresas com capital

externo e garantiu expressamente a disponibilidade de divisas para a amortização (Hennings, 1996).

Os principais resultados das medidas adotadas no PAEG foram: redução das taxas de inflação que passaram de 90% em 1964 para um nível menor, mas ainda elevado, de 38% em 1966; crescimento econômico, mas em ritmo bem inferior ao apresentado na segunda metade dos anos 50, e aumento da atratividade do país em relação aos capitais externos. Porém, a elevação dos fluxos de investimentos diretos também não atingiram os mesmos níveis do final dos anos 50. Os investimentos diretos novos passaram de US\$ 28 milhões em 1964 para US\$ 74 milhões em 1966, ainda assim, eram inferiores aos reinvestimentos, que apresentaram uma média de US\$ 75 milhões no período (ver Tabela 2.1). Para Hennings (1996), “o reduzido influxo de novos recursos sugere que as mudanças no regime regulatório, as vantagens oferecidas e a maior estabilidade política não foram suficientes para contrapor o desestímulo representado pela recessão em que se encontrava a economia brasileira.”

As reformas institucionais promovidas pelo PAEG, bem como a recessão característica deste período, resultaram numa expressiva geração de capacidade ociosa no setor industrial e propiciaram condições para a retomada da demanda que, juntamente com o crescimento da economia mundial, proporcionaram ao país as maiores taxas de crescimento do produto brasileiro da história recente, associada à relativa estabilidade de preços no período de 1968 a 1973, conhecido como “milagre econômico”.

O crescimento do país no período foi sustentado, principalmente, pela: demanda interna por bens de consumo duráveis em expansão⁵²; demanda externa em expansão, devido à liberalização do comércio internacional e políticas de isenções fiscais; expressivo ingresso de recursos do exterior, complementando a poupança interna e contribuindo para o combate à inflação, na medida em que ampliava a capacidade de importação.

As exportações foram bastante estimuladas no período, principalmente no setor manufatureiro, iniciando-se um processo de alteração da pauta. Para isso, foram implementadas políticas de concessão de créditos e isenções fiscais. Adicionalmente, a política cambial, a partir de 1968, foi baseada em minidesvalorizações cambiais, e buscava, também, estimular as exportações, pois pretendia estabilizar a remuneração real do setor.

As exportações aumentaram de US\$ 1,9 bilhão em 1968 para US\$ 6,2 bilhões em 1973. A maior parte, concentrou-se em produtos agropecuários (cerca de 70% da pauta), mas houve significativo crescimento das exportações de manufaturados. A exportação de industrializados passou de US\$ 343 milhões em 1967 para US\$ 1.222 milhões em 1972. Conforme Hennings (1996), “esse crescimento das exportações ocorreu concomitante a um intenso crescimento do mercado interno e da produção industrial, indicando um amadurecimento do parque produtivo do país.”

Porém, o aumento das exportações não foi suficiente para que o saldo da balança comercial fosse positivo em quase toda a década a partir de 1971, visto o crescimento das importações (gradualmente liberadas pelo governo), resultante da evolução da economia e, posteriormente, da conta petróleo (ver Tabela 2.2).

A participação do capital estrangeiro foi fundamental para a realização do milagre. No período 1967-1973, a conta capital apresentou um saldo líquido médio positivo de US\$ 1.615 milhões, resultado não apenas do forte influxo de empréstimos e financiamentos, mas também, da retomada da entrada de investimentos estrangeiros diretos, direcionados, principalmente, para o setor industrial, sendo responsável pelo controle do principal elemento dinamizador da indústria de bens de consumo duráveis, a indústria automobilística.

⁵² Consequência da concentração de renda e de mecanismos financeiros de ampliação de crédito ao consumo

De acordo com LAGO (1992)⁵³, o IDE foi favorecido principalmente, pela:

- política cambial (facilitando remessas de lucros e dividendos ou repatriações a taxas de câmbio realistas e uma programação de exportações mais estável por parte das empresas multinacionais);
- política de incentivo à exportação;
- retomada do crescimento, incluindo a expansão de setores em que o processo de substituição de importações não se encerrara, como os de bens de capital e insumos básicos;
- programa de investimentos públicos e política industrial favorável implantada pelo CDI;
- maior aparente estabilidade política do país, em fins de 1968, com o fortalecimento de regime autoritário.

Os investimentos estrangeiros tiveram papel relevante na expansão das exportações de manufaturados e no desenvolvimento de novas atividades, notadamente na área de bens de capital (Lago, 1992)⁵⁴. De acordo com Hennings, havia a expectativa de que as empresas com capital externo aumentassem sua participação no comércio internacional, mediante acordos entre as subsidiárias e suas matrizes para colocação de seus produtos externamente e pela orientação dos investimentos estrangeiros às áreas de tecnologia mais avançada, onde houvesse transferência de tecnologia e de métodos gerenciais modernos, contribuindo também para o balanço de pagamentos (1996).

Para verificar o desempenho do investimento direto externo durante o período do milagre, podem-se apontar alguns dados bastante significativos.

Ao final de 1966, o estoque de investimentos diretos e de reinvestimentos alcançava US\$ 1.632 milhões, em fins 1973 observa-se uma elevação para US\$

⁵³ In: A Ordem do Progresso, 1992.

⁵⁴ In: A Ordem do Progresso, 1992.

4.579 milhões, quase triplicando em sete anos. O IDE líquido, passou de uma média de US\$ 57 milhões entre 1964 e 1966, para US\$ 252 milhões entre 1967 e 1973, alcançando US\$ 783 milhões nesse último ano (ver Tabela 2.1).

Em contrapartida, as remessas de lucros e dividendos, também mostraram uma tendência de crescimento. De uma média de US\$ 84,5 milhões em 1965-66, passaram a uma média US\$ 107 milhões entre 1967 e 1973 e para US\$ 199 milhões nesse último ano. Desta forma, o saldo líquido das contas de investimentos estrangeiros diretos entre 1967 e 1973 foi da ordem de US\$ 145 milhões por ano, contribuindo para a formação das reservas internacionais, além de contribuir para cobrir o déficit em transações correntes que, no período, foi, em média, de US\$ 867 milhões.

Segundo Lago (1992)⁵⁵, “em dezembro de 1973, do estoque total de US\$ 4.579 milhões, 77% estavam investidos na indústria de transformação; 4,2% nos serviços industriais de utilidade pública; 1,7% no setor mineral; 3,5% em bancos e companhias de investimentos e 0,7% no setor agropecuário, cabendo o saldo a serviços diversos (Banco Central, Boletim, Separata, agosto 1984).”

Dentro da indústria, as empresas estrangeiras (EE) concentravam-se nos subsetores mais dinâmicos. Em 1970, entre as empresas líderes, as EE dominavam a produção de bens de consumo duráveis (85% das vendas) e participavam majoritariamente da produção de bens de capital (57% das vendas). Mesmo nos dois outros subsetores (bens de consumo não duráveis e bens intermediários) sua participação era significativa (43% e 37%, respectivamente) (dados básicos da FINEP, 1978)⁵⁶. As EE predominavam, também, nas exportações de produtos manufaturados.

⁵⁵ In: A Ordem do Progresso, 1992.

⁵⁶ In: Belluzzo e Coutinho (org.), 1994.

4 O IIPND e a Desaceleração dos Anos 80

A ocupação de toda a capacidade ociosa, fruto do rápido crescimento econômico durante o “milagre”, propiciou alguns desequilíbrios na economia do país, como a geração de pressões inflacionárias e problemas na balança comercial.

A taxa de inflação era de 15,5% em 1973 e passou para 34,4% em 1974. A balança de transações correntes apresentou déficit em torno de US\$ 7,0 bilhões em 1974 (conforme Tabela 2.2), devido não só ao aumento do valor das importações de petróleo, mas também, à manutenção das importações de bens de capital e insumos básicos necessárias para manter o nível da produção corrente. A entrada de recursos externos não foi capaz de cobrir totalmente o déficit, levando a uma queima de reservas, o que revelou a alta vulnerabilidade externa do país. Assim, para dar continuidade ao processo expansivo, seria necessário, cada vez mais, uma situação externa favorável, o que contrastava com o desencadeamento de uma crise internacional provocada pelo primeiro choque do petróleo em 1973, quando os países da OPEP quadruplicaram o preço do barril do petróleo.

No início de 1974, a política contracionista foi predominantemente refletida na tentativa de restrição do crédito e contenção das importações como reação à explosão da inflação reprimida desde 1973 e à propagação do choque inflacionário provocado pelas matérias-primas e bens importados. Assim, observou-se uma sensível recessão do crescimento industrial que se estenderia até o último trimestre de 1975 (Belluzzo e Coutinho, 1984).

Esse quadro foi responsável pela reversão da política econômica em meados de 1975, cedendo a pressões anti-recessionistas, para uma nova trajetória expansionista. Desde então, o II PND foi efetivamente implementado, de fato “um novo padrão de expansão, objetivando-se, de um lado, sustentar as elevadas taxas de crescimento e, de outro, reverter a aceleração da inflação e conter o déficit do balanço de pagamentos” (Belluzzo e Coutinho, 1984).

O novo Plano alterou as prioridades de industrialização, de um crescimento dinamizado pelo setor de bens de consumo duráveis com alta concentração de renda, para o setor produtor de bens de produção - bens de capital e insumos básicos. Conforme Batista (1987), “dessa forma, O II PND propunha corrigir os desbalançamentos setoriais existentes, elegendo como prioritários os setores de insumos básicos, o setor energético e o de bens de capital. Entretanto, muito mais do que corrigir desbalanceamentos, ou adotar, como no passado, uma nova etapa de industrialização por substituição de importações, o plano pretendia aumentar a oferta de bens competitivos visando tanto o atendimento do mercado interno quanto a elevação das exportações.”

Para dar continuidade ao crescimento a taxas elevadas, a absorção de recursos externos e a expansão das exportações tornaram-se metas prioritárias. Portanto, o governo estimulou o influxo de capitais externos sob a forma de investimento direto, empréstimos e financiamentos. Na verdade, o governo procurou atrair e direcionar os investimentos externos.

A expectativa do governo era que esses investimentos proporcionassem a absorção e disseminação de tecnologia e capacidade gerencial mais avançada, ampliando sua participação nas exportações e diversificando a pauta nos setores considerados importantes pelo governo. O interesse maior, portanto, não estava na instalação de plantas próprias, e sim na constituição de joint-ventures, pois este tipo de investimento permitiria que o controle permanecesse em poder de nacionais, como também, possibilitaria uma transferência tecnológica mais completa.

Interessante notar que na década de 70 os influxos de investimentos novos e os reinvestimentos foram expressivos. As condições oferecidas ao investidor estrangeiro pelo regime regulatório, pelo restabelecimento da estabilidade política, pela postura cosmopolita do governo e pelo crescimento acelerado da economia parecem ter exercido forte atração sobre esses recursos. (Hennings, 1996)

Para Canuto (1993), há algumas mudanças no papel cumprido pelo capital produtivo externo em relação à etapa anterior, estas mudanças foram resumidas como:

- o II PND objetivava alavancar o setor privado nacional, através de políticas de gastos e financiamentos públicos ou da formação de joint-ventures tripartites - objetivos facilitados pela disponibilidade de empréstimos bancários privados no exterior - diante disso, houve uma aceitação de “formas externalizadas de transferência de tecnologia”, por parte dos agentes externos, sob a forma de acordos de licenciamento, joint-ventures com posição minoritária, etc.;
- mesmo nos casos de ingresso de capital e tecnologia sob a forma de investimentos diretos, a participação do capital externo assumiu um caráter mais induzido, com as decisões de investimentos industriais autônomos envolvendo diretamente a articulação estatal e sua capacidade fiscal-financeira de gastos.

Porém, a dinâmica dos mercados locais continuou como principal fator atrator para os investimentos diretos externos.

Assim, o II PND constituiu-se em um importante projeto de industrialização que, segundo Batista (1987), teve como aspecto positivo avançar na substituição de importações no setor energético e de expansão da capacidade de produção de bens internacionais nos setores de bens de capital e bens intermediários, incluindo a implantação de indústrias de tecnologia de ponta nas áreas da eletrônica, engenharia mecânica, metalurgia, construção naval, equipamento ferroviário, aeronáutica, petroquímica e farmacêutica.

Assim, para manter esse crescimento, além dos expressivos ingressos de recursos sob a forma de investimento direto e de portfolio, houve um ingresso bem mais intenso de créditos externos, captados em sua grande maioria pelas empresas estatais, frente à ampla liquidez internacional.

Porém, em 1979, ocorre o segundo choque do petróleo, reduzindo a liquidez do mercado internacional e aumentando as taxas de juros externas, em um momento de crescente endividamento externo no país.

Inicialmente, o governo tentou manter o crescimento e a prefixação da desvalorização cambial e correção monetária em 1980, porém tais medidas resultaram em inflação de 110% e em déficit em transações correntes de US\$ 12,8 bilhões (conforme Tabela 2.2). A partir disso, o governo decidiu priorizar uma política de controle da inflação e do déficit do balanço de pagamentos, adotando políticas econômicas ortodoxas, e estimulando a captação externa com o objetivo de desacelerar a economia e financiar o déficit em transações correntes.

Os recebimentos líquidos de investimentos estrangeiros diretos até 1982 mantiveram-se nos níveis da década de 70, a despeito da redução da atividade econômica nos países desenvolvidos e no próprio país, em um movimento de complementação de projetos já iniciados. Em contrapartida, observa-se um aumento nas remessas de lucros e dividendos e nas repatriações, que acumulados passaram de US\$ 596 milhões médios anuais entre 1975 e 1979 para US\$839 milhões em 1981 e 1982 (Hennings, 1996).

Após a moratória mexicana, em 1982, e seus efeitos sobre a crise cambial brasileira, assistiu-se a um fechamento ainda maior dos mercados internacionais privados de crédito, agravando a deterioração do balanço de pagamentos, tornando evidente a incapacidade do país em honrar seus compromissos.

Após 1983, o Brasil suspendeu os pagamentos devidos aos bancos privados internacionais. Porém, o direcionamento da política econômica, que prevaleceu até o final da década, foi a busca de recursos internacionais para honrar os serviços da dívida externa e controlar a aceleração inflacionária. Objetivando retomar os pagamentos da dívida, buscou-se estimular as exportações e diminuir as importações. Esta medida obteve sucesso, pois a

balança comercial apresentou significativos superávits (como se observa na Tabela 2.2).

Frente às dificuldades de captação de créditos externos, o governo busca atrair recursos através dos investimentos de risco. Nesse sentido “houve uma tentativa de estimular a conversão de créditos em capital de risco por meio da instituição de créditos financeiros às pessoas jurídicas que convertessem em capital social o principal e os juros das operações de crédito registradas ao final de 1982” (Hennings, 1996). Como resultado, o volume de conversões triplicou, passando de US\$ 143 milhões, em 1982, para US\$ 452 milhões, em 1983. Por outro lado, o ingresso líquido de recursos novos em moeda e bens, se contraiu de US\$ 1,2 bilhão para US\$ 450 milhões, respectivamente.

A própria política comercial do governo pode ser vista como um estímulo aos fluxos de investimentos diretos. Desde 1983, o controle das importações foi facilitado pela recessão interna e por aumentos tarifários que dificultavam a aquisição externa de bens não essenciais, aumentando o número de produtos com importação proibida. Essas medidas criaram barreiras que protegiam setores da indústria nacional, o que elevava a sua rentabilidade. As exportações foram incentivadas de tal forma que as empresas mais beneficiadas eram as de grande porte, que incluíam empresas com participação estrangeira. Neste sentido, as empresas estrangeiras que não fossem beneficiadas por não integrarem setores protegidos poderiam usufruir dos incentivos às exportações, e “algumas vezes as empresas podiam usufruir as duas políticas, como as da indústria automobilística. Dessa forma, os investimentos externos instalados no país conseguiam manter um bom desempenho em um clima adverso” (Hennings, 1996).

Porém, vários foram os desestímulos ao ingresso de capital de risco. A década de 80 foi caracterizada pela aceleração da inflação e por um significativo número de planos de estabilização que, para tentar “vencer” a inflação promoviam grandes alterações no funcionamento da economia, gerando

incerteza e, portanto, um comportamento defensivo por parte dos investidores. A política cambial⁵⁷, baseada nas minidesvalorizações, chegou a apresentar correções diárias em 1984, tornando-se uma fonte de incerteza constante. A tributação dos reinvestimentos à mesma taxa dos lucros remetidos, em 1988, reduziu a rentabilidade e desestimulou os investimentos⁵⁸.

Quanto às características do IDE nos anos 80, pode-se dizer que, conforme Coutinho e Ferraz (1995), concentrando-se na observação dos estoques, percebe-se que cresceu, a partir de 1985, o estoque de investimentos em setores tradicionais (têxteis, vestuário, calçados, madeira, bebida etc.), ao passo que diminuía a participação do estoque de investimentos no setor de transporte e eletro-eletrônico, enquanto a indústria química manteve sua participação. Adicionalmente, houve uma diversificação setorial voltada para os serviços, cujo crescimento foi de 22% em 1980 para 28% em 1990 no estoque de IDE.

Porém, é fundamental perceber que durante a década de 80, há “um declínio relativo da economia brasileira como destino dos fluxos de IDE no mundo. Enquanto o Brasil atraiu 6,1% dos fluxos mundiais de IDE no período de 1976-80, tal participação caiu para 4,2% em 1981-85 e 1,1% em 1986-90. Em termos absolutos, os fluxos de IDE declinaram em mais de 50% entre 1976-80 e 1986-90, enquanto, no mesmo período, os fluxos mundiais triplicavam... Nos fluxos de IDE para a América Latina, a presença brasileira como destino diminuiu de 48,8% para 22,9% durante aquele intervalo de tempo.” (Canuto, 1993)

Adicionalmente, a partir de meados dos anos 80, o ingresso de investimentos foi suplantado pelas remessas de lucros e dividendos (ver Tabela 2.1).

⁵⁷ Em fevereiro de 1983, diante da crise cambial foi promovida uma maxidesvalorização de 30%, medida esta, porém, que não se repetiu durante toda a década.

⁵⁸ Essa tributação foi retirada em 1989.

Para Canuto (1993), a “crise da dívida externa e a erosão fiscal-financeira do Estado nos anos 80, impedindo a retomada de investimentos industriais “autônomos” - levaram à estagnação-com-instabilidade inflacionária característica da década.” Isto implica que, como os mercados locais continuavam sendo principal fator atrator de IDE, é compreensível a perda de posição brasileira nos fluxos, diante da redução da atividade econômica e consequente desaquecimento do mercado interno no período.

5 O IDE nos Anos 90

5.1 O primeiro triênio: reformas e recessão

O início dos anos 90 surge juntamente com um programa de estabilização, o chamado Plano Collor, cuja principal preocupação era o combate à inflação tendo como uma de suas principais bases, uma reforma monetária, acompanhada por um conjunto de reformas que compreendiam privatizações e abertura comercial.

O objetivo das privatizações seria reduzir o tamanho do Estado, de forma a promover a sua eficiência e diminuir seus significativos gastos. Além disso, elas deveriam contribuir para a formação da poupança interna e elevação da eficiência das empresas privatizadas, como também dos setores onde se inseriam, e incentivar a captação de recursos externos⁵⁹.

Quanto ao objetivo da abertura comercial, buscava-se uma maior eficiência do setor produtivo através de sua exposição à concorrência internacional. Isso deu encaminhamento ao processo de diminuição do protecionismo, existente em alguns setores, através da eliminação de isenções sobre o IPI e sobre importações, e da eliminação dos controles administrativos sobre as importações. Assim, tentou-se “suprimir a importância das barreiras não tarifárias e dos regimes especiais de importação.” (Hennings, 1996)

⁵⁹ Inicialmente, os investidores estrangeiros poderiam adquirir até 40% do capital votante e até 100% do capital não votante das empresas incluídas no programa de privatização. Porém, em 1993, foram abolidas as restrições à transferência do controle das empresas privatizadas ao capital estrangeiro.

Obviamente, esta diminuição das barreiras protecionistas configurou-se em um estímulo às importações durante o governo Collor. Porém, apesar dos significativos aumentos das importações no período, a balança comercial não apresentou déficits, pois as exportações se mantiveram incentivadas e em expansão, diante da permanência de depressão da economia interna.

As conseqüências econômicas das políticas adotadas, contudo, foram a desestruturação do sistema produtivo (semiparalisia da produção, demissões, redução nos salários etc.). Conforme Coutinho e Ferraz (1995), “no primeiro triênio dos anos 90 a indústria foi submetida a uma constante exposição ao ambiente competitivo internacional, característica que certamente continuará nos próximos anos, e apresentou forte tendência de diminuição do emprego.”

No período, o ingresso de recursos externos foi estimulado em todas as modalidades. Em relação aos incentivos ao investimento externo direto, podem ser apontados, além da possibilidade de participação nas privatizações, novos estímulos legais. Com efeito, “as principais medidas foram a alteração da metodologia de registro dos reinvestimentos, que elevou o valor desses registros e, portanto, do estoque de investimentos, e a revogação da tributação suplementar de renda das remessas a título de lucros e dividendos em vigor desde 1965. Essa tributação onerava significativamente as remessas anuais superiores a 12% da média do estoque de investimentos totais registrados no triênio anterior. A nova regra, aboliu também a discriminação entre a tributação de lucros de residentes e não residentes...” (Hennings, 1996)

Pode-se ainda destacar como esforços para atrair investimentos, as mudanças no sistema de regulação do capital estrangeiro através da diminuição das restrições à atuação das empresas estrangeiras e eliminação de dispositivos cambiais e fiscais que restringiam a saída de capitais investidos.

Desta forma, em concordância com as “reformas estruturais” do período, diante da redução da proteção ao mercado doméstico, da maior exposição das indústrias do país ao mercado internacional, e da retração da demanda interna, o

investimento direto estrangeiro esteve associado aos processos de racionalização da produção (redução da linha de produtos, desverticalização da produção, terceirização de atividades complementares etc.) e à estrutura organizacional e gerencial. Nesse sentido, “o fluxo de IDE no início dos anos 90 esteve fortemente associado a um processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva. A necessidade premente de redução de custos e aumento de competitividade, para fazer frente às importações efetivas e potenciais e, em menor medida, para a busca de novos mercados que pudessem suprir, parcialmente, a perda (absoluta ou relativa) do mercado doméstico restringido, estimulou a adoção de estratégias de especialização e de complementaridade produtiva e comercial.” (Laplane e Sarti, 1997)

A desverticalização e/ou especialização apresentou-se bastante acentuada no setor de “produtos fabricados em metal” como: eletrônica, bens de capital mecânicos e elétricos e em equipamentos de transporte, “...justamente os setores, dentro da indústria de transformação, onde se encontram as Ets e onde se concentra o dinamismo tecnológico no exterior...” (Canuto, 1993)

No início dos anos 90, assim como ao longo dos anos 80, verifica-se um aumento no fluxo e estoque de IDE para setores de menor agregação de valor, como as atividades primárias e setores tradicionais (têxteis, vestuário, calçado, madeira, alimentos), mas ainda com pouca participação no estoque total de investimentos na indústria de transformação. Os setores de material de transporte (automobilística e autopeças) e de eletroeletrônica, porém, perderam participação no estoque total, enquanto a indústria química manteve sua participação. Quanto aos fluxos, observa-se que em 1991-92, o IDE na indústria “tradicional” correspondeu a 28,4% do total, enquanto no período de 1981-85, a participação foi de 10,85%⁶⁰. Os setores menos favorecidos foram o automobilístico e o eletrônico e a maior beneficiada foi a indústria química de base e papel e celulose. Desta forma, de acordo com a análise de Coutinho e

Ferraz (1995), à exceção do ramo químico, os investimentos concentraram-se em setores relacionados aos recursos naturais e/ou de baixa intensidade de valor agregado.

No entanto, com os maiores influxos de IDE, a partir de 1993/94, percebe-se que este quadro se inverte, com os setores de material de transporte e eletrônica concentrando a maior parte dos investimentos. Como exemplo, o setor automobilístico perdeu participação entre 1989-92, mas voltou a se recuperar logo após, com os novos fluxos de investimentos resultante do processo de modernização da estrutura produtiva.

As outras formas de captação de recursos externos (crédito e portfólio) também foram muito incentivadas. Os influxos de capitais de portfólio foram bastante encorajados através de várias medidas, instituídas tanto em 1991 quanto em 1992 para reduzir os riscos desse investimento. Assim, de acordo com Hennings (1996), os influxos desse tipo de capital rivalizaram com os investimentos diretos externos em 1992, mas foram expressivamente superiores a partir de 1993. Enquanto o fluxo líquido de investimentos diretos alcançou US\$ 1,4 bilhão e US\$ 613 milhões, respectivamente em 1992 e 1993, os investimentos líquidos em portfólio totalizaram US\$ 1,7 bilhão e US\$ 6,6 bilhões.

Conclui-se, portanto, que os fluxos de IDE na indústria, entre 1990 e 1993, foram relativamente escassos e, em sua grande maioria voltados para a racionalização. Um dos principais motivos apontados para a escassez de IDE em 1990-91, refere-se à retração do mercado interno, diante da relativa recessão resultante do Plano Collor, e às medidas de liberalização comercial. Para Canuto (1993), a “redução e a homogeneização de tarifas de importação, acompanhada de barreiras não tarifárias, afetaram diretamente a lógica do IDE, posto que a proteção comercial ao mercado local foi sempre indutora da produção dentro do país.” Porém, o IDE volta a crescer em 1992, sendo, em parte, “atribuída ao

⁶⁰ Dados de Coutinho e Ferraz (1995).

início do processo de reestruturação produtiva e organização, implementado pelas grandes empresas, sobretudo pelas ET, em um quadro de redução da proteção ao mercado doméstico e de retração da demanda interna.” (Laplane e Sarti, 1997b)

Quanto ao crédito, observou-se que as dificuldades de obtenção de crédito internacional privado eram resultado das indefinições na renegociação da dívida brasileira com os credores. Porém, em julho de 1992, a dívida externa foi reestruturada, delineando condições básicas para a negociação das dívidas de médio e longo prazos com os bancos credores. Assim, a captação de recursos de crédito foi estimulada através de medidas que criavam novas formas de acesso ao mercado financeiro internacional. Adicionalmente, o governo buscou manter elevadas as taxas de remuneração do capital, o que estimularia a aquisição de títulos nacionais, haja visto as taxas internacionais de juros declinantes desde 1990⁶¹. As empresas estrangeiras foram as principais captadoras.

Assim, os elevados influxos de capitais de risco e de crédito e os saldos positivos da balança comercial proporcionaram superávits no balanço de pagamentos em 1992 e em 1993. Como consequência, o país aumentou significativamente suas reservas internacionais ao longo dos anos 90. Verifica-se que, em 1990 e 1991, as reservas internacionais (conceito liquidez internacional) eram inferiores a US\$ 10 bilhões, em 1992 atingiram US\$ 23,7 bilhões e em 1993 aproximadamente US\$ 32 bilhões.

Foi, em grande parte, este aumento da liquidez internacional e o consecutivo aumento das reservas que permitiram ao país a implementação de um novo plano de estabilização em meados de 1994. Inicia-se, portanto, o período do Plano Real.

⁶¹ De 1991 a 1993 as taxas básicas de juros reais no Brasil foram em média de 14,7%, 33,2% e 7,4% ao ano. No mesmo período a taxa LIBOR para operações em dólares norte-americanos por seis meses foi de 6,1%, 3,1% e 3,4% ao ano. (Hennings 1996).

5.2 A recuperação do IDE após 1994

A partir de 1994 a economia brasileira inicia uma nova fase que rompe com as tendências dos anos 80 e início dos 90. Uma de suas características mais relevantes é a estabilização monetária. Esta estabilização foi fundamentalmente favorecida pelo processo internacional de globalização comercial e financeira e, internamente, pela abertura comercial (redução das tarifas nominais e efetivas e eliminação de barreiras não tarifárias) e pela valorização do câmbio. Contudo, estes fatores contribuíram para uma estrutura de menor proteção ao mercado doméstico e para crescentes pressões das importações.

O novo plano de estabilização foi implementado com um compromisso de não apresentar surpresas para os agentes econômicos, na busca de reduzir incertezas e expectativas negativas quanto à economia do país. Em julho de 1994, ocorre uma reforma monetária com a substituição da moeda e a liberalização da taxa de câmbio. Diante da liquidez internacional e da elevada taxa de juros interna, a moeda torna-se valorizada. A taxa de câmbio valorizou-se em torno de 25% entre julho e setembro daquele ano.

Além da abertura comercial e da valorização cambial, pode-se observar uma expressiva recuperação do nível de atividade (PIB) que, conforme Bacha (1995) foi devida aos ganhos de renda real (fim do imposto inflacionário, estabilidade da renda real, redução da variação de preços, aumento da credibilidade de consumidores e firmas) e pela conseqüente elevação da demanda interna. O resultado foi “um rápido aumento da taxa de utilização da capacidade industrial e uma reversão igualmente rápida das contas de comércio exterior, com a acumulação de um forte déficit comercial em novembro e dezembro de 1994.” (Bacha, 1995)

Desta forma, verifica-se o crescimento exponencial das importações não acompanhadas pelo desempenho exportador (desestimulado pelo câmbio valorizado), gerando crescentes déficits comerciais que, adicionados aos elevados déficits dos serviços da dívida externa e outros serviços (viagens

internacionais, transportes e frete, remessa de lucros, dividendos etc.), estabeleceram elevados déficits na conta de transações correntes.

Dentro desse quadro, o capital estrangeiro ocupa lugar de destaque. É notória a evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro no Brasil a partir de 1994, superando os da década de 80 e do início dos anos 90. De fato, “na segunda metade dos anos 90, a economia brasileira atravessa, efetivamente, um período de profundas transformações produtivas, organizacionais e patrimoniais. Um dos aspectos mais importantes das transformações em curso é o aprofundamento da internacionalização produtiva, refletido sobretudo, no crescente e significativo fluxo de IDE e também nos maiores fluxos comerciais que, diferentemente do período anterior, se caracterizam por um crescimento mais que proporcional das importações vis-à-vis o produto industrial e as exportações, resultando em perda de *market share* da produção doméstica e em elevados e sistemáticos déficits comerciais.” (Laplane e Sarti, 1997)

Estes déficits em conta corrente permaneceram elevados e crescentes desde 1994 (ver Tabela 2.2). Porém, a entrada de capitais externos também se elevou bastante durante o período. Em 1996, estes déficits representaram 3,3% do PIB e foram completamente financiados pela entrada de recursos externos, principalmente pelo investimento estrangeiro direto e em portfólio e pela crescente entrada de empréstimos de longo prazo. O investimento direto, reinvestimento, financiamentos e empréstimos de médio e longo prazos financiaram 93% do déficit em conta corrente. A parte restante dependeu dos fluxos de investimento em portfólio e capitais de curto prazo. Adicionalmente, verificou-se significativo aumento das reservas cambiais que somaram US\$ 60 bilhões no final de 1996.

Deve ser destacado, porém, que no final de 1994, houve um ataque especulativo e conseqüente desvalorização da moeda mexicana que ameaçou os investimentos e a concessão de crédito aos países em desenvolvimento. Como resultado, os influxos dos capitais de portfólio reduziram-se no início de 1995,

como também observou-se a elevação dos fluxos de saída e as captações de crédito foram moderadas nos primeiros meses do ano.

Buscando conter as saídas de capitais, o governo brasileiro elevou imediatamente as taxas de juros, medida esta que obteve sucesso e controlou a saída de dólares. Além disso, a partir de março de 1995, a taxa de câmbio passou a ser controlada dentro de um intervalo pré-anunciado, passando ao regime de bandas cambiais. Em maio, os investimentos de portfólio retornaram ao país em níveis elevados, US\$ 2,5 bilhões. De acordo com Bacha (1996), como consequência desse ajuste, as reservas internacionais, que se haviam reduzido em cerca de US\$ 10 bilhões no primeiro semestre de 1995, mais do que recuperam suas perdas e crescem continuamente até atingir um valor de cerca de US\$ 58 bilhões no final do primeiro semestre de 1996.

Assim como os capitais de crédito e de portfólio, os fluxos de IDE têm sido crescente nos últimos anos. Este crescimento coincide com a recuperação da atividade econômica promovida pela estabilização, sugerindo que o mercado interno permanece como principal fator atrator do investimento direto externo no Brasil. Os fluxos de IDE em 1995 foram de US\$ 4.313 milhões, em 1996 e 1997, estes valores cresceram bastante, sendo de US\$ 9.889,0 milhões e US\$ 17.093,0 milhões, respectivamente (ver Tabela 2.1). Segundo o Banco Central do Brasil (1998), esse ingresso mais amplo de IDE é reflexo do processo de consolidação da estabilidade macroeconômica.

No entanto, apesar desse crescente influxo, não se observa um aumento condizente no crescimento do investimento global, ou seja, este investimento não representa significativas elevações no crescimento econômico do país. Com efeito, “deve-se ressaltar, entretanto, que a despeito das retomadas dos investimentos das ET e das empresas de capital nacional, a taxa de investimento da economia brasileira permanece relativamente estagnada e muito inferior à de outros períodos de crescimento. Nosso estudo oferece uma explicação para esse fenômeno, apontando que a ampliação de capacidade, além de recente, é muito

concentrada setorialmente. As empresas conseguiram aumentos significativos da produção, a partir de 1994, sem ampliações equivalentes da capacidade produtiva. Os ganhos de produtividade foram possíveis não apenas pela introdução de novas técnicas organizacionais e de gestão, pela especialização em produtos menos complexos, e pela redução de ineficiência, mas também pela redução do conteúdo local dos produtos. Os projetos atuais de investimento reproduzem essas características e apresentam coeficientes de capitais e de emprego reduzidos” (Laplane e Sarti, 1997b).

Esta idéia é corroborada por um estudo da CNI/CEPAL que também constata o caráter recente e localizado dos investimentos e o foco no mercado interno (Laplane e Sarti, 1997b). No entanto, pode-se ainda acrescentar como uma contribuição a essas características, os crescentes investimentos diretos externos sob a forma de fusões e aquisições, na medida em que eleva o valor dos investimentos, mas não cria novas capacidades produtivas.

Com relação aos setores de atividade, até 1995, o IDE concentrou-se, principalmente no setor industrial (55% do total dos recursos). Contudo, em 1996 e 1997, os fluxos mostraram relativa perda, na margem, desse setor em praticamente todos os segmentos. Na verdade, o setor serviços mostra-se com uma participação elevada e crescente desse tipo de investimento nesses dois anos. Dentre os segmentos deste setor, destacam-se os “serviços prestados a empresas” e o aumento dos investimentos em eletricidade e gás, telecomunicações e transporte ferroviário (Banco Central, 1998). Merece destaque o aumento do IDE destinado ao processo de privatizações que, conforme dados do Banco Central (1998), o influxo de investimento direto vinculado a esse processo foi de US\$ 5,2 bilhões em 1997, comparativamente a US\$ 2,6 bilhões no ano precedente. Assim, sua participação no total bruto expandiu-se de 25,4%, em 1996, para 28% em 1997. Segundo o BACEN, isto explica o fato de o setor de serviços públicos ter se destacado como o que mais absorveu investimentos diretos no ano. É também de grande importância

salientar que, de acordo com a Carta da SOBEET (março, 1997), o investimento direto via fusões e aquisições majoritárias (incluindo privatizações) foi: em 1992, US\$ 392 milhões; 1993, US\$ 899 milhões; em 1994, US\$ 8 milhões; 1995, US\$ 1.385 milhões; em 1996, US\$ 4.000 milhões. A participação do IDE via F&A no total do IDE Bruto em moeda estrangeira e nacional “sem intercompanhias” foi de 29,6%; 93,2%; 0,3%; 29%; e 41,5%, respectivamente. Demonstrando uma trajetória crescente desde o início do Plano Real⁶².

Porém, é fundamental ressaltar um fator que foi bastante perturbador da relativa estabilidade brasileira. Em outubro de 1997, mais precisamente no dia 23, a bolsa de valores de Hong Kong sofre uma queda de 10,41%, devido a um ataque especulativo à sua moeda, resultado de uma crise de confiança nos países asiáticos iniciada desde julho do mesmo ano. Como conseqüência, o Brasil, um país emergente, com alguns problemas internos (como elevados déficits fiscais) e outros externos (como a dependência do capital internacional) ambos para fazer frente à estabilização, sofreu significativamente os reflexos da crise asiática, apresentando queda nas bolsas e expressiva fuga de dólares.

Mais uma vez, como reação à crise, o BACEN elevou as taxas de juros de seus títulos (de 20,73% para 43,4%), e o governo lançou um pacote buscando aumentar a arrecadação pública, diminuir gastos e reduzir as importações. Apesar de alguns resultados negativos para a economia interna (diminuição do crescimento e aumento do desemprego), o pacote conseguiu reduzir as despesas e aumentar as receitas do governo, o que proporcionou um aumento da credibilidade do país, conteve a fuga de capitais e manteve os crescentes investimentos diretos externos no país.

Quanto à contribuição do IDE ao balanço de pagamentos, verifica-se que, apesar de sua significativa participação nos déficits na balança comercial⁶³ (resultante da busca de eficiência e competitividade desses investimentos), o

⁶² Estes processos serão estudados de forma mais detalhada no Capítulo III.

⁶³ Conforme Laplane e Sarti (1997b), a especialização e a focalização no mercado doméstico aprofundaram-se a partir de 1994, como resposta a condições macroeconômicas que penalizavam a produção de tradeables.

aumento em seus fluxos tem permitido o financiamento de crescentes parcelas dos déficits na conta de transações correntes. Em 1995, 24% do déficit em conta corrente foi financiado por esses investimentos, em 1996, esse percentual foi de 40,6%, e em 1997, o percentual foi de 51,1% (ver Tabela 2.3). Além disso, os elevados IDEs contribuem para reduzir as necessidades de crédito externo.

Tabela 2.3 – Brasil: Investimento Estrangeiro Direto e Déficit em Conta Corrente (1995–1997)

Período	Investimento Direto (1) (US\$ milhões)	Investimento Direto/ Déficit Conta Corrente
1995	4313,0	24,0
1996	9889,0	40,6
1997	17093,0	51,1

Fonte: DEPEC

1. Em termos líquidos

Verificando o desempenho dos capitais desde janeiro de 1994, observa-se que os fluxos de capitais que ingressaram liquidamente no Brasil durante janeiro de 1994 e março de 1998, alcançaram US\$ 121,1 bilhões, ressaltando que as perdas de reservas internacionais no último trimestre de 1997 já teriam sido amplamente compensadas pelo ingresso de recursos no primeiro trimestre de 1998. Deste total, 54,4% refere-se à dívida externa nova, 27,0% a investimento direto e 18,6% a investimento de portfólio. Na medida em que este volume foi significativamente maior que o déficit em conta corrente acumulado no período, tornou-se possível uma variação de reservas de 36,4% durante o período em questão⁶⁴.

Este ingresso líquido de US\$ 121,1 bilhões superou o déficit em conta corrente do período em 42,7%, tornando-se fundamental para financiar este déficit. Adicionalmente, este ingresso representa, também, a rápida reintegração do país aos mercados de financiamento e investimento internacionais, afetando a dinâmica da estrutura produtiva e o padrão de competitividade da indústria brasileira. Assim, “tendo em consideração a brutal pressão sobre o mercado de

⁶⁴ Dados obtidos em Cartas da SOBEET, março/abril de 1998.

câmbio que este ingresso líquido de recursos ensejou e as conseqüentes modificações no perfil de consumo e do investimento no período, sem qualquer juízo de valor, pode-se afirmar que não há paralelo na história econômica brasileira neste século ações de política econômica que tenham afetado tão expressivamente o lado real da economia em tão curto intervalo de tempo.” (Carta da SOBEET, março/abril, 1998).

6 Uma Avaliação do Comportamento Histórico do IDE no Brasil

Desde a primeira fase de industrialização intensa e articulada no país, no Plano de Metas, a principal fonte de atração dos investimentos diretos no Brasil voltaram-se para o tamanho do mercado interno. As empresas estrangeiras “vieram para o Brasil para explorar oportunidades do mercado interno...” (Coutinho e Ferraz, 1995).

É notório, portanto, que em períodos de depressão da atividade econômica e resultante contração do mercado interno, como nos anos iniciais da década de 60, na “década perdida” de 80, e durante a forte recessão do primeiro triênio dos anos 90, há uma redução expressiva do ingresso de IDE ao país, principalmente na indústria de transformação.

Contudo, em várias fases do processo de industrialização, além da importância fundamental do mercado, outros fatores influenciaram os ingressos de IDE. Como exemplo, temos o período do II PND, quando o IDE foi atraído tanto para exploração dos recursos naturais, quanto para uma maior integração tecnológica entre os investidores estrangeiros e o empresariado nacional (através de joint-ventures etc.), buscando adquirir tecnologia e técnicas organizacionais para ampliar a capacidade de exportação. Na década de 90, porém, diante das políticas de abertura comercial e do processo de globalização, os novos investimentos adquiriram um forte componente promotor de modernização e eficiência da estrutura produtiva do país. Mas, a partir de 1994, a característica

expansão do IDE resultante do crescimento do mercado interno volta a ser predominante.

Com efeito, “os investimentos estrangeiros na indústria brasileira de transformação foram tradicionalmente atraídos pelas dimensões e pelo dinamismo do mercado interno. Tratava-se, na maior parte dos casos, de decisões de investimento de orientação *market seeking*, na classificação de Dunning (1988). O sistema de regulação reforçava a capacidade de atração do mercado interno ao estabelecer mecanismos de proteção tarifária e não-tarifárias estimuladores da produção local. Nos anos 70, o aumento dos custos de energia e de matérias primas na economia mundial propiciou investimentos do tipo *resource seeking* nas atividades intensivas em recursos naturais (metalurgia, celulose, etc.). No final dessa década, verificaram-se investimentos *efficiency seeking* localizados na indústria automobilística (produção local de “carros mundiais” das montadoras ou transferência, para as filiais brasileiras, da produção de ônibus e caminhões)...A partir de 1994, houve efetiva ampliação do fluxo de investimentos diretos estrangeiros na indústria de transformação. A coincidência do aumento dos investimentos estrangeiros com a recuperação da atividade econômica promovida pela estabilização sugere que o mercado doméstico continua sendo poderoso fator de atração.” (Laplane e Sarti, 1997)

Portanto, conclui-se que a principal fonte de atração do IDE no Brasil, de acordo com a classificação das estratégias das empresas estrangeiras, encontra-se no tamanho do mercado interno. De acordo com Coutinho e Ferraz (1995), a posição brasileira como a de um dos maiores mercados do mundo é a principal vantagem competitiva do país, fator básico responsável pela atual existência de um parque industrial complexo e diversificado e pela instalação, ao longo dos anos, de empresas multinacionais de todas as procedências.

Outra observação interessante a se fazer é a importância dos fluxos de investimento externo direto para dinamizar as atividades industriais do país e para contribuir para a redução dos déficits do balanço de pagamentos, mesmo

que, de início, o IDE pudesse contribuir para aumentar os déficits comerciais, já que a implementação do investimento necessitaria de importações. De qualquer modo, durante praticamente todo o período estudado, percebeu-se a importância deste investimento tanto para a construção de um parque industrial no Brasil, quanto para fazer frente aos desequilíbrios na balança de transações correntes, além de contribuir para a redução das necessidades de crédito.

Assim, no período do Plano Real, o ingresso de IDE mostrou-se fundamental para incrementar o crescimento econômico e para financiar os déficits na balança de transações correntes do balanço de pagamentos. De acordo com a Carta da SOBEET (março/abril, 1998), o capital externo líquido absorvido durante janeiro de 1994 e março de 1998, cujo investimento externo participava de 27,0% do total foi suficiente para cobrir os déficits em conta corrente e ampliar as reservas internacionais do país. Portanto, o IDE constituiu-se em importante instrumento para contrabalançar os déficits nas contas de transações correntes.

Após este retrospecto sobre os principais aspectos da economia brasileira relacionados ao investimento direto estrangeiro, buscaremos sintetizar como se apresenta a participação do IDE nos diferentes setores da economia, de acordo com o estoque total destes investimentos. Quais os principais setores de atração do IDE no Brasil? Qual o nível de atividade tecnológica dos investimentos estrangeiros nos setores em que atuam? São importantes questões que buscaremos identificar ao longo do próximo capítulo.

CAPÍTULO III

INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO NO BRASIL: UMA ANÁLISE SETORIAL

1 Introdução

O objetivo central deste capítulo é identificar quais os principais setores de ingresso do investimento externo direto no Brasil, tentando captar sua relação com o processo de geração tecnológica no país. Os dados utilizados referem-se ao montante agregado do estoque do IDE nos diversos setores, representado pela participação das EE nos principais setores em que investiram.

Inicialmente, será apresentado um perfil geral do estoque setorial de IDE em 1995 e em 1997, ressaltando suas principais transformações após 1995. Posteriormente, será dado ênfase especial à relação entre o estoque setorial de IDE e a capacidade de geração e desenvolvimento de atividades tecnológicas pelas empresas estrangeiras que atuam no país.

2 Perspectiva Geral do Estoque Setorial de IDE em 1995 e 1997

A indústria brasileira apresenta um dos graus mais elevados de internacionalização da produção no mundo e, pode-se dizer que, de um modo geral, a indústria manufatureira tem sido o principal centro de atração do IDE no Brasil. Conforme a CEPAL (1998), sem dúvida alguma, a política de substituição de importações em suas diferentes fases foi o principal fator indutor de IDE nas atividades manufatureiras. O grande potencial de crescimento do mercado interno brasileiro foi estimulado por uma política que oferecia boas oportunidades ao investimento estrangeiro ao protegê-lo com fortes barreiras tarifárias e não tarifárias, subsídios e incentivos diversos.

Estas afirmações corroboram com a análise realizada no capítulo anterior e fornecem um suporte para a apresentação dos principais setores da economia que atraíram o IDE ao longo do processo de industrialização. Abaixo, mostrar-

se-á a Tabela 3.1, indicando a participação do IDE nas principais atividades econômicas no país.

Tabela 3.1 – Brasil: Investimento Direto Externo por Ramo de Atividade (1995-1997)
(US\$ milhões)

Setor	Estoque 1995		Fluxos (1)				Estoque (2) 1997	
	Valor	%	1996		1997		Valor	%
			Fluxo	%	Fluxo	%		
Primário	688,6	1,6	110,5	1,4	456,1	3,0	1255,3	1,9
Agricultura	245,6	0,6	37,9	0,5	108,5	0,7	392,0	0,6
Extr.min.metál/não met.	371,0	0,9	25,8	0,3	337,6	2,2	734,4	1,1
Extraç. Petról., gás nat.	72,0	0,2	46,6	0,6	10,0	0,1	128,8	0,2
Manufaturas	23.402,4	55,0	1740,0	22,7	2036,4	13,3	27178,8	41,5
Alimento/bebida/tabaco	3 047,8	7,2	435,9	5,7	322,9	2,1	3806,6	5,8
Têxtil/couro/vestuário	1.032,8	2,4	72,8	0,9	60,2	0,4	1165,8	1,8
Fabr. prods. de madeira	29,0	0,1	0,0	0,0	88,1	0,6	117,1	0,2
Papel/celulos/derivados	1.518,1	3,6	21,9	0,3	11,8	0,1	1551,8	2,4
Produt químs e derivads	4.747,7	11,2	221,6	2,9	368,2	2,4	5337,5	8,1
Carvão/prods petrolífers	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	0,1	11,0	0,0
Produts. borracha/plást	1.317,9	3,1	30,2	0,4	139,1	0,9	1487,2	2,3
Produt miner. não metál	816,0	1,9	194,9	2,5	207,7	1,4	1218,6	1,9
Produtos metálicos	3139,0	7,4	93,9	1,2	0,0	0,0	3232,9	4,9
Equip. mecân não elétr.	2072,3	4,9	179,2	2,3	206,6	1,3	2458,1	3,8
Equipamentos elétricos	2299,8	5,4	106,1	2,1	354,7	2,3	2814,6	4,3
Veículos motorizados	2851,3	6,7	286,1	3,7	222,7	1,5	3360,1	5,1
Outros equips. transport	223,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	223,0	0,4
Outras manufaturas.	307,7	0,7	43,4	0,6	43,4	0,3	394,5	0,6
Serviços	18.439,0	43,4	5814,9	75,9	12818,6	83,7	37072,5	56,6
Construção	202,7	0,5	0,0	0,0	53,1	0,3	255,8	0,4
Comércio	2855,8	6,7	629,3	8,2	952,4	6,2	4437,5	6,8
Transporte/armazenam.	193,0	0,5	208,2	2,7	0,0	0,0	401,2	0,6
Correio/Telecomunicaç.	195,1	0,5	611,2	8,0	831,3	5,4	1637,6	2,5
Eletricidade, gás, água	2,0	0,0	1626,4	21,2	3554,4	23,2	5182,8	7,9
Finanças/ Seguros	1517,6	3,6	563,9	7,4	1847,2	12,1	3928,7	6,0
Atividades imobiliárias	1057,4	2,5	82,9	1,1	40,4	0,3	1180,7	1,8
Outros serviços (3)	12415,4	29,2	2093,0	27,3	5539,8	36,6	20048,2	30,6
Total	42.530,0	100,0	7665,4	100,0	15311,1	100,0	65506,5	100,0

Fonte: BACEN, 1998 e CEPAL, 1998.

- (1) São considerados os ingressos de IDE superiores a US\$ 10 milhões por empresa receptora. A participação global dos dados da amostra nos ingressos totais de IDE correspondem a 73,6% em 1996 e 81,6% em 1997.
- (2) Ao estoque correspondente ao ano de 1995 se somaram os fluxos de 1996 e 1997 para obter uma estimativa do estoque em 1997.
- (3) A maior parte corresponde a serviços prestados a empresas, ou seja, investimentos realizados por empresas holdings.

Observamos na Tabela 3.1 que 55% do estoque de IDE em 1995 destinava-se à indústria manufatureira, cujos subsetores que receberam maiores investimentos foram: química (11,2%); metalurgia básica (7,4%); alimentos, bebidas e tabaco (7,2%); automotriz (6,7%), equipamentos elétricos (5,4%) e equipamentos mecânicos não elétricos (4,9%). Constatamos que apenas estas atividades corresponderam a 42,8% do estoque total de IDE do país⁶⁵.

Ao setor serviços destinaram-se 43,4% do total de IDE ao país. Estes investimentos se concentraram no comércio (6,7%) e finanças e seguros (3,6%). Estes dois subsetores captaram 72,6% do total de IDE no setor serviços e 14,5% do IDE total⁶⁶. Finalmente, quanto ao setor primário, observamos que apenas 1,6% do total de IDE se destinou a este setor, representando uma contribuição pouco significativa⁶⁷.

Estes dados, portanto, apontam que a indústria de transformação brasileira constituía-se, até 1995, no principal destino dos fluxos de IDE ao país e que estes investimentos concentravam-se, em grande parte, nos segmentos de maior agregação de valor, como é o caso da indústria automobilística, de equipamentos elétricos e indústria química⁶⁸.

Contudo, a Tabela 3.1 apresenta, de forma nítida, uma expressiva mudança quanto à destinação do IDE aos vários setores. Enquanto, em 1995, 55% do estoque de IDE destinava-se ao setor manufatureiro, admitindo-se que o estoque de IDE, em 1997, seja aproximadamente o apresentado na referida Tabela, observa-se que há uma reversão desse quadro, tornando-se o setor serviços o principal foco de atração dos investidores internacionais (56,6%), ao passo que o setor manufatureiro perde sua posição relativa (41,5%), e o setor

⁶⁵ Se não considerarmos os investimentos diretos estrangeiros em empresas holdings, a participação destas indústrias mencionadas aumenta para 58,4% do total.

⁶⁶ Descontadas as empresas holdings.

⁶⁷ No que se refere à distribuição geográfica de origem do estoque de IDE, 25% corresponde aos EUA, seguido da Alemanha (14%), Suíça (7%), Japão (6%) e França (5%). Esses cinco países são responsáveis por 56,9% do estoque total de IDE em 1995 (CEPAL, 1998).

⁶⁸ Como se desenvolveu o processo de interesse e ingresso de IDE nos vários setores da economia brasileira ao longo dos anos, encontra-se melhor detalhado no capítulo anterior.

primário mostra um pequeno aumento (1,9%). Observando a participação setorial do IDE nos fluxos de 1996 e 1997, constatamos que, em 1996, 75,9% do IDE destinou-se ao setor serviços e, em 1997, os investimentos nos serviços foram responsáveis por 83,7% do total, ao setor manufatureiro, destinaram-se apenas 22,7% e 13,3%, respectivamente. Assim, é surpreendente a mudança setorial dos investimentos. Além do mais, como ressalta o BACEN (1998), houve queda de participação relativa no estoque em praticamente todos os segmentos do setor manufatureiro (ver Tabela 3.1).

Em termos de crescimento percentual, observa-se que, dado o estoque de IDE em 1995 (US\$ 42.530 milhões) e em 1997 (US\$ 65.506,5 milhões), houve um aumento de 54% em dois anos. No caso do setor serviços, este acréscimo foi de 101%, na indústria manufatureira foi de 16% e no setor primário foi de 82%. Desta forma, o setor menos favorecido pelos ingressos mais recentes de IDE foi, realmente, o setor manufatureiro, enquanto o setor serviços foi o grande foco de atração.

Portanto, percebe-se que, após 1995, o principal centro de interesse dos investidores estrangeiros tem se constituído no setor serviços. A entrada bruta destes investimentos no setor, entre 1996 e 1997, aumentou, aproximadamente, US\$ 18.630 milhões, o equivalente ao total do estoque de IDE do setor em 1995 (US\$ 18.439 milhões)⁶⁹. Assim, em dois anos, o fluxo de IDE para o setor serviços foi maior do que todo o seu estoque acumulado ao longo dos anos.

Os principais segmentos de investimento foram eletricidade e gás, cuja participação era praticamente inexistente no estoque de 1995 e passa para 21,2% dos fluxos de 1996 e mais de 23% dos fluxos ocorridos em 1997; finanças e seguros (7,4 em 1996 e 12,1% no fluxo de 1997); telecomunicações (8,0% em 1996 e 5,4% em 1997) e comércio (8,2% em 1996 e 6,2% em 1997), que apresentaram crescimento expressivo nos fluxos de IDE em 1996 e 1997, quando comparados ao estoque de 1995.

Como vimos, além do extraordinário crescimento de IDE no setor serviços (101%), observamos também um significativo aumento do IDE total (54%), a partir de 1995. Dessa forma, é importante destacar quais os principais elementos que motivaram esse maior fluxo de IDE ao Brasil, assim como a sua transformação setorial.

Diante da maior estabilização decorrente do Plano Real, do aprofundamento dos processos de liberalização econômica e financeira, da desregulamentação e, no âmbito internacional, do novo *boom* de investimento direto estrangeiro, os ingressos de IDE ao Brasil se intensificaram. De acordo com dados do BACEN (1998), os fluxos líquidos de IDE passaram de US\$ 1.972 milhões em 1994, para US\$ 4.313 milhões em 1995, e atingiram US\$ 17.093 milhões em 1997. Deste modo, o Brasil recuperou sua posição de principal país de destino do investimento externo direto na América Latina e Caribe. Conforme a CEPAL (1998), diante do renovado contexto econômico que, apesar de ter criado novas oportunidades de negócios também diminuiu a proteção ao mercado interno e aumentou a pressão das importações sobre a participação de mercado e as margens de lucro das EE, começaram a se verificar três fenômenos simultâneos e de dimensões similares que explicam a maior parte dos novos ingressos de IDE: amplo processo de F&A destinadas a lograr uma posição no mercado interno brasileiro ou melhorá-la; extensão e aprofundamento do processo de privatizações, e novos investimentos para racionalização, reorganização, reestruturação e modernização das empresas estrangeiras presentes na economia brasileira, assim como na chegada de novos entrantes.

Os processos de fusões e aquisições pelas empresas estrangeiras e de privatizações são fatores fundamentais para se compreender a intensificação dos fluxos e as mudanças de interesses setoriais do IDE no Brasil no período mais

⁶⁹ Dados do BACEN, 1998.

recente. As Tabelas 3.2 e 3.3 poderão dimensionar a importância destes processos para o país.

Tabela 3.2 – Brasil: Participação das F&A majoritárias no ingresso de IDE (1994-1997)
(US\$ milhões)

Ano	IDE líquido (1)	F&A (2)	(%) F&A / IDE
1994	1972	8	0,4
1995	4313	1458	33,8
1996	9889	3112	31,4
1997	17093	10381	60,7

Fonte: Elaboração do autor.

(1) Dados do BACEN, 1998.

(2) Dados de 1994 a 1996 in UNCTAD, 1997, e de 1997 obtido em W.I.R., 1998, elaboração SOBEET, in Gazeta Mercantil, 11.11.1998.

Como podemos observar na Tabela 3.2, o IDE que ocorria através de fusões e aquisições era praticamente insignificante em 1994 (0,4%). Contudo, a partir de 1995, esta participação apresentou um crescimento extraordinário, mais de 33% do IDE líquido, e chega, em 1997, a tornar-se a forma majoritária de ingresso de IDE no Brasil (60,7% do IDE corresponde à F&A).

Segundo Gonçalves (1999), no período 1995-97 ocorreram 423 destas operações e as EE envolveram-se em 251, isto é, 59% do total. Percebe, ainda, o autor que, em 1994, as EE participavam de 48% do total de F&A do ano, enquanto, em 1997, esta participação salta para 70%.

Conforme dados da KPMG⁷⁰, entre 1992 e 1997, ocorreram cerca de 600 operações desse tipo no Brasil e 61% dos recursos envolvidos corresponderam a compradores estrangeiros, principalmente norte-americanos. A maioria destas transferências de ativos se realizou no setor manufatureiro (59%), destacando os subsetores de alimentos e bebidas (22%), autopeças (14%)⁷¹, química e petroquímica (14%), metal-mecânica (13%), eletrônica (12%) e farmacêutica (8%). Assim, pode-se dizer que o intenso processo de fusões e aquisições

⁷⁰ A KPMG é a maior empresa mundial de consultoria e contabilidade. Foi fundada em 1987 como resultado da fusão da empresa estadunidense Peat Marwick International e a holandesa KMG. In: CEPAL, 1998.

⁷¹ Para um estudo mais detalhado do intenso processo de F&A na indústria de autopeças e alimentos e bebidas, ver Rodrigues (1999).

realizadas pelas EE no período mais recente, se deu, de forma especial, nos segmentos da indústria de transformação que foram mais diretamente atingidos pelo novo ambiente competitivo resultante da abertura comercial e da valorização cambial.

Para citar alguns exemplos de fusões e aquisições de importantes empresas privadas nacionais, encontramos em Gonçalves (1999), que numerosas empresas privadas de capital nacional, de grande porte, foram adquiridas por empresas estrangeiras, como é o caso da Metal Leve, Cofap (autopeças); Lacta, Kibon SA, Agrocerec (alimentos); Refrigeração Paraná, Dako, Arno (eletrodomésticos); Tintas Coral, Kolinós, Phytoervas (química); Supermercado Bompreço, Grupo Renner (comércio), dentre outros.

Outro importante segmento que se caracterizou pela aceleração das aquisições por empresas estrangeiras nos últimos anos foi o de atividades financeiras. Neste contexto, cabe destacar a aquisição do Banco Econômico pelo Banco Bilbao Vizcaya (BBV, da Espanha), do Banco Real pelo holandês ABN Amro, Bamerindus pelo Hong Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC, Reino Unido), Multiplic pelo Lloyds Bank (Reino Unido), o Noroeste pelo espanhol Santander e o Garantia pelo Crédit Suisse (Suíça) (CEPAL, 1998).

Este extraordinário aumento das F&A foi proporcionado, principalmente, pelas transformações sofridas pela economia brasileira, a partir da implantação do Plano Real, que promoveu a valorização cambial, aprofundou a abertura comercial e financeira e a desregulamentação no país. Conforme a CEPAL (1998), a abertura comercial surpreendeu os empresários brasileiros com um estoque de capital tecnologicamente desatualizado, com insuficientes economias de escala para competir nos mercados internacionais, com um acesso restrito aos mercados internacionais de capital e de produtos e com novas exigências de seus clientes. Ante este panorama, muitas firmas se puseram à venda ou buscaram associações com firmas do exterior. Assim, com um baixo investimento inicial,

já que as empresas adquiridas estavam fortemente endividadas⁷², muitas EE aproveitaram a oportunidade para defender e expandir sua presença no mercado, assim como novos entrantes utilizaram esta forma de investimento para obter um rápido acesso ao mercado brasileiro.

Além das fusões e aquisições, outro fator primordial de estímulo aos influxos de IDE no Brasil tem sido a intensificação do processo de privatizações no período pós-1995. A Tabela 3.3 mostra a participação das privatizações no IDE total.

Tabela 3.3 – Brasil: Investimento Estrangeiro Direto na Privatização (1995-1997)
(Em US\$ milhões)

Período	Ingresso Privatizações (1)	Total de IDE (1)	Partic. Priv. no Total %
1995	-	5475	-
1996	2645	10409	25,4
1997	5249	18755	28,0

Fonte: DEPEC, BACEN, 1998.

(1) Em termos brutos.

BCME - BIBLIOTECA

Conforme a Tabela 3.3, em 1996, as privatizações representavam 25,4% dos fluxos brutos de IDE no Brasil, tendo esta participação aumentado para 28% em 1997, o que representa uma parcela significativa e crescente. Adicionalmente, deve-se mencionar que, de acordo com um recente estudo da SOBEET⁷³, a participação das empresas estrangeiras no processo de privatização é crescente e respondeu por 42,1% do capital acumulado das privatizações no Brasil no período 1995-1998. Ademais, essa participação no valor acumulado mostra uma clara tendência de crescimento: 1995, 4,2%; 1996, 20,0%; 1997, 27,6%; e 1998 (até novembro), 42,1%. Para o valor correspondente apenas ao ano de 1998 (até novembro), as EE ficaram com 59,3% das privatizações.

⁷² Mas, em compensação, as EE tinham acesso ao mercado internacional de capital, o que as possibilitava trocar uma dívida custosa por uma dívida mais barata.

⁷³ In Gonçalves, 1999.

Na verdade, o Brasil realizou uma primeira etapa de privatizações que envolveram transferências de empresas industriais dos subsetores de aeronáutica, minérios, siderurgia, química, petroquímica e fertilizantes, onde os investidores estrangeiros tiveram uma participação pouco significativa. Entretanto, na medida em que o programa avançou na área de serviços públicos: geração e distribuição de energia elétrica, água, gás e saneamento básico, telecomunicações e instituições financeiras, torna-se extremamente nítida a evolução do IDE nestes setores (ver Tabela 3.1)⁷⁴.

Desse modo, o processo de privatização tem sido fundamental para a atração do IDE nos anos mais recentes do governo liderado pelo Plano Real. Neste sentido, é importante destacar um momento bastante relevante para este processo, mais precisamente em 29 de julho de 1998, quando se realizou o leilão da Telebrás que envolvia as empresas das áreas de telefonia fixa interurbana e internacional, telefonia fixa local, telefonia celular e transmissão de dados via satélite. A Telebrás está entre as 20 companhias mais importantes do mundo e é a maior entre os países emergentes. Segundo a CEPAL (1998), existem 17 milhões de linhas fixas em operação, mas as expectativas de crescimento são bastante satisfatórias, já que, só em 1997, mais de 13 milhões de pessoas estavam inscritas a espera de um telefone convencional. Além disso, destaca-se o mercado razoavelmente recente e em crescimento de telefonia celular, área em que as empresas estrangeiras tornaram-se dominantes na obtenção das concessões. Na verdade, no subsetor das telecomunicações, o IDE correspondeu a 60% do total das empresas privatizadas.

Um dos fatores fundamentais para este incremento do IDE através das privatizações relaciona-se ao processo de desregulamentação da economia. De acordo com a CEPAL (1998), quanto ao processo de desregulamentação, a revisão constitucional, principalmente em 1995, eliminou restrições setoriais

⁷⁴ Quanto aos principais países investidores no processo de privatização destacam-se os EUA, de onde provém metade do capital orientado para a privatização, Espanha e Chile.

para a entrada do capital estrangeiro na economia brasileira. Iniciou-se um movimento de flexibilização do monopólio estatal do petróleo, as restrições aos setores de serviços e atividades extrativas também têm sido gradualmente eliminadas, assim como as restrições ao subsetor financeiro (bancos e seguradoras) e de navegação e cabotagem. No subsetor de telecomunicações se autorizou a participação de empresas estrangeiras no controle das empresas privatizadas. Foi abandonado o esquema de reciprocidade que anteriormente existia no caso dos bancos e foi anunciada a privatização de bancos estatais com participação majoritária.

Pode-se dizer que a desregulamentação, a abertura ao capital estrangeiro e a liberalização financeira são elementos cruciais de incentivo à entrada do IDE nos últimos anos. Mas, deve-se ressaltar que estes fatores foram principalmente importantes para o setor serviços, já que existiam poucas restrições ao IDE no setor primário e manufatureiro.

Assim, conforme Gonçalves (1999), no Brasil, durante o governo FHC, observa-se que parcela expressiva do IDE correspondeu ao processo de privatização (eletricidade, malhas de rede ferroviária federal, telecomunicações etc.) e a fusões e aquisições (indústrias e bancos). Os chamados fluxos normais de IDE têm sido relativamente menos importantes. Adicionalmente, diante dos processos de privatização da Telebrás e outros serviços de utilidade pública, dados preliminares projetam uma entrada líquida de IDE da ordem de US\$ 20 bilhões para 1998. Desta forma, os fluxos totais acumulados de IDE no período 1996-98 são da ordem de US\$ 45 bilhões, o que significa que em três anos a entrada de IDE foi maior do que o estoque acumulado durante toda a história da economia brasileira (US\$ 42 bilhões em 1995).

Portanto, no período 1996-98, conforme a CEPAL (1998), a estratégia básica adotada pelos investidores estrangeiros foi a compra de ativos existentes, através de dois mecanismos principais: a privatização de ativos estatais, âmbito em que os investidores estrangeiros têm dominado a compra de empresas no

setor elétrico e de telecomunicações e, em muitos casos, modernizado as instalações compradas, o que significa importantes ingressos de IDE em forma de novos ativos; e a aquisição de empresas locais afetadas pela nova situação competitiva da economia brasileira, processo que tem sido especialmente intenso no setor financeiro.

Diante desse quadro setorial, percebe-se que os principais determinantes de atração dos fluxos de IDE ao Brasil, a partir de 1994-95, são a situação macroeconômica, com destaque para o processo de estabilização; os padrões de concorrência, alterados pela abertura comercial e financeira; reestruturação produtiva; aparato regulatório; privatizações, e tamanho do mercado efetivo e potencial, que, na verdade, é a base fundamental de incentivo para todo esse processo de aceleração do IDE através das F&A e das privatizações.

BCME - BIBLIOTECA

3 Composição Setorial no Brasil: Participação das Empresas Estrangeiras

Após observar a distribuição do IDE nos diversos setores da economia, buscaremos identificar qual a participação das EE nestes setores, destacando os segmentos mais internacionalizados e, dentre eles, os que as empresas estrangeiras dominam.

A Tabela 3.4 apresentará a participação das empresas com controle majoritário estrangeiro e das empresas com participação estrangeira⁷⁵, com base no valor da receita operacional líquida dos grandes setores da economia brasileira, buscando identificar a importância, ou mesmo, o predomínio destas empresas nos respectivos setores. Os dados referem-se ao ano de 1995.

⁷⁵ Conforme o BACEN (1998), as Empresas com Participação Majoritária Estrangeira são empresas estrangeiras que possuem mais de 50% do controle por não-residentes e foram contabilizadas 4.092 empresas. As Empresas com Participação Estrangeira são as empresas com participação de capital estrangeiro superior a 10% do capital votante ou 20% do capital total, foram contabilizadas 6.322 empresas.

Tabela 3.4 – Brasil: Peso das Empresas com Controle Majoritário Estrangeiro (4.902 empresas) e das Empresas com Participação Estrangeira (6.322 empresas) nos Diferentes Setores de Atividade Econômica (1995). (Participação na Receita Operacional Líquida de Cada Setor)

Setor	EPME (4.902)	EPE (6.322)
Produtos do Fumo	98,1	98,1
Automobilística	88,3	90,4
Material de Escritório/Equipamentos de Informática	68,5	71,6
Produtos químicos	56,1	67,7
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	49,6	56,9
Máquinas e equipamentos	44,4	63,7
Borracha e plástico	31,4	34,7
Produtos minerais não metálicos	27,7	32,9
Outros equipamentos de transporte	27,3	62,2
Material eletrônico/equipamentos de comunicação	25,9	54,2
Equipamentos médicos/óticos/automação	25,4	29,3
Reciclagem de sucatas metálicas e não-metálicas	24,4	24,4
Produtos de metal exclusive máquinas e equipamentos	23,6	27,6
Produtos alimentícios e bebidas	21,6	28,5
Papel e celulose	19,9	48,5
Móveis e industriais/ produtos diversos	18,8	24,4
Alojamento e alimentação	18,1	30,9
Comércio por atacados e intermediários do comércio	17,8	19,5
Metalurgia básica/siderurgia	17,8	40,0
Extração minerais metálicos	17,1	42,3
Atividades de informática e conexas	15,1	16,5
Auxiliares do transporte/agências de viagens	10,4	11,4
Edição/impressão/reprodução/gravações	10,4	11,3
Atividades imobiliárias	9,5	13,5
Serviços prestados empresas/holdings/auditoria/publicidade	8,9	16,2
Atividades auxiliares da intermediação financeira	8,9	13,0
Extração minerais não metálicos	8,2	14,3
Comércio varejista/reparação objetos pessoais e domésticos	8,1	13,0
Produtos têxteis	7,8	24,4
Produtos de madeira	7,4	8,7
Confecção/vestuário	6,9	7,5
Atividades recreativas/culturais/desportivas	5,8	7,4
Intermed. Financeira exclusive seguros/previdência privada	5,4	15,6
Agricultura/pecuária/pesca	4,6	7,7
Couros/artefatos e calçados	2,4	5,2
Educação	2,3	2,3
Construção	2,1	5,1
Transporte aquaviário	1,9	9,7
Seguros e previdência privada	1,9	6,2
Média todos os setores	15,8	22,7
Média indústria transformação	33,7	43,2

Fonte: Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil–FIRCE–BACEN; Coordenadoria De Estudos Tributários da SRT- Secretaria da Receita Federal. In: SOBEET (maio/junho, 1998)
Elaboração do autor

Conforme a Tabela 3.4, observa-se que a presença das empresas estrangeiras é muito significativa em diversos setores, sendo até mesmo dominante em alguns deles. É na indústria de transformação que se encontra a maioria das EE (cujas médias de participação são de 33,7% para as EPME e de 43,2% para as EPE). Dentro desta, podemos destacar os produtos do fumo, cuja participação das EE é de 98,1% da receita operacional líquida do setor, tanto no caso das Empresas com Participação Majoritária Estrangeira (EPME) quanto das Empresas com Participação Estrangeira (EPE); a indústria automobilística (88,2% e 90,4%); materiais de escritório e equipamentos de informática (68,5% e 71,6%); produtos químicos (56,1% e 67,7%); máquinas, aparelhos e materiais elétricos (49,6% e 56,9%) e máquinas e equipamentos (44,4% e 63,7%, respectivamente).

É importante ressaltar que quando comparamos os dois grupos apresentados - EPME e EPE - encontramos algumas diferenças quanto à participação destas empresas nos setores, porém, existem aspectos de grande concordância nos dois grupos. Dentre eles, observa-se que a maior participação das EE encontra-se no setor manufatureiro e que, além disso, estas empresas dominam o setor de produtos do fumo, automobilístico, indústria de eletroeletrônicos, química e de máquinas e equipamentos. Adicionalmente, a SOBEET (maio/junho, 1998), destaca que existem setores onde o peso total das empresas estrangeiras no faturamento líquido total seja inferior a 30% do total mas que, ainda assim, dominem os seus mercados relevantes. Este é possivelmente o caso no setor de material eletrônico e de comunicação (25,9%) e equipamentos médicos/precisão/automação (25,4%).

Assim, é fundamental que se perceba que, de acordo com a classificação setorial de Pavitt (1984)⁷⁶, as empresas estrangeiras possuem uma participação crucial entre as empresas que compõem setores estratégicos no Brasil, como é o caso da indústria eletroeletrônica, química e automobilística. Como ressalta a

Carta da SOBEET (maio/junho, 1998), confirma-se a liderança das empresas transnacionais em praticamente todos os importantes setores da economia brasileira. A participação das EE nos setores mais tradicionais da indústria também é bastante significativo, mas esta participação torna-se mais substancial quando se trata das EPE, ou seja, entre as empresas em que não há domínio estrangeiro.

Adicionalmente, quando buscamos identificar a presença das EE entre as maiores empresas do país, com o objetivo de analisar sua importância nos setores em que participam e no mercado brasileiro, observamos que esta participação é surpreendente. A Tabela 3.5 auxiliará a dimensionar a importância destas empresas entre as maiores do Brasil.

BCME - BIBLIOTECA

Tabela 3.5 – Brasil: Participação das Empresas Estrangeiras no Conjunto das Maiores Empresas do País (1994-97) (Participação percentual nas vendas)

Setor	1994	1995	1996	1997
Alimentos	41	50	42	57
Autoindústria	91	93	93	95
Bebidas	55	49	15	15
Comércio Atacadista	23	25	35	34
Comércio varejista	18	23	17	25
Informática	69	78	79	81
Confecções e Têxteis	nd	Nd	9	13
Confecções	8	8	8	nd
Têxteis	7	12	15	nd
Construção	0	0	0	3
Eletroeletrônica	34	45	43	48
Farmacêutica	73	63	72	79
Higiene e Limpeza	91	89	89	87
Material de construção	32	31	29	29
Mecânica	44	44	46	45
Mineração	6	7	7	12
Papel e celulose	16	16	18	18
Plásticos e borracha	58	49	49	62
Química e petroquímica	24	22	20	22
Serviços de transporte	2	2	4	2
Serviços públicos	0	0	3	7
Siderurgia e metalurgia	nd	21	25	24
Telecomunicações	0	0	0	0
Total	32	33	34	36

Fonte: Revista Exame, As 500 maiores empresas do Brasil, São Paulo, vários números. In: Gonçalves (1999)

Nota: Os dados referem-se às quinhentas maiores empresas privadas e às cinquenta maiores empresas estatais.
nd: não disponível

⁷⁶ Ver capítulo primeiro deste trabalho.

A Tabela 3.5 nos fornece um detalhamento da presença das EE entre as maiores empresas brasileiras, destacando sua importância para o setor do qual fazem parte e, conseqüentemente, para a economia como um todo.

Os dados mostram que, em alguns setores, a presença das empresas estrangeiras entre as maiores do país é de significativa liderança e crescente ao longo dos anos. Dentre os segmentos que apresentam estas características, encontram-se os que participam dos setores mais dinâmicos da economia brasileira. É o caso da autoindústria, cuja participação no percentual das vendas é de 91%, 93%, 93% e 95%, nos anos de 1994 a 1997, respectivamente; informática, que de 79% em 1996 passa para 81% em 1997; farmacêutica que atingiu 79% em 1997, e a indústria eletroeletrônica que apresenta participação crescente das EE, alcançando 48% das vendas em 1997.

Além disso, as EE também dominam as vendas de alguns segmentos industriais mais tradicionais como o de alimentos (57% em 1997), plástico e borracha (62%), higiene e limpeza (87%). Contudo, deve-se perceber que os dados da Tabela 3.5 não captaram as transformações dos acontecimentos mais recentes, referentes ao processo de fusões e aquisições e de privatizações, que foram responsáveis pelo ingresso de grandes empresas estrangeiras no Brasil, em especial no setor financeiro e seguros e de serviços públicos como eletricidade e telecomunicações.

Entretanto, estes dados confirmam a idéia de que as EE concentram suas atividades nos setores mais dinâmicos da economia brasileira e, é fundamental que se perceba que, nestes setores, as EE estão em posição de liderança, estando entre as empresas mais importantes economicamente. Conforme Gonçalves (1999), na realidade, o capital estrangeiro concentrou seus investimentos em indústrias mais intensivas em tecnologia. Nesse sentido, vale notar que mais da metade da produção das EE na indústria brasileira está em material elétrico e de transporte, produtos farmacêuticos e química. Ademais, nessas indústrias, caracterizadas por oligopólios ou concorrência monopolística, as EE tendem a

desempenhar um papel de liderança. Nota-se, ainda, uma concentração no nível de empresas na medida em que as cem maiores EE atuantes no Brasil respondem por cerca de dois terços da produção do conjunto das EE no país.

Assim, as EE, além de representarem a maior parcela das empresas de maior dinamismo tecnológico no Brasil, estão entre as empresas maiores e mais importantes dos respectivos setores. Diante dessa situação, torna-se importante analisar o papel que desempenham estas empresas no desenvolvimento de atividades tecnológicas no país, ou seja, identificar que tipo e intensidade de atividades tecnológicas são realizadas pelas empresas estrangeiras, de um modo geral, no Brasil.

4 Desempenho Tecnológico dos Setores Mais Dinâmicos

Após observarmos, nas seções anteriores, que a maior parte do investimento externo direto se concentra nos setores mais dinâmicos da economia brasileira e que as empresas estrangeiras ocupam uma posição de liderança e predomínio nestes setores, buscaremos analisar o desempenho de alguns de seus segmentos mais dinâmicos, dando ênfase ao nível de intensidade das atividades tecnológicas realizadas nestes segmentos.

Inicialmente, será feita uma análise geral do desempenho tecnológico no Brasil de dois setores baseados em ciência (conforme classificação de Pavitt, 1984⁷⁷) – informática e química fina – que são de grande importância para o paradigma tecnológico atual e que apresentam uma participação majoritária de empresas estrangeiras na composição do setor. Adicionalmente, observar-se-á o setor de bens de capital, dada a sua importância na difusão tecnológica para os vários setores da economia. Em seguida será apresentada uma perspectiva geral das atividades de P&D no país.

Observando o setor de informática no Brasil, Tigre (1995), percebe que durante a vigência da chamada Política de Reserva de Mercado, muitas

empresas internalizaram atividades de pesquisa e desenvolvimento, investindo uma expressiva parcela de seu faturamento em projetos de novos produtos⁷⁸. Contudo, apesar do reconhecido esforço tecnológico no setor, a exigência de índices de nacionalização excessivamente elevados pela política em vigor, contribuiu para a perda de competitividade da indústria nacional, na medida em que o tamanho do mercado nacional para determinados componentes e periféricos, principalmente os de maior conteúdo tecnológico, era muitas vezes insuficiente para amortizar investimentos em desenvolvimento e fabricação, prejudicando os custos das montadoras e elevando os preços para o usuário final. Além disso, quanto ao investimento em infra-estrutura tecnológica, muito pouco foi feito no período, seja por falta de recursos, seja por falta de prioridades. Até 1988, não havia ação alguma coordenada para estimular a formação de recursos humanos para a área de informática. As universidades careciam de infra-estrutura e de recursos para custeio de pesquisas e se mantiveram desvinculadas da indústria.

Diante desse contexto de baixo desempenho tecnológico da atividade, a partir de 1990, com o início do processo de liberalização do mercado de informática, as empresas passaram a buscar no exterior não só a tecnologia como os próprios produtos finais, através da importação de *kits* ou equipamentos totalmente montados. Conforme Tigre (1995), em conseqüência, as empresas nacionais reduziram suas atividades de P&D em até 70%, desmobilizando grande parte das equipes técnicas. Assim, ante a abertura comercial e a recessão do início dos anos 90, as empresas nacionais tenderam a estreitar vínculos com fornecedores estrangeiros de produtos e tecnologia. De modo geral, as empresas nacionais optaram por três estratégias: desinvestimento, associação e nichos.

O desinvestimento ocorreu devido aos grupos que decidiram deixar a indústria de informática, seja pelos prejuízos, seja pela dificuldade de competir e

⁷⁷ Ver primeiro capítulo deste trabalho.

⁷⁸ Em 1989, os gastos com P&D das empresas nacionais de informática atingiram 8,2 % de seu faturamento total (Tigre, 1995).

obter tecnologia após a abertura do mercado. Esse foi o caso das principais empresas do setor de automação industrial, que transferiram suas operações para as empresas multinacionais. Porém, Tigre (1995) ressalta que a tendência da maioria das empresas adquiridas por parceiros estrangeiros passou a ser a substituição da produção local pela importação, apresentando baixo interesse de desenvolvimento tecnológico interno.

Outros grupos, no entanto, procuraram se consolidar através de alianças e joint-ventures com grupos estrangeiros. Entre as grandes empresas nacionais, por exemplo, o grupo Itautec iniciou uma política baseada em alianças com empresas estrangeiras que incluiu um acordo com a IBM para venda de computadores de médio porte, além de contratos de distribuição, no Brasil, de discos, redes, impressoras a laser, laptops e microcomputadores, entre outros. A empresa passou, portanto, a enfatizar o marketing em detrimento da fabricação. O grupo Machline, por sua vez, adotou uma estratégia de associação, formando joint-ventures com a IBM para montar e distribuir micros, dentre outros.

No caso dos nichos, pode-se dizer que estes ocorrem quando há oportunidades para desenvolvimentos tecnológicos próprios, principalmente quando existem necessidades específicas no contexto nacional. Estes foram os casos em que a capacitação tecnológica acumulada durante o período de reserva de mercado permitiu que empresas, com experiência em P&D, desenvolvessem produtos e soluções para atender às necessidades locais.

Mais especificamente, a indústria microeletrônica foi analisada por Albuquerque (1995), que aponta que a situação dessa indústria no Brasil é preocupante. Em um levantamento realizado por ele, em 1990, constatou-se que das dez fases da preparação do circuito integrado, a indústria brasileira, através da SID e da Itaucom, se preparava apenas para dominar as etapas finais (difusão, encapsulamento e teste). Adicionalmente, o mercado brasileiro mostrava-se relativamente pequeno, não chegando a 1% do mercado mundial e cerca de 50% do mercado nacional era atendido por importações. Para Albuquerque (1995), a

política de abertura comercial, implementada a partir de 1990, teve conseqüências drásticas sobre a indústria brasileira de informática em geral e especialmente sobre a indústria microeletrônica (que sofreu uma queda de 68,6% no faturamento entre 1989-1992⁷⁹). Desta forma, a quase totalidade das empresas estrangeiras de microeletrônica suspendeu suas atividades industriais no país e as empresas nacionais reduziram significativamente o leque de produtos ofertados, no contexto de estratégia de especialização. Do ponto de vista do quadro industrial, identifica-se uma situação inteiramente precária, com a falta de uma capacidade industrial mínima. Em compensação, em um balanço sumário, o autor observou que há um desenvolvimento mínimo da comunidade científica, capaz de absorver conhecimento de ponta a nível internacional e contribuir para a montagem de projetos de capacitação tecnológica, contudo, a comunidade científica e sua qualificação mostra-se “desperdiçada”, dada a ausência da disposição do setor produtivo de investir no setor, ampliada pela enorme desarticulação entre comunidade científica e o pouco do setor produtivo que investe na área.

Em uma análise sobre a situação do complexo eletrônico brasileiro, Tigre (1990)⁸⁰, mostra que o Brasil possui um expressivo mercado para produtos eletrônicos (1,3% do mercado mundial), contudo, há um subinvestimento relativo em bens de capitais eletrônicos em favor de produtos de consumo, em virtude de uma demanda relativamente baixa por “equipamentos profissionais” (63%), quando comparada com a demanda nos países mais desenvolvidos (85%). Diante disso, a estrutura da demanda apresentada para a produção microeletrônica local fica, seguramente, menos sofisticada.

Quanto à indústria de química fina, Albuquerque (1995) observa que, no início dos anos 90, o estágio tecnológico em que se encontrava o país era caracterizado por começar a haver densidades de conhecimentos suficientes para

⁷⁹ Conforme Tigre (1993), automação industrial sofreu uma queda de 50,3% no faturamento entre 1989 e 1992, o segmento de microcomputadores sofreu uma queda de 40,7% (In Albuquerque, 1995).

⁸⁰ In Albuquerque, 1995.

utilizar o processo de “cópia” de moléculas já conhecidas e comercializadas, mas com uma defasagem de tempo ainda relativamente grande. Todas as empresas estariam nessa fase de “cópia”, embora apenas tivessem sido copiadas “moléculas relativamente antigas”.

Conforme Frenkel (1990)⁸¹, o “fenômeno tecnológico interno” da indústria de química fina, apresenta três formas: geração de conhecimentos tecnológicos através da atividade de instalação e manutenção da produção; desenvolvimento dos conhecimentos necessários à alteração dos processos e produtos já em operação; indução da necessidade de atividades rotineiras de P&D referentes à possibilidade de desenvolvimento de novos processos e produtos. O autor, portanto, argumenta que, evidentemente, a passagem destas atividades para as de P&D de maior intensidade tecnológica não é automática, mas requer tempo e investimento para a aquisição e acumulação dos conhecimentos necessários e que, desfavoravelmente, o relacionamento deste segmento industrial com as universidades e institutos de pesquisa apresenta uma lenta intensificação.

Outro importante segmento que pode ser destacado é o de bens de capital, dada sua importância na absorção e difusão do progresso técnico para os vários setores da economia, além disso, o setor de bens de capital é bastante heterogêneo e inclui produtos da indústria metalúrgica, mecânica, de material elétrico e de material de transporte, segmentos cuja participação das empresas estrangeiras é bastante expressiva.

Vermulm (1995), destaca que, como a quase totalidade da indústria brasileira, o setor de bens de capital foi estruturado para atender ao mercado interno. O licenciamento de tecnologia constituía-se na fonte usual de capacitação tecnológica do setor, utilizado tanto pelas empresas estrangeiras, que adaptavam os produtos às especificações do mercado interno, quanto pelas empresas nacionais, que viam no licenciamento uma alternativa mais rápida e

segura de capacitação tecnológica. Além disso, o autor salienta que as empresas do setor sempre gastaram pouco com o desenvolvimento de atividades de P&D e pouco recorreram às instituições do sistema nacional científico e tecnológico, o que lhes confere baixa competitividade internacional e falta de autonomia tecnológica.

O índice de automação do setor de bens de capital no Brasil é baixo. Conforme Vermulm (1995), mesmo nas empresas que mais empregam equipamento com tecnologia microeletrônica é muito rara a utilização de equipamentos integrados, nos moldes de um sistema de produção mais automatizado e flexível, em vigor no mercado internacional. Quadro semelhante observa-se na automação do desenho de produtos e, conseqüentemente, na integração entre projeto e manufatura.

A crise econômica do início dos anos 90, o aprofundamento da abertura comercial e a valorização cambial dos anos mais recentes, estimularam duas importantes mudanças na estrutura do setor no Brasil. A primeira delas é a tendência à desverticalização, com o objetivo de otimizar o uso dos recursos. Esta desverticalização vem acompanhada de uma desnacionalização dos produtos, como é o caso dos componentes de base microeletrônica que tendem a ser importados. A outra mudança diz respeito à pauta de produtos, em relação, principalmente, às empresas estrangeiras sediadas no Brasil, que estão mudando a sua estratégia no sentido de uma maior especialização da linha de produtos e, com isso, passando a produzir no Brasil um número ainda menor de famílias de produtos, quase sempre os menos sofisticados da linha do grupo, importando os mais sofisticados.

Assim, conforme Vermulm (1995), através da importação de tecnologia, da engenharia reversa ou do desenvolvimento próprio de produtos, o setor avançou em termos técnicos, lançando novos produtos, embora, no caso de produtos mais sofisticados, quase sempre recorresse ao licenciamento de

⁸¹ In Albuquerque, 1995.

produtos. Dessa forma, a indústria de bens de capital no Brasil tem demonstrado boa capacidade de fabricação, mas limitada autonomia no desenvolvimento de projetos. O lançamento de produtos mais sofisticados requer a importação de tecnologia e, uma vez importado o novo projeto, a indústria tem-se demonstrado capaz de realizar aperfeiçoamentos marginais. Em outros termos, embora o setor tenha avançado na sua capacidade de produção, sua capacidade de inovar continua limitada.

BCME-BIBLIOTECA

A partir destas análises, percebe-se que, em todos os setores analisados, há um fraco desempenho tecnológico no âmbito doméstico, mas, fundamentalmente, eles são dependentes do fornecimento externo dos componentes de maior conteúdo tecnológico, seja através da importação, seja através do licenciamento. Além disso, em todos eles, observou-se que a interação entre atividade produtiva e instituições de pesquisa são bastante desarticuladas. Conforme o Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira de Coutinho e Ferraz (1995), estes setores, juntamente com o de automobilística, eletrônica de consumo, dentre outros, foram considerados como setores com deficiências competitivas (em contraposição aos setores com capacidade competitiva). Albuquerque (1995), por sua vez, afirma que as empresas que estão no topo da estrutura tecnológica brasileira estão atrasadas, quando se leva em conta o cenário mundial.

Diante disso, podemos então argumentar que, mesmo as empresas estrangeiras que atuam nos setores mais dinâmicos do país e que, como vimos, lideram a atividade destes setores, não procuram desenvolver atividades tecnológicas de alto nível no país, mas, na verdade, se utilizam de sua melhor posição para importar estes componentes da matriz, em detrimento da produção local. Portanto, pode-se dizer que, mesmo nos setores mais dinâmicos e de maior participação das empresas multinacionais, não se observa o desenvolvimento de atividades de alto nível de P&D no país.

Buscaremos, complementarmente, investigar de maneira geral os gastos com atividades tecnológicas no Brasil, para observar sua posição a nível internacional, e reforçar a análise qualitativa dos setores.

Analisando os gastos gerais com atividades tecnológicas no Brasil, Schwartzman (1995) destaca que de 1981 a 1990, o Brasil gastou entre US\$ 2 e 3 bilhões por ano com atividades de C&T, o que representou entre 0,6% e 0,8% do PIB. Comparando estes dados com os apresentados por Albuquerque (1995), quanto aos gastos totais de P&D, como porcentagem do produto bruto, de países desenvolvidos, EUA (2,7% em 1990), Alemanha (2,8% em 1990), Japão (2,9% em 1988), Reino Unido (2,2% em 1988), observa-se que, grosso modo, os gastos realizados pelo Brasil foram cerca de quatro vezes menores que os realizados nestes países. Conforme Bogliolo (1998), os gastos brasileiros em P&D como porcentagem do PNB entre 1993 e 1995, foram de 0,77%, 0,77% e 0,88%, respectivamente, enquanto nestes mesmos anos, a Alemanha gastou 2,4%, 2,3% e 2,3%; os EUA, 2,6%, 2,5% e 2,6% e o Japão, 2,7%, 2,5% e 2,6%. Portanto, estes dados apontam que os gastos brasileiros com ciência e tecnologia permanecem muito aquém dos realizados pelos países desenvolvidos.

Adicionalmente, Schwartzman (1995) destaca que o Brasil continua sendo um participante menor na comunidade científica internacional, desenvolvendo menos de 1% da pesquisa científica realizada no mundo. Os vínculos entre a pesquisa científica e o setor produtivo são tênues e seu impacto sobre a qualidade de ensino técnico e de graduação é limitado, com raras exceções.

Outra importante observação a ser feita está na participação do setor público e privado nos gastos brasileiros em P&D. Conforme Bogliolo (1998), comparando a participação do setor privado nos gastos em P&D no Brasil e em importantes países desenvolvidos em 1993 e 1995, constata-se: no Japão, o setor privado participava de 73,4% dos gastos totais do país em 1993 e de 72,4% em 1995; nos EUA esta participação foi de 58,4% e 59,9%; na OCDE, 58,8% e 58,8% e no Brasil, 26,7% e 31%, respectivamente. Estes dados mostram o baixo

interesse do setor privado brasileiro em investir em P&D, quando comparado a nível internacional, apresentando-se o setor público como o principal investidor: 73,3% em 1993 e 69,0% em 1995.

Buscando analisar a participação das empresas estrangeiras no desenvolvimento das atividades tecnológicas do país, procurou-se observar a participação dessas empresas nos gastos do país em P&D e no número de patentes/ano concedidas e ou depositadas (média anual de 10 anos), no Brasil e no exterior.

Os dados utilizados foram coletados pela ANPEI (1997), ano-base 1996, em relação à 362 empresas informantes, participantes dos diversos setores da economia, sendo 3,3% delas pertencentes ao setor público, 13,5% privadas estrangeiras e 83,2% privadas nacionais.

A ANPEI (1997), procurou identificar os gastos das empresas em P&D&E, sendo esta definida como a soma dos gastos em P&D, serviços tecnológicos, aquisição de tecnologia e engenharia não rotineira⁸². Assim, do total destes gastos na economia, em 1996, considerando a amostra, 5,5% foi realizado pelas empresas privadas nacionais, 6,4% pelas empresas estrangeiras e 88,1% pelas empresas públicas.

Portanto, de acordo com estes dados, o setor público é o principal investidor em atividades tecnológicas, que, pode-se dizer, apresentam um nível baixo, dado o contexto de desenvolvimento tecnológico nacional reconhecidamente defasado em relação aos países desenvolvidos, enquanto as empresas estrangeiras, que dominam os setores mais dinâmicos da economia, são responsáveis apenas por uma pequena parte das despesas com P&D&E, o que demonstra o fraco interesse dessas empresas em realizar atividades tecnológicas mais complexas no país⁸³.

⁸² A Engenharia Não Rotineira foi definida pela ANPEI como aquela diretamente relacionada ao processo de inovação.

⁸³ Conforme Matesco (1994), observando a relação P&D/receita líquida, verifica-se que apenas um micro-complexo (o eletro-eletrônico) alcançou a marca de 1% (em 1985). A média desta relação entre as empresas

Em relação às atividades de patentes no país, com base na média de 10 anos (1986-96), o estudo da ANPEI (1997), apresentou as informações da Tabela 3.6, a seguir.

Tabela 3.6 – Número de Patentes/Ano no Brasil e no Exterior por origem de Capital, Ano-base 1996 (valores médios para 10 anos).

Origem do Capital	Número de Patentes/Ano	
	Brasil	Exterior
Público	8,2	8,0
Privado nacional	1,0	0,2
Privado estrangeiro	0,9	3,1
Média geral	1,2	0,9

Fonte: ANPEI, 1997.

A Tabela 3.6 mostra que o grande responsável pelo esforço inovador no país é o setor público, cujo número de patentes/ano concedido, na média de 10 anos, foi de 8,2 no Brasil e de 8,0 no exterior, enquanto as empresas estrangeiras realizaram apenas 0,9 e 3,1, respectivamente.

A partir destes dados, observamos que, além do Brasil apresentar índices muito baixos de desenvolvimento em ciência e tecnologia a nível internacional e níveis de desempenho tecnológico bastante defasados em relação às empresas dos países desenvolvidos, a contribuição das empresas estrangeiras nestas atividades representa uma parcela muito reduzida. Assim, além do fraco desenvolvimento de atividades de alto conteúdo tecnológico no Brasil, o empenho das empresas estrangeiras nestas atividades mostra-se muito frágil, demonstrando o baixo interesse destas empresas em realizar atividades de P&D de alto nível tecnológico, optando, em grande parte, pela importação de componentes com estas características, já que dispõem de uma posição mais favorável em relação à matriz.

Portanto, os dados apresentados nesta seção corroboram para a constatação de que, como vimos, apesar das EE serem predominantes e líderes

brasileiras foi de 0,4%, bem inferior a das americanas (3,1%), francesas (2,9%) e alemãs (2,8%) neste mesmo ano (Albuquerque, 1995).

nos setores mais dinâmicos da economia brasileira, elas, de um modo geral, não buscam realizar atividades de alto conteúdo tecnológico no país.

Na próxima seção, teremos como preocupação observar quais os motivos deste desestímulo, ou, mais especificamente, buscaremos identificar importantes causas do baixo interesse das EE em realizar atividades de alta tecnologia no Brasil.

ECME - BIBLIOTECA

5 Investimento Direto Externo e Sistema Nacional de Inovação no Brasil

Na verdade, a resposta para a questão “Por que as empresas estrangeiras, apesar de concentrar suas atividades nos setores mais dinâmicos da economia brasileira, apresentam baixo investimento em atividades de alta tecnologia no país?”, encontra-se ao longo de todo o estudo já realizado.

Como observamos no primeiro capítulo, o IDE que tem como objetivo realizar atividades de maior conteúdo tecnológico, busca localizar suas atividades em países que apresentam alto dinamismo industrial, atividades de C&T bem desenvolvidas e instituições bem estruturadas e comprometidas com o desenvolvimento tecnológico do país. Além disso, estes fatores devem estar bem articulados entre si, de forma que esta interação promova um ambiente inovativo e dinâmico capaz de contribuir para aumentar ou complementar os conhecimentos da empresa estrangeira investidora. Neste sentido, em países onde estas características se apresentam de maneira frágil, com baixa interação entre as instituições geradoras de conhecimentos e o sistema produtivo nacional, as EE não se encontram estimuladas a realizar investimentos de alta tecnologia, pois este ambiente não é capaz de lhes proporcionar maior obtenção de ativos competitivos, já que, de um modo geral, são carentes de conhecimentos tecnológicos.

Assim, o que tentamos argumentar é que o principal motivo para que as empresas estrangeiras não realizem atividades de alto conteúdo tecnológico no

Brasil, mas optem por importar, licenciar e dediquem-se, principalmente, à P&D adaptativa, é que o país apresenta um Sistema Nacional de Inovação (SNI) bastante frágil e, diante disso, não é capaz de estimular o investimento direto estrangeiro de alta tecnologia.

O objetivo dessa seção será, não fazer uma discussão detalhada do SNI brasileiro, dada a complexidade e a abrangência desse tema, contudo, buscará destacar o desenvolvimento, ao longo do processo de industrialização, de importantes fatores que compõem e têm influência decisiva para caracterizar este sistema.

Neste contexto, é importante ressaltar que foi exatamente entre 1950 e 1980 que o Brasil procurou montar uma base institucional para o seu desenvolvimento científico e tecnológico, onde podemos destacar a criação do CNPq e da Capes. Porém, é a partir de 1968, que começa a se evidenciar nos planos de governo uma maior preocupação com o desenvolvimento científico e tecnológico. A política tecnológica através do PED (Plano Estratégico de Desenvolvimento), I PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), I PBDCT (Plano Básico de Desenvolvimento), II PND e II PBDCT, foi orientada para ampliar e aprofundar o nível de aprendizado e conhecimento científico e constituir um Sistema Científico e Tecnológico em nível nacional, reconhecendo a importância fundamental do capital humano para o desenvolvimento e crescimento do país.

Conforme Cunha (1992), as diretrizes básicas da Política Científica e Tecnológica (PCT) desenhadas no PED e posteriormente no I PND, direcionaram-se no sentido de construir uma infra-estrutura de formação de recursos humanos, de pesquisa científica e tecnológica e de fortalecimento tecnológico da empresa nacional de modo a consolidar seu poder de competição interno com vistas às exportações. Durante o II PND, buscou-se de forma mais articulada, expandir os setores de bens de capital e insumos industriais controlados nacionalmente e o estabelecimento de uma política científica e

tecnológica com o objetivo de se montar um sistema nacional de educação e pesquisa universitárias. Contudo, o autor salienta que estes objetivos, principalmente o de integrar o sistema científico ao sistema produtivo no II PND, encontraram barreiras enormes quanto à capacidade de financiamento e de habilidade dos arranjos institucionais em promover estes desenvolvimentos. Segundo Albuquerque (1995), o II PND e o II PBDCT não identificaram o papel da mudança de paradigma tecnológico que se anunciava, não iniciando a preparação do país para a nova fase num “*timing*” mais apropriado.

Dessa forma, Coutinho e Ferraz (1995) ressaltam que mesmo na última fase do ciclo de substituição de importações, a capacitação tecnológica não se colocava como prioridade. O esforço tecnológico restringia-se basicamente ao uso e aprendizado das práticas de produção, chegando apenas à adaptação de processos, matérias-primas e produtos. Assim, ao final dos anos 70 e início dos 80, a estrutura industrial brasileira apresentava elevados graus de diversificação da produção, porém, com insuficiente capacitação tecnológica interna, na medida em que todo o esforço de oferta de um bom sistema de P&D encontrava-se, em grande parte, dissociado do sistema produtivo instalado⁸⁴.

Nos anos 80, acentuou-se a instabilidade macroeconômica, as baixas taxas de crescimento econômico, o processo inflacionário e a crise do Estado que, para Coutinho e Ferraz (1995), enfraqueceram o esforço de desenvolvimento científico e tecnológico, apresentando oscilação e crise do sistema de C&T; desarticulação dos investimentos das empresas públicas e enfraquecimento dos seus centros de P&D; desmontagem das estruturas, estagnação e até recuo dos gastos tecnológicos do setor privado, que já eram pouco intensos⁸⁵. É importante

SCME - BIBLIOTECA

⁸⁴ Contudo, não podemos correr o risco de generalizar estas constatações, para Coutinho e Ferraz (1995), houve um significativo número de experiências bem sucedidas em alguns segmentos que, percebendo que o investimento em tecnologia era um fator de aumento da competitividade, desenvolveram estratégias de longo prazo comprometidas com P&D, como empresas estatais nas indústrias de aeroespacial, telecomunicações, petróleo, energia elétrica e siderurgia, e algumas empresas privadas nos segmentos de ligas especiais e automação bancária.

⁸⁵ Vale ressaltar que, segundo Coutinho e Ferraz (1995), o setor público era responsável por cerca de 80% dos dispêndios de C&T.

frisar mais uma vez que enquanto o Brasil atravessava esse processo de crise, desarticulação e desmontagem de uma estrutura de capacitação tecnológica nacional, os países desenvolvidos avançavam na competição dentro do novo paradigma, onde a capacidade de rapidamente gerar e difundir inovações tornava-se a preocupação central das empresas.

Para se ter uma idéia da construção da infra-estrutura em ciência e tecnologia no Brasil e seu desempenho em relação aos países mais desenvolvidos, pode-se observar os números de publicações de artigos de nível internacional da produção científica brasileira. Conforme dados de Schott (1993)⁸⁶, para 1989, a porcentagem de artigos publicados pelo Brasil em relação às publicações mundiais era de 0,3%, ao passo que a dos EUA era de 40,9% e a da Europa Ocidental era de 30,8%. Outro dado interessante compara a participação percentual de artigos publicados por um país em relação à produção científica mundial e em relação à sua participação no Produto Bruto Mundial, que mostra que no Brasil, a ciência produzida é apenas 22% da contribuição brasileira ao Produto Bruto Mundial (PBM), enquanto nos países desenvolvidos, a participação percentual na produção científica é superior à participação no PBM. No caso da América do Norte, a produção científica é 130% da sua participação no PBM e na Europa Ocidental é de 135%.

Devemos ressaltar, nesta ocasião, os baixos gastos brasileiros em P&D em relação ao PNB, quando comparados aos países desenvolvidos (cujos dados foram apresentados na seção 4 deste capítulo) e, paralelamente, observar que o número de cientistas engajados em P&D no Brasil é cerca de oito vezes menor do que a média dos países da OCDE. Conforme Bogliolo (1998), em 1993, os EUA contavam com 74 cientistas e engenheiros por mil trabalhadores engajados em P&D, a Alemanha contava com 58 e a OCDE com 55. O Brasil, em 1995, contava com apenas 7 cientistas e engenheiros por mil trabalhadores engajados em P&D. Além disso, em 1995, o Brasil possuía 1 cientista para 1.536 jovens

(0-24 anos). Nos EUA, em 1988, esta razão era de 1 para 44 jovens. Estes dados demonstram a fragilidade da C&T desenvolvida no país quando comparada a nível internacional.

BCME-BIBLIOTECA

Uma análise do modo de financiamento do padrão de desenvolvimento da atividade produtiva no Brasil, durante o processo de industrialização, é apresentada por Erber (1992). Segundo este autor, no Brasil, o padrão de desenvolvimento industrial prefigurado na segunda metade dos anos 70 não chega a amadurecer e o corte vem pelo lado financeiro, que se caracterizava por gravitar em torno do Estado. Este, por meio de recursos fiscais e de um crescente endividamento interno e externo, vai não só se abastecer de recursos para suas funções desenvolvimentistas e de bem-estar, como vai suprir o setor privado de recursos, especialmente para investimentos de prazo mais longo, via créditos subsidiados, incentivos fiscais e baixos preços de bens e serviços que produz diretamente. Complementando esta idéia, Albuquerque (1995), salienta que o estilo de relacionamento entre o Estado e as empresas privadas, em geral, baseado na concessão de subsídios, incentivos fiscais etc. sem um monitoramento e sem metas definidas de evolução tecnológica, não contribuiu para o envolvimento das grandes empresas em metas de capacitação tecnológica mais ambiciosas.

Assim, coube ao Estado a responsabilidade pelo crédito para o processo de acumulação, ficando o setor privado com o financiamento a curto e médio prazos para empresas e consumidores de bens duráveis. Erber (1992), segue apontando que uma das principais características da norma brasileira de financiamento é que nela não se estabelecem as relações de longo prazo entre capitais privados financeiros e industriais, típicos de padrões de desenvolvimento industrial complexos. No Brasil, não ocorrem as relações entre grandes bancos e grupos industriais ao estilo da Alemanha e do Japão, tampouco surgem as relações entre instituições financeiras especializadas (inclusive de

⁸⁶ In Albuquerque (1995).

“venture” capital) e empresas industriais como nos EUA. Por sua vez, o mercado de capitais acionários é de dimensão pequena, concentrado em poucos papéis e sujeitos a fortes pressões especulativas.

Contudo, no início dos anos 80, sofrendo grandes influências da crise de financiamento externo, o padrão de financiamento brasileiro, que já apresentava problemas, torna-se inviável, deixando o Estado refém de elevada dívida pública. Conforme Erber (1992), a crise dos anos 80 estende-se ao resto do sistema, agravando a deterioração dos serviços básicos, a acumulação privada torna-se predominantemente financeira, e os investimentos públicos são drasticamente cortados em nome do equilíbrio financeiro. O desenvolvimento da norma de inovação é abortado pela brusca redução de fundos públicos e pelo desestímulo à inovação privada. Assim, o que era essencialmente uma crise financeira se torna uma crise industrial, em termos de capacidade tecnológica de produção do parque nacional e, conseqüentemente de sua competitividade internacional, o que se soma ao problema crônico da capacidade tecnológica de projeto e pesquisa, herdada do período de substituições de importações.

Após esse processo de estagnação, inflação e crise pelo qual passou o Brasil ao longo dos anos 80 e início dos anos 90, que teve como conseqüência a fragilização das atividades e instituições de ciência e tecnologia do país, é também importante observar as condições de infra-estrutura física e de prestação de serviços essenciais à atividade econômica, na medida em que estas formam as externalidades de um país que, como discutido no primeiro capítulo dessa dissertação, são cruciais para a tomada de decisão de localização do investimento externo direto pelas EE.

Uma análise das condições infra-estruturais e de serviços (notadamente de transportes, energia e telecomunicações), após esse período recessivo, é apresentada por Coutinho e Ferraz (1995). Para eles, no Brasil, ocorreu a degradação das condições operacionais dos transportes, onerando seriamente as exportações, assim como os preços domésticos. As ferrovias apresentaram-se

estagnadas para transporte de carga, com deterioração nas vias permanentes. Os portos apresentaram eficiência operacional abaixo dos padrões internacionais, elevando custos. Pode-se dizer que o colapso dos mecanismos de financiamento reduziu ao mínimo os novos investimentos e tornou precária a conservação e a operação dos sistemas de transportes já existentes. O setor de telecomunicações também apresentou estagnação da capacidade instalada e degradação da qualidade dos serviços, podendo comprometer as condições sistêmicas da competitividade, que são intensivas justamente nesse tipo de serviços modernos. Assim, observou-se a estagnação dos investimentos em infra-estrutura e a sua progressiva deterioração.

Desta forma, para Coutinho e Ferraz (1995), o desajuste macroeconômico, a instabilidade nos anos 80 e a forte recessão no primeiro triênio da década de 90, não permitiram a adoção de estratégias “ofensivas” de modernização acelerada do sistema empresarial brasileiro. A estrutura dos grandes grupos nacionais não avançou em direção a um perfil moderno de atividades de elevada densidade tecnológica e de rápido crescimento; aprofundou-se o divórcio entre bancos e indústrias; a desorganização das finanças públicas e a forte instabilidade inflacionária afastou os investimentos externos de risco; houve perda de dinamismo da economia brasileira com estagnação dos investimentos, o que levou a uma defasagem na absorção das transformações tecnológicas e organizacionais e a uma perda de posição do país no comércio internacional.

Complementando estes fatores, podemos dizer que a análise do desempenho dos setores dinâmicos e dos gastos de P&D no Brasil, realizada na seção anterior, também vem de encontro com a análise do sistema de inovação brasileiro, na medida em que o desempenho destes elementos são aspectos fundamentais de um SNI. São exatamente as características destes elementos, dentre outros, e sua força de interação mútua, que proporcionam a constituição de um sistema nacional de inovação.

Assim, a observação do desenvolvimento destes fatores, ao longo da história do país, nos faz perceber uma íntima interdependência entre eles. Entretanto, as constatações observadas demonstram a profunda desarticulação e a falta de interação entre indústria, instituições, organizações e Estado no Brasil, o que demonstra, portanto, que o país apresenta um Sistema Nacional de Inovação (SNI) extremamente frágil.

Desta forma, com um parque industrial pouco dinâmico; baixo incentivo à educação formal e atividades de P&D; infra-estrutura, em grande parte, de baixa qualidade; escassez de financiamento, e a fragilidade das agências governamentais, os investimentos externos diretos de atividades de maior conteúdo tecnológico, como é o caso, principalmente, da informática e telecomunicações, as chamadas tecnologias da informação e, de um modo geral das atividades intensivas em ciência e tecnologia, não se sentiram atraídas a estabelecer suas atividades no país, já que este não poderia oferecer um ambiente dinâmico e inovativo capaz de estimular o ingresso de atividades de alta tecnologia. Sendo o mercado interno o principal fator de atração do IDE no Brasil, como observado no segundo capítulo, o objetivo das EE restringiu-se à implantação de empresas destinadas a suprir as necessidades do mercado interno, com atividades prioritariamente defensivas, utilizando a importação dos componentes de maior conteúdo tecnológico e realizando atividades de P&D fundamentalmente adaptativas.

O que argumentamos, portanto, é que, o grande motivo para que os investimentos diretos externos não realizem, de um modo geral, atividades de alta tecnologia no Brasil, constitui-se na fragilidade do SNI brasileiro, cujas características desestimulam o ingresso destes investimentos no país, dado o baixo desenvolvimento e, conseqüentemente, baixa atratividade de suas instituições e organizações.

Quanto ao novo *boom* de IDE ao Brasil, a partir 1995, se existe alguma dúvida em relação ao seu nível de atividade tecnológica, podemos argumentar

que, como vimos, a maior parte do IDE se deu através da compra de ativos já existentes (fusões, aquisições, privatizações) que se destinou principalmente ao setor serviços, cujas atividades não se caracterizam pela realização de investimentos intensivos em tecnologia e, além disso, investiram em empresas remanescentes de um ambiente econômico, social e institucional pouco desenvolvido e apresentando uma interação precária entre seus elementos, ou seja, de um Sistema Nacional de Inovação bastante frágil, o que não caracteriza, de início, a realização de atividades de alta tecnologia pelas EE. Portanto, devido exatamente aos maiores fluxos de IDE ao setor serviços e a baixa capacidade do SNI brasileiro em atrair atividades de alta tecnologia, é que afirmamos que o novo fluxo de IDE ao Brasil mantém as principais características tecnológicas já observadas: realização de atividades de menor conteúdo tecnológico e busca de acesso mais rápido ou expansão da produção ao mercado interno; utilização das importações para modernizar e reestruturar suas atividades; fraca integração de suas filiais brasileiras com a rede mundial da matriz. Conforme a CEPAL (1998), a experiência mais recente do IDE no Brasil apresenta duas características marcantes: uma parte significativa dos fluxos correspondem a transferência de propriedade, e existe uma forte concentração em atividades não transacionáveis. Além disso, a aceleração da redução das barreiras comerciais possibilitou o incremento da produtividade e da eficiência das EE através da importação de insumos e de bens de capital tecnologicamente mais avançados a menores preços, já que, o período 1995-98 apresentou um crescimento modesto e baixos níveis de investimentos em ativos fixos e tecnologia.

Conforme Edquist (1997), um SNI tem base nos conceitos de “teorias de aprendizagem interativa” e “teorias evolutivas”, que priorizam o processo cumulativo de aprendizagem, bem como reconhecem a importância do processo histórico para a aquisição de conhecimentos. Esta base teórica nos autoriza a afirmar que, dada a precária interação, no país, entre desenvolvimento científico

e tecnológico e atividade produtiva, e a constante dependência dos desenvolvimentos tecnológicos internacionais observada ao longo dos anos, o Brasil apresenta um frágil SNI e, portanto, não é capaz de atrair investimentos intensivos em P&D, já que estes têm preferência por ambientes tecnologicamente dinâmicos que possam lhes proporcionar ativos tecnológicos adicionais.

Coutinho e Ferraz (1993), afirmam que, embora a atração de IDE 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. Contudo, esta atração depende, além da estabilidade econômica, 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 qualidades crescentes dos produtos.

Portanto, diante desse ambiente de baixo desempenho tecnológico e fraca interação entre atividade produtiva e atividade científica e tecnológica no Brasil, mesmo nos setores baseados em ciência, onde a presença das empresas estrangeiras é de extrema importância, pode-se concluir que as atividades das EE que atuam nesses setores não se caracterizam por atividades intensivas em tecnologia. Ou seja, diante do baixo desempenho do Sistema Nacional de Inovação brasileiro constata-se: inexpressiva geração e difusão de inovações, baixo dinamismo industrial, fraco relacionamento entre a comunidade científica e a indústria e fragilidade das instituições que dão suporte a essas atividades; não há estímulos para que o investimento direto externo realize atividades de alto conteúdo tecnológico no Brasil. Desta forma, o IDE, mesmo nos segmentos de maior intensidade tecnológica, volta-se, principalmente, para atividades adaptativas, reativas e destinadas a atender ao mercado interno.

CONCLUSÃO

Observamos, inicialmente, que a internacionalização da produção pode se dar de várias formas. Contudo, a preocupação central do trabalho voltou-se para o estudo do processo de realização do Investimento Direto Externo (IDE).

Foram discutidos os principais objetivos que levam uma firma a realizar o investimento direto externo, onde se destacaram a busca por recursos naturais, a busca por mercados, a busca por eficiência e a busca por ativos estratégicos. Os dois primeiros se configuram em investimentos de menor intensidade tecnológica e de menor relação matriz/filial, por outro lado, os outros dois, apresentam atividades de maior conteúdo tecnológico e forte interação entre matriz e filial.

Além dos objetivos do IDE, para que ele se realize deve-se levar em consideração os seus determinantes: vantagens de propriedade, vantagens de localização e vantagens de internalização. As vantagens de propriedade da firma correspondem aos seus atributos que incluem ativos tecnológicos, capacidade gerencial, diferenciação do produto, conhecimento do mercado etc. A obtenção dessas vantagens, além de depender dos esforços próprios da firma, é decisivamente influenciada pelo ambiente do qual a firma participa, que engloba desde a disponibilidade e custo de obtenção de infra-estrutura básica, até o nível de desenvolvimento científico do país. As vantagens de localização, dizem respeito ao país e incluem seu desempenho científico e qualificação da mão-de-obra, dinamismo de suas indústrias, comprometimento de suas instituições (governamentais, financeiras, regulatórias etc.) com o desenvolvimento, além do grau de interação destes fatores, cuja colaboração mútua pode proporcionar um ambiente dinâmico e competitivo. Quanto à vantagem de internalização, argumenta-se que, para que o IDE se realize, é necessário que a firma se sinta estimulada a internalizar sua produção, obtendo vantagens em utilizar seus

ativos competitivos, ao invés de licenciá-los, transferindo o direito de produção para outras firmas em outros países.

Uma das principais constatações que se observa ao analisar estes fatores é o papel fundamental desempenhado pelo Sistema Nacional de Inovação (SNI), tanto para conferir vantagens de propriedade às empresas, quanto para as vantagens de localização do país hospedeiro. Isto significa que, quando uma empresa adquire ativos que a diferencia e a coloca em vantagem, em relação a empresas de outros países, esta maior competitividade é resultado não só do seu esforço individual, mas de um conjunto de relações entre esta empresa e o ambiente em que ela se insere. Se este ambiente é tecnologicamente desenvolvido, há uma maior facilidade das empresas deste país em, interagindo com este ambiente, adquirir ativos competitivos. Da mesma forma, o Sistema Nacional de Inovação é fundamental para definir as características de um país, determinando o seu nível de desenvolvimento. **SCME-BIBLIOTECA**

Uma das principais conclusões deste trabalho refere-se exatamente à capacidade de atração de IDE de um país. Quando um país é desenvolvido, apresentando um bom sistema de ciência e tecnologia, laboratórios de P&D de alto nível, mão-de-obra qualificada, dinamismo industrial, instituições desenvolvidas, ou seja, um SNI maduro, este país tem grandes condições de atrair investimentos estrangeiros diretos de setores intensivos em tecnologia, pois, este é um ambiente que estimula a entrada de firmas destes setores, na medida em que estas buscam realizar atividades nestes países para entrar em contato com a sua atividade tecnológica e, assim, complementar, incrementar e atualizar seus ativos tecnológicos a nível internacional. Por outro lado, se o SNI de um país é frágil, as empresas dos setores intensivos em tecnologia, ou dos segmentos de maior conteúdo tecnológico destes setores, não se sentem estimuladas a realizar investimentos diretos nestes países, já que estes não oferecem vantagens tecnológicas adicionais que possam contribuir com o

desenvolvimento destas empresas e, portanto, não atraem investimentos de alta tecnologia.

Após estas considerações, buscou-se observar o ingresso de IDE no Brasil. Inicialmente, a preocupação foi fazer um resgate histórico dos influxos deste investimento, ressaltando, quais os principais motivos desse ingresso, ou quais as principais fontes de atração do país. A conclusão encontrada foi a de que a principal fonte de atração do IDE ao Brasil, constitui-se no tamanho do mercado interno e que, durante o período de substituição de importação, a política econômica buscou atrair o IDE através da implementação de vários incentivos, o que, muitas vezes, serviu para tornar o país um local ainda mais atraente. Contudo, foi perceptível que, em períodos de depressão da atividade econômica e resultante retração do mercado local, ocorreu uma redução expressiva do ingresso de IDE ao país, independentemente do oferecimento de incentivos, enquanto que em períodos de expansão e aquecimento do mercado, observou-se a intensificação dos influxos desse investimento.

Posteriormente, buscou-se identificar os principais setores que atraíram o IDE ao Brasil. Observou-se que, até 1995, a maior parte dos fluxos de IDE destinou-se à indústria de transformação e que, dentro desta, o IDE concentrou-se nos setores mais dinâmicos da economia brasileira, como foi o caso da indústria automobilística, eletroeletrônica e química. Contudo, após 1995, com o aprofundamento do processo de liberalização comercial e financeira, privatizações e desregulamentação da economia, ocorre uma mudança de interesse dos investidores, destinando-se, o maior fluxo de IDE, para o setor serviços.

Assim, através, principalmente, de fusões e aquisições e do processo de privatização, o fluxo de IDE passa a se concentrar no setor serviços, com especial destaque para o setor financeiro e serviços públicos.

Contudo, após constatar que a presença das empresas estrangeiras é predominante nos setores mais dinâmicos da economia brasileira e que elas

figuram entre as principais empresas, observou-se que estes setores não apresentam um bom desempenho tecnológico, quando comparado ao nível dos países desenvolvidos. Adicionalmente, os gastos com P&D do país estão muito aquém dos realizados nos países desenvolvidos e, além desse baixo nível de atividade tecnológica, a participação nos gastos em P&D das empresas estrangeiras representa apenas uma pequena parte dos gastos realizados no país.

Assim, considerando que as empresas estrangeiras lideram os setores mais dinâmicos do Brasil, argumentamos que, de um modo geral, estas empresas não realizam atividades de alta tecnologia no Brasil, na medida em que os setores que elas dominam apresentam um baixo desempenho tecnológico quando comparados a nível internacional. A modernização tecnológica das EE baseia-se, prioritariamente, na importação dos componentes de maior conteúdo tecnológico, no licenciamento e na atividade de P&D adaptativa.

Além disso, os maiores fluxos de IDE ao Brasil nos anos mais recentes direcionam-se, em grande maioria, para o setor serviços, constituindo-se, basicamente, na compra de empresas fornecedoras de serviços, atividades consideradas “não transacionáveis” e que tradicionalmente não se caracterizam por investimentos intensivos em tecnologia. Estas constatações enfraquecem (ou mesmo desmistificam) a idéia do atual modelo econômico adotado no Brasil, principalmente a partir do Plano Real, no que se refere ao argumento de que o novo ambiente competitivo do país forçaria as EE a privilegiarem o desenvolvimento tecnológico realizado internamente no país como forma de ganhar competitividade e aumentar sua participação no mercado brasileiro. O que observamos é que, ao contrário, a maior abertura econômica facilitou a importação dos componentes de maior tecnologia pelas empresas estrangeiras, que mantiveram seus investimentos direcionados para as atividades de menor conteúdo tecnológico e voltados, principalmente, para atender ao mercado interno.

Na verdade, podemos admitir que o Brasil se mantém pouco capaz de atrair investimentos estrangeiros de alta tecnologia e que o principal motivo para esse fato, constitui-se no frágil desempenho do seu Sistema Nacional de Inovação.

Observando o baixo nível tecnológico dos setores mais dinâmicos da economia brasileira, bem como do sistema de ciência e tecnologia, do sistema financeiro e a baixa qualidade de infra-estrutura básica, constatamos a fragilidade do SNI brasileiro. Concluimos, assim, que o Brasil tem pouca capacidade de atrair investimentos de alto conteúdo tecnológico, na medida em que seu Sistema Nacional de Inovação não oferece estímulos suficientes ao ingresso dessas atividades, pois as empresas destes segmentos buscam investir em países que apresentem um SNI desenvolvido, de tal forma que, através da interação com este ambiente inovativo, a empresa investidora possa incrementar seus próprios ativos tecnológicos.

BCME - BIBLIOTECA

BIBLIOGRAFIA

BCME-BIBLIOTECA

- ABREU, M. P. Ordem do Progresso, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 1992.
- ALBUQUERQUE, E. M. Notas Sobre os Determinantes do Catching Up: Uma Introdução à Discussão Sobre o Papel dos Sistemas Nacionais de Inovação na Periferia. *Est. Econ.*, São Paulo, v. 27, n. 2, p. 221-253, maio - agosto 1997.
- ALBUQUERQUE, E. M. Estruturas Financeiras, Funcionalidade e Sistemas Nacionais de Inovação: Notas Introdutórias sobre uma Articulação Necessária. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 6, n. 2, nov. 1996.
- ALBUQUERQUE, E. M. Sistema Nacional de Inovação no Brasil: uma análise introdutória a partir de dados disponíveis sobre a ciência e tecnologia. *ENCONTRO ANUAL DA ANPEC*, 23, 1995, Salvador. Anais ... Salvador, 1995, p. 382-402.
- ALBUQUERQUE, E. M. Sistemas de Inovação, Acumulação Científica Nacional e o Aproveitamento de "Janelas de Oportunidade": notas sobre o caso brasileiro. Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planificação Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, UFMG/FACE/CEDEPLAR, fevereiro de 1995.
- ALBUQUERQUE, E. M. Sistemas Nacionais de Inovação e Direitos de Propriedade Industrial: Notas Introdutórias a um Debate Necessário. *Est. Econ.* São Paulo, v. 26, n. 2, p. 171 - 2000, maio - agosto, 1996.
- AMARAL FILHO, J., MELO, M. C. P. Globalização ou Metamorfose do Capitalismo. *XXV Encontro Nacional de Economia*. Anais, vol.2. Recife, 1997, p. 702 a 722.
- ANPEI, Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Industriais. Indicadores Empresariais de Inovação Tecnológica: resultados da base de dados ANPEI, n. 6. Ano Base, 1996. Dezembro 1997.
- ARCHIBUGI, D. e MICHIE, J. Technological Globalisation and National Systems of Innovation: an introduction. In ARCHIBUGI, D. e MICHIE, J. *Technology, Globalisation and Economic Performance*. Cambridge: University Press, 1997.
- BACHA, E. L. Plano Real: Uma Avaliação Preliminar. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 2, n. 3. P. 3-26, jun. 1995.
- BACHA, E. L. Plano Real: Uma Segunda Avaliação. In: *O Plano Real e Outras Experiências Internacionais de Estabilização*, 1996.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Boletim do Banco Central do Brasil, Separata, Fevereiro, 1998.

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Departamento de Capitais Estrangeiros. Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil. Ano-Base 1995, 1998.
- BARROS, José Roberto Mendonça; GOLDENSTEIN, Lídia. "Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro". Revista de Economia Política, vol. 17, n. 2 (66), abril-junho, 1997.
- BATISTA, J. Chami. A Estratégia de Ajustamento Esterno do Segunda Plano Nacional de Desenvolvimento. Revista de Economia Política. Vol. 7, n. 2, abril/junho 1987.
- BELDERBOS, R. e SLEUWAEGEN. Japanese Firms and Decision to Invest Abroad: Business Group and Regional Core Network. President and Fellows of Harvard College and the Massachusetts Institute of Technology, ps. 214-220, 1996.
- BELL, M. e PAVITT, K. Technological Accumulation and Industrial Growth: contrasts between developed and developing countries. In ARCHIBUGI, D. e MICHIE, J. Technology, Globalisation and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1997.
- BELLUZZO, L. e COUTINHO, L. (org.). Desenvolvimento capitalista no Brasil: Ensaio Sobre a Crise. São Paulo, Brasiliense, 1994.
- BELLUZZO, L. e COUTINHO, L. Política Econômica, Inflexões e Crises, 74-81. In: Desenvolvimento Capitalista no Brasil. São Paulo, Brasiliense 1984.
- BENEVIDES, N. G. P. O Impacto do Plano de Metas Sobre o Modo de Acumulação Brasileiro. Monografia submetida à Coordenação do Curso de Ciências Econômicas, 1991. SCME - BIBLIOTECA
- BOGLIOLO, A. R. Brazil: a science and technology profile. The British Council, 1998.
- CANUTO, Otaviano. Investimento Direto Externo e Reestruturação Industrial. TD nº 27, IE-UNICAMP, Campinas, 1993.
- CARLEIAL, L. M. F. Sistemas Regionais de Inovação (SRI) e Relação entre Firms: as "pistas" para um formato de desenvolvimento regional. Revista Econômica do Nordeste. Fortaleza, v. 28, p. 143-168, julho 1997.
- CARTA DA SOBEET, ano 1 - n. 01, março de 1997.
- CARTA DA SOBEET, ano II, maio/junho de 1998.
- CARTA DA SOBEET, ano II, março/abril de 1998.
- CASTRO, N. A. Impactos Sociais das Mudanças Tecnológicas: organização industrial e mercado de trabalho. In: SCHWARTZMAN, S. (coord.) Ciência e Tecnologia no Brasil: política industrial, mercado de trabalho e instituição de apoio. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1995.
- CAVES, R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. U. S. A Cambridge University Press, 1996.

- CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina e Caribe. Santiago de Chile, Nações Unidas, Informe 1998.
- CHESNAIS, F. A Mundialização do Capital. São Paulo, Xamã, 1996.
- CHESNAIS, F. Multinational Enterprises and the International Diffusion of Technology. In DOSI, G. et alli (org.) Technical Change and Economic Theory, Londres: Frances Pinter (1988).
- COASE, R. H. The Nature of the Firm. In Barney, J. e Ouchi, W. G. (eds), Organizational Economics. Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1986.
- COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos (org.). “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira”. Campinas, SP: Papyrus; Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1995.
- COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos (org.). Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira. Estratégias dos Oligopólios Mundiais nos Anos 90 e Oportunidades do Brasil. Nota Técnica Temática do Bloco “Condicionantes Internacionais da Competitividade”. Campinas 1993.
- CUNHA, S. K. Padrões de Intervenção do Estado em Ciência e Tecnologia. Economia, Curitiba, n. 16, p. 85-106. 1992.
- CUTINI, J. C. Impacto do Investimento Direto Estrangeiro Sobre o Investimento Total no Brasil. Dissertação de Mestrado Apresentada ao Curso de Mestrado de Política Fiscal. Escola de Administração Fazendária – ESAF, Centro de Pesquisa. Brasília – DF, Dezembro de 1981.
- DUNNING, J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy. Great Britain, The Riverside Printing Co. (Reading) Ltd. 1993.
- EDQUIST, C. Systems of Innovation Approaches - The Emergence and Characteristics. London, Edquist, 1997.
- ERBER, F. S. Desenvolvimento Industrial e Tecnológico da Década de 90 - Uma Nova Política para um Novo Padrão de Desenvolvimento. Brasil: Desenvolvimento Industrial, Tecnológico e Sistema de Inovação. Ensaio FEE, Porto Alegre, (13) 1:942, 1992.
- FRANCO, G. H. B. a Inserção Externa e o Desenvolvimento. Mimeo, junho de 1996.
- GAZETA MERCANTIL, Investimento Externo Mundial Bate Recorde em 98. Quarta-feira, 11 de novembro de 1998.
- GONÇALVES, R. A Internacionalização da Produção: uma teoria geral? Revista de Economia Política, Vol. 4 n. 1, janeiro-março/1984.
- GONÇALVES, R. Empresas Transnacionais e Internacionalização da Produção. Rio de Janeiro, Vozes, 1992.
- GONÇALVES, R. Globalização e Desnacionalização. São Paulo, Paz e Terra, 1999.

- GONÇALVES, R. Teorias do Investimento Internacional. In GONÇALVES et al. A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- HENNINGS, K. Os Fluxos de Capitais Externos para o Brasil e seus Determinantes: Uma Análise do Período 1970-95. Tese de Doutorado em Economia. USP - 1996.
- KUMAR, N. Foreign Direct Investments and Technology Transfers in Development: A Perspective on Recent Literature. Discussion Paper Series. INTECH (Institute for New Technologies), The United Nations University, agosto, 1996.
- LAPLANE, M. F. e SARTI, F. O Investimento Direto Estrangeiro no Brasil nos anos 90: determinantes e estratégias. Campinas: UNICAMP. IE. NEIT, 1997b. mimeo. (Relatório de Pesquisa do Projeto Internacionalização Produtiva no MERCOSUL).
- LAPLANE, M. F. e SARTI, F. Investimento Direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. Economia e Sociedade, Campinas, (8): 143-81, jun, 1997.
- LESSA, C. Quinze Anos de Política Econômica. 4^a ed. São Paulo. Brasiliense, 1983. **SCME-BIBLIOTECA**
- MEIRELLES, J. G. P. Tecnologia, Transformação Industrial e Comércio Internacional: uma revisão das contribuições neoschumpeterianas, com particular referência às economias da América Latina. Dissertação de Mestrado, Campinas, nov. 1989.
- MELO, M. C. P. Modernização e Capacitação Tecnológica nas Indústrias Petroquímica e Siderúrgica Brasileiras. Relatório de Pesquisa n. 39. CAEN-UFC, 1994.
- MELO, M.C.P. Produção Difusão e Transferencia de Tecnologia: um enfoque teórico. Textos para discussão n. 75, CAEN-UFC, out. 1989.
- PATEL, P. Localised Production of Technology for Global Markets. In ARCHIBUGI, D. e MICHIE, J. Technology, Globalisation and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1997.
- PEREZ, C. E SOETE, L. Catching up in technology: entry barriers and windows of opportunity. In DOSI, G. et alli (org.) Technical Change and Economic Theory, Londres: Frances Pinter (1988).
- RODRIGUES, R. I. Empresas Estrangeiras e Fusões e Aquisições: Os Casos dos Ramos de Autopeças e de Alimentação/Bebidas em Meados dos Anos 90. Texto para Discussão n.º 622. IPEA, Brasília, janeiro de 1999.
- SCHWARTZMAN, S. et al. Ciência e Tecnologia no Brasil: uma nova política para um mundo global. In: SCHWARTZMAN, S. (coord.) Ciência e Tecnologia no Brasil: política industrial, mercado de trabalho e instituição de apoio. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1995.

- SOUTH CENTRE, Foreign Direct Investment, development and the New Global Economic Order. Genebra, printed and bound by Atar, 1997.
- TIGRE, P. B. Liberalização e Capacitação Tecnológica: o caso da informática pós-reserva de mercado no Brasil. In: SCHWARTZMAN, S. (coord.) Ciência e Tecnologia no Brasil: política industrial, mercado de trabalho e instituição de apoio. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1995.
- UNCTAD, World Investment Report, 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Genebra, Publicação das Nações Unidas 1996.
- UNCTAD, World Investment Report, 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Genebra, Publicação das Nações Unidas 1997.
- UNCTAD, World Investment Report, 1998: Trends and Determinants. Genebra, Publicação das Nações Unidas 1998.
- VERMULM, R. O Setor de Bens de Capital. In: SCHWARTZMAN, S. (coord.) Ciência e Tecnologia no Brasil: política industrial, mercado de trabalho e instituição de apoio. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1995.
- VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of economics, vol. 80, n. 2, may. pp. 190-207 (1966).
- VERNON, R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. pp. 255-267, 1979.
- WILLIAMSON, O . E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In Barney, J. e Ouchi, W. G. (eds), Organizational Economics. Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1986.