

ESTRATÉGIAS COMERCIAIS DAS FILIAIS BRASILEIRAS DE EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO CONTEXTO DE ABERTURA ECONÔMICA E CONCORRÊNCIA GLOBAL

Célio Hiratuka

Universidade Estadual de Campinas – Unicamp
Instituto de Economia – NEIT

Cidade Universitária, Caixa Postal 6135, CEP 13083-970, Campinas, SP, Brasil
e-mail: celio@eco.unicamp.br

RESUMO Este artigo tem como objetivo caracterizar e analisar o comportamento comercial de uma amostra de filiais brasileiras de empresas transnacionais no período 1989-1997. Através dos dados levantados, o artigo procura contribuir para o debate sobre o impacto da atuação das empresas estrangeiras na balança comercial no novo contexto de economia aberta e de implementação de estratégias integradas e coordenadas globalmente por parte das transnacionais.

Palavras-chave: empresa transnacional, empresa multinacional, comércio internacional, comércio intrafirma

COMMERCIAL STRATEGIES OF BRAZILIAN SUBSIDIARIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONTEXT OF AN OPEN ECONOMY AND GLOBAL COMPETITION

ABSTRACT The aim of this paper is to describe and analyze the trade performance of Brazilian subsidiaries of transnational corporations during the period 1989-1997. The paper seeks to foster the debate on the effect of transnational corporations on the trade balance within the new context of open economies and globally integrated transnational corporation strategies.

Key words: transnational corporations, multinational enterprises, international trade, intrafirm trade

INTRODUÇÃO

O aumento dos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) e o consequente aumento da participação das empresas de capital estrangeiro em vários setores da economia brasileira no período recente vem reacendendo o debate sobre o papel e os impactos da atuação dessas empresas. A questão da contribuição das empresas estrangeiras para os fluxos de comércio é uma das mais focalizadas em função dos problemas que vêm ocorrendo no balanço de pagamentos e do ressurgimento da necessidade de geração de superávits comerciais.

Este artigo procura contribuir com esse debate através da análise da evolução dos fluxos de comércio de uma amostra de empresas no período 1989-1997. Esta análise é realizada com duas referências principais. A primeira diz respeito às recentes mudanças nas formas de atuação das empresas transnacionais (ETs) no sentido de coordenar globalmente suas estratégias concorrenciais. A seção 1 do artigo procura justamente dar conta deste aspecto e avaliar como essas mudanças se refletem nos fluxos comerciais dos países onde atuam as ETs.

A segunda referência são as diferentes visões dos autores sobre o impacto da presença das empresas estrangeiras sobre os fluxos de comércio brasileiro. Este ponto é tratado na seção 2. Obviamente a ênfase recai sobre o comportamento comercial das ETs no contexto recente de economia aberta, com estabilidade e sobrevalorização cambial.

A análise das estratégias comerciais das empresas estrangeiras da amostra é realizada na seção 3, onde são apresentados dados sobre desempenho comercial, coeficientes de comércio, comércio intrafirma e conteúdo das exportações e importações. Na seção 4 são tecidas as considerações finais.

1. IMPACTOS DAS MUDANÇAS NAS ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O IDE vem crescendo de maneira ininterrupta nos últimos 45 anos. Entretanto, essa expansão tem sido mais acelerada desde meados dos anos 80, quando os fluxos de IDE passaram a ter uma taxa de crescimento maior do que os fluxos de comércio e do que o crescimento do PIB mundial.

Para muitos autores (Dunning, 1994; Unctad, 1993), entre os vários aspectos que distinguem o processo de internacionalização produtiva do pós-guerra do período atual de globalização, um dos mais importantes é justamente a predominância do IDE sobre o comércio exterior como vetor de internacionalização. De acordo com os dados da Unctad, enquanto o fluxo total de IDE cresceu à taxa média anual de 20% entre 1985 e 1995, as exportações mundiais cresceram cerca de 10% a.a. A contrapartida dessa intensificação nos fluxos de IDE foi o aumento da importância das atividades das ETs, seja na geração de produto, seja nos fluxos de comércio.

O total de exportações realizadas pelas filiais das ETs atingiu quase US\$ 2 trilhões em 1995, o que representou mais de 32% do total de exportações mundiais (Unctad, 1998). Vale lembrar que esse total subestima bastante o total de exportações comandado pelas multinacionais, uma vez que não inclui as exportações realizadas pelas matrizes. Um outro levantamento da Unctad (1995) englobando tanto as matrizes quanto as filiais estimava que em 1993 apenas 34% do total de exportações mundiais não envolviam as ETs. Dos 66% restantes, metade eram exportações intrafirma e a outra metade exportações de matrizes e filiais para empresas não coligadas. Ou seja, apenas as exportações intracorporativas representavam 33% das exportações mundiais.

Independentemente do valor exato do volume de comércio realizado pelas ETs, os dados acima dão uma indicação bastante clara de que comércio, IDE e a atuação das ETs são fenômenos interdependentes. Aceitando que as ETs efetivamente possuem características distintas das empresas que operam em apenas um mercado, é também razoável supor que a sua atuação promove uma distribuição setorial da atividade econômica e um padrão diferente de exportação e importação das firmas locais. Como argumenta Chesnais (1995: 6), a forma como as ETs organizam e determinam a escala de suas operações internacionais exerce uma forte influência tanto na direção e no volume dos fluxos de comércio como na especialização comercial, competitividade e nas balanças de comércio exterior dos países.

Esse fato torna-se mais evidente se levarmos em conta que, além dos aspectos quantitativos mencionados acima, as formas e objetivos do IDE e as estratégias e formas de operação das ETs têm se modificado profundamente.

Até a década de 1970, a estratégia predominante de internacionalização das ETs consistia na montagem e operação de filiais relativamente autônomas e que tendiam a reproduzir em menor escala a estrutura produtiva das matrizes nos países receptores. De acordo com Porter (1986), a competição nesse período era essencialmente multidoméstica, isto é, a concorrência em um país era em geral independente das operações em outros países e as estratégias eram definidas de acordo com as condições competitivas em cada país. Para os países em desenvolvimento a existência de barreiras tarifárias, custos de transporte elevados e dotações de fatores diferenciados estimulavam os investimentos tradicionais do tipo *resource seeking* e *market seeking*.

Esses investimentos tendiam a gerar vínculos débeis com os países receptores. No primeiro caso, a sua principal contribuição era a geração de fluxos de exportação. Já os investimentos *market seeking*, em especial os que predominaram na América Latina no período de substituição de importações, implicavam um processo de aprendizagem local, ainda que limitado à adaptação e adequação às peculiaridades do mercado doméstico. O aspecto negativo desses investimentos era a pouca atualização tecnológica em produtos e processos das filiais, diminuindo portanto a possibilidade de *spillovers* tecnológicos e o efeito negativo sobre o Balanço de Pagamentos devido a remessas de lucro, ao pagamento de patentes e *royalties* e ao baixo grau de abertura externa.

Recentemente, a interação existente entre o acirramento da concorrência em nível mundial, a desregulamentação/liberalização dos mercados e a difusão de tecnologias de informação têm levado as ETs a atuarem de uma maneira que vai além das formas tradicionais de IDE para explorar recursos mais abundantes e/ou para contornar barreiras tarifárias e não tarifárias e atingir novos mercados, fato que configurava uma rede de filiais relativamente autônomas e independentes.

O processo de internacionalização produtiva atual das ETs busca administrar os ativos tangíveis e intangíveis da corporação de forma mais integrada, seja através de formas simples de complementação produtiva e comercial, seja através de formas complexas, onde as filiais atuam ativamente também nos processos de P&D e planejamento estratégico global.

De acordo com a Unctad (1996), essas mudanças ocorrem não apenas visando atingir ou expandir o acesso a mercados e/ou recursos, mas para

combinar mercados e recursos através da produção internacionalizada e do comércio, de maneira a criar novas fontes de competitividade e a reforçar as existentes. Em contraposição à concorrência multidoméstica, essa nova fase caracterizaria uma concorrência global, marcada por estratégias das ETs onde a dispersão das atividades é maior, mas também o são a coordenação e a integração entre essas atividades.

Assim, firmas que já possuem uma coleção dispersa de filiais do tipo *stand-alone* têm incentivos para se aproveitar das economias derivadas da integração da produção e dos serviços geograficamente dispersos. De acordo com Dunning (1993), os investimentos que buscam racionalizar uma estrutura de recursos estabelecida com base em investimentos *market seeking*, de maneira a aproveitar economias de escala e escopo possibilitadas pela gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas, são chamados de *efficiency seeking*. Esses investimentos podem ser de dois tipos principais. O primeiro relaciona-se à possibilidade de se beneficiar das diferenças na disponibilidade e no custo dos fatores em países diferentes, e, portanto, está relacionada à distribuição das atividades entre esses mesmos países. O segundo tipo em geral acontece em países com economias semelhantes e busca tomar vantagens das economias de escopo e do padrão de preferências dos consumidores, resultando em replicação de estruturas horizontais em países diferentes.

Além dos investimentos do tipo *efficiency seeking*, Dunning ressalta que a atuação global das ETs privilegia também os investimentos do tipo *strategic asset seeking*, cujo objetivo principal é adquirir ativos que possam alavancar suas capacidades competitivas e auxiliar na perseguição de seus objetivos estratégicos em mercados globais e regionais. Os ativos estratégicos podem ser desde capacidades de inovação e estruturas organizacionais até acessos a canais de distribuição e conhecimento do mercado. Em geral, esse tipo de investimento está associado à crescente onda de fusões, aquisições, *joint-ventures* e parcerias estratégicas ocorridas entre as grandes empresas globais.

Nesse contexto, a decisão de onde localizar uma atividade é baseada na expectativa de contribuição para o desempenho global do sistema corporativo da ET, resultando em uma estrutura organizacional complexa. Essa estratégia (denominada integração complexa) tem como resultado um aumento no comércio intrafirma, seja matriz-filial, seja interfiliais, principal-

mente quando é combinada com a integração regional. Pode ocorrer ainda o aumento do comércio com empresas subcontratadas, que, embora não pertencendo diretamente à corporação, têm suas atividades controladas por ela.

Se nos investimentos do tipo *market seeking* havia a possibilidade de mudança na estrutura de comércio, no caso dos novos tipos de investimentos é da sua própria lógica reorganizar as cadeias de produção e comercialização, implicando necessariamente transformações estruturais nos padrões de comércio dos países de origem e de destino do IDE.

Em geral, a avaliação sobre a direção dessas transformações estruturais é bastante positiva. Vários autores (p. ex., Blomstrom, 1990; Aitken, 1994; Blomstrom e Kokko, 1997) ressaltam o impacto potencialmente positivo da atuação das ETs e dos fluxos de IDE sobre os países receptores, em termos do volume de comércio e do *upgrade* no padrão de especialização da exportação de produtos manufaturados.

Entretanto, como analisado anteriormente, as mudanças recentes nas formas de operação das ETs na direção de uma estratégia de concorrência global indicam que a relação entre a presença e atuação de ETs e a melhora nos padrões de comércio não é tão direta. Num contexto onde as grandes corporações mundiais procuram determinar e organizar as funções e operações do conjunto de suas filiais de maneira integrada, essa relação depende fundamentalmente do papel desempenhado pelas filiais de um determinado país dentro das estratégias gerais das corporações.

A avaliação da contribuição das empresas estrangeiras para o volume de comércio e a inserção competitiva de um determinado país deve, portanto, levar em conta essas mudanças e ter como parâmetro o papel reservado à filial presente no país dentro da corporação.

2. ATUAÇÃO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS NO BRASIL E IMPACTOS SOBRE OS FLUXOS DE COMÉRCIO

A importância das empresas estrangeiras na economia brasileira não é de maneira alguma um fenômeno novo. É, entretanto, no período do pós-guerra — quando no contexto externo as grandes empresas americanas e logo depois as europeias começam a internacionalizar a produção, e particularmente a partir de meados dos anos 50, quando no contexto interno o

IDE e as atividades das ETs passaram a ser estimuladas explicitamente para conformar o tripé sobre o qual se baseou a industrialização brasileira — que essa importância ganhou dimensão fundamental. Durante esse período as filiais das ETs estabeleceram liderança em vários setores industriais, principalmente na produção de Bens de Consumo Duráveis (Tavares, 1978; Possas, 1982).

No que se refere à exportação, vários autores destacam o papel das filias estrangeiras na expansão das exportações brasileiras a partir da década de 1970, assim como no *upgrade* das exportações de manufaturas em direção a produtos mais sofisticados tecnologicamente. De acordo com Fritsch e Franco (1988, 1991), o crescimento e o avanço nos padrões de vantagem comparativa das exportações brasileiras durante a década de 1970 e início da década de 1980 estiveram associados não apenas à maturação do crescimento industrial e à criação de incentivos para a exportação, mas também à grande presença de filiais estrangeiras na estrutura industrial. Além das vantagens específicas das multinacionais para acessar as redes de comércio mundial, os autores destacam os ganhos de eficiência dinâmica decorrentes do processo de aprendizado na operação das filiais estabelecidas durante os anos 50 e 60, fato que teria favorecido a inserção externa.

Gonçalves (1987) também destaca o papel das filias das ETs no dinamismo das exportações brasileiras de manufaturados. Comparando indicadores de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) das exportações das ETs com os do total de exportações de manufaturados para o ano de 1980, o autor verifica que o total das exportações apresentava VCR de 1,21 para os setores não-intensivos em tecnologia e de apenas 0,52 para os setores intensivos em tecnologia. Já tomando como base apenas as ETs, a situação era inversa: VCR de 1,28 para os setores intensivos em tecnologia e de 0,52 para os setores não-intensivos em tecnologia. O coeficiente de correlação de ordem de Spearman encontrado entre o VCR total e o das ETs foi de $-0,13$. Esses dados indicariam que efetivamente as ETs teriam um papel fundamental no desempenho exportador dos setores mais intensivos em tecnologia e que estariam afetando de maneira significativa o dinamismo e a competitividade das exportações brasileiras de manufaturados.

Vale ressaltar entretanto que tanto Gonçalves quanto Fritsch e Franco relativizam as conclusões em função da concentração dos incentivos a ex-

portações nos setores onde as ETs têm maior participação. No caso do programa BEFIEX, por exemplo, Gonçalves destaca que as ETs responderam por 3/4 dos programas aprovados até fins dos anos 70. Braga (1981) também destaca que as ETs receberam incentivos e subsídios à exportação mais do que proporcionais à sua participação nas exportações de manufaturados.

Durante a década de 1980, por causa da instabilidade econômica e dos riscos e incertezas dela decorrentes, o fluxo de IDE reduziu-se drasticamente, ao mesmo tempo em que as remessas de lucros para as matrizes aumentaram,¹ configurando uma estratégia denominada por Gonçalves (1994) de recuo gradual das filiais das empresas estrangeiras. Este fato arrefeceu o debate sobre o papel das empresas estrangeiras no desenvolvimento industrial e sobre os padrões de comércio externo, embora se possa afirmar que as ETs continuaram a ter ao longo da década um papel importante na geração de superávits comerciais buscados explicitamente pela política econômica. Em 1990, de acordo com dados das Nações Unidas, as ETs foram responsáveis por 44% das exportações totais de manufaturados (Bielschowsky, 1992).

Na década de 1990, a abertura comercial combinada com a estabilização econômica a partir de 1994, a retomada dos fluxos de IDE e o ressurgimento de déficits comerciais a partir de 1995 deram novo impulso ao debate sobre o papel das ETs na geração dos fluxos de comércio. É possível destacar duas visões diferentes dentro desse debate.

O trabalho de Moreira (1999) argumenta que a abertura da economia criou estímulos para que as empresas estrangeiras procurassem obter escalas mais competitivas, produtos e processo mais próximos da fronteira internacional, e ganhos de especialização, revertendo o grau limitado de integração ao comércio internacional observado no período em que vigorava um regime de proteção elevado. De fato, os dados mostrados nesse trabalho indicam uma propensão das empresas estrangeiras ao comércio maior do que as nacionais. No caso das exportações, para 1997 a propensão média a exportar das ETs era de 12,2% contra 4,8% das nacionais. No caso das importações, as propensões médias eram de 18% para as estrangeiras e 10% para as nacionais.

Segundo o autor, a maior propensão a importar do que a exportar das ETs deve ser interpretada não como uma distorção de comércio, mas como resultados da busca de eficiência associada à economia de compra em grande escala, acesso a maior informação na escolha de fornecedores e padrões

de exigência mais elevados na qualidade e sofisticação de produtos. Seria resultado também da própria busca por mercados externos, já que os produtos exportados, por causa da maior pressão competitiva no mercado internacional, tenderiam a possuir conteúdo importado maior do que os produtos voltados para o mercado interno.

Mendonça de Barros e Goldenstein (1997) também avaliam positivamente o papel das empresas estrangeiras, relacionando o aumento dos déficits comerciais com a nova onda de investimentos estrangeiros estimulados pela estabilização. Com a maturação desses investimentos, a tendência ao aumento das exportações converteria os déficits em superávits, contribuindo para a resolução dos problemas de Balanço de Pagamento.

Já de acordo com Laplane e Sarti (1999), a elevação dos déficits e a maior propensão a importar do que a exportar refletiriam a própria estratégia das filiais, principalmente dos setores de bens de consumo duráveis e bens de capital, de ter como prioridade a atuação no mercado interno e no Mercosul. A exportação para fora do mercado nacional/regional não seria considerada prioritária. A inserção exportadora seria relevante apenas para os setores produtores de *commodities*, intensivos na utilização de recursos naturais e energia elétrica, porém com baixo dinamismo no comércio internacional. Esta abordagem recoloca no centro da análise o papel atribuído pela matriz a cada uma das suas filiais.

Apesar de destacarem também a relação entre maiores propensões a importar e a busca de eficiência microeconômica por parte das filiais, os autores, ao contrário do estudo de Mesquita, não estabelecem conexão entre esse fato e uma maior propensão a exportar. Ressaltam que essa busca de eficiência reflete-se na perda de densidade dos encadeamentos produtivos e tecnológicos, principalmente com os fornecedores de insumos e equipamentos locais, sem reverter automaticamente em aumento de exportações. Não existiriam, portanto, evidências de que o novo ciclo de IDE verificado na indústria brasileira nos anos recentes levaria a um aumento substancial no volume de exportações, a não ser nos já mencionados setores de *commodities*, e nem a uma inserção e especialização em produtos mais dinâmicos. Esta visão é compartilhada com Coutinho (1997), que chama esse processo de “especialização regressiva”.

Na próxima seção busca-se contribuir para esse debate através da análise de informações sobre comércio de uma amostra de empresas estrangeiras.

3. FLUXOS COMERCIAIS DAS FILIAIS BRASILEIRAS: CARACTERIZAÇÃO A PARTIR DE UMA AMOSTRA DE EMPRESAS

A análise dos fluxos de comércio foi realizada a partir das informações de uma mostra de 107 empresas estrangeiras industriais. Essas empresas foram selecionadas pela sua importância na estrutura econômica brasileira, obedecendo, ao mesmo tempo, a um critério setorial, de modo a ter uma cobertura relativamente ampla dos setores de atuação das filiais estrangeiras na indústria brasileira. Os anos selecionados, e para os quais existiam dados disponíveis, foram 1989, 1992 e 1997. O objetivo de trabalhar com uma amostra fixa de empresas foi verificar as mudanças nas estratégias comerciais das filiais ao longo do período.

A tabela a seguir mostra alguns indicadores de comércio exterior para esses anos e compara a evolução do total da economia brasileira e das empresas da amostra. Em primeiro lugar, vale ressaltar que as empresas selecionadas representaram, nos vários anos escolhidos, uma participação relativa bastante significativa e crescente no total de exportações e importações brasileiras. Em 1989, a participação da amostra no total era de 16,2% para as exportações e 13,1% para as importações. Em 1997, esses mesmos indicadores passaram a 20,4% e 19,5%, respectivamente.

Analisando a evolução dos dados de comércio, é possível perceber que as exportações da amostra apresentaram crescimento significativo (93,4%)

Tabela 1: Indicadores de comércio para a amostra de 107 empresas e para o total da economia brasileira (1989, 1992 e 1997)

		A: Amostra	B: Total	A/B
1989	Exportações	5.592,7	34.382,62	16,27%
	Importações	2.394,1	18.263,43	13,11%
	Saldo	3.198,6	16.119,19	19,84%
1992	Exportações	7.145,9	35.793,00	19,96%
	Importações	3.565,0	20.554,00	17,34%
	Saldo	3.580,9	15.239,00	23,50%
1997	Exportações	10.817,1	52.985,85	20,42%
	Importações	11.980,9	61.358,35	19,53%
	Saldo	(1.163,8)	(8.372,51)	13,90%
Var. 89/97	X	93,41%	54,11%	
Var. 89/97	M	400,43%	235,96%	
Var. 89/97	S	(136,38%)	(151,94%)	

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

entre 1989 e 1997, bastante superior inclusive ao crescimento verificado no total da economia. No caso das importações, observa-se o mesmo fenômeno. Enquanto as importações totais cresceram 236%, as da amostra cresceram 400,4%. O maior crescimento das importações em relação às exportações acabou por resultar em saldos negativos tanto para a economia como para as empresas da amostra, embora para estas últimas de maneira menos acentuada.

Classificando essas empresas por setor de atuação, é possível perceber que, dentro desse resultado geral, existem diferenças importantes nos desempenhos dos diferentes setores, como fica claro nas tabelas a seguir.

Analisando as exportações, é possível notar que apenas as empresas de dois setores tiveram um desempenho exportador em 1997 pior do que o desempenho de 1989. Entre estas, destaca-se o setor de mineração com uma queda de 21,8%. O setor de máquinas e equipamentos mecânicos apresentou uma queda ainda mais acentuada (35%), embora em termos de valor esse setor seja menos importante do que o setor de mineração.

Entre as empresas que apresentaram desempenho positivo e participação relativa elevada no total da amostra em 1997, destacam-se as filiais pertencentes aos setores de alimentos, autopeças, equipamentos de transporte e fumo. O setor automobilístico, embora seja o mais importante em termos relativos, teve desempenho positivo, porém pouco abaixo da média da amostra. Os setores de higiene e limpeza, não-metálicos, equipamentos para telecomunicações e máquinas e equipamentos elétricos experimentaram crescimento acima da média da amostra, mas continuaram tendo participação relativa baixa em 1997.

Em alguns setores onde o país tradicionalmente apresenta bom desempenho exportador, como siderurgia e papel e celulose, as empresas estrangeiras da amostra tiveram um aumento abaixo da média da amostra e bastante próximo ao desempenho do total das exportações.

Quanto às importações, ocorreu um aumento significativo em quase todos os setores, embora também se possam destacar diferenças setoriais importantes. Apenas as empresas dos setores de minerais não-metálicos, higiene e limpeza e autopeças apresentaram um aumento nas importações menor do que o aumento verificado nas exportações para o período em questão.

Tabela 2: Evolução das exportações e importações das empresas da amostra por setor de atividade (1989, 1992 e 1997)

Setor	Exportações					Importações				
	1989	1992	1997	Part. rel. 1997	Var. 89/97	1989	1992	1997	Part. rel. 1997	Var. 89/97
Alimentos	434,6	321,4	1.262,3	11,7%	190,4%	72,7	60,2	509,8	4,3%	601,4%
Automobilístico	1.664,9	2.115,4	3.215,5	29,7%	93,1%	395,2	1.071,5	3.680,3	30,7%	831,2%
Autopeças	326,4	632,2	1.056,7	9,8%	223,7%	244,2	250,0	705,7	5,9%	188,9%
Eletrônica/informática	323,0	395,2	424,6	3,9%	31,5%	412,7	424,4	1.599,1	13,3%	287,4%
Equip. de transporte	500,0	848,0	1.060,1	9,8%	112,0%	250,2	254,3	1.053,8	8,8%	321,2%
Farmacêutico	21,1	12,0	36,8	0,3%	74,9%	92,4	161,6	580,4	4,8%	527,9%
Fumo	202,3	374,1	834,3	7,7%	312,4%	5,6	42,9	227,3	1,9%	3.930,7%
Higiene e limpeza	15,0	140,8	109,4	1,0%	631,9%	54,1	81,2	314,2	2,6%	481,4%
Máquinas e equip. elétricos	56,7	124,8	162,3	1,5%	186,4%	81,6	116,3	350,0	2,9%	328,8%
Máquinas e equip. mecânicos	148,2	44,4	95,4	0,9%	(35,6)%	20,7	26,4	49,7	0,4%	139,8%
Mineração	704,8	621,1	551,3	5,1%	(21,8)%	12,9	21,3	54,3	0,5%	321,1%
Não-metálicos	28,9	36,4	72,6	0,7%	151,0%	18,3	27,0	10,5	0,1%	(42,4)%
Papel e celulose	292,9	269,8	438,1	4,0%	49,6%	9,7	9,2	49,9	0,4%	414,8%
Química	330,0	467,1	541,8	5,0%	64,2%	511,6	663,1	1.235,7	10,3%	141,5%
Siderurgia/metallurgia	484,7	686,0	765,9	7,1%	58,0%	93,8	121,2	354,1	3,0%	277,3%
Telecomunicações	59,3	57,5	189,9	1,8%	220,0%	118,3	234,6	1.206,2	10,1%	919,7%
Total	5.592,7	7.145,9	10.817,1	100,0%	93,4%	2.394,1	3.565,0	11.980,9	100,0%	400,4%

Fonte: Fonte: NET/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

As empresas do setor de telecomunicações partiram de um volume de importações de US\$ 118 milhões em 1989 e atingiram US\$ 1,2 bilhões em 1997, totalizando um aumento de 920%. Apenas as empresas de fumo apresentaram crescimento maior, apesar de continuarem tendo um volume total de importações relativamente pequeno. Cabe ainda destacar as empresas do setor automobilístico, que em 1997 responderam por cerca de 30% do total importado pelas empresas da amostra. O crescimento das importações dessas empresas atingiu 831%. As empresas de alimentos, farmacêutica e higiene e limpeza também tiveram aumento de importações expressivo.

Agregando as informações sobre as vendas das empresas estrangeiras foi possível analisar também os coeficientes de exportação e importação da amostra² nos anos de 1989 e 1997. Esses dados são importantes, porque permitem ter uma visão mais aprofundada da importância das importações e exportações em relação ao volume de vendas das filiais brasileiras.

Um primeiro fato que chama atenção a partir dos coeficientes de comércio das empresas estrangeiras é que, apesar de grande parte das filiais da amostra terem aumentado o volume absoluto de exportações, quando comparadas com a evolução do faturamento, é possível observar uma queda do coeficiente de exportação para o total da amostra de 12,1% para 11,4%.

Novamente verificam-se diferenças setoriais importantes. Setores como alimentos, equipamentos de transporte, papel e celulose e siderurgia apresentaram crescimento significativo entre 1989 e 1997, apresentando nesse último ano coeficientes de exportação expressivos.

Alguns outros setores em que a exportação correspondia a uma parcela relativamente alta do faturamento em 1989 apresentaram em 1997 um coeficiente bem menor. As filiais do setor de mineração, por exemplo, tinham exportações em 1989 que representavam 95,8% do faturamento. Em 1997 esse coeficiente caiu para 57,1%. Outros setores que tinham coeficientes de exportação já relativamente baixos em 1989 reduziram ainda mais esses índices em 1997 (p. ex., as empresas de eletroeletrônica e informática, química e farmacêutica).

Com relação aos coeficientes de importação, com exceção das filiais do setor de minerais não-metálicos, todos os outros apresentaram crescimento dos índices. Para o total da amostra, o crescimento foi de 5% em 1989 para 12,8% em 1997. As filiais dos setores de equipamentos para telecomunica-

Tabela 3: Coeficientes de exportação e importação setorial da amostra (1989 e 1997)

Setor	Coeficientes de exportação		Coeficientes de importação	
	1989	1997	1989	1997
Alimentos	12,8%	23,1%	2,1%	9,3%
Automobilístico	15,4%	11,5%	3,6%	13,2%
Autopeças	9,5%	11,3%	7,3%	7,9%
Eletroeletrônica/informática	6,5%	4,9%	8,4%	17,2%
Equipamentos de transporte	13,2%	18,8%	6,6%	18,7%
Farmacêutico	4,5%	2,0%	18,1%	27,9%
Fumo	6,2%	8,8%	0,2%	3,4%
Higiene e limpeza	0,8%	2,2%	2,9%	6,4%
Máquinas e equip. elétricos	4,1%	8,3%	5,7%	17,0%
Máquinas e equip. mecânicos	19,5%	13,8%	2,7%	7,2%
Mineração	95,8%	57,1%	1,8%	5,6%
Não-metálicos	3,6%	9,6%	2,3%	1,3%
Papel e celulose	37,1%	41,6%	0,9%	2,1%
Química	6,7%	5,8%	9,7%	17,6%
Siderurgia/metalurgia	16,1%	19,7%	3,1%	9,1%
Telecomunicações	3,1%	4,2%	6,0%	23,9%
Total da amostra	12,1%	11,4%	5,0%	12,8%

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex e Exame

ções, farmacêutica, equipamentos de transporte, eletroeletrônica/informática, química e máquinas e equipamentos elétricos apresentaram coeficiente de importação bastante superior ao total da amostra no ano de 1997.

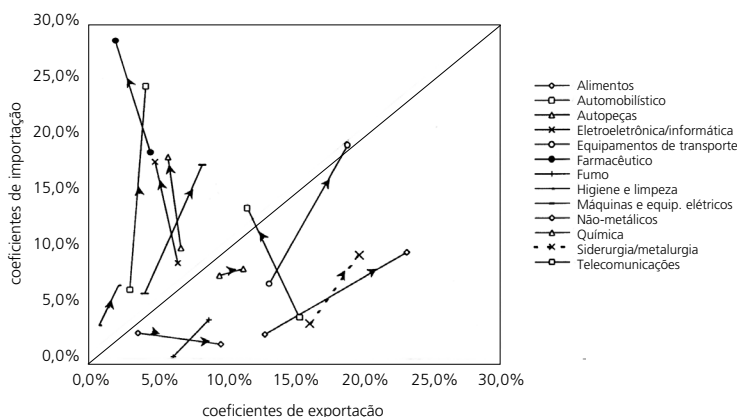
O gráfico 1 mostrado a seguir permite visualizar de maneira conjunta a evolução dos coeficientes de comércio exterior no período em questão. Para cada setor foram plotados os pares de coeficientes de exportação e importação em 1989 e 1997.³ Com exceção do setor de minerais não-metálicos, todos os setores apresentaram deslocamentos para cima ao longo do eixo que mede o coeficiente de importações. Já para o coeficiente de exportações, é possível verificar que o movimento não é uniforme, com alguns setores exibindo deslocamento para a direita, outros praticamente mantendo o mesmo patamar, e ainda outros mostrando redução no coeficiente de exportações.

Para a maioria dos setores também é possível perceber uma inclinação superior a 45° da reta que mostra a evolução dos pares de coeficientes nos dois anos considerados. Além do setor de minerais não-metálicos, apenas as filiais dos setores de alimentos e de autopeças apresentaram evolução dos coeficientes de exportação maior do que o de importações.

É interessante notar também que a maioria dos setores que figura em 1997 com índices de importação em relação às vendas elevado apresenta também coeficientes de exportação bastante baixos. Como pode ser observado pelo gráfico, apenas os setores de equipamentos de transporte e, em menor medida, o setor automobilístico apresentaram coeficientes elevados tanto de exportação quanto de importação em 1997.

Esse primeiro conjunto de informações mostra que as filiais de empresas estrangeiras atuando no Brasil aproveitaram as oportunidades decorrentes da abertura comercial e da conjuntura de câmbio sobrevalorizado pós-plano real para intensificar o fluxo de comércio com o exterior principalmente em termos de importação. O maior crescimento das importações, tanto em termos absolutos quanto em relação ao total das vendas, reflete também o ajuste produtivo das filiais das ETs pós-abertura, marcado por estratégias de racionalização da produção e especialização através da redução do grau de integração vertical das atividades, complementação das linhas de produtos com importações e substituição dos fornecedores locais por fornecedores externos. De fato, esta estratégia foi seguida não apenas pelas filiais, mas também pelas grandes empresas nacionais. Entretanto, nas ETs, diferentemente das empresas locais, essas estratégias significaram também uma adequação às estratégias de racionalização e coordenação global das atividades

Gráfico 1: Evolução dos coeficientes de comércio da amostra (1989-1997)



Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex e Exame

produtivas implementadas pelas matrizes (analisadas na seção 1). Neste caso, a complementação de linha de produtos e importação de insumos e componentes deve ter tido um grau elevado de importações intrafirma, seja da matriz, seja de outras filiais em outros países, além da influência dos processos de *outsourcing* global comandados pelo núcleo decisório da corporação.

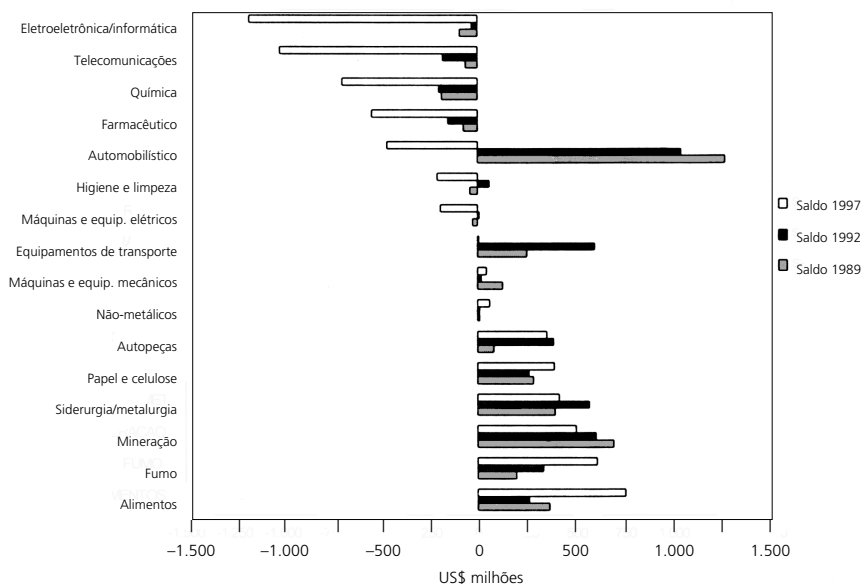
Ao mesmo tempo, o baixo crescimento/redução dos coeficientes de exportações dá indicações de que em geral o processo acima referido de racionalização e ajuste produtivo das filiais brasileiras não reverteu em maiores propensões a exportar, corroborando a afirmação de Laplane e Sarti (1999) de que, em geral, as estratégias das ETs visam prioritariamente explorar o mercado interno.

Esse fato é mais marcante para aqueles setores que possuem encadeamentos produtivos mais complexos e onde existe maior possibilidade de separação das atividades produtivas. Nas filiais de setores como eletroeletrônica, telecomunicações, química, farmacêutica, automobilística, higiene e limpeza e equipamentos elétricos, esse processo acabou acarretando saldos comerciais negativos crescentes (gráfico 2).

Os setores que apresentam coeficientes de exportação e saldo comercial elevado continuam sendo aqueles que exploram a base de recursos naturais do país e/ou se apresentam nas etapas intermediárias dos processos produtivos. As filiais de setores como alimentos, papel e celulose, mineração e siderurgia, apesar de terem aumentado bastante as importações, continuam destinando uma parcela grande das vendas para o mercado externo, se enquadrando na categoria *resource seeking* da tipologia de Dunning.

O setor de equipamentos de transporte é o único que apresenta um padrão diferente dos dois grupos anteriores, tendo experimentado crescimento tanto dos coeficientes de importação quanto de exportação. De fato, estão incluídas nesse setor empresas produtoras de caminhões e ônibus e máquinas agrícolas, onde algumas filiais brasileiras estão responsáveis pelo fornecimento mundial de peças e produtos finais.

Os dados apresentados a seguir permitem qualificar essa análise. Utilizando a mesma hipótese de Baumman (1993) foi possível chegar a uma *proxy* do comércio intrafirma para as filias da amostra. Essa hipótese considera todo comércio realizado com o país de origem da ET como comércio intrafirma.

Gráfico 2: Saldo comercial das empresas da amostra por setor (1989, 1992 e 1997)

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

Embora, como foi analisado na seção 1, a literatura sobre o comércio das ETs indique a importância do comércio interfiliais dentro das estratégias gerais das empresas multinacionais de racionalizar e coordenar as atividades em nível mundial, no caso do Brasil as transações matriz-filial ainda representam uma parte substancial do comércio intrafirma. De acordo com o Censo do Banco Central que levantou pela primeira vez o total do comércio intrafirma para o ano de 1995, cerca de metade (50,8%) de todas as importações e 45,6% das exportações das ETs majoritariamente estrangeiras atuando no Brasil eram intrafirma. Comparando com os dados da nossa amostra na tabela 4, que mostra apenas o comércio intrafirma do tipo matriz-filial, observa-se que, em 1997, 41% das importações e 19,6% das exportações eram realizadas com o país de origem da matriz.

Essa comparação indica que o comércio com a matriz continua sendo importante, principalmente no que se refere às importações. Embora se tenha verificado para o conjunto de empresas da amostra uma redução no comércio com o país sede da matriz entre 1989 e 1997, tanto para as exportações quanto para as importações, a redução foi muito mais acentuada

para as exportações. No caso das importações, mesmo em 1997 muitos setores apresentaram índices acima de 50%.

A redução nos índices de comércio intrafirma, embora mostre que as relações comerciais das empresas estrangeiras atuando no Brasil com suas matrizes vêm diminuindo ao longo do tempo, não deve ser interpretada como uma redução no grau de integração das filiais brasileiras dentro das estratégias gerais das matrizes. Com o processo de especialização das filiais, em etapas e funções produtivas específicas, tornando-se responsável pelo fornecimento para o resto da corporação, seria de se esperar uma redução nas transações matriz-filial e um aumento no fluxo interfiliais. Além disso, com a proximidade geográfica e a integração comercial propiciada pelo Mercosul, uma parte do comércio anteriormente realizada com as matrizes deve ser deslocada para as filiais com sede nos outros países do Mercosul.

Analisando os dados para aquelas empresas em que se verificou a presença de filiais também na Argentina,⁴ foi possível constatar que efetivamente a queda no comércio com a matriz foi em grande parte substituída pelo comércio com as filiais argentinas.

Tabela 4: Indicadores de comércio intrafirma da amostra (1989, 1992 e 1997)

Setor	Exportações intrafirma			Importações intrafirma		
	1989	1992	1997	1989	1992	1997
Alimentos	0,5%	3,7%	5,0%	56,2%	43,8%	29,9%
Automobilístico	46,2%	27,8%	26,2%	49,8%	53,2%	34,4%
Autopeças	34,6%	27,2%	31,8%	41,7%	47,4%	45,4%
Eletroeletrônica/informática	35,8%	33,3%	30,6%	74,5%	76,0%	36,2%
Equip. de transporte	31,5%	16,4%	11,9%	70,9%	61,2%	50,7%
Farmacêutico	24,9%	60,7%	29,0%	56,8%	51,9%	41,7%
Fumo	28,8%	21,3%	7,4%	25,9%	17,7%	20,0%
Higiene e limpeza	0,1%	3,1%	0,7%	13,8%	13,1%	24,5%
Máq. e equip. elétricos	15,7%	25,1%	11,2%	36,2%	27,6%	23,2%
Máq. e equip. mecânicos	0,5%	7,7%	5,8%	48,9%	83,3%	65,1%
Mineração	55,8%	64,0%	45,3%	65,1%	5,4%	2,5%
Não-metálicos	1,1%	7,1%	5,7%	26,0%	21,0%	28,0%
Papel e celulose	38,2%	22,4%	30,0%	52,8%	46,4%	61,9%
Química	34,7%	13,4%	17,7%	59,4%	62,3%	49,3%
Siderurgia/metalurgia	14,6%	5,1%	4,8%	30,8%	23,6%	43,8%
Telecomunicações	28,7%	5,1%	3,7%	85,8%	74,2%	65,3%
Total	34,6%	24,2%	19,6%	57,6%	55,5%	41,0%

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

Esse fato é particularmente importante para as exportações, uma vez que o índice de comércio interfiliais entre Brasil e Argentina cresceu de 2,5% em 1989 para 21,7% em 1992 e para 25,6% em 1997. Para grande parte dos setores da amostra com filiais na Argentina, o Mercosul tornou-se mais importante enquanto mercado de destino do que os países da matriz.

No caso das importações, apesar de as importações interfiliais do Brasil e da Argentina também terem crescido bastante, elas refletem o aumento da integração através das importações principalmente dos setores de alimentos, automobilístico e equipamentos de transporte. Para os outros setores, a principal origem das importações continua sendo o país sede da matriz. No caso dos setores em que se verifica queda no comércio matriz-filial não compensado por aumento no comércio interfiliais entre Brasil e Argentina, como no setor de eletroeletrônica, pode estar ocorrendo aumento nas transações interfiliais fora do âmbito regional.

Essa maior integração com a matriz pelo lado das importações, e com as filiais regionais pelo lado das exportações, pode ser identificada também pelos dados da tabela 6. O saldo comercial intrafirma é muito mais negativo do que quando se considera o comércio total da amostra. Vários setores que são superavitários no comércio total se apresentam deficitários no comércio com a matriz.

Tabela 5: Coeficientes de comércio entre filiais brasileiras e argentinas (1989, 1992 e 1997)

Setor	Exportações			Importações		
	1989	1992	1997	1989	1992	1997
Alimentos	0,0%	2,3%	2,8%	19,0%	41,7%	40,2%
Automobilístico	1,9%	34,3%	43,3%	6,2%	21,9%	18,0%
Autopeças	3,9%	15,8%	20,0%	4,4%	4,4%	9,2%
Eletroeletrônica/informática	4,9%	14,2%	26,9%	3,5%	1,3%	0,2%
Equip. de transporte	4,8%	26,2%	23,9%	22,0%	23,6%	38,5%
Farmacêutico	2,9%	28,6%	47,9%	1,8%	1,1%	4,5%
Fumo	0,2%	1,0%	7,0%	0,0%	1,3%	8,9%
Higiene e limpeza	3,9%	3,0%	39,4%	14,4%	2,7%	11,4%
Máq. e equip. elétricos	0,7%	0,8%	14,8%	0,0%	0,3%	7,3%
Não-metálicos	0,0%	8,3%	26,2%	18,8%	12,0%	1,7%
Química	6,0%	15,1%	23,4%	2,2%	4,9%	6,1%
Siderurgia/metalurgia	0,0%	0,1%	1,7%	7,9%	0,9%	2,9%
Telecomunicações	2,0%	17,6%	16,6%	0,3%	0,0%	0,9%
Total	2,5%	21,7%	25,6%	6,0%	11,6%	14,0%

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

Já quando se considera o comércio com as filiais da Argentina, ocorre o fenômeno inverso. O saldo interfiliais passa a ser positivo e setores que mostram déficit no comércio geral tornam-se superavitários, o que indica uma certa especialização positiva para as filias brasileiras pelo menos em nível regional.

Observa-se portanto que dentro das estratégias gerais das matrizes, atê onde é possível verificar pelos dados analisados, as filiais da maioria dos setores ainda não cumprem papel relevante enquanto exportadoras para além do Mercosul. A exceção novamente fica por conta das filiais do tipo *resource seeking*. Nessas empresas, a orientação externa é nítida, porém também fica evidente o baixo dinamismo dos produtos exportados por essas filiais. Embora o volume de exportações dessas empresas seja relevante, a sua inserção aponta para o crescimento do comércio tradicional baseado na intensidade de fatores e, portanto, marcadamente intersetorial (ver tabela 8).

Para as outras filiais que atuam nos ramos de bens de consumo e bens de capital mais dinâmicos, a importância do acesso às redes de comercialização inerentes às ETs parece se aplicar com mais ênfase quando se trata das im-

Tabela 6: Saldo comercial total e intrafirma das empresas da amostra (1997)

Setor	Total	Intrafirma	
	Matriz-filial	Interfiliais Brasil e Argentina	
Alimentos	752,46	(89,21)	(169,67)
Fumo	607,05	15,94	38,35
Mineração	496,93	248,52	-
Siderurgia/metalurgia	411,86	(118,26)	2,36
Papel e celulose	388,17	100,76	-
Autopeças	351,03	15,33	117,87
Não-metálicos	62,11	1,21	9,65
Máquinas e equipamentos	45,71	(26,83)	-
Equip. de transporte	6,30	(407,97)	(149,85)
Máq. e equipamentos elétricos	(187,73)	(63,10)	(7,67)
Higiene e limpeza	(204,78)	(76,14)	7,19
Automobilístico	(464,76)	(422,20)	728,93
Farmacêutico	(543,51)	(231,24)	(8,40)
Química	(693,88)	(513,24)	50,48
Telecomunicações	(1.016,29)	(781,15)	15,70
Eletroeletrônica/informática	(1.174,49)	(448,72)	90,28
Total	(1.163,81)	(2.796,30)	725,21

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

portações. O objetivo das filiais continua sendo explorar o a amplitude do mercado interno expandido pelo Mercosul. Apenas no setor de equipamentos de transporte as informações apontam para uma inserção especializada importante, expressa em volumes elevados tanto de importações quanto de exportações.

Por fim, as últimas informações a serem analisadas para caracterizar a inserção das filiais nos fluxos comerciais das matrizes dizem respeito à evolução do conteúdo desses fluxos. Utilizou-se nesse trabalho uma classificação que procura identificar o conteúdo tecnológico e a intensidade de fatores dos produtos comercializados pelas filias das empresas estrangeiras. Essa classificação foi desenvolvida pelo grupo CTP-Data com base na tipologia setorial de Pavitt (1984) e posteriormente adaptada por Guerrieri (1992) para estudos de comércio exterior. Os produtos a 6 dígitos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) foram reclassificados de acordo com essa metodologia em produtos primários e em 5 categorias de produtos manufaturados (intensivos em recursos naturais, intensivos em trabalho, intensivos em escala, fornecedores especializados e intensivos em P&D).

É possível verificar pela tabela 7 que existe uma diferença bastante grande entre os produtos exportados e importados pelas filiais da amostra. No caso das exportações, observa-se uma participação elevada dos produtos intensivos em escala de produção. Essa classe de produtos registrou inclusive um aumento de participação entre 1989 e 1997 de 32% para 41%. Nas exportações para o país da matriz, o aumento foi ainda mais acentuado, passando de 31% para 47%. Esse aumento reflete tanto a alta participação do setor automobilístico nas exportações totais desse grupo de produtos quanto o aumento da participação relativa do grupo dentro do próprio setor automobilístico e em outros setores como equipamentos de transporte.

Os produtos intensivos em recursos naturais também registraram aumento nesse período e se constituíram no segundo grupo mais importante em 1997, com 24,3%. Nos produtos primários e nos produtos de fornecimento especializado onde predominam os bens de capital ocorreu uma queda de participação. Já nos setores intensivos em P&D, apesar do aumento verificado entre 1989 e 1997, os produtos desse tipo continuaram respondendo por apenas 5,4% das exportações. Nas exportações intrafirma a participação desse grupo reduziu-se de 4,3% para 2,6%.

Para as importações, observa-se uma participação elevada dos produtos intensivos em escala, de fornecimento especializado, e intensivos em P&D. Nesses dois últimos grupos, a elevada participação reflete o aumento da importação desses produtos pelas filiais dos setores farmacêutico, de eletroeletrônica e equipamentos para telecomunicações. A participação das importações de produtos intensivos em P&D no total da amostra cresceu de 16% para 23% entre 1989 e 1997. Por outro lado, a estabilidade na participação dos produtos de fornecimento especializado dá uma indicação de que não houve mudança relativa significativa nas importações de bens de capital das empresas da amostra.

A participação da importação de produtos primários e intensivos em recursos naturais reduziu-se bastante. No caso dos produtos intensivos em recursos naturais, a participação caiu de 25,2% para 12,4%. Se levarmos em conta que essa queda ocorreu em praticamente todos os setores, é possível afirmar que o crescimento das importações das filiais foi mais acentuado principalmente para os produtos mais elaborados e com um conteúdo tecnológico maior.

Quando se analisam as importações intrafirma, é possível verificar o mesmo processo, porém com um peso ainda maior para os produtos de fornecimento especializado e intensivos em P&D. Enquanto em 1997 para esses dois grupo de produtos a participação relativa era de 29% e 23% respectivamente, nas importações do país da matriz a participação chegava a 34% e 27%.

Tabela 7: Comércio total e intrafirma da amostra por grupos de produtos (1989 e 1997)

<i>Comércio geral</i>	<i>Produtos primários</i>	<i>Intensivos em rec. naturais</i>	<i>Intensivos em trabalho</i>	<i>Intensivos em escala</i>	<i>Fornecedores especializados</i>	<i>Intensivos em P&D</i>	<i>Total</i>
1989							
Exportação	18,7%	21,4%	1,5%	32,9%	22,3%	3,2%	100%
Importação	5,2%	25,2%	3,9%	19,0%	30,2%	16,0%	100%
1997							
Exportação	11,5%	24,3%	2,0%	41,4%	15,4%	5,4%	100%
Importação	4,4%	12,4%	4,5%	26,5%	29,0%	23,1%	100%
1989							
Exportação	25,8%	7,3%	1,0%	31,0%	30,6%	4,3%	100%
Importação	1,1%	21,4%	4,3%	18,1%	35,1%	20,0%	100%
1997							
Exportação.	17,1%	11,3%	0,7%	47,2%	21,0%	2,6%	100%
Importação	2,2%	11,3%	5,2%	19,7%	34,4%	27,1%	100%

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

É possível observar, portanto, que além da assimetria na integração comercial das filiais com maior peso para as importações, existe uma diferença relevante no grau de elaboração e de conteúdo tecnológico dos produtos exportados e importados. Esta diferença fica mais explícita quando se considera o saldo comercial por grupo de produtos e por setor.

Verifica-se em 1997 superávit nos produtos primários, intensivos em recursos naturais e intensivos em escala. Como seria de se esperar, nos dois primeiros o saldo é explicado pela inserção exportadora das filiais dos setores produtores de *commodities*. Já nos produtos intensivos em escala, existe uma clara concentração nos setores automobilístico e de autopeças.

Quanto aos grupos de produtos deficitários, chama atenção o volume dos déficits nos produtos de fornecimento especializado e intensivos em P&D. Principalmente nesse último grupo, mesmo havendo concentração nos setores de equipamentos de telecomunicações e eletroeletrônica, verifica-se déficit em praticamente todos os setores industriais.

Novamente é possível observar através desses dados o processo de ajuste produtivo colocado em prática pelas filiais no período pós-abertura. A busca de eficiência e redução de custos resultou no aumento de importação de insumos, de partes, peças e componentes e de produtos finais. Para grande parte dos setores analisados, esse aumento correspondeu à importação de produtos intensivos em P&D e/ou de fornecimento especializado sem que isso se traduzisse em maiores exportações desses mesmos grupos de produtos.

O conjunto de informações apresentadas anteriormente dá indicações de que, dentro do processo de concorrência global e de reorganização das cadeias produtivas e do conjunto de filiais mundiais, poucas filiais brasileiras conseguiram avançar e ocupar uma posição importante enquanto fornecedoras para a matriz ou para outras filiais. Os setores onde se verifica esse tipo de inserção são aqueles que exploram a base de recursos naturais e situam-se nas etapas intermediárias dos processos de produção, e que, portanto, exportam produtos intensivos em escala ou em recursos naturais. Vale lembrar que esses setores já apresentavam essa inserção antes do processo de abertura.

Para os setores onde o processo de reorganização das filiais em nível mundial foi mais intenso devido à maior complexidade dos processos produtivos, apenas o setor de equipamentos de transporte parece ocupar uma

Tabela 8: Saldo comercial da amostra por grupo de produtos e por setor (1997)

Setor	Produtos primários	Intensivos em rec. naturais	Intensivos em trabalho	Intensivos em escala	Fornecedores especializados	Intensivos em P&D	Total*
Alimentos	104,9	672,6	(7,2)	11,0	(30,4)	3,4	751,2
Automobilístico	0	(12,5)	(83,5)	978,2	(1.107,1)	(239,8)	(464,8)
Autopeças	(94,7)	(95,6)	(9,1)	459,0	146,3	(54,7)	351,0
Eletroeletrônica/ informática	(0,9)	(7,8)	(18,3)	(93,7)	(451,7)	(602,4)	(1.174,7)
Equip. de transporte	(0,0)	(1,0)	(16,9)	(16,5)	63,1	(22,5)	6,3
Farmacêutico	(0,3)	(161,2)	(4,1)	(1,9)	0	(367,6)	(543,5)
Fumo	221,8	447,5	(1,7)	(1,5)	(51,7)	(2,3)	607,1
Higiene e limpeza	(18,7)	(110,8)	13,1	(19,8)	(44,4)	(24,1)	(204,8)
Máq. e equip. elétr.	0	(82,9)	(20,7)	(22,3)	(5,9)	(51,5)	(187,7)
Máq. e equip. mec.	0,4	(0,2)	(0,4)	5,5	45,5	(5,2)	45,7
Mineração	496,9	0	0	0	0	0	496,9
Não-metálicos	(0,1)	(3,2)	49,8	4,7	(0,3)	(2,1)	48,1
Papel e celulose	0	419,5	0	0	(24,9)	(1,8)	388,2
Química	(10,0)	(368,3)	(182,5)	(59,0)	(37,9)	(36,1)	(694,0)
Siderurgia/ metalurgia	(20,5)	438,1	(37,0)	120,4	(68,2)	(25,1)	407,5
Telecomunicações	0	(3,4)	(6,2)	(55,5)	(206,0)	(745,0)	(1.016,3)
Total	678,8	1.130,9	(324,8)	1.308,4	(1.773,6)	(2.176,7)	(1.157,0)

Fonte: NEIT/IE/Unicamp, a partir de dados da Secex

* O saldo total não é exatamente igual ao apresentado na tabela 6 por causa da existência de alguns poucos produtos não classificados em nenhuma das categorias de produtos

posição de destaque enquanto fornecedor para a rede de filiais mundiais. Nos outros setores, a maior integração comercial ocorreu principalmente através da importação, com destaque para os insumos que incorporam alto conteúdo tecnológico e intensivos na utilização de P&D. Em geral, esse fato não foi acompanhado por aumento expressivo de exportações acarretando déficits comerciais elevados. Nos setores onde foi possível detectar elevação das exportações, o destino foi principalmente o mercado regional. A inserção dessas filiais está por enquanto vinculada principalmente à exploração do mercado interno e, no máximo, regional.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise realizada no presente artigo evidencia a importância de se considerar as novas formas de concorrência global implementadas pelas grandes transnacionais. A forma como essas empresas reorganizam a rede de filiais

mundiais e determinam funções para as subsidiárias presentes em diferentes países tem conseqüências importantes sobre a direção e os conteúdos dos fluxos de comércio, exercendo influência fundamental sobre os padrões de competitividade dos países onde operam as ETs.

No Brasil, a presença e liderança de filiais de ETs em vários setores industriais é um fenômeno importante desde a década de 1950. Porém, a partir dos anos 90, a abertura comercial e a maior facilidade para a movimentação dos fluxos provenientes dos capitais externos criaram uma conjuntura favorável para que as filiais se integrassem ao movimento de reorganização das grandes corporações mundiais, resultando em maiores fluxos tanto de importação quanto de exportação.

A partir das informações de comércio de uma amostra de filiais atuando no Brasil, foi possível perceber que nesse período o ritmo de aumento das importações dessas filiais foi maior do que o das exportações. Apesar desse padrão geral, é possível diferenciar as formas de integração e a inserção das filiais em pelo menos três grupos.

O primeiro grupo é composto pelas filiais de setores de bens de consumo e de bens de capital onde o processo de reorganização da rede de filiais mundiais ocorreu com maior intensidade. Nesses setores, a abertura comercial e posteriormente a sobrevalorização cambial facilitaram o acesso às redes de fornecimento mundial, resultando em aumentos significativos tanto do volume absoluto quanto do coeficiente de importações. Em grande parte, esse aumento esteve associado à importação de insumos e produtos finais intensivos em P&D e com conteúdo tecnológico elevado. Apesar dos ganhos de eficiência e redução de custos propiciados por essa estratégia, isso não resultou em maiores exportações para fora do Mercosul, caracterizando uma inserção voltada para explorar o mercado interno.

O argumento de que a maior facilidade de acesso aos canais de comercialização mundial das empresas estrangeiras iria resultar em exportações suficientes para gerar saldos positivos crescentes parece se aplicar de maneira contrária a esse grupo de setores. A concentração das etapas produtivas e atividades mais intensivas em P&D na matriz ou nas filiais de outros países e a inserção do tipo *market-seeking* das filiais brasileiras implica uma dificuldade bastante grande de reverter os déficits e aumentar de maneira consistente as exportações.

A desvalorização cambial efetuada no início de 1999 e a expectativa de baixo crescimento no mercado interno podem atenuar o problema, mas não o resolvem de maneira definitiva. Essas mudanças podem favorecer um processo de retorno a fornecedores locais e uma estratégia de busca de mercado externo para compensar a retração na demanda interna. No caso da substituição de fornecedores, ela pode avançar até um limite que é dado pela falta de capacidade interna para produzir insumos, peças e componentes com grande conteúdo tecnológico. A localização de atividades mais densas e intensivas em P&D na matriz ou em outras filiais cria dificuldades principalmente para os setores que apresentaram déficits comerciais mais elevados no período analisado: equipamentos para telecomunicações, eletroeletrônica e informática, química e farmacêutica. No caso da busca de mercado externo, dificilmente pode-se esperar uma elevação das exportações sustentada ao longo do tempo de maneira a resolver a contradição entre vendas no mercado interno e externo, a não ser que as filiais desse grupo subam na escala hierárquica comandada pela corporação de maneira a combinar a exploração do mercado local/regional com uma inserção relevante na rede de fornecimento mundial. Evidentemente, esse *upgrade* não depende apenas de uma taxa de câmbio adequada, mas tem como requisito fundamental a criação de ativos sistêmicos de maneira a aumentar as vantagens de localização no país.

O segundo grupo é formado pelas filiais que apresentaram coeficientes de exportação e saldos comerciais elevados e engloba setores intensivos na utilização de recursos naturais e em escala de produção, em geral produtores de produtos intermediários (com exceção do setor de alimentos). Nesses setores, observa-se uma inserção mais voltada para o mercado externo caracterizando filiais do tipo *resource seeking*. O volume elevado de exportações é, portanto, uma característica desse grupo. Porém, os dados analisados apontam a concentração em produtos comoditizados tornando-os mais suscetíveis às oscilações de preços no mercado internacional e diminuindo sua contribuição para a elevação dos padrões da pauta de comércio atual.

A terceira forma de inserção é característica apenas do setor de equipamentos de transporte. As estratégias comerciais das empresas desse setor envolveram aumento tanto dos coeficientes de importações quanto de ex-

portações e indicam que essas filiais ocupam uma posição relevante dentro da organização mundial da corporação, sendo especializadas no fornecimento de partes e componentes e produtos finais para a matriz e para outras filiais. Nesse setor, embora no período analisado exista um certo equilíbrio comercial, a posição das subsidiárias brasileiras aponta para uma inserção externa relativamente consolidada na rede mundial e, portanto, menos sujeita às oscilações conjunturais.

Os parágrafos acima indicam que não é automática a relação entre a existência de uma economia aberta e globalizada com forte presença de empresas estrangeiras e aumento de exportações. A consideração das formas de inserção das filiais nas estratégias das matrizes é um elemento mediador que acrescenta clareza a essa relação complexa e aponta para elementos estruturais não considerados nas análises tradicionais.

NOTAS

1. No período 1971-1981, considerando entradas, repatriamento, conversão e reinvestimentos, as ETs investiram US\$ 33,2 bilhões e remeteram US\$ 8 bilhões. No período 1982-1991, os investimentos somaram US\$ 17 bilhões e as remessas totalizaram US\$ 13,5 bilhões.
2. Da amostra de 107 empresas foram encontradas informações sobre o volume de vendas a partir da revista *Exame Maiores e Melhores* para 100 empresas. Portanto, as tabelas que mostram os coeficientes de comércio por setor envolvem apenas essas 100 empresas.
3. Os setores de mineração e papel e celulose não estão representados no gráfico 1 para facilitar a visualização, já que a sua inclusão implicaria problemas de compatibilidade de escala dos eixos por causa dos elevados coeficiente de exportação em relação aos outros setores.
4. Do total de 107 empresas, para 70 empresas constatou-se a presença de filiais também na Argentina. Novamente utilizou-se como hipótese que para essas empresas o total de comércio realizado com a Argentina constitui-se em comércio interfiliais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AITKEN, B. *et al.* (1994) "Spillovers, foreign investment and export behavior". *NBER Working Paper*, n. 4.967.
- BAUMANN, R. (1993) "Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 23, n. 3.
- BIELSCHOWSKY, R. (1992) *Transnational Corporations and the Manufacturing Sector in Brazil. Technological Backwardness in the Eighties and Signs of an Important Restructuring in the Nineties*. High Level Symposium on the Contribution of Transnational Corporations

- to Growth and Development in Latin America and the Caribbean. Santiago, Chile (mimeo).
- BLOMSTROM, M. (1990) *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*. Nova York: ONU.
- , KOKKO, A. (1997) “How foreign investment affects host countries”. *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 1.745.
- BRAGA, H. (1981) “Aspectos distributivos do esquema de subsídios fiscais às exportações de manufaturados”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 11, v. 3.
- CHESNAIS, F. (1995) “Some relationship between foreign direct investment, technology, trade and competitiveness”. In: J. Hagedoorn, *Technical Change and the World Economy*. Londres: Edward Elgar.
- . (1996) *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- COUTINHO, L. (1997) “A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”. In: R. Velloso (org.), *Brasil: desafios de um país em transformação*. Fórum Nacional. Rio de Janeiro: José Olympio.
- DUNNING, J. (1993) *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishers.
- . (1994) “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”. *Transnational Corporation*, v. 3, n. 1.
- . (1997) *Alliance Capitalism and Global Business*. Londres: Routledge.
- , NARULA, R. (1998) “Globalisation and new realities for MNE-developing country interaction”. *Merit Research Memoranda*, n. 15.
- FRITSCH, W., FRANCO, G. (1988) “Foreign direct investment and patterns of industrialization and trade in developing countries: notes with reference to the brazilian experience”. *Texto para discussão PUC/RJ*, n. 206.
- , ———. (1991) *Foreign Direct Investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: OCDE.
- GUERRIERI, P. (1992) “Technology and trade performance of the most advanced countries”. *Research Policy*.
- GONÇALVES, R. (1987) “Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n. 17.
- . (1994) “Transformações globais, empresas transnacionais e competitividade internacional do Brasil”. *Texto para discussão IEI/UFRJ*, n. 320.
- LAPLANE, M. F., SARTI, F. (1997) “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. *Economia e Sociedade*, revista do Instituto de Economia da Unicamp, n. 8.
- , ———. (1999) “Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90”. *Texto para discussão IPEA*, n. 629.

- MENDONÇA DE BARROS, J., GOLDENSTEIN, L. (1997) “Reestruturação industrial: três anos de debate”. In: R. Velloso (org.), *Brasil: desafios de um país em transformação. Fórum Nacional*. Rio de Janeiro: José Olympio.
- , ———. (1997) “Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro”. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 2.
- MOREIRA, M. M. (1999) “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, concentração e comércio exterior”. *Texto para discussão BNDES*, n. 67.
- , CORREA, P. G. (1996) “Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo”. *Texto para discussão BNDES*, n. 49.
- PAVITT, K. (1984) “Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory”. *Research Policy*, n. 13.
- PORTER, M. (1986) *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
- POSSAS, M. L. (1982) “Empresas multinacionais e industrialização no Brasil”. In: L. G. Belluzo e R. Coutinho, *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*, v. 2.
- TAVARES, M. C. et al. (1978) *Estrutura industrial e empresas líderes*. Rio de Janeiro: Finep.
- UNCTAD (1993) *World Investment Report. Transnational Corporations and Integrated International Production*. Genebra: ONU.
- . (1995) *World Investment Report. Transnational Corporations and Competitiveness*. Genebra: ONU.
- . (1996) *World Investment Report: Investment, trade and international policy arrangements*. Genebra: ONU.
- . (1998) *World Investment Report. Trends and Determinants*. Genebra: ONU.
- WILLMORE, L. N. (1987) “Controle estrangeiro e concentração na indústria brasileira”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 17, n. 1.
- WTO (1997) *Trade and Foreign Direct Investment*. Press 57.