


**unesp**  **UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA**  
**“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”**  
**Faculdade de Ciências e Letras**  
**Campus de Araraquara - SP**

MARÍLIA BASSETTI MARCATO

**EMPRESAS TRANSNACIONAIS NA ECONOMIA  
BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO  
INTRACORPORAÇÃO**



ARARAQUARA – S.P.

2014



MARÍLIA BASSETTI MARCATO

**EMPRESAS TRANSNACIONAIS NA ECONOMIA  
BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO  
INTRACORPORAÇÃO**

Dissertação de Mestrado, apresentada ao Conselho, Departamento de Pós-Graduação em Economia, Programa de Economia da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Mestre. Exemplar apresentado para exame de defesa.

**Linha de pesquisa: Economia Industrial e Inovação**

**Orientador: Rogério Gomes**

**Bolsa: CNPQ**

ARARAQUARA – S.P.  
2014

Marcato, Marília Bassetti

Empresas transnacionais na economia brasileira : uma análise do comércio intracorporação / Marília Bassetti Marcato – 2014

143 f. ; 30 cm

Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Faculdade de Ciências e Letras (Campus de Araraquara)

**ORIENTADOR: ROGÉRIO GOMES**

1. Empresas multinacionais. 2. Comercio internacional.  
4. Investimentos estrangeiros. I. Título.

MARÍLIA BASSETTI MARCATO

# **EMPRESAS TRANSNACIONAIS NA ECONOMIA BRASILEIRA: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO**

Dissertação de Mestrado, apresentada ao Conselho, Departamento de Pós-Graduação em Economia, Programa de Pós em Economia da Faculdade de Ciências e Letras – UNESP/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Mestre em Economia. Exemplar apresentado para exame de defesa.

**Linha de pesquisa: Economia Industrial e Inovação**  
**Orientador: Rogério Gomes**  
**Bolsa: CNPQ**

Data da defesa: 10/02/2014

## **MEMBROS COMPONENTES DA BANCA EXAMINADORA:**

---

**Presidente e Orientador: Rogério Gomes, Doutor. Unesp.**

---

**Membro Titular: André Luiz Corrêa, Doutor. Unesp.**

---

**Membro Titular: Fernando Sarti, Doutor. Unicamp.**

**Local:** Universidade Estadual Paulista  
Faculdade de Ciências e Letras  
UNESP – Campus de Araraquara



“Deus nos dá pessoas e coisas, para aprendermos a  
alegria... Depois, retoma coisas e pessoas para ver se já  
somos capazes da alegria sozinha [...]”

João Guimarães Rosa (*Noites do Sertão*, 1965, p.191) – à  
Vó Maria, *in memoriam*.

À minha mãe,  
grande responsável pela minha trajetória.

Às minhas irmãs,  
porque a trajetória sem elas não teria o mesmo colorido.





## AGRADECIMENTO

Difícil tarefa a de colocar em palavras a imensa gratidão por tantas e tamanhas contribuições de formas tão distintas.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Rogério Gomes, por acreditar na minha capacidade ao longo de todo o trabalho, desde as diversas definições de tema, até os momentos finais. Seu carinho e sua serenidade foram fundamentais para me impulsionar para frente.

Ao meu mestre, Prof. Fernando Sarti, agradeço não apenas a presença sempre tão calorosa e amiga, mas a generosidade em toda orientação e o privilégio das aulas que sempre me prenderam a atenção. Meu muito obrigada de coração.

Ao Prof. André Luiz Corrêa, agradeço não apenas a presença em minha banca de avaliação, mas sua contribuição para minha formação em um lado que considero fundamental, o quantitativo.

Agradeço profundamente ao meu exemplo de dedicação à docência e de ser humano, Prof. Ana Lucia Gonçalves da Silva. Sua amizade e apoio ao longo desta trajetória foram fundamentais para a realização de mais esta etapa.

Aos meus amigos, agradeço pela cumplicidade, cada um a sua forma. Aos que moram no meu coração há mais de década, minha “turma” da árida Rio Preto – sem vocês a trajetória até aqui não teria a mesma graça. Agradeço aos amigos do tempo de graduação, aos queridos “top06n” e em especial, Elis e Mare, cuja saudade é diária. Agradeço à Ste, por sempre ter acreditado nas coisas boas, até mesmo nos diversos momentos em que era proibido falar sobre as futuras realizações. Obrigada por me apoiar sempre. Agradeço à D12, pelo companheirismo e cumplicidade, pelas portas abertas e pelo carinho. À Bahia (meu acarajé mineiro) e à Bella, ambas pela amizade incondicional e cheia de liberdade. Agradeço com o peito cheio de saudade ao meu Caio, por simplesmente tudo. Sem você, eu nem sei. Diante da citro sinestesia que foi o ano de 2012, agradeço imensamente aos meus cúmplices de estudos e distrações, em grande parte gastronômicas, minha turma de mestrado, em especial: Amanda, Marina, Edmilson, Felipe e Chulapa, Thais, Mariú e Rondineli.

Agradeço ainda à CNPQ pela possibilidade de me dedicar ao mestrado. Agradeço ao Chefe de Divisão do Departamento de Economia do Banco Central, Thiago Said Vieira, e também a Adriano José Pereira pelos dados gentilmente concedidos.

Como não poderia deixar de ser, agradeço profundamente ao que mais importa nesta vida: à - minha - família. Às minhas irmãs, meus maiores amores, Cris e Lê obrigada por compartilharem as alegrias, expectativas e angústias comigo – como é bom ter vocês ao meu lado. Ao Alex, pela alegria de tê-lo em minha família. Agradeço ao meu pai por sempre ter priorizado a educação e ter me transmitido esse valor. Ao Mário, pela confiança e otimismo

À minha mãe, meu maior amparo e meu maior exemplo de resiliência e amor realmente incondicional, obrigada por permitir mais essa realização. Espero sempre poder retribuir o privilégio que é tê-la como mãe. Obrigada com todo o meu coração e alma.

À Fernanda, meu presente de Deus. Obrigada por ser o lado bom da tal mudança estrutural.



“O morro não tem vez  
E o que ele fez já foi demais  
Mas olhem bem vocês  
Quando derem vez ao morro,  
Toda a cidade vai cantar”

Antônio Carlos Jobim (*O morro não tem vez*)



## RESUMO

Este estudo tem como objetivo caracterizar e analisar o comércio internacional brasileiro entre as empresas transnacionais com participação de capital estrangeiro total e majoritária, no período pós abertura comercial. As empresas transnacionais tem mudado drasticamente sua forma de atuação, fragmentando e internacionalizando as etapas das cadeias de produção e valor. Esses fenômenos são entendidos sob a perspectiva das empresas transnacionais como agentes relevantes na determinação dos fluxos financeiros e do comércio internacional em razão da financeirização das empresas não-financeiras e a crescente presença do capital estrangeiro. Parte-se do pressuposto de que as mudanças nas estratégias de acumulação contribuem para modificar a estrutura produtiva e o comércio internacional dos países em desenvolvimento. Nesse sentido, o fluxo de comércio intracorporação ou intrafirma é parte fundamental das novas estratégias das empresas transnacionais. Após destacar algumas evidências internacionais, este estudo avalia uma série de possíveis determinantes para o crescente comércio intrafirma. Esse comércio permanece como um tema pouco explorado pela literatura brasileira de comércio internacional, padecendo de uma escassa disponibilidade de dados. Afim de delinear os contornos do comércio intracorporação das empresas transnacionais estabelecidas na economia brasileira, utilizou-se os dados do Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, divulgados pelo Banco Central para os anos de 1995, 2000, 2005 e 2010. O comércio intrafirma reforça a inserção assimétrica no comércio regional e internacional e aprofunda o padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica.

**Palavras – chave:** Empresas transnacionais. Comércio internacional. Comércio intrafirma. Estrutura produtiva.



## ABSTRACT

This study aims to describe and analyze the Brazilian international trade between transnational companies with total and majority participation of foreign capital, considering the period after trade liberalization. Transnational companies have drastically changed the way they operate, fragmenting and internationalizing stages of production and value chains. These phenomena, financialization of non-financial companies and the growing presence of foreign capital, are understood from the perspective of transnational corporations as stakeholders in the determination of financial flows and international trade, due to the financialization of non-financial companies and the growing presence of foreign capital. It is considered that the changes in accumulation strategies contribute to changing the production structure and the international trade of developing countries. In this sense, the flow of intrafirm trade is a fundamental part of the new strategies of transnational corporations. After highlighting some international evidence, this study evaluates a number of possible determinants for increasing intrafirm trade. The intrafirm trade remains a relatively unexplored subject by the Brazilian literature of international trade, suffering from a limited availability of data. In order to outline the contours of intrafirm trade established in the Brazilian economy by transnational companies, we used data from the Census of Foreign Capitals in Brazil, published by the Central Bank of Brazil, for the years 1995, 2000, 2005 and 2010. The intrafirm trade reinforces the asymmetrical insertion in regional and international trade and strengthens the country's historical pattern of dominance of exports of low-technology intensity.

**Keywords:** Transnational companies. International trade. Intrafirm trade. Productive structure.





**LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

<b>PED's</b>	Países em Desenvolvimento
<b>IED</b>	Investimento Estrangeiro Direto
<b>ET's</b>	Empresas Transnacionais
<b>SED</b>	Structural Economic Dynamics
<b>ALC</b>	América Latina e Caribe
<b>SIPI</b>	Sistemas Internacionais de Produção Integrada
<b>MVA</b>	Manufacturing Value Added
<b>NEDT</b>	Núcleo Endógeno de Dinamização Tecnológica



## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>21</b>
<b>2 EMPRESAS TRANSNACIONAIS E CARACTERÍSTICAS DAS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS.....</b>	<b>25</b>
<b>2.1 EMPRESAS TRANSNACIONAIS E CARACTERÍSTICAS DAS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS: A VISÃO NEOESTRUTURALISTA .....</b>	<b>25</b>
<b>2.1.1 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E OS PAÍSES LATINO-AMERICANOS.</b>	<b>26</b>
<b>2.1.2 AS EMPRESAS TRANSNACIONAIS E OS ESFORÇOS ESPECIAIS DO ESTADO.....</b>	<b>30</b>
<b>2.2 TRANSFORMAÇÕES RECENTES NAS ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS.....</b>	<b>37</b>
<b>2.2.1 A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS SOB O JUGO FINANCEIRO .....</b>	<b>39</b>
<b>2.2.2 AS MUDANÇAS NAS CADEIAS DE PRODUÇÃO E VALOR.....</b>	<b>44</b>
<b>2.3 INDICADORES ESTRUTURAIS E FLUXOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO E COMERCIAIS DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO LATINO-AMERICANOS.....</b>	<b>47</b>
<b>2.3.1 OS FLUXOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO NA AMÉRICA LATINA E CARIBE .....</b>	<b>54</b>
<b>2.3.2 OS FLUXOS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA AMÉRICA LATINA E CARIBE.....</b>	<b>61</b>
<b>3 O COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO: QUADRO TEÓRICO .....</b>	<b>68</b>
<b>3.1 AS FORMAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL E DE ORGANIZAÇÃO DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS .....</b>	<b>68</b>
<b>3.1.1 AS ESTRATÉGIAS DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS .....</b>	<b>71</b>
<b>3.2 O COMÉRCIO INTRAINDUSTRIAL .....</b>	<b>75</b>
<b>3.2.1 MÉTODOS CONVENCIONAIS DE MENSURAÇÃO E DECOMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO INTRAINDUSTRIAL .....</b>	<b>76</b>
<b>3.3 O COMÉRCIO INTRAFIRMA.....</b>	<b>79</b>
<b>3.3.1 EVIDÊNCIAS INTERNACIONAIS E DETERMINANTES DO COMÉRCIO INTRAFIRMA.....</b>	<b>86</b>
<b>3.3.1.1 UMA ABORDAGEM AMPLA .....</b>	<b>89</b>
<b>3.3.1.2 O PROBLEMA DOS CONTRATOS E O <i>OUTSOURCING</i>.....</b>	<b>90</b>
<b>3.3.1.3 A INFLUÊNCIA DOS IMPOSTOS.....</b>	<b>93</b>
<b>3.4 O COMÉRCIO INTRAFIRMA E INSTITUIÇÕES .....</b>	<b>94</b>
<b>4 A TRAJETÓRIA DO COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO NA ECONOMIA BRASILEIRA (1995-2010) .....</b>	<b>100</b>
<b>4.1 A ECONOMIA BRASILEIRA PÓS ABERTURA COMERCIAL E FINANCEIRA: ASPECTOS GERAIS.....</b>	<b>100</b>



<b>4.2 A TRAJETÓRIA DO COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO NA ECONOMIA BRASILEIRA: EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS .....</b>	<b>104</b>
<b>4.2.1 A ORIGEM DOS DADOS .....</b>	<b>104</b>
<b>4.2.2 CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO NA ECONOMIA BRASILEIRA .....</b>	<b>107</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>127</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>132</b>



## 1 INTRODUÇÃO

Uma das questões centrais da economia brasileira é a relação entre as empresas transnacionais e a estrutura produtiva. Para que se possa fazer uma reflexão mais rigorosa a respeito das possíveis relações que se estabelecem é preciso delimitar o objeto primordial da investigação, o comércio intracorporação ou intrafirma. Nesse sentido, ciente da forma não-estacionária da estrutura produtiva e das formas de comércio internacional utilizadas pelas empresas transnacionais, buscou-se caracterizar a trajetória do comércio intrafirma pós abertura comercial, compreendida como parte das novas estratégias internas de acumulação das empresas transnacionais.

As empresas transnacionais aumentaram a sua capacidade de influenciar mercados, alterando preços em escala internacional e beneficiando-se das assimetrias em diferentes países e setores. A sobreposição da lógica financeira às próprias das atividades produtivas ressaltam novos nuances da ordem concorrencial empresarial. Distante de implicar certa homogeneização, a lógica de acumulação financeira é assimétrica e deturpadora dos parâmetros de rentabilidade, como taxa de juros e câmbio (BRAGA, 1997). Nesse sentido, os novos padrões de fluxos financeiros e de comércio internacional podem representar uma grande oportunidade ou um grande obstáculo para os países em desenvolvimento latino-americanos.

A gestão das cadeias de valor e da produção tornou-se um elemento crítico. A decisão entre internalizar e externalizar as funções corporativas passou a compor parte de uma análise estratégica mais complexa, envolvendo perspectivas cada vez mais associadas à esfera financeira. Porém, não há porquê imaginar que essas corporações são reféns do processo de financeirização. As empresas não-financeiras crescentemente compõem suas carteiras com ativos financeiros. Portanto, as funções e atividades financeiras são ampliadas. As empresas alteram seu padrão de financiamento, sua estrutura de capital e, além disso, alteram as atividades e as estratégias de crescimento. Contamina-se todas as demais atividades como, por exemplo, as de inovação e de comércio, com a esfera financeira.

O impacto da financeirização vai além e envolve todas as atividades clássicas da empresa. Não se trata apenas de uma decisão de como investir ou financiar, mas

também de gestão integrada. A estrutura de capital tornou-se mais líquida, decorrente da opção por ativos mais líquidos, mais flexíveis. Portanto, vê-se que não apenas o padrão de financiamento fora afetado, mas também as próprias atividades produtivas.

A América Latina passou por um importante e significativo processo de transnacionalização na década de 1990, no qual as empresas transnacionais converteram-se em agentes econômicos dominantes, ocupando papel central nas economias. O processo de internacionalização das grandes corporações compreende não apenas a mundialização das trocas, mas inclui a mundialização das operações de capital, tanto sob a forma industrial, quanto financeira (CHESNAIS, 1995). Na esfera industrial há um expressivo deslocamento das etapas do processo produtivo, redefinindo competências e internacionalizando etapas da cadeia de valor. A fragmentação e internacionalização das cadeias de valor é um processo seletivo, hierarquizado e especializado, que condiciona as possíveis formas de prover a demanda internacional, seja pela via do comércio internacional direto (*arm's length*), seja pela via da subcontratação ou deslocalização sob o controle direto da empresa. Nessa perspectiva, dentre as diversas formas de comércio que envolvem as empresas transnacionais, o comércio intrafirma tem representado uma parcela cada vez maior do comércio internacional.

As mudanças no comércio internacional mantêm relação com as drásticas alterações na organização e as diferentes estratégias de acumulação das empresas transnacionais. O comércio gerado pelas empresas transnacionais responde às estratégias internas das empresas que organizam sua produção globalmente.

O comércio de mercadorias entre empresas subsidiárias de uma mesma transnacional – tanto entre filiais, quanto entre a matriz e as filiais - constitui o objeto fundamental desta investigação. Há, portanto, uma forte relação entre a estrutura organizacional, a propriedade de capital e o comércio intrafirma (LIMA; VENTURADIAS, 2003). Essa relação pode ocorrer de forma vertical, ao longo da cadeia de produção e comercialização de um bem ou serviço, ou horizontal, em setores industriais distintos com produtos diferentes. Não obstante a crescente participação do comércio intrafirma no comércio internacional, o fluxo de comércio intracorporação ainda permanece como um tema pouco explorado pela literatura de comércio internacional brasileira e da maior parte dos países emergentes.



O objetivo desta dissertação é investigar a relação entre as empresas transnacionais e a estrutura produtiva brasileira através do comércio intracorporação. Tendo tal objetivo em vista, a dissertação apresenta uma estrutura que parte da identificação de uma série de mudanças na atuação das empresas transnacionais, tais como a fragmentação e internacionalização das cadeias de produção e valor, a financeirização das empresas não-financeiras e a crescente presença do capital estrangeiro na economia nacional. Tais mudanças apontam para a presença das empresas transnacionais como agentes dominantes dos fluxos financeiros e de comércio internacional.

A discussão acima permite estabelecer um dos pressupostos deste estudo, ou seja, que as mudanças nas estratégias de acumulação contribuem para modificar a estrutura produtiva e de comércio internacional dos países em desenvolvimento. A partir dele investigou-se os fluxos financeiros, de investimento direto estrangeiro e de comércio internacional para a América Latina e Caribe. O desenvolvimento produtivo latino-americano é analisado sob a perspectiva neoestruturalista, que relaciona as empresas transnacionais com os oligopólios latino-americanos e considerando que a alteração de tal quadro pode ocorrer a partir de esforços especiais do Estado.

É importante ressaltar que o estudo desenvolvido, embora amplo, busca contribuir para a compreensão da relação entre as estratégias das empresas transnacionais e as formas de comércio internacional. As empresas transnacionais são tomadas como o principal agente dos processos de internacionalização da produção e o comércio intrafirma estabelece-se como parte dessas novas estratégias. O crescente fluxo intrafirma surge como parte da estratégia de inserção no comércio internacional, corroborando para explicar o desempenho industrial dos países.

A literatura a respeito do comércio brasileiro intrafirma possui uma série de empecilhos relacionados à ausência de uma base de dados unificada e padronizada internacionalmente. Nesse sentido, são poucos os trabalhos que decompõem o padrão de comércio intrafirma e avaliam os seus determinantes. Assim, buscou-se reunir uma série de trabalhos existentes a respeito dos determinantes do comércio intrafirma.

A necessidade de compreensão do processo de concorrência baseado no fluxo comercial intracorporação não decorre apenas da atualidade e crescente

importância do tema, mas dos impactos que essa forma de comércio possui sobre as economias domésticas. Analisar as novas estratégias das grandes corporações e caracterizar os fluxos de comércio intrafirma auxiliam na compreensão das transformações da estrutura produtiva e do comércio internacional brasileiro.

A partir dos dados do Censo de Capitais Estrangeiros do Brasil, divulgados pelo Banco Central, construiu-se a caracterização do comércio exterior brasileiro entre as corporações com participação de capital estrangeiro total e majoritária, para o período pós abertura comercial. A análise do comércio intrafirma brasileiro contempla o enfoque setorial, destacando a magnitude específica a cada setor da indústria de transformação como um processo localizado ou generalizado. A análise inclui ainda uma avaliação segundo a intensidade tecnológica do comércio intrafirma, da concentração territorial do comércio intrafirma na economia brasileira e também busca classificar os principais países do comércio intrafirma brasileiro e de países selecionados da América Latina, segundo a distribuição por país do investidor e país da *holding*.

A dissertação encontra-se dividida em cinco partes incluindo esta introdução e as considerações finais. O primeiro capítulo discute as principais mudanças na atuação das grandes corporações e analisa os fluxos financeiros e de comércio para a América Latina, considerando-se os referenciais neoestruturalistas. O segundo capítulo apresenta as principais definições e evidências internacionais a respeito do comércio intrafirma, ressaltando as formas de comércio internacional e as estratégias das empresas transnacionais, e tece um conjunto de considerações a respeito dos possíveis determinantes do comércio intrafirma. O terceiro capítulo analisa a trajetória do comércio intracorporação brasileira pós abertura comercial e caracteriza o comércio intrafirma a partir dos dados do Censo de Capitais Estrangeiros, divulgados pelo Banco Central do Brasil.

## 2 EMPRESAS TRANSNACIONAIS E CARACTERÍSTICAS DAS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS

### 2.1 Empresas Transnacionais e características das economias latino-americanas: a visão neoestruturalista

O neoestruturalismo restabelece o compromisso cepalino com as análises e políticas de desenvolvimento, considerando os novos contornos dados pela abertura comercial e financeira. Após um período de uma nova agenda cepalina embasada nos princípios da ortodoxia liberal, dados os "ajustes estruturais" propostos pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), o enfoque curto-prazista da análise econômica cepalina é superado por trabalhos que voltam a se preocupar com os grandes temas do desenvolvimento, como industrialização, equidade e estilos de desenvolvimento.

A análise cepalina da década de 1970, baseada no método histórico-estruturalista, centrou-se em: i) estilos heterogêneos de desenvolvimento e o papel desempenhado pelas estruturas produtivas, distributiva e de poder e seus correspondentes na esfera macroeconômica, social e política, respectivamente; e ii) políticas de industrialização que combinaram o desenvolvimento do mercado interno com o esforço exportador (CEPAL, 2006, p.82). Esse enfoque é justificado pelas novas relações "centro-periferia" que se estabeleceram nesta década marcada pela vulnerabilidade e pela dependência, aprofundando o endividamento externo e a insuficiência exportadora da América Latina.

Posteriormente, os trabalhos de Fajnzylber, em especial *"La industrialización trunca de América Latina"* e *"Industrialización en América: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, retomavam a discussão acerca das alternativas de desenvolvimento para a América Latina, considerando a incorporação do progresso técnico e as transformações produtivas necessárias para a progressiva equidade social. Esse novo projeto ficou conhecido como "Transformação Produtiva com Equidade".

A expressão "neoestruturalismo" surgiu no final da década de 1980 em meio às tentativas de alguns economistas de interpretar o processo inflacionário crescente na Argentina e no Brasil. O termo faz referência ao pensamento estruturalista adequado ao novo contexto da inflação (RODRÍGUEZ, 2009). Posteriormente, o termo neoestruturalismo foi empregado como referência à retomada do pensamento

de longo-prazo de uma Cepal que sofrera com choques de ortodoxia na trajetória de seu pensamento econômico. Conserva-se diversos aspectos do estruturalismo de Raul Prebisch ao mesmo tempo em que se tece novas considerações acerca do desenvolvimento latino-americano.

A preocupação com as questões tecnológicas não compõe uma completa novidade nas preocupações da Cepal. Porém, sua centralidade é vista na chamada “nova Cepal”, da década de 90, pela participação ativa de Fernando Fajnzylber. Segundo Schwarzer (1993), a perspectiva tecnológica da nova Cepal fundamentou seus pilares na escola neoschumpeteriana. De forma geral, a ideia central é que haveria países líderes – responsáveis pela introdução de inovações - e países seguidores ou imitadores. A partir da absorção e decodificação das inovações na fronteira do conhecimento, os países seguidores poderiam realizar seu *catching up* tecnológico e avançar na criação de um Sistema Nacional de Inovação (SNI), de tal forma a reduzir as desvantagens tecnológicas e almejar posicionar-se no futuro como líder em determinadas tecnologias. Daí a importância destacada por Fajnzylber (1979; 1990) à criação de um Núcleo Endógeno de Dinamização Tecnológica (NEDT).

A criação desse núcleo daria aos países periféricos a possibilidade de romper com algumas formas de atraso estrutural, como o baixo nível tecnológico da indústria e a inserção via exportação de matérias-primas. Ademais, havia a preocupação em se compreender a inexistência de países na América Latina que apresentassem crescimento concomitantemente à melhoria na equidade – o chamado “quadrante vazio” (FAJNZYLBER, 1990).

Sem dúvidas as contribuições de Fajnzylber a respeito do desenvolvimento latino-americano abordam as mais diversas perspectivas. Para o objetivo deste estudo, destacamos a análise da atuação das empresas transnacionais (ETs), ressaltando sua relação com o desenvolvimento produtivo latino-americano.

### **2.1.1 As Empresas Transnacionais e os países latino-americanos<sup>1</sup>**

O tratamento da relação entre as transnacionais e o estilo de desenvolvimento dos países, sejam desenvolvidos ou os latino-americanos em

---

<sup>1</sup>A relação das empresas transnacionais com os oligopólios latino-americanos é tratada fundamentalmente em Fajnzylber (1976).

desenvolvimento, foi abordada por uma série de autores<sup>2</sup>. Aqui o esforço de síntese foca a literatura para os países em desenvolvimento latino-americanos.

Para Paiva (2006, p.67), ainda que Fajnzylber (1971b) fizesse uso do conceito de “empresa transnacional” utilizado pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos<sup>3</sup>, ele caracteriza as transnacionais como *“ni más ni menos como las empresas líderes de la economías capitalistas avanzadas, en una fase particular de expansión que se caracteriza por el hecho de que sus actividades se realizan a nivel internacional”*. Assim, as empresas transnacionais configuram-se como um agente ativo no ambiente em que se inserem e, como tal, aspirando induzir a ação dos Estados em um ambiente econômico.

Fajnzylber e Tarragó (1976) apresentam uma série de considerações a respeito das empresas transnacionais, tendo como estudo de caso o comportamento de tais empresas no México. Para os autores, a condição de empresas “líderes” do sistema industrial deriva de diversos fatores vinculados entre si, dentre os quais destaca-se as “vantagens microeconômicas” que as empresas transnacionais possuem em relação às nacionais. Tais vantagens estariam relacionadas ao tamanho das plantas, à dotação de capital por trabalhador, à produtividade e à taxa de rentabilidade – determinando um maior potencial de crescimento para as filiais. Além disso, o nível das remunerações do trabalho é mais alto do que nas empresas nacionais, porém sua participação no valor agregado é inferior.

A crescente relevância das empresas transnacionais em relação às nacionais justifica-se tanto pelo maior crescimento relativo, quanto pelo processo de aquisição das empresas nacionais. Assim, a “desnacionalização” da indústria aparentaria uma dupla dimensão: as empresas nacionais crescem menos que as transnacionais que produzem produtos similares, entretanto, a produção dos bens que são gerados em setores “nacionais” se expande mais lentamente que aqueles que provem de setores tipicamente “transnacionais” (CEPAL, 2006, p. 106). Assim, há uma relação direta

---

<sup>2</sup> Blair (1972), Walshe (1974), Jenny e Weber (1974), Scherer (1970) e Shepherd (1970).

<sup>3</sup> Para essa instituição, uma empresa transnacional é considerada estadunidense se: 1) Empresas nas quais, pelo menos, 25% da propriedade (ações ou seu equivalente no caso de sociedades de responsabilidade limitada) pertencem a pessoas ou entidades residentes nos Estados Unidos; 2) Empresas nas quais 50% ou mais das ações estão distribuídas pelo público norte-americano, mesmo que nenhum investidor possua mais de 25%; e, 3) Filiais das firmas americanas no exterior. Ou seja, o conceito geral é o de “firmas estabelecidas no exterior, nas quais os residentes dos Estados Unidos exerçam controle através da participação parcial ou total da propriedade”. Uma característica importante dessa concepção é a grande concentração de propriedade, pois um número reduzido de investidores é responsável por parte importante das inversões totais (FAJNZYLBBER, 1971, p. 23- 24, *apud* PAIVA, 2006, p. 67).

entre o ritmo de crescimento das filiais das transnacionais no país e o ritmo de desnacionalização.

Associado ao movimento de desnacionalização, Fajnzylber e Tarragó (1976) indicam a ocorrência de um processo crescente de “oligopolização”. Ou seja, uma proporção cada vez maior da produção industrial origina-se nos setores de alta concentração. Esse maior dinamismo das empresas e setores considerados transnacionais contribui para explicar as modificações nos parâmetros estruturais do sistema industrial. Haveria uma queda da participação das remunerações no valor agregado e esse aspecto teria relação com uma redistribuição regressiva do investimento, ao menos no interior do setor industrial. Essa é uma contribuição específica à obra de Fajnzylber e essencial para a compreensão da análise cepalina deste movimento de oligopolização encabeçado pelas transnacionais.

Nessa perspectiva, a expansão de um sistema industrial que possui como núcleo central de dinamismo as empresas transnacionais acaba por comprometer o alcance de diversos objetivos de cunho social, como distribuição de renda e geração de emprego. Utilizando o México como estudo de caso, vemos que os bens produzidos são determinados dentro de uma lógica do próprio mercado em que as transnacionais atuam, em função das necessidades dos países desenvolvidos. Produz-se, assim, uma estrutura ineficiente, em que as técnicas utilizadas definidas para um determinado período são feitas com base nos critérios da racionalidade microeconômica.

Ademais, para os autores, as empresas nacionais acabam por empregar técnicas similares às empregadas pelas empresas líderes – as transnacionais – que orientam, por sua vez, a expansão industrial. Assim, as transnacionais apresentam-se como o agente que irá selecionar e introduzir novas tecnologias, estabelecendo o perfil tecnológico e tornando algumas questões de caráter macroeconômico, como a geração de emprego no longo prazo, questões secundárias.

Para a Cepal (2006), não resta dúvidas que os bens produzidos pelas empresas transnacionais na América Latina foram estipulados em função das necessidades de seus mercados de origem que, por sua vez, caracterizam-se por apresentar níveis de renda elevados e pelas necessidades básicas já satisfeitas da maior parte dos consumidores. Nesses mercados, a diferenciação de produto está subordinada à necessidade de se induzir a expansão do consumo para além das necessidades básicas. Além disso, as implicações das decisões de produção das

transnacionais de produzir nos países latino-americanos podem incorporar nas filiais novos produtos, processos, equipamentos, técnicas publicitárias, porém, com escassas exceções, a fase “criadora” dessas atividades é realizada localmente.

Segundo a Cepal (2006), no momento em que se adotam as decisões a respeito dos produtos que vão ser produzidos localmente, temos a transferência do conteúdo tecnológico ao interior das transnacionais. Como consequência, seria sob o nível das decisões de política industrial que se aprova ou estimula o estabelecimento de novas linhas de produção, para a qual implicitamente avalia-se o conteúdo de tecnologia transferida. Há, portanto, diferenças fundamentais no que diz respeito ao papel desempenhado pelas empresas transnacionais como líderes em estruturas oligopolistas dos países de origem ou nos países receptores.

Ao analisar a questão da inovação tecnológica, Fajnzylber e Tarragó (1976) mostram que na realidade, diferente da interpretação que atribui às empresas líderes um papel fundamental no processo de inovação tecnológica, a realidade é que as estruturas oligopolistas efetivamente são transferidas aos países receptores, caracterizados por um nível de eficiência inferior em relação aos países matriciais. Porém, o que não ocorre muitas vezes é um processo de inovação tecnológica gerado localmente (CEPAL, 2006, p.132).

O processo de destruição criadora que ocorre na América Latina, associado à presença de empresas transnacionais que agem como empresas líderes, é caracterizado como um processo de “transnacionalização”. Ao contrário do que ocorre quando o processo de concentração se dá nos países de origem das transnacionais, nos países receptores esse processo implica simultânea desnacionalização da atividade produtiva.

Esse processo possui implicações que vão além da esfera política. Nos países de origem, as transnacionais atuam no processo de inovação tecnológica e representam um núcleo de maior eficiência produtiva, que se manifesta pela configuração de saldos positivos no comércio exterior, muitas vezes vinculados à expansão de um sistema financeiro nacional. Dessa forma, pode-se dizer que a propriedade dos ativos permanece localizada no país de origem.

Já em relação aos países receptores, as transnacionais estabelecem-se na América Latina especificamente como líderes do processo de concentração, apresentando um comportamento radicalmente oposto. Não apenas não lideram o processo brasileiro de inovação tecnológica, como praticamente não desenvolvem

essa atividade, configurando relações de comércio exterior deficitárias, os bens produzidos não possuem caráter massivo e, finalmente, quando as condições do mercado interno não permitem prolongar as taxas de investimento, aumenta-se o fluxo de remessas ao exterior (CEPAL, 2006, p.135).

Portanto, verifica-se a relação entre a organização das transnacionais nos países latino-americanos e as diversas deficiências do estilo de desenvolvimento desses países. A política econômica desses países não estimulou a expansão da exportação das empresas transnacionais, que acabaram por não atuar com o dinamismo que se esperava, a exemplo dos países de origem. Na Europa, as empresas locais atuaram como concorrentes para as transnacionais americanas. Dessa forma, as fusões e aquisições eram mais frequentes, dada a dificuldade em implementar uma nova empresa no mercado local. No caso dos países receptores, o ambiente de altas barreiras à importação de mercadorias, políticas liberais para o investimento estrangeiro e para a importação de tecnologia levaram essas empresas a se concentrarem nos setores mais dinâmicos, configurando um escasso desenvolvimento tecnológico local e uma participação nas exportações menor do que o desejável.

Pode-se dizer, resumidamente, que o comportamento das empresas transnacionais adapta-se ao país em que atua. Porém, isso não necessariamente atende às necessidades específicas dos países receptores. A influência das transnacionais vai além da esfera econômica, determinando características do sistema como um todo, conformando o estilo de desenvolvimento e, tratando-se dos países em desenvolvimento, contribuindo para o desenvolvimento de uma estrutura industrial assimétrica.

Em diversos estudos, Fajnzylber (1971a, 1971b, 1976, 1979, 1988, 1990) admite que a presença das empresas transnacionais pode influenciar de forma positiva o padrão de industrialização dos países receptores, atuando sobre o padrão de consumo, a balança de pagamentos e a distribuição de renda. No entanto, cabe às políticas econômicas do país estimular a limitada vocação exportadora das transnacionais e estimular o desenvolvimento tecnológico autônomo. A respeito dessa atuação são necessárias algumas qualificações.

### **2.1.2 As Empresas Transnacionais e os esforços especiais do Estado**



Uma das conclusões da investigação pioneira sobre o papel que as empresas transnacionais ocuparam no desenvolvimento industrial da América Latina, é que essas empresas não haviam cumprido seu papel no que se refere às capacidades tecnológicas e ao dinamismo (FAJNZYLBER, 1979). A solução passaria pela adoção de uma política industrial capaz de influir na política comercial das transnacionais, com o intuito de aumentar o volume de exportações, elevar o conteúdo tecnológico dos produtos exportados e aumentar a participação da parcela das exportações destinadas aos países desenvolvidos.

Ao discorrer sobre os fatores sistêmicos da competitividade, Fajnzylber (1988) elencou diversos fatores de caráter estrutural e instrumentos específicos da política econômica de diversos países que obtiveram uma inserção mais ampla no comércio internacional. O autor define a competitividade internacional, entendida diante de um contexto de externalidades e sinergias, ou seja, agregando o aspecto sistêmico, da seguinte forma:

No mercado internacional competem não apenas empresas. Confrontam-se também sistemas produtivos, institucionais e organismos sociais, onde as empresas constituem um elemento importante, porém integrada numa rede de vinculações com o sistema educativo, a estrutura tecnológica, as relações trabalhistas, o aparato institucional e privado, o sistema financeiro, entre outros (FAJNZYLBER, 1988, p.22)

Fajnzylber (1988) considera que para que uma economia seja competitiva na produção de um bem é necessário que este pertença a uma indústria cuja configuração seja sustentável. Se essa condição não for verificada, a competitividade será espúria, dado que não resultará de eficiência técnica, mas de fatores artificiais, como subsídios governamentais, barreiras comerciais, destruição ambiental ou desvalorização cambial e baixos salários.

Analisando os fatores que compõem a competitividade internacional dos novos países industrializados (NICs) da Ásia, Japão e Alemanha, Fajnzylber (1988) destaca a importância da manutenção de altos níveis de investimento, especialmente focados em setores estratégicos; a flexibilização do mercado de trabalho, modificando a legislação trabalhista e desenvolvendo relações trabalhistas cooperativas pró-produtividade; o estabelecimento de relações horizontais entre as empresas, no lugar das relações verticais; reformas no sistema educacional; a construção de vantagens comparativas no setor industrial, com rápida absorção do

progresso técnico, no caso de países com carências de recursos naturais; o uso de políticas e da dimensão institucional (SUZIGAN; FERNANDES, 2003). Ou seja, a competitividade sistêmica a ser estimulada faz com que a série de medidas tomadas pelos países analisados não se limite ao estímulo à competitividade das empresas nacionais.

Assim, para superar o subdesenvolvimento, Fajnzylber (1988) considera que o desenvolvimento da tecnologia local, efetuado por empresas nacionais ou transnacionais, mas devidamente orientado pelo Estado, permitiria a inserção e manutenção no mercado internacional de um país “menos dependente em relação ao centro”. Nesse sentido, o desenvolvimento de uma indústria local tecnologicamente avançada é essencial, assim como esforços no desenvolvimento tecnológico endógeno, uma tarefa que envolve uma série de mudanças institucionais na distribuição de renda e no padrão de consumo.

Bielchowsky (1998) entende que a análise da Cepal deste período destaca o papel do Estado como agente impulsionador de estilos de desenvolvimento que reduzam a heterogeneidade social e fortaleçam as exportações industriais. Nesse sentido, a obra de Fajnzylber, para o desenvolvimento produtivo do setor manufatureiro, apresenta uma nova perspectiva, pois enfatiza o papel das empresas transnacionais<sup>4</sup>. Sob a perspectiva da relação entre empresas transnacionais e o governo, Fajnzylber (1971a) considera a necessidade de se estabelecer a convivência harmoniosa em termos de política econômica. Assim, seria necessário empreender esforços para influir na política de exportação das empresas internacionais e, de forma paralela, selecionar os setores prioritários para promover as exportações.

Fajnzylber (1971a) apresenta as características das exportações de manufaturas do Brasil, analisando o comportamento das empresas transnacionais, e considera que: i) as empresas não realizam desenvolvimento tecnológico no país; ii) a tecnologia importada está destinada, fundamentalmente, à produção para o mercado interno; iii) os produtos exportados que utilizam tecnologia importada se destinam, principalmente, para países localizados em um nível de desenvolvimento semelhante ou inferior ao brasileiro; iv) a vantagem relativa do Brasil nos produtos

---

<sup>4</sup> Em uma primeira etapa da obra de Fajnzylber do período retratado (1970-1976), o termo utilizado era “Empresas Internacionais”, neste período destaca-se a obra *Industrial System and Exports of Manufactures*.

que contem tecnologia importada e que são exportados por firmas nacionais para países desenvolvidos consiste, fundamentalmente, na disponibilidade de matéria prima; v) a maior parte dos produtos exportados por firmas nacionais para países desenvolvidos provêm de empresas que não importam e não desenvolvem tecnologia; vi) as empresas transnacionais destinam a maior parte de sua exportação para a América Latina e Caribe; vii) os produtos exportados pelas empresas transnacionais para os países desenvolvidos podem ser agrupados, basicamente, nas seguintes categorias: a) produtos mais simples da gama de produtos fabricada pela empresa; b) produtos destinados ao mercado de reposição; c) recursos naturais processados; d) montagem de partes com uso intensivo de mão de obra; e) a exportação proveniente das empresas transnacionais cresce notoriamente mais rápido que as empresas nacionais (CEPAL, 2006, p.87).

Assim, as decisões de exportações de manufaturados dependem de estratégias em que o interesse da subsidiárias estabelecidas no Brasil seria apenas um componente, assim como o interesse das filiais estabelecidas em outros países e, em particular, o interesse da matriz. Em outras palavras, dificilmente haveria um aumento da autonomia das filiais do Brasil na gestão de seu comércio exterior.

Apesar dessa situação de aparente impossibilidade, Fajnzylber (1971a) considera que a ação do Estado não apenas é possível, como desejável e fundamental. Nesse sentido, poder-se-ia contribuir para modificar a evolução espontânea das exportações com a finalidade de reduzir ao mínimo suas implicações desfavoráveis. Ou seja, atuar sobre a política de exportação das empresas transnacionais e, simultaneamente, selecionar os setores prioritários para exportação e concentrar esforços especiais de promoção desses setores.

Sobre a possibilidade de influenciar a política de exportação das empresas transnacionais, Cepal (2006, p. 89) sintetiza que:

- a) O potencial de exportação das filiais estabelecidas no Brasil parece ser notoriamente superior, nos mais diversos setores, em relação ao das exportações atuais dessas firmas;
- b) O Brasil parece estar, em relação aos outros países em desenvolvimento, em condições extremamente favoráveis para influenciar a política de exportações dessas empresas;

c) A influência exercida pode ter como objetivo não apenas aumentar o volume de exportações, mas também elevar a participação da parcela que se destina aos países desenvolvidos e também o conteúdo tecnológico dos produtos exportados;

d) Parece conveniente colocar uma ênfase especial na ação sobre os projetos de expansão das firmas estabelecidas e sobre as empresas que decidam se instalar no futuro. No tocante às plantas que não haviam sido concebidas visando o mercado interno, tanto no que diz respeito a sua dimensão, quanto em relação à seleção dos produtos fabricados, não seria realista esperar aumentos substanciais das exportações;

e) Os organismos públicos que outorgam financiamento, que proporcionam autorizações de aquisição de créditos no exterior, que aprovam isenções de impostos para aquisição de equipamento importado, que definem o nível de nacionalização, entre outros, teriam as condições de atuar de forma mais decidida do que ocorre na atualidade no sentido de estimular a vocação exportadora das empresas transnacionais;

f) Com a finalidade de obter uma reorientação das exportações das empresas transnacionais para os países desenvolvidos, pode-se tentar estimular os acordos de complementação das filiais estabelecidas no Brasil com as filiais estabelecidas nos países desenvolvidos. Pode-se pensar que as firmas compensem as importações de parte das filiais de países desenvolvidos, com exportações de outros componentes destinadas a essas filiais. Até o momento, a tendência parece ser de complementariedade das partes mais simples entre filiais localizadas na AL e a importação dos componentes mais sofisticados de outras filiais. O que condiciona o dinamismo das exportações do Brasil à expansão do mercado latino-americano;

g) Para estimular a elevação do conteúdo tecnológico de produtos fabricados por filiais no Brasil pode-se pensar em aplicar critérios seletivos de determinação dos índices de nacionalização. Pode ser mais interessante um menor índice de nacionalização que implique a fabricação de componentes relativamente mais sofisticados, e não a fabricação de outro de valor elevado que se traduza na fabricação de produtos que não aportam nada do ponto de vista tecnológico. Os problemas de escala que possam se apresentar na fabricação dos produtos mais sofisticados no Brasil, devem poder resolver-se no âmbito dos acordos de complementariedade entre as filiais das transnacionais.

Já do ponto de vista dos setores a ser selecionados, Cepal (2006, p.91) apresenta que parece ser pouco realista ter como objetivo a elevação simultânea da eficiência da indústria em sua totalidade de setores. Seria necessário selecionar, com fins de exportação, os setores prioritários para se concentrar os esforços internos. Para determinados setores, o caráter prioritário com fins de exportação está condicionado à produção para o mercado interno, além disso, deve-se ter consciência que em uma primeira etapa, haverá a criação de verdadeiras ilhas de eficiência em uma estrutura industrial na qual essa qualidade não predomina. Outro apontamento é que os efeitos para trás serão menores no caso dos setores que podem aprimorar mais rapidamente sua eficiência devido justamente a sua autonomia em relação ao resto dos setores. Isso, tratando-se de produtos intermediários, pode possuir efeitos significativos.

A ideia de selecionar setores prioritários deve ser melhor fundamentada. Segundo Fajnzylber (1971a), o processo de seleção desses setores deve considerar as questões sociais do país. A escolha de setores que proporcionam o uso de uma grande massa de mão-de-obra e que possuem algum nível de dependência com insumos produzidos localmente deve ser colocada em questão. A ideia é que esses setores seriam interessantes tanto sob a perspectiva de geração de emprego, quanto sob o ponto de vista do poder de irradiação. Além disso, Fajnzylber (1971a) considera que a seleção de setores que apresentassem elevada participação de empresas nacionais algo a ser analisado. Utilizando como exemplo alguns países asiáticos, o autor indica que setores com necessidades de capital limitadas, pouco conteúdo tecnológico e maior intensidade de mão-de-obra seriam setores de possível expansão das exportações.

Fajnzylber (1971a) considera que poderia se distinguir, de forma esquemática, dois tipos de setores “autônomos” - os baseados em processamento de produtos agropecuários ou minerais; e os setores que trabalham com um alto coeficiente de insumos importados, que são montados no país. O primeiro aproveita-se da disponibilidade de matérias-primas, o segundo do custo mais baixo de mão de obra.

Dentre os setores que dependem de forma significativa de insumos industriais fabricados localmente, pode-se dividir em três grupos: a) intensivos em mão de obra, com escasso conteúdo tecnológico e requerimento mínimo de capital (e.g. vestuário e brinquedos); b) intensivos em mão de obra, com alto conteúdo tecnológico e com

requerimento relativamente pequeno de capital (e.g. eletrônicos de uso doméstico e produtos ópticos); c) relativamente absorvedores de mão de obra (menos que a) e b)), com conteúdo tecnológico elevado e com requerimento de capital significativo (e.g. fabricação de navios, ônibus e automóveis).

Os setores intitulados como autônomos aparecem como setores de possível expansão, em relação à eficiência dos padrões internacionais, mais rápida que setores fortemente interrelacionados com a indústria local. Nesse sentido, temos a importância de se realizar uma previsão dos “prazos de maturação” dos esforços em distintos setores. Ao considerar os prazos de maturação, Fajnzylber (1971a), indica que ao menos no curto prazo os setores que serão responsáveis pela maior parte do aumento das exportações serão os setores autônomos vinculados ao processamento de recursos naturais. Ao tratar do grupo de setores em que as empresas transnacionais tem predomínio, não haveria problemas de tecnologia ou de mercado. Trata-se, basicamente, de induzir modificações na política de exportação dessas firmas, de tal forma que as filiais estabelecidas no Brasil aumentem sua participação nos diferentes mercados em que a empresa atua.

Em seu estudo, Fajnzylber (1971a) destaca especificamente os setores de máquinas-ferramenta, equipamentos agroindustriais, produtos alimentícios e de madeira como os setores que poderiam solucionar duas questões que tangem o desenvolvimento produtivo do Brasil: *“a necessidade de concentrar grandes esforços no desenvolvimento tecnológico local e o imperativo de dispor de firmas com um tamanho suficiente para desenvolver atividades fortemente orientadas para a exportação”* (FAJNZYLBBER, 1971a, p.262).

Esses setores já contariam com a presença de núcleos de pesquisa tecnológica e com a experiência de exportação. Seria interessante, sob seu ponto de vista, a formação do que se denominou “Grupos Executivos Setoriais de Exportação”, constituídos por integrantes de organismos públicos e privados com a missão específica de formular um programa setorial de exportação a longo prazo e assessorar os diversos organismos públicos decisórios nos diferentes aspectos relacionados com a exportação do setor (FAJNZYLBBER, 1971a, p.258 *apud* PAIVA, 2006, p.86)

Partindo-se do pressuposto de que no longo prazo a capacidade para competir do mercado industrial dependerá da eficiência da indústria como um conjunto e não da existência isolada de setores avançados e eficientes, rodeados de

provedores e consumidores industriais ineficientes, então, deve-se concluir que a seleção de setores prioritários deve assegurar que sejam criadas as condições para que se estimule o aumento da eficiência do sistema industrial.

Fajnzylber (1971a) deixa claro que não se trata de eleger um setor para aumentar seus níveis de exportação. A decisão de escolha do setor envolvia questões relacionadas à cadeia produtiva. Ou seja, a perspectiva é que a eficiência dos setores prioritários irradiasse para outros setores, conduzindo o desenvolvimento do sistema industrial como um todo. A preocupação com a empresa nacional é aparente e embora o enfoque desta análise seja sob a perspectiva da empresa transnacional, devemos ressaltar que ao arguir sobre os setores a serem selecionados, a escolha por setores de maior conteúdo tecnológico e nos quais o capital nacional seja pulsante mostra sua preocupação com a formação de uma indústria nacional eficiente a níveis internacionais.

## **2.2 Transformações recentes nas estratégias das Empresas Transnacionais**

A reorganização produtiva das empresas transnacionais provocou impactos significativos sobre os fluxos de comércio internacional e de investimento direto estrangeiro. A adoção de estratégias embasadas em uma lógica de acumulação com fortes nuances financeiros contribuiu para a formação de um processo de internacionalização produtiva bem diferente daquele do imediato pós-guerra. Neste novo cenário, a fragmentação das cadeias de valor possibilitam uma nova forma de inserção dos países em desenvolvimento (PEDs) latino-americanos no comércio internacional.

Segundo Braga (1996), as formas de concorrência praticadas por uma grande corporação estariam sob o comando dos capitais centralizados que, por sua vez, organizam-se de diferentes formas no espaço e no tempo histórico, em função de cada estrutura de mercado. Assim, a concorrência seria generalizada para o conjunto do sistema, sob diversas formas de estrutura de mercado. A estrutura de mercado cumpriria, então, o papel de informar o nível da mesoestrutura em que ocorre as leis gerais de movimento e a concorrência. Para o autor, a lógica expansiva de acumulação dos capitais centralizados procura suplantar as estruturas de mercado originais e os espaços nacionais, para conquistar mobilidade e flexibilidade, visando maiores possibilidades de rentabilização.

Nesse sentido, a análise da concorrência como lógicas segregadas entre o capital financeiro e produtivo seria uma impropriedade teórica. A lógica da grande corporação é a lógica organizadora do capital centralizado, sob o domínio do capital financeiro. Esse é a fusão das diferentes formas de riqueza ou, dito de forma geral, a fusão da forma lucro com a forma juros. Portanto, a lógica financeira seria o elemento principal das estratégias de acumulação de capital e das decisões de investimento.

Ao analisar o surgimento do capital financeiro, Belluzzo e Tavares (2009) consideram que na lei geral de acumulação capitalista estariam estruturalmente implícitas as necessidades de concentração e centralização dos capitais, principalmente através da ampliação e externalização crescentes do capital a juros. Ou seja, com o predomínio do sistema de crédito sobre as órbitas mercantil e produtiva.

Hilferding (1985) constrói formas de articulação do capital financeiro, mercantil e bancário. Para esta análise é relevante frisar a relação de dependência da indústria com os bancos. Para o autor, o capital financeiro seria o capital bancário, ou seja, o capital em forma de dinheiro, que seria transformado em capital industrial. Sob essa faceta, *“o rendimento industrial ganha um caráter seguro e contínuo; com isso, a possibilidade de investimento de capital bancário na indústria ganha extensão cada vez maior”* (HILFERDING, 1985, p. 219). Esse processo é caracterizado como algo que está cada vez mais atrelado à concentração. O poder dos bancos cresce e esses personagens tornam-se os soberanos da indústria, passando de coadjuvantes a protagonistas. Os grandes bancos passam a atuar ativamente na gestão do capital das grandes empresas, estimulando a busca por novos mercados, o que por sua vez originaria uma internacionalização crescente da concorrência intercapitalista (BELLUZZO; TAVARES, 2009, p.2).

A grande corporação, com suas estratégias financeiras bem demarcadas, expande-se para um processo fruto da lógica do capital financeiro “trustificado”. Sob essa perspectiva, para Belluzzo e Tavares (2009), examinar a internacionalização do capital requer analisar a reprodução do capital global. A internacionalização do capital se daria a partir da estrutura da grande empresa, o que por sua vez une as esferas mercantil, industrial e financeira.

Nesse sentido, para compreendermos o objeto primário desta dissertação – o comércio intracorporação - devemos compreender as estratégias da grande



corporação no tocante à reorganização dos oligopólios mundiais. As transformações nas estratégias recentes das ET's são bem distintas daquelas observadas no imediato pós-guerra, que foram caracterizadas por um intenso deslocamento da atividade industrial para os países da Tríade (EUA, União Europeia e Japão). No entanto, os novos contornos da grande corporação devem ser entendidos como um processo histórico, cuja origem encontra-se nas transformações ocorridas no pós segunda guerra mundial. A financeirização, a fragmentação e a internacionalização das cadeias de valor não são, portanto, processos que se iniciaram nas últimas décadas, mas são de extrema importância para o entendimento do novo cenário internacional.

Após a Segunda Guerra Mundial, as empresas multinacionais, especialmente as grandes corporações americanas e europeias, realizaram um movimento de expansão, buscando novos mercados, substituindo a forma de competir via exportação pela implantação de unidades industriais (BRESSER-PEREIRA, 1978). Derivado do cenário competitivo internacional e da busca pela geração de vantagens competitivas, o fenômeno de reestruturação das cadeias produtivas tornou-as cadeias produtivas globais. Nesse sentido, a gestão dessas cadeias tornou-se um elemento crítico.

### **2.2.1 A atuação das Empresas Transnacionais sob o jugo financeiro**

A capacidade de crescimento e o gigantismo da grande corporação deriva da organização capitalista “trustificada” e seu caráter monopolista está embasado de forma intrínseca no aspecto financeiro da associação que lhe deu origem. Todos os contornos típicos da grande corporação – a conquista de novos mercados, o controle monopolista de fontes de matérias-primas, a valorização “fictícia” do capital e a tendência à conglomeração – estão presentes já na associação matricial da grande corporação americana (BELLUZZO; TAVARES, 2009, p.4). Belluzzo e Tavares (2009) são categóricos ao dizer que a grande corporação se desenvolve baseada em dois pilares – a finança e o protecionismo do Estado “liberal”.

O processo em que a riqueza é crescentemente expressa por ativos financeiros, os quais a valorização/desvalorização apresenta pouca relação com os fundamentos relacionados à teoria do valor-trabalho ou à função de produção convencional (produtividade marginal dos fatores de produção, quantidade de capital

físico, entre outros) – é chamado de financeirização da riqueza (BRAGA, 1996, p. 98). A financeirização nasceu na economia dos EUA e desdobrou-se para outros países, tendo relação direta com a política de desregulamentação e liberalização financeira mundial. Mesmo as grandes corporações não-financeiras passaram a realizar atividades financeiras<sup>5</sup>. Nesses termos, a financeirização tem se mostrado como uma dimensão da acumulação.

Segundo Braga (1997), a financeirização fundamenta-se na própria forma contemporânea de operação das corporações industriais, compostas por diferentes empresas patrimonialmente interconectadas. Portanto, a dimensão financeira autonomizada das corporações seria um registro da forma como o capitalismo mudou. A riqueza assumiu uma dimensão cada vez mais simbólica. As grandes corporações não-financeiras passaram a deter um grande número de ativos financeiros, maior, inclusive, que as da corporação financeira.

Nas palavras de Coutinho e Belluzzo (1998),

As empresas em geral também ampliaram expressivamente a posse dos ativos financeiros e não apenas como reserva de capital para efetuar futuros investimentos fixos. A “acumulação” de ativos financeiros ganhou na maioria dos casos *status* permanente na gestão da riqueza capitalista (COUTINHO; BELLUZZO, 1998, p.1)

Sob o contexto do acirramento da concorrência, o que por sua vez pode reduzir a capacidade de acumulação das corporações, as empresas mostram-se cada vez mais dependentes de recursos, ao mesmo tempo em que há uma menor capacidade de autofinanciamento. Do lado financeiro, as inovações continuam se concretizando, havendo uma financeirização com recursos abundantes, procurando novos espaços para aplicação.

A expansão internacional impõe alguns novos desafios à grande corporação, em especial, a disponibilidade de recursos financeiros, que promoveram mudanças que influenciaram a esfera produtiva. Dentre as quais, podemos destacar que o mercado financeiro desloca-se da caracterização de paciente, funcional, amigável e voltado para o financiamento de longo-prazo, regulado, segmentado e com famílias, seguros, fundos de pensão como investidores, em outras palavras, mais funcional com o sistema produtivo - para uma lógica cada vez mais curto-prazista.

---

<sup>5</sup> Dentre as atividades financeiras, estão: as operações patrimoniais (venda de controle); arbitragem; crédito/capital e câmbio; financiamento de fornecedores (diversifica os riscos financeiros); operações especulativas cambiais; *fundings* para investimentos; e depreciação de capital fixo.

Ao analisar as novas organizações, Jensen (1999) constata que essas tem como fonte de financiamento o endividamento das pessoas em geral e de grupos privados fechados. Os principais proprietários não são mais a família, mas sim grandes instituições e empreendedores que designam agentes para monitorar seus ganhos. Tal mudança desenvolve-se frente a um forte processo de desregulamentação; desintermediação e um intenso processo de inovações financeiras, como a securitização, resultados das pressões para o aumento da liquidez e da rentabilidade. No entanto, a mudança na lógica de valorização da riqueza e a preponderância da lógica curto-prazista elevou a instabilidade macroeconômica e promoveu sucessivas crises nos anos 1990 e em especial na segunda metade dos anos 2000.

Diante da adequação aos desejos do mercado financeiro de maior liquidez e flexibilidade, as empresas empreenderam um enxugamento, provocando uma brutal queda no emprego. Ademais, o antigo confronto entre os interesses da gerência e dos acionistas é substituído pelo conflito entre os gerentes e o mercado financeiro, que passa a estabelecer um controle mais forte.

Segundo Crotty (2002), as mudanças na esfera produtiva reduzem as taxas de lucro das empresas não-financeiras; a obrigação em manter os elevados gastos de investimento, em virtude do acirramento da competição entre os oligopólios e à queda da rentabilidade, levam a um maior nível de endividamento e uma mudança no padrão de financiamento (uma diferente correlação de forças entre o mercado produtivo e o financeiro).

Ao analisar os impactos das mudanças no mercado financeiro sobre o mercado produtivo, Crotty (2002) indica que:

- a) A demanda agregada caiu: a elevação das taxas de juros, por si só, tem impacto na demanda agregada, seja diminuindo o consumo ou o investimento, que afeta diretamente o emprego, aumenta os gastos sociais e reduz os gastos públicos;
- b) Sob a perspectiva da governança, há uma reestruturação organizacional das empresas não-financeiras para atender às exigências do mercado financeiro;
- c) O “*shareholder value*” privilegia o interesse dos acionistas, tendo um impacto na remuneração das empresas; configura uma transferência crescente do caixa dessas empresas não-financeiras para o mercado financeiro;
- d) Transferência do *cash-flow* das empresas não-financeiras para as financeiras;
- e) Colapso do mercado de capitais;

f) Ocorre a financeirização das empresas não-financeiras. A grande corporação não se torna apenas refém do processo de financeirização, beneficiando-se desse processo.

Assim, ao mesmo tempo em que há uma capacidade de autofinanciamento menor, as empresas intensificam seu processo de internacionalização. Ou seja, passa-se a depender cada vez mais do capital de terceiros, mudando o padrão e a correlação de forças. Isso ocorre de forma mais acentuada nas indústrias mecânica e química, pois essas têm que operar com capacidade ociosa quase nula.

Chandler (1990) aponta seis mudanças importantes nas estratégias das grandes corporações, sobretudo a partir dos anos 60, que seriam verdadeiras inovações históricas no comportamento empresarial. Dentre elas, as três primeiras refletem o novo perfil de decisões competitivas em produção e tecnologia e as três últimas estariam associadas à lógica financeira como um fim em si. A ocorrência de tais inovações justamente nos anos 60 pode ser compreendida pela intensificação da competição interpaíses e interindústrias. Tais mudanças são:

- a) Novas estratégias de crescimento e diversificação para setores onde as empresas não possuíam vantagens competitivas. As empresas vão para segmentos onde não necessariamente possuem sinergias;
- b) Há uma crescente separação gerencial entre a cúpula da corporação e a gestão intermediária de negócios;
- c) Desapossamento das unidades operacionais: externalização, com a perspectiva de focar em algumas atividades da cadeia de valor; flexibilização, tornando os ativos muito mais líquidos. Há, então, uma “desalavancagem operacional”, dentro de uma tentativa de reduzir o custo fixo;
- d) A compra e venda de corporações ou parte delas tornou-se um negócio em si mesmo;
- f) A importância crescente de gestores de carteira no mercado de capital. De um lado há o setor produtivo precisando de recursos, do outro o financeiro com recursos a serem investidos;
- g) Consolidação dos mercados de capitais para estabelecer um controle sobre as corporações. Ideia de como enquadrar a corporação e seus gestores sob a nova lógica financeira muito mais curto prazista, dentro da tentativa de estabelecer o “mercado de controle das corporações”.

Concomitante, há duas outras mudanças fundamentais no perfil das empresas: a transformação das empresas familiares em sociedades anônimas (reduzindo-se o grau de relevância do proprietário), como forma de capitalização dessas empresas; e a separação da propriedade da gestão, fato gerador dos conflitos referentes ao “Custo de Agência”. Para Crotty (2002), os acionistas agora possuem uma lógica de valorização de curto prazo, diferente da lógica de reter e reinvestir recursos da “Era de Ouro”, mas sim de reduzir o prazo e elevar a lucratividade, difundindo o conceito do *shareholder value* como o ideal de forma de governança corporativa. Nesse sentido, há uma mudança radical nas estratégias das empresas na lógica de acumulação. A empresa certamente não desempenha apenas uma posição passiva no processo de transformação da conjuntura econômica.

As grandes corporações aumentam sua capacidade de influenciar mercados, estabelecendo preços em escala internacional e beneficiando-se das assimetrias entre diferentes países e setores. Além disso, o caráter dos bens *tradables* e o investimento produtivo-tecnológico compõem uma estrutura que potencializa os ganhos. A empresa define suas cadeias de valor de forma global e as redes de fornecimento, mas mantém o controle sobre essas redes, amparada na gestão simultânea de sua liquidez e resguardando a propriedade de ativos para que sejam suficientemente líquidos e conversíveis.

A mobilidade do capital e reversibilidade das decisões capitalista são fatores cada vez mais importantes. A liquidez passa a ter um aspecto não só estratégico, mas uma imposição da própria concorrência e da administração de riscos. Há a necessidade de constituir finanças que não apenas impliquem uma adequada estrutura da dívida, mas que construa uma posição credora/ativa para ter mobilidade, flexibilidade, agilidade inovativa e velocidade na percepção de oportunidades lucrativas nos diferentes mercados nacionais, produtivos e financeiros.

Dessa forma, cada vez mais a lógica financeira se tornou um imperativo e não um instrumento dos negócios. As próprias atividades produtivas e comerciais passaram a estar subordinadas ao lado financeiro. No entanto, não se trata de um processo que homogeneíze as empresas, pois a lógica de acumulação financeira é assimétrica. Se, por um lado, as empresas beneficiam-se de certo caráter homogêneo quanto a um mercado regulatório (nos aspectos relacionados à

tributação, às questões normativas e jurídicas) por outro lado, as empresas beneficiam-se das assimetrias de salários e custos. Nesse sentido, Braga (1997) entende que as empresas ampliaram a capacidade de redefinir a territorialidade econômica a partir de seus interesses do mundo dos negócios. É claro que as bases nacionais ainda são consideradas, porém, as estratégias das ETNs técnico-produtivas e financeiras são agora mundiais.

Este processo não ficou confinado às fronteiras nacionais. Muito embora a maior parcela dos ativos financeiros, em cada país, seja de propriedade dos seus residentes, cresceu bastante a participação cruzada de investidores estrangeiros, com a liberalização dos mercados de câmbio e desregulamentação dos controles sobre os fluxos de capitais (COUTINHO; BELLUZZO, 1998, p.1)

Segundo Braga (1997), as corporações líderes deste processo são estruturadas como *multisetoriais*, *multinacionais* e *multifuncionais*: multisetoriais no sentido de que várias empresas operam em distintas esferas da produção industrial; multinacionais pela evidente constatação que o seu espaço de atuação envolve diversos territórios nacionais – porém, a âncora dessas operações se encontra em países com maior consistência econômica e fundamentos industriais e tecnológicos mais sólidos; e multifuncionais porque se ocupam ao mesmo tempo de funções produtivas, comerciais e financeiras.

As estratégias dessas corporações indicam que o movimento do capital é primordialmente direcionado a países com sistemas monetário-financeiros e industriais mais sólidos. Neste contexto, os países periféricos ficam relegados à função de mercados para seus *tradables* e de circuitos atraentes para a valorização financeira e patrimonial. Esse ponto é fundamental para a compreensão das transformações na estrutura produtiva e de comércio internacional recentes dos PED's e será desenvolvido de forma particular posteriormente.

### **2.2.2 As mudanças nas cadeias de produção e valor**

As redefinição de competências e de internacionalização da cadeia de valor das grandes corporações promoveram um expressivo deslocamento geográfico das etapas do processo produtivo. Essa reestruturação característica dos últimos 30 anos, redirecionou os fluxos globais de investimento e comércio exterior. Alguns componentes desse processo de internacionalização permitem quantificar e

qualificar a intensidade desse processo, tais como: os fluxos de investimento direto estrangeiro (IED, da sigla em inglês); os fluxos de comércio exterior; e a crescente participação das transnacionais nas estruturas globais de produção e comércio (SARTI; HIRATUKA, 2010, p.2). Porém, antes de qualificarmos tais mudanças e refletirmos a respeito dos seus impactos sobre os PEDs, alguns conceitos devem ser definidos.

As cadeias de valor das grandes corporações sofreram uma série de mudanças que redefiniram a lógica de concorrência, não mais condicionada à esfera produtiva agregadora de valor à mercadoria. Define-se cadeia de valor como “*um espaço econômico, em que predominam mecanismos de coordenação hierárquicos*” (FURTADO, 2000, p.3). Considerando a forma de governança, trata-se de uma configuração industrial cujos vínculos são mais rígidos e mais exclusivos, e sobretudo em relação aos ativos centrais da atividade realizada, privilegiando os elementos verticais de comando. Além disso, as cadeias estão associadas à atividades passíveis de economias de escala apropriáveis.

As etapas da produção e as funções corporativas que antes eram replicadas em cada país, foram reagrupadas em regiões segundo sua especialização. Assim, o deslocamento espacial da produção, origina o conceito de cadeias produtivas *globais*. E essa reorganização produtiva ocorrera de forma a valer-se das economias de escala e escopo, sob a gerência corporativa geograficamente dispersa. A presença de filiais especializadas no provimento de determinados componentes para determinada região, ou até mesmo globalmente, passara a ser corriqueiro (UNCTAD, 1995). Segundo Sturgeon (2002), apesar desse processo ser verificado em diversas indústrias, ele é mais presente nos processos produtivos tecnicamente passíveis de serem fragmentados, tais como a indústria têxtil ou o complexo eletrônico. Em suma, a fragmentação e internacionalização das cadeias de valor não ocorre de forma similar nos diversos países, mas, na verdade através de um processo seletivo, hierarquizado e especializado.

Segundo Furtado (2003), a capacidade de gerar valor não é contínua ou regular. De um lado estão as empresas que possuem o comando sobre a cadeia, enquanto, do outro, as empresas fornecedoras que realizam as funções mais periféricas. Esta situação está condicionada justamente pela propriedade de um conjunto de ativos, como capacitação tecnológica e financeira, que permite às empresas no comando da cadeia capturar parte relevante da renda criada. Além

disso, a escolha da posição geográfica em que ocorrerá determinada etapa da cadeia de valor está sujeita às estratégias individuais e às características específicas dos diferentes países, já que deve haver uma combinação entre o desenvolvimento da base industrial a ser implantada e as capacitações com apropriação interna e vantagens locais. Daí a seletividade. Em geral, os critérios de seleção alocam as etapas nucleares nos países desenvolvidos, enquanto as etapas que agregam menos valor e/ou são de menores competências essenciais localizam-se nos países em desenvolvimento. Assim, a forma de inserção internacional desses países, ademais, está condicionada ao processo cumulativo e auto-reforçado.

Outro resultado deste processo é a especialização das empresas nas atividades que correspondem às suas capacidades. Segundo Furtado (2000), o setor produtivo integrado internamente à grande empresa foi substituído por uma cadeia produtiva integrada, sob o comando centralizado da mesma grande empresa. Esse processo de externalização das atividades consideradas secundárias além de tornarem a ET mais “enxuta” e promover formas de integração da produção, seja pela via do comércio internacional direto (*arms-length*), seja pelo comércio intracorporação.

Alguns aspectos foram determinantes para a reestruturação das cadeias produtivas, dentre os quais, pode-se destacar: a desregulamentação do capital, facilitando a transação de bens e mercadorias; a formação de blocos e acordos comerciais, com o objetivo de facilitar o comércio; o avanço das tecnologias de informação e de transporte, reduzindo os custos de transação; e especialmente o forte acirramento da concorrência em esfera global, dada a entrada de novos *players*.

O conceito de cadeia de valor pressupõe que todas as funções corporativas geram valor e não apenas a produção. As cadeias de valor, ou seja, a sequência de transformações físicas encadeadas, desde a matéria-prima até o produto final, ao longo do tempo foram se tornando mais fragmentadas. As decisões gerenciais encontram-se entre os polos “*make*” e “*buy*”, ou seja, entre atenuar o risco e ganhar flexibilidade. Ao mesmo tempo em que se verifica uma externalização das funções corporativas, as oportunidades dos fluxos de comércio foram aproveitadas de forma diferenciada pelos países.

Ao analisar as transformações ocorridas na lógica de acumulação da grande corporação e suas implicações para a estrutura de produção e de comércio, adotou-



se a abordagem *structural economic dynamics* (SED)<sup>6</sup>, para a qual as mudanças na estrutura de produção dos países alteram suas taxas de crescimento e, portanto, diferentes estruturas produtivas implicam diferenças em suas taxas de crescimento (GOUVÊA; LIMA, 2010, p.1). Distante da interpretação que analisa as relações entre as elasticidades-renda das importações e exportações, o conceito de mudança estrutural também encontra respaldo nos teóricos cepalinos.

Nesse sentido, considerando as mudanças ocorridas na atuação da empresa transnacional, mesmo que tenha havido uma crescente participação dos PEDs no produto industrial global, essa não foi homogênea entre os PEDs. Para melhor compreender os impactos das transformações das empresas transnacionais nos PEDs latino-americanos, os efeitos sobre a estrutura produtiva e comercial do país, esboçou-se o panorama das mudanças nos fluxos de investimento estrangeiro direto e de comércio internacional no próximo item.

### **2.3 Indicadores estruturais e fluxos de Investimento Estrangeiro Direto e comerciais dos Países em Desenvolvimento latino-americanos**

Os novos padrões de fluxos financeiros e de comércio internacional podem representar uma grande oportunidade para os países em desenvolvimento. Segundo Mortimore, Vergara e Katz (2001), o processo de integração global pode ser analisado pela preponderância das empresas transnacionais, pois essas representam três quartos (3/4) dos fluxos de investimentos direto estrangeiros (IED) e dois terços (2/3) do comércio internacional (sendo um terço (1/3) em operações intracorporação e um terço (1/3) com empresas não-relacionadas). Dessa forma, considerando as mudanças nas estratégias de atuação das grandes corporações, o objetivo deste item é retratar o panorama dos fluxos financeiros e de comércio internacional dos países latino-americanos.

Lall (2000) considera que a reorganização internacional das cadeias de produção e de valor das grandes corporações provoca uma série de mudanças nos volumes de produção, na divisão do trabalho e comércio internacional. Na esfera financeira, essas mudanças possuem uma relação estreita com as diferentes estratégias nacionais de desenvolvimento industrial dos PEDs. No entanto, o

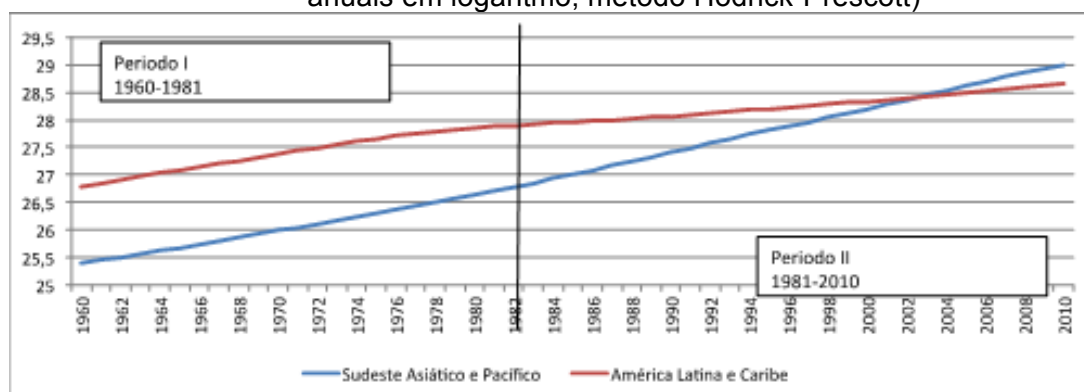
---

<sup>6</sup> A abordagem *structural economic dynamics* foi proposta por Pasinetti (1981,1993).

impacto dessas transformações nas empresas transnacionais não é homogêneo para todos os países em desenvolvimento. Há uma brutal diferença quanto ao que ocorreu no Leste Asiático e na América Latina.

Para Mortimore, Vergara e Katz (2001), uma consequência do processo de globalização e do ajuste das políticas econômicas na América Latina foi o fortalecimento relativo das empresas estrangeiras e o aumento da debilidade das estatais, especialmente no final da década de 1990. As diferentes políticas nacionais (especialmente as de redução tarifária e de privatização) conduziram à mudança na magnitude relativa dos PEDs na estrutura de produção e de comércio mundial. Ao mesmo tempo, as diferenças nos fluxos financeiros e de comércio internacional das empresas transnacionais instaladas na Ásia e na América Latina contribuíram para a completa divergência entre as experiências de crescimento dos PEDs asiáticos e pacífico em relação aos latino-americanos.

Gráfico 2.1. Tendência do PIB para a ALC e Sudeste Asiático e Pacífico, 1960-2010 (dados anuais em logaritmo, método Hodrick-Prescott)



Fonte: Cepal (2012b).

Segundo Caldentey (2012)<sup>7</sup>, a América Latina possui em média as menores taxas de crescimento do PIB em qualquer fase do ciclo econômico. O contraste com a experiência dos países do sudeste asiático é nítido. Embora os PEDs tenham aumentado sua participação recente no produto industrial global, nas exportações de manufaturados e elevado a participação no comércio de produtos de maior intensidade tecnológica, esse processo foi bastante assimétrico (SARTI; HIRATUKA, 2010).

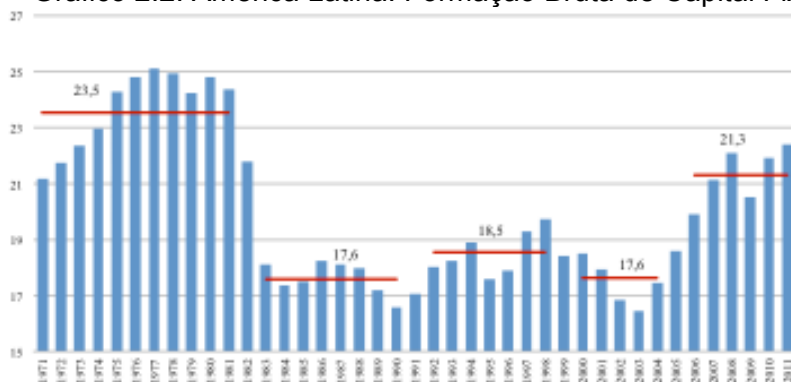
<sup>7</sup> Apresentação de Esteban Pérez Caldentey (Representación y análisis del proceso de crecimiento en Raúl Prebisch), na Escola de Verão da Cepal, 27 de julho de 2012.

A crise dos da dívida dos anos 80 postergou as questões estruturais de desenvolvimento em detrimento às questões urgentes de caráter macroeconômico conjuntural nos países latino-americanos. O investimento e a estrutura produtiva foram afetados pela crise, deteriorando a capacidade de crescimento (CEPAL, 2012b, p.38). No Brasil, verifica-se o rompimento das condições que sustentaram o crescimento na fase anterior, sofrendo-se com a restrição externa absoluta. Frente a impossibilidade de captação de recursos no exterior e o caráter assimétrico das negociações com o Fundo Monetário Internacional (FMI), verificou-se uma crise de financiamento do setor público que acaba por comprometer o poder de atuação do Estado.

Nos anos 90 ocorre uma quebra estrutural no modo de financiamento da economia brasileira dos anos 80, substituindo-se a estratégia do nacional-desenvolvimentismo, de tal forma que a superação da crise da dívida significa a adoção da agenda liberal. Após 1994, há uma explosão de importações, verificando-se déficits comerciais crescentes e déficits em conta corrente (em grande parte pelo componente de serviços). Pode-se dizer que há uma melhora no perfil de financiamento externo pós-95, com um aumento brutal no IED e aumento da participação no investimento local. Ocorre um aumento da rentabilidade e da competitividade, ao mesmo tempo em que ocorre uma fragilização dos encadeamentos produtivos e tecnológicos com perda do poder multiplicador e indutor e consequentes impactos negativos na balança comercial. A relação passou a ser mais de crescimento gerado pelo IED, do que o contrário. Torna-se clara a necessidade de outras frentes de investimento, especialmente de investimento autônomo. Nesse sentido, pode-se dizer que os países asiáticos saltam a frente dos PEDs latino-americanos, contando com um investimento autônomo de magnitude expressiva, especialmente o investimento em infraestrutura. Em síntese, a estrutura produtiva latino-americana não conseguiu transitar com a velocidade necessária para os setores mais dinâmicos capazes de torná-las mais competitivas, tal como os países asiáticos.

Distante da realidade asiática, o que se verificou foi que a instabilidade não tem sido amigável com o setor produtivo, como descrevem o dados sobre a formação de capital fixo. Como resultado, as taxas de investimento caíram consideravelmente nos anos 1980 e permaneceram baixas nos anos 1990 e 2000.

Gráfico 2.2. América Latina: Formação Bruta de Capital Fixo (em % do PIB), 1970-2011



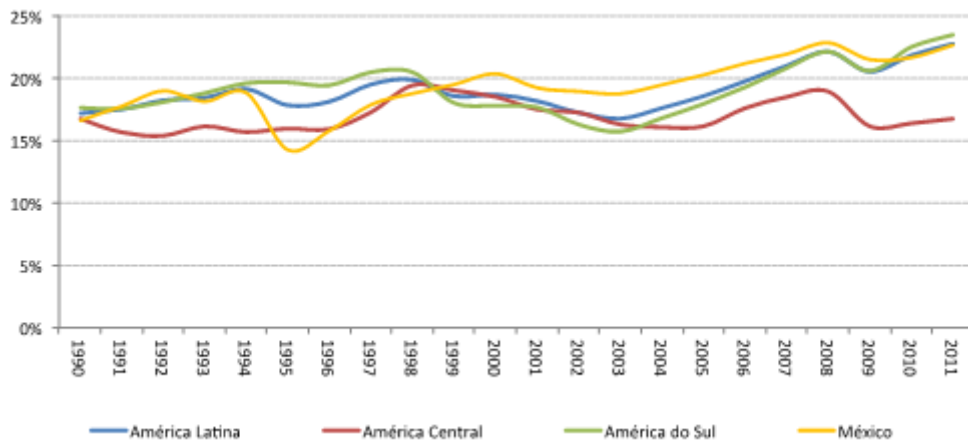
Fonte<sup>8</sup>: Cepal, Escola de Verão da Cepal (2012).

Para Ffrench-Davis (2012), esses níveis de formação bruta de capital fixo são insuficientes e seriam consequência das reiteradas lacunas recessivas (a subutilização do PIB potencial) e de uma reforma financeira “financeirista” destes países. Em outras palavras, as reformas nos mercados de capitais resultam em um grande aumento da poupança financeira, sem aumento da poupança nacional, e o mercado financeiro encontra-se dominado por agentes especializados no curto prazo e que não estão ligados ao investimento produtivo. Ademais, Ffrench-Davis (2012) demonstra que os dados de investimento direto estrangeiro para a ALC são pouco conectados com os de formação bruta de capital fixo, já que metade do IED na ALC tem ocorrido sobre a forma de fusão e aquisição.

Há, ainda, consideráveis disparidades regionais. A América Central está muito aquém da América do Sul e do México no tocante à formação bruta de capital fixo, como porcentagem do PIB. Ademais, na contribuição dos diferentes componentes da formação bruta de capital fixo é crescente a participação das máquinas e equipamentos desde 1990 (CEPAL, 2012b).

<sup>8</sup> Apresentação de Ricardo Ffrench-Davis (Reformas en América Latina y macroeconomía para el desarrollo: entre el financierismo y el productivismo), na Escola de Verão da Cepal, 2 e 3 de agosto de 2012.

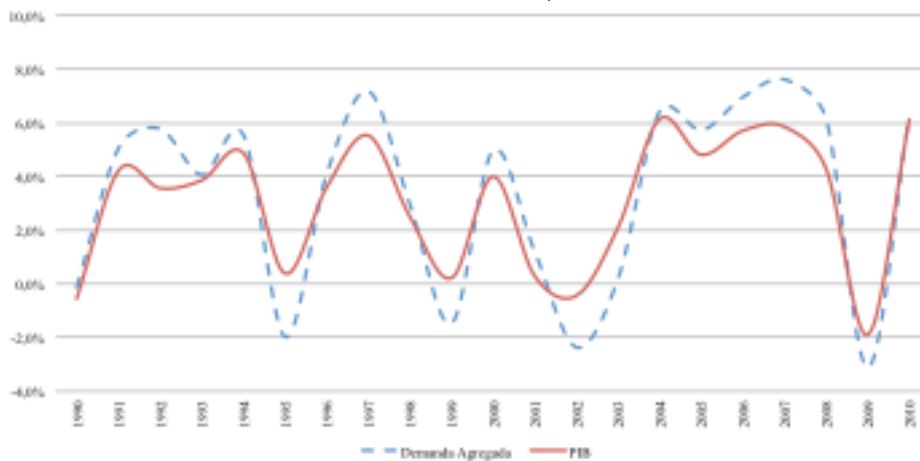
Gráfico 2.3. América Latina: formação bruta de capital fixo por subregião (% do PIB)



Fonte: Cepal (2012b).

As intensas flutuações da demanda agregada provocaram fortes variações no PIB real, o que ocorre apenas quando há lacunas recessivas significativas. Os fluxos de capitais voláteis provocaram flutuações intensas na demanda agregada, resultando na instabilidade da economia real.

Gráfico 2.4. Taxa de crescimento anual da América Latina e Caribe: demanda agregada e PIB, 1990-2010

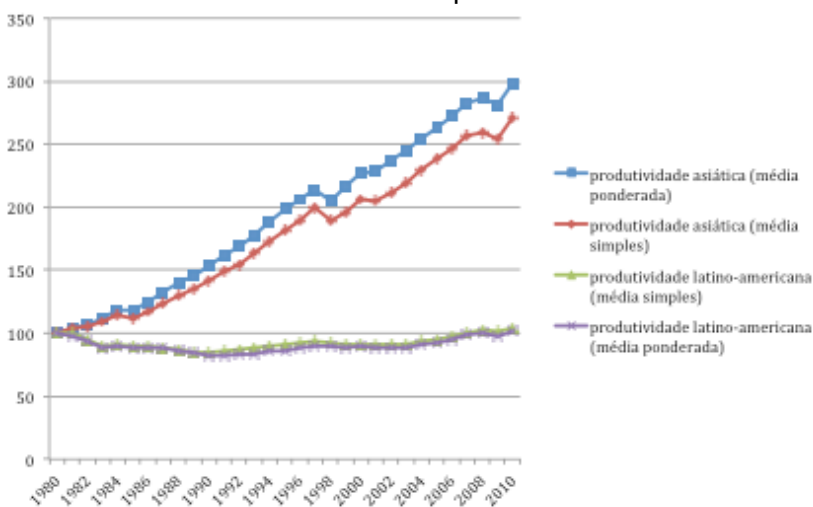


Fonte: Cepal, Escola de Verão da Cepal (2012).

Ffrench-Davis (2012) mostra que os fluxos de capitais financeiros tem se expandido de forma impetuosa, com inclinação pró-cíclica. Na visão do autor, os fluxos de capital e os termos de intercâmbio, ambos componentes cíclicos, tem determinado grande parte do comportamento do câmbio real e da demanda agregada. Nesse sentido, a instabilidade de médio prazo do tipo de câmbio em exercício provocaria o desencorajamento do valor agregado das exportações.

Assim, as diferenças entre América Latina e Ásia não se restringem apenas à diferença de crescimento do PIB. O gráfico 2.5 mostra a diferença no desempenho relativo asiático em termos de produtividade. Para Ferraz (2008), a interpretação tradicional aponta para o capital humano e a estabilidade macroeconômica como os principais motivos desse diferencial de desempenho. No entanto, questões relacionadas à estrutura produtiva e à capacitação tecnológica também são fatores decisivos para explicar o atraso relativo das economias latino-americanas.

Gráfico 2.5. Crescimento da produtividade na América Latina e Ásia (1980=100)

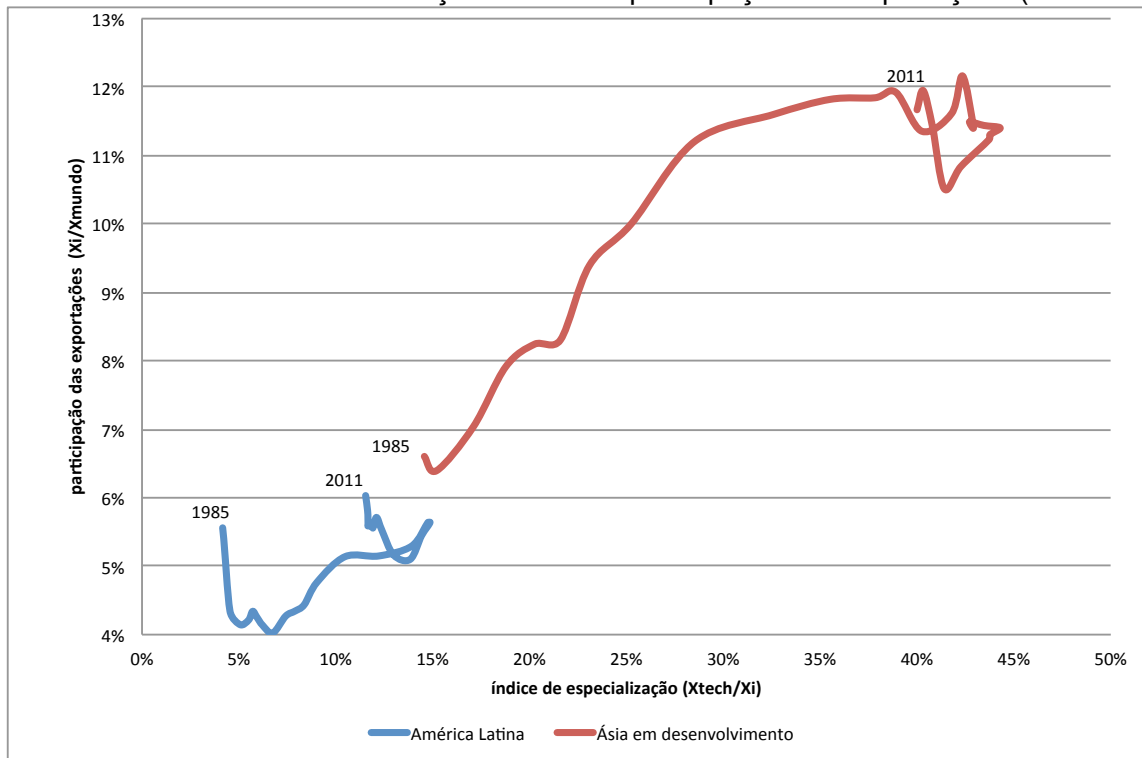


Fonte: Cepal (2012b).

Para Sarti e Hiratuka (2010), a assimetria pode ser explicada da seguinte forma: apenas dois países asiáticos, Coreia do Sul e Taiwan, conseguiram desenvolver a capacitação de empresas nacionais via estratégias autônomas, avançando no comando das etapas mais nobres da cadeia da valor. Já os demais países asiáticos inseriram-se nas etapas mais intensivas em mão-de-obra, configurando uma nova divisão regional do trabalho. Ademais, o avanço de países industrializados, como o Japão e os tigres asiáticos, exerceu efeitos dinâmicos nas economias mais atrasadas. A China seguiu a estratégia coreana de construir empresas nacionais campeãs, mas, também, desenvolveu uma estratégia agressiva de inserção no comércio internacional, avançando na manufatura de produtos simples para outros mais complexos. Se por um lado, o mercado interno chinês garante de certa forma o sucesso da política de grandes empresas nacionais, por outro, a própria demanda interna chinesa exerce efeitos de encadeamento sobre o restante dos países asiáticos.

Uma diferença fundamental entre os países que lograram o desenvolvimento e os latino-americanos é a presença de uma estrutura produtiva diversificada e uma elevada participação de setores intensivos em tecnologia na matriz industrial (CEPAL, 2007). Segundo Ferraz (2008), os setores intensivos em tecnologia possuem efeitos benéficos ao longo da cadeia produtiva, elevando a produtividade geral da economia.

Gráfico 2.6. Padrão de mudança estrutural e participação das exportações (1985-2011)



Fonte: Cepal (2012b).

A mudança estrutural que embasa o processo de desenvolvimento possui duas esferas: a eficiência schumpeteriana e a eficiência keynesiana (DOSI, PAVITT, SOETE, 1990). Assim, amplia-se a participação dos setores intensivos em conhecimento e de maior taxa de crescimento da demanda na estrutura produtiva, respectivamente. Para a Cepal (2012b), ambas esferas combinadas compõem a eficiência dinâmica, que infere maiores taxas de crescimento de produtividade, inovação e emprego. Nessa perspectiva, não há mudança estrutural virtuosa sem que haja alteração nos agregados do sistema econômico, se apenas multiplicamos os enclaves de alta tecnologia ou apenas alteramos a ponta mais eficiente do sistema produtivo.

As evidências empíricas mostram que a composição da produção na América

Latina e Caribe apresenta um padrão bastante assimétrico. O Brasil se mantém entre os principais países da América Latina e Caribe no tocante à participação dos produtos de média e alta intensidade tecnológica no produto agregado na manufatura, *manufacturing value added* (MVA), mas a sua participação decaiu de 49,4%, em 1990, para 35%, em 2010.

Tabela 2.1. Produtos de Média e Alta intensidade tecnológica no MVA Total (%) e participação dos países da América Latina e Caribe no MVA mundial (%), 1990-2010

América Latina	Participação dos Produtos de Média e Alta intensidade tecnológica no MVA Total					Participação dos países da América Latina e Caribe no MVA mundial				
	1990	1995	2000	2005	2010	1990	1995	2000	2005	2010
Argentina	24,9	26,9	28,3	25,8	25,8	0,80	0,90	0,80	0,80	1,00
Barbados	19,1	36,6	38,1	38,1	38,1	-	-	-	-	0,0
Belize	5,3	18,5	18,5	18,5	18,5	-	-	-	-	0,0
Bolívia	3,8	4,2	4,9	5,1	5,1	-	-	-	-	0,0
Brasil	49,4	51	34,9	33,1	35	1,90	2,00	1,70	1,70	1,70
Chile	15,1	16,2	16,2	1,8	18,9	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
Colômbia	24,3	24,9	21,7	20,7	20,7	0,40	0,30	0,20	0,30	0,30
Costa Rica	15,2	17,8	18,8	16,7	16,6	-	0,10	0,10	0,10	0,10
Equador	12,8	8,1	5,8	8,4	8	-	-	-	-	-
El Salvador	21,1	6,5	19,1	19,1	19,1	-	-	0,10	0,10	0,10
Guatemala	22,9	22,9	22,9	22,9	16,3	-	-	-	-	-
Haiti	13,6	5	5,3	5,3	5,3	-	0,10	0,10	0,10	0,10
Honduras	8,8	7,2	7,2	7,2	7,2	-	-	-	-	-
Jamaica	28,9	1,9	18,8	18,8	18,8	-	-	-	-	0,10
México	42,1	39	42,6	39,7	38,5	1,60	1,50	1,90	1,60	1,50
Panamá	10,4	7,3	6,7	6,1	6,1	-	-	-	-	-
Paraguai	3,4	3,4	3,4	12,9	12,9	-	-	-	-	-
Peru	17,1	15,6	14,9	12,9	14,5	0,10	0,10	0,10	0,10	0,20
Santa Lúcia	0	8,5	7,8	7,8	7,8	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Suriname	9,8	11,6	11,6	11,6	11,6	-	-	-	-	-
Trinidade e Tobago	22,6	40,2	21,1	36,3	39,4	0,10	0,10	0,10	-	-
Uruguai	19,7	15,5	12,6	10,7	13,4	0,10	0,10	-	-	0,10
Venezuela	14,5	23,2	34,3	34,3	34,3	0,30	0,30	0,40	0,30	0,40
<b>Total</b>	-	-	-	-	-	<b>5,60</b>	<b>5,80</b>	<b>5,80</b>	<b>5,40</b>	<b>6</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de Unido (*Competitive Industrial Performance Index*).

A América Latina e Caribe como um todo aumentou sua participação no MVA mundial no período descrito acima. Porém, a participação de cada país mostrou-se completamente assimétrica. Enquanto a participação dos países caribenhos é quase irrisória, o Brasil, México e Argentina, respectivamente, colaboram de forma significativa para o produto agregado na manufatura.

### 2.3.1 Os Fluxos de Investimento Estrangeiro Direto na América Latina e Caribe



Os investimentos estrangeiros podem ser realizados sob a forma de investimentos diretos ou de investimentos em carteira (portfólio). O investimento é entendido como direto estrangeiro (IED) quando o investidor detém 10% ou mais de ações ordinárias (sem a necessidade de controle da operação no exterior) ou do direito a voto em uma empresa. O investimento é considerado em carteira quando esse for inferior a 10%. Segundo a OCDE (1998), o IED é definido como “*o capital investido com o propósito de aquisição de um interesse durável em uma empresa e de exercício de um grau de influência nas operações daquela empresa*”.

O investimento direto está dividido em duas modalidades: participação no capital e empréstimos intercompanhias. O investimento direto difere da troca de bens e serviços por diversos fatores, dentre os quais: não há liquidez imediata (pagamento à vista) ou diferida (crédito comercial); há uma dimensão intertemporal, já que os investimentos são seguidos pelos fluxos de produção, venda e lucros, com certo atraso; implica transferências de direitos patrimoniais; decorre de uma estratégia que resulta do processo da empresa tentar antecipar a ação de suas concorrentes.

Enquanto a motivação dos investidores em portfólio é a taxa de retorno sobre o ativo, a para o IED envolve a propriedade do ativo. Porém, não necessariamente há fluxos de capital ou investimento em capacidade, pois conceitualmente trata-se de uma extensão do controle corporativo. Portanto, há operações que não envolvem dinheiro, mas apenas uma transferência internacional da titularidade de ativos corporativos. Segundo Hiratuka (2010), os estudos que se preocuparam em analisar o IED e a atuação das grandes corporações a partir de uma perspectiva diferente do *mainstream*, buscaram explicar as motivações para a realização dos IEDs e a razão para a existência das empresas multinacionais, ao invés de analisar as relações existentes entre a atuação dessas empresas e os fluxos de comércio.

Uma importante contribuição foi formulada por Dunning (1988; 1994), a respeito do processo de internacionalização. Conhecida como Paradigma Eclético, essa proposta é resultado da tentativa de união de diversas teorias sobre IED. Trata-se de um instrumental analítico para entender a atuação das grandes corporações inseridas em um processo de internacionalização. O paradigma eclético está sustentado em três vantagens: específica de propriedade da firma; a internalização de ativos e a localização da produção no exterior.

O questionamento principal de Dunning (1994) é o que motiva uma empresa, ainda que sofresse com as dificuldades em se expandir para outro país, empreendesse esforços para tal expansão. Para o autor, a empresa analisa suas vantagens de propriedade (específicas à empresa) e que não estão prontamente disponíveis no mercado. Essa vantagem é condição básica para que a empresa possa almejar a internacionalização, enfrentando os concorrentes de outros países. Se a empresa decidir explorar diretamente essas vantagens internalizadas, a própria empresa terá o controle gerencial e ela mesma irá explorar essa vantagem no exterior, ou externalizada, oncedendo o direito a outra empresa explorar, via contratos, franquias, entre outros.

Ao decidir internalizar, a empresa deve analisar qual a forma seria melhor – via exportação ou via IED. Deve-se analisar, então, as vantagens de localização, considerando desde fatores de produção – como disponibilidade de terra, capital e mão-de-obra – como legislação, política comercial, entre outros. Mais especificamente, para Dunning (1988; 1994), no que se refere à tomada de decisão da firma de se internacionalizar ou não, deve-se formular as seguintes questões: “por que”, “como” e “onde”.

a) “Por quê?”;

As vantagens de propriedade, *ownership*, seriam os ativos que compensam a ausência de informação e são mais competitivos que os das empresas já instaladas. O que estaria por trás da decisão de internacionalização seria uma comparação entre os custos de transação e o aumento dos custos burocráticos.

A empresa possui um conjunto de ativos que a capacita a concorrer fora de seu país de origem – ativos intangíveis e tangíveis. Tais vantagens de propriedade, que podem ser tecnológicas, mercadológicas, produtivas, financeiras ou associações. Segundo Penrose (1959), as empresas buscam a diversificação no mesmo ou em novos mercados, a partir de um conjunto de vantagens do ambiente de origem, como mecanismo de expansão das firmas e das fronteiras. Nessa perspectiva, a empresa internacionalizada passa a contar com uma nova vantagem específica ao fato de ser internacional.

b) “Como?”;

No que concerne à forma através da qual a empresa explorará os recursos, ou seja, como as vantagens serão organizadas no mercado internacional. Como mencionado, essas formas de organização estão relacionadas aos custos de

transação, que estão associados a diferentes incertezas, o nível de especificidade do ativo, entre outros.

A escolha entre externalização e verticalização está diretamente associada à especificidade do ativo em questão e às estratégias de longo-prazo da firma. De forma geral, há algumas opções: formas internacionalizadas (exportação; IED) e formas externalizadas (franquias; licenciamento; contratos de subcontratação).

c) “Onde?”;

As vantagens de localização estão associadas aos aspectos geográficos, comerciais, legais e de políticas públicas relativos aos mercados local e regional. Há vantagens de localização associadas a aspectos naturais, matéria-prima e trabalho, e a ativos criados, fornecedores, instituições, entre outros.

Desse conjunto de questionamentos decorrem quatro motivações básicas para a realização a internacionalização: a) *Resource seeking* (busca por recursos): busca por mão-de-obra e matérias-primas, vantagens específicas àquela localização; b) *Market seeking* (busca por mercados): tentativa de expansão da firma para novos mercados com potencial de crescimento; c) *Asset seeking* (busca por ativos estratégicos): busca por ativos estratégicos; d) *Efficiency seeking* (reorganização da cadeia mundial): visa melhorar a eficiência, a capacidade de organização, redes de fornecedores, distribuidores, comercialização, entre outros.

Em termos gerais, segundo a Cepal (2012b), a composição dos fluxos financeiros é formada por: investimento estrangeiro direto; fluxos de dívida externa; ajuda oficial para o desenvolvimento; fluxos de portfólio e remessas de trabalhadores e entrada recebidas de empregados<sup>9</sup>. As evidências empíricas mostram que os fluxos de IED, os fluxos de portfólio e as remessas dos trabalhadores tem ocupado uma parcela cada vez maior dos fluxos financeiros totais, enquanto os fluxos da dívida externa e a ajuda oficial para o desenvolvimento tem apresentado uma tendência inversa.

Para a América Latina e Caribe, os fluxos de dívida externa perderam o título de maior participação no fluxo financeiro total desde o período de 1991-2000. A partir daí, os fluxos de IED ocupam a maior parcela do fluxo financeiro total, seguidos pelas remessas de trabalhadores.

---

<sup>9</sup> A instituição considera as seguintes regiões: Leste Asiático e Pacífico; Europa e Ásia Central; América Latina e Caribe; Oriente Médio e África do Norte; e África Subsariana.

Tabela 2.2. Composição dos fluxos financeiros, 1970-2010 (%)

	1970-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2010
Investimento Estrangeiro Direto	7,3	13,6	28,5	42,2
Leste Asiático e Pacífico	8	18	57,9	53,5
Europa e Asia Central	0,8	9,5	17,3	40,9
América Latina e Caribe	9,3	29,2	41,2	52,1
Oriente Médio e África do Norte	6,2	5,1	10,3	32,8
África subsariana	12,3	6,2	15,6	31,9
Fluxos de dívida externa	58	32,6	18,8	10,8
Leste Asiático e Pacífico	54,3	50,6	15,1	10,3
Europa e Asia Central	72,4	9,7	34,8	33,7
América Latina e Caribe	80,3	35,6	30,1	5,6
Oriente Médio e África do Norte	38	30,7	5,1	-0,1
África subsariana	45,2	36,1	8,7	4,7
Ajuda oficial para o desenvolvimento	26,7	26,1	25,2	15,2
Leste Asiático e Pacífico	35,3	20,2	11,9	4
Europa e Asia Central	9,3	12,9	24,8	6,9
América Latina e Caribe	8,8	18	6,2	4,4
Oriente Médio e África do Norte	40,9	27,7	27,7	20,7
África subsariana	39	51,5	55,3	40,1
Fluxos de portfólio	0	0,4	5	4,8
Leste Asiático e Pacífico	0	1,1	2,3	8,3
Europa e Asia Central	0	0,2	2,4	2,4
América Latina e Caribe	0	1	9,5	6,7
Oriente Médio e África do Norte	0	0,2	1,2	0,5
África subsariana	0,1	-0,5	9,7	6,2
Remessas de trabalhadores e entradas recebidas	8	27,4	22,5	26,9
Leste Asiático e Pacífico	2,4	10	12,7	23,8
Europa e Asia Central	17,5	67,6	20,6	16
América Latina e Caribe	1,6	16,2	13	31,2
Oriente Médio e África do Norte	14,9	36,3	55,7	46,1
África subsariana	3,4	6,7	10,7	17,2

Fonte: Elaboração própria a partir de Cepal (2012b).

Segundo Ffrench-Davis (2012), a instabilidade econômica dos países latino-americanos está intimamente associada à globalização e à volatilidade financeira. Há uma relação íntima entre a instabilidade econômica desses países e as mudanças nas estratégias de acumulação das grandes corporações, dada sua atuação como agente dominante e sua esfera financeira. No entanto, não se trata de um processo homogêneo, havendo uma relação direta com o grau de desenvolvimento do sistema financeiro desses países. Dentre os 28 países listados pela Cepal (2012b), apenas sete<sup>10</sup> apresentam um sistema financeiro mais desenvolvido.

As motivações para a realização do IED e a atuação das grandes corporações pode retratar o panorama dos fluxos de IED na América Latina e Caribe no período recente. Segundo a Cepal (2012b), as empresas transnacionais, incluindo as de origem latino-americana, concretizam os investimentos direto estrangeiros com base em três estratégias: aproveitamento de mercados internos, busca de recursos naturais e desenvolvimento de plataformas de exportação,

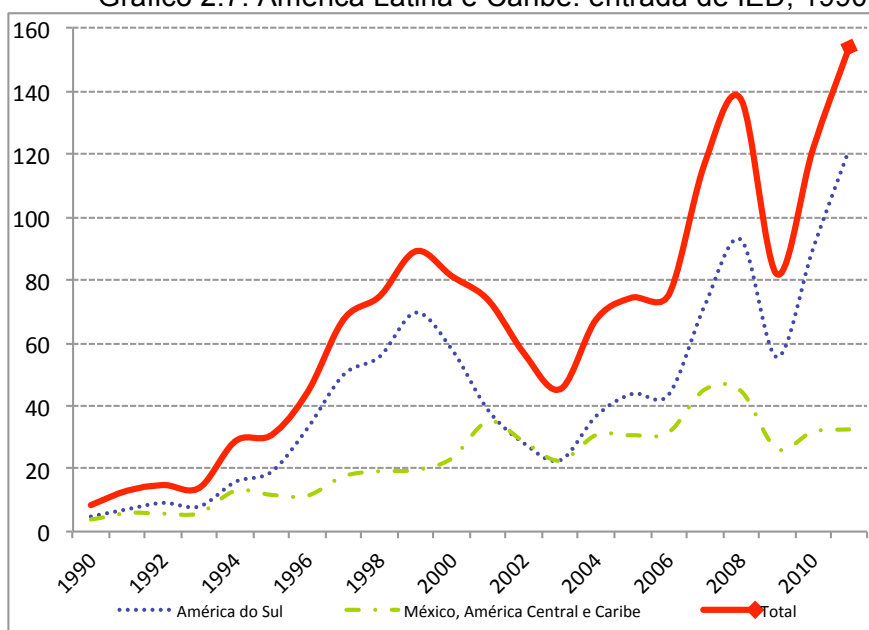
<sup>10</sup> Barbados, Brasil, Chile, Colômbia, Panamá, Bahamas e México.

frequentemente a partir de zonas francas. Pode-se dizer, então, que a região latino-americana sofre com a ausência da estratégia de busca de ativos avançados, tecnologia ou recursos humanos capacitados.

No período de 1991-2000 e 2001-2010, os fluxos de IED foram responsáveis por 41,2% e 52,1% do total de fluxos financeiros, respectivamente. Segundo a Cepal (2012a), os Estados Unidos e os países da União Europeia continuam sendo as principais origens dos IEDs para a América Latina.

Os fluxos recebidos de IED para a América Latina e Caribe conheceram um crescimento nos anos 2000. Em 2012, diante de um cenário de incerteza, os fluxos mundiais de IED demonstraram uma contração de 13% em relação ao ano anterior, alcançando níveis registrados em 2009 (Cepal, 2012a, p.7). Em 2012, o fluxo de IED recebido pela ALC aumentara 6,7% em relação ao ano anterior, alcançando um novo recorde de 173.361 milhões de dólares. Vemos também uma maior participação da ALC nos fluxos mundiais, situando-se em cerca de 12% o total de IEDs entrantes. O gráfico 1.7 mostra também que o comportamento do IED da ALC acompanha consideravelmente os fluxos de IED da América do Sul.

Gráfico 2.7. América Latina e Caribe: entrada de IED, 1990-2012 (U\$ milhões)

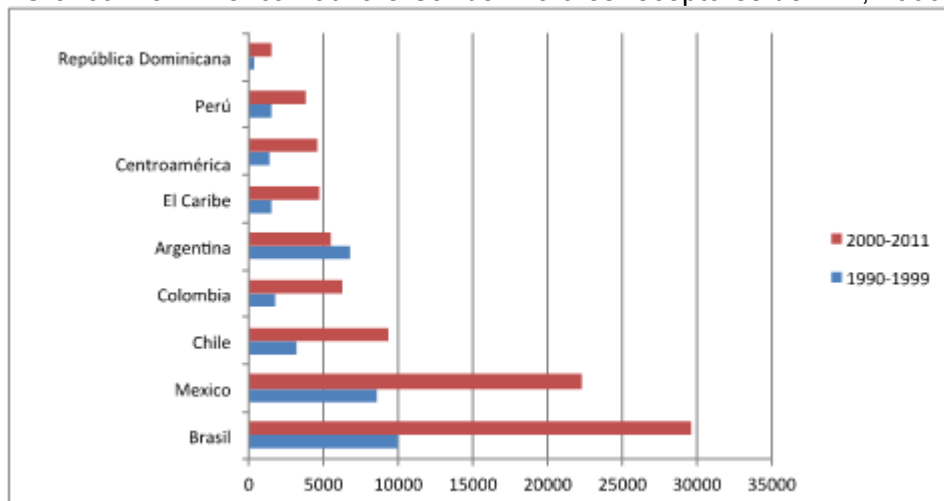


Fonte: Cepal (2012b).

Essa relação decorre das diferentes participações de cada país, em especial dos fluxos destinados ao Brasil, mas também, em menor proporção, Chile, Colômbia

e Peru. Assim, não se pode desconsiderar a existência de padrões bem distintos entre as subregiões da América Latina e Caribe.

Gráfico 2.8. América Latina e Caribe: maiores receptores de IED, 2000-2011 (U\$ milhões)

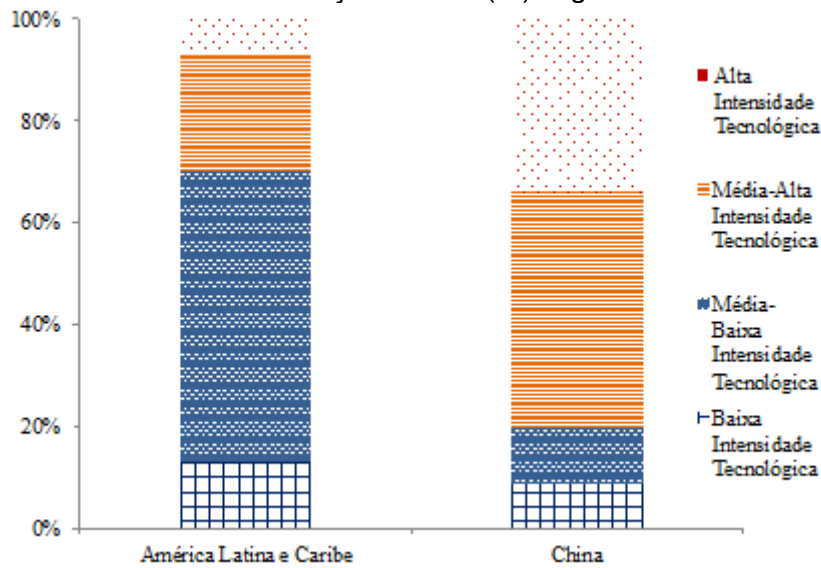


Fonte: Cepal (2012b).

No tocante à composição setorial dos IEDs orientados para a ALC, vemos que os investimentos mantêm-se de forma parecida à média dos cinco anos anteriores. De forma geral, o setor de serviços ainda representa o destino mais importante (44%), seguido pela manufatura (30%) e dos setores baseados em recursos naturais (26%) durante o período de 2007-2011. O setor de manufatura do Brasil concentra uma importante parcela dos IED's recebidos (38% em 2012), ainda que esse valor seja menor se comparado com a média dos últimos cinco anos.

Quando analisamos a distribuição de IED segundo a intensidade tecnológica, para o período de 2003 a 2011, para ALC e China, verifica-se um contraste gritante. Para Medeiros (2006), a China operou como um centro cíclico regional, o que por sua vez decorreu de uma série de fatores estruturais da economia chinesa e de sua política macroeconômica autônoma voltada para o crescimento. As disparidades tem relação com o rígido controle dos fluxos de capitais empreendido pelo estado chinês e a iniciativa de atuar com maior profundidade nas relações regionais asiáticas.

Gráfico 2.9. Distribuição de IED (%) segundo a intensidade tecnológica, 2003-2011



Fonte: Cepal (2012b).

Outra perspectiva a se considerar, ao analisar a importância do perfil setorial dos IEDs das empresas transnacionais, é o impacto na criação de empregos. Segundo a Cepal (2012a), as atividades de comércio e de construção são as que mais criam empregos (sete postos de trabalho para cada milhão de dólares de IED), seguidas pela indústria manufatureira e os serviços (três postos). As de mineração (incluindo o petróleo) criam um posto de trabalho para cada 2 milhões de dólares, as atividades intensivas em recursos naturais (excluindo os alimentos) são menos intensivas em empregos (dois postos) e as intensivas em engenharia criam cerca de quatro postos por milhão de IED, similar à indústria de alimentos.

O IED apresenta uma contrapartida de longo prazo, já que influi nos níveis de poupança e de investimento do país, diferentemente dos investimentos em portfólio. Porém, pode haver uma relação direta entre o aumento de ingressos de IED e o aumento da vulnerabilidade externa, se esse processo não for acompanhado de um aumento na receita das exportações (JUNIOR; JUNIOR, 2008 p.1). Nesse sentido, caberá analisar o comércio internacional da América Latina e Caribe.

### 2.3.2 Os Fluxos de comércio internacional da América Latina e Caribe

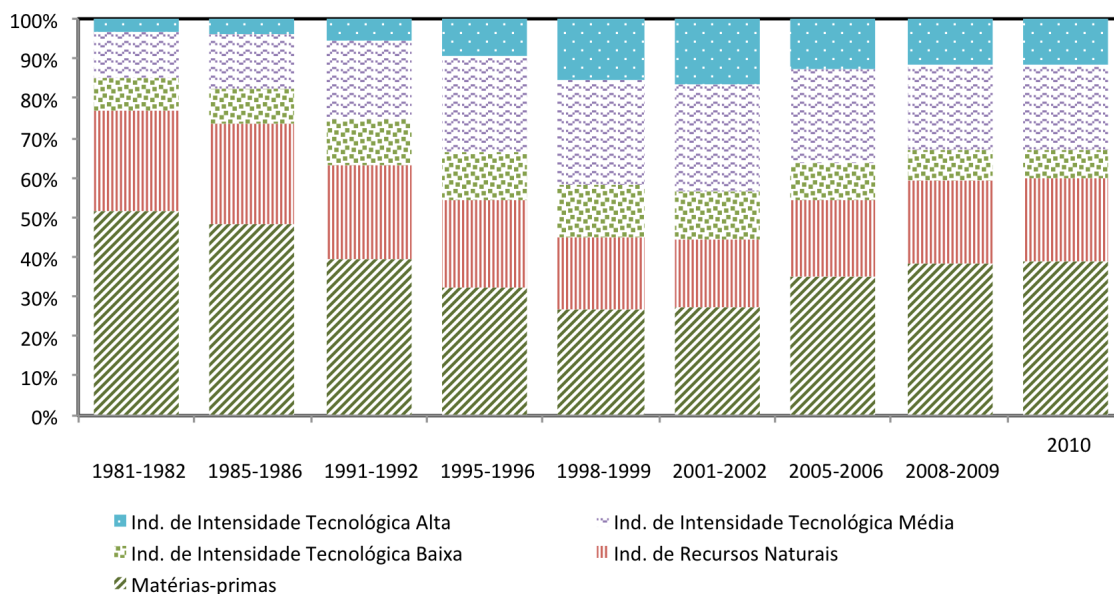
Há um crescente consenso de que o progresso técnico é uma dimensão essencial do desempenho das firmas e dos países na economia internacional, tanto sob o ponto de vista do crescimento econômico, como do comportamento

exportador (PEREIRA; PORCILE; FURTADO, 2011). Nesse sentido, analisar em particular a composição das exportações segundo a intensidade tecnológica contribui para averiguar as mudanças sofridas na estrutura econômica dos países.

A especialização em setores considerados dinâmicos, tanto sob o aspecto schumpeteriano, quanto keynesiano, contribui para uma melhor inserção internacional, menos propensa a desequilíbrios externos (CEPAL, 2012b).

Como mencionado, as empresas transnacionais são os agentes dominantes dos fluxos comerciais e de IED. Nesse sentido, é importante ressaltar que o processo de reestruturação dessas corporações, além de dinâmico, é setorial e regionalmente diferenciado. A importância relativa de determinada função corporativa e as etapas de cada cadeia produtiva não é estabelecida a priori e não são as mesmas em todas as cadeias. Assim, ao longo dos anos, as empresas transnacionais tem consolidado sua presença na ALC especialmente nos setores intensivos em capital (FURTADO, 2000, p.18).

Gráfico 2.10. América Latina e Caribe: estrutura das exportações segundo a intensidade tecnológica, em % do total de exportações, 1981-2010



Fonte: Cepal (2012b).

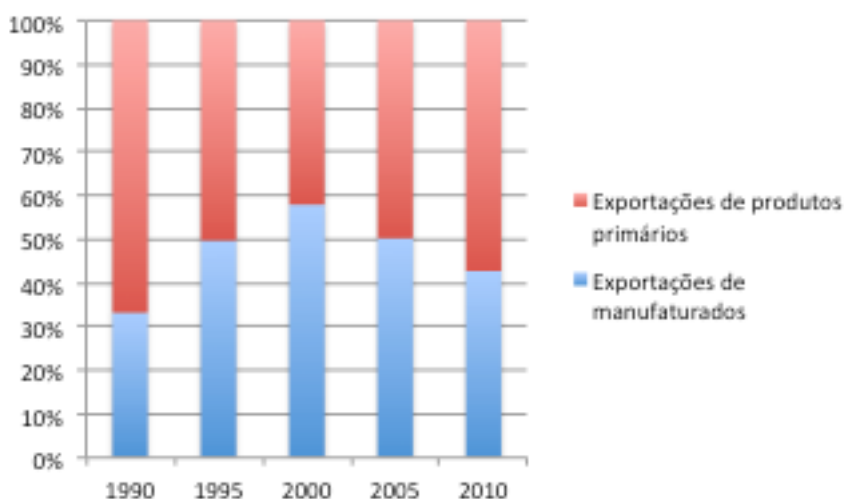
O gráfico 2.10 mostra o aumento relativo das exportações de bens de alta, média e baixa tecnologia. No entanto, o fato de que uma maior participação de produtos de maior intensidade tecnológica na pauta de exportações não necessariamente representa uma maior capacidade do país em gerar valor



agregado dentro da cadeia de valor (SARTI; HIRATUKA, 2010). Se essa maior participação não estiver associada ao domínio de ativos que tornam possível reter etapas de geração de valores, pouco significado terá a mudança na pauta exportadora. Ou seja, pode-se dizer que os PEDs ingressaram nas etapas tecnologicamente mais sofisticadas da cadeia de valor, mas continuaram sem o domínio sobre as etapas relevantes, apesar de uma maior participação no produto industrial mundial.

Desde 1998, a participação das exportações de matérias-primas tem crescido em detrimento às exportações de manufaturas de intensidade tecnológica alta. No ano de 2010, as vendas de produtos primários contribuíram com 39% do total de exportações da América Latina e Caribe.

Gráfico 2.11. América Latina e Caribe: exportações de produtos manufaturados e primários (% do valor total de exportações, US\$ FOB, 1990-2010)



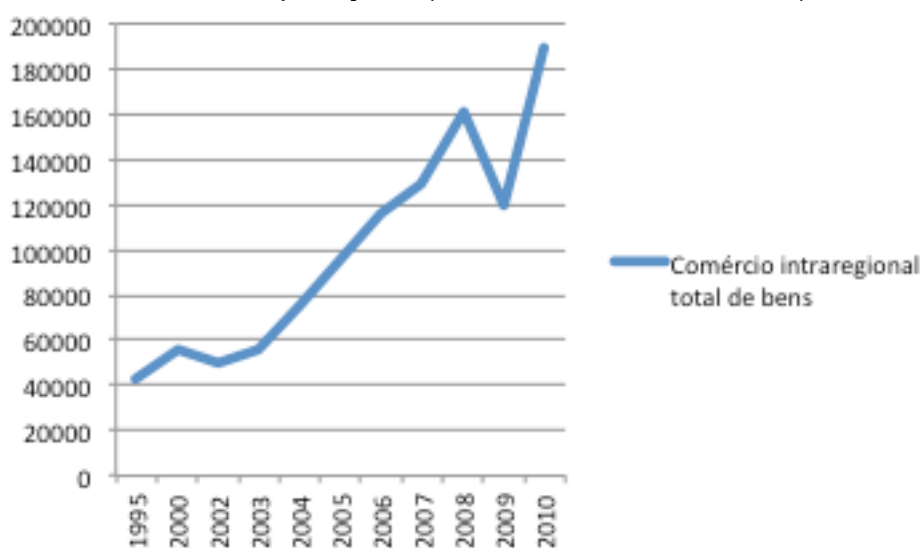
Fonte: Elaboração própria a partir de CEPALStat.

O aumento da demanda e consequente elevação do preço internacional das matérias-primas são fatores que favoreceram o aumento da taxa de rentabilidade desses investimentos, retroalimentando a dinâmica de investimento estrangeiro na medida que parte dessa renda foi reinvestida (CEPAL, 2012a, p. 9).

Até os anos 1990, as empresas transnacionais estabeleceram-se em todas as atividades econômicas da América Latina - manufaturas, serviços e setor primário, utilizando-se de estratégias básicas e objetivos distintos. Mortimore, Vergara e Katz (2001, p.18) identificam os objetivos das empresas transnacionais das indústrias manufatureiras: i) aumentar a eficiência dos sistemas de produção internacionalmente integrados dessas empresas; ii) buscar acesso a mercados

nacionais e subregionais de manufaturas. No tocante à primeira estratégia, os autores destacam os investimentos realizados no México nas indústrias de automóveis, informática e eletrônica. Já em relação à segunda estratégia, destaca-se os investimentos nas indústrias de automóveis, alimentos, químicas e de maquinaria para abastecer os mercados locais, especialmente no âmbito da Mercosul.

Gráfico 2.12. América Latina e Caribe : Comércio intraregional total de bens sobre a base de exportações, (FOB em milhões de dólares), 1995-2010



Fonte: Elaboração própria a partir de CEPALStat.

O gráfico 2.12 apresenta os dados de comércio intraregional latino-americano do total de bens, do período de 1995-2010, ilustrando a estratégia de buscar acesso a mercados nacionais e subregionais, de forma a conferir cada vez mais maior importância ao mercado subregional. O período de crise que se inicia em 2008 mostra a contração do comércio intraregional e sua posterior recuperação a partir de 2009.

Em relação ao setor de serviços, as estratégias das transnacionais tem sido determinadas por um conjunto de fatores, tais como o tamanho do mercado local, o marco regulatório e as mudanças tecnológicas. Já no setor primário, a entrada de empresas transnacionais tem sido marcada pela organização da produção renovada, com a aplicação de novas tecnologias que promoveram reforma nos marcos regulatórios em países que possuem recursos naturais abundantes. A estratégia geral, neste último caso, fora a de buscar matérias primas para exportação.

Quadro 2.1. Estratégias das empresas transnacionais na ALC, nos anos noventa

Estratégias Setor	Busca por eficiência	Busca por matérias-primas	Busca por acesso ao mercado (nacional ou regional)
Primário		Petróleo/gás: Argentina, Venezuela, Colômbia, Bolívia e Brasil; Minerais: Chile, Argentina e Perú	
Manufaturas	Automóveis: México; Eletrônica: México e Caribe; Confeções: Caribe e México		Automóveis: Mercosul; Agroindústria: Argentina, Brasil e México; Química: Brasil; Cimento: Colômbia, Rep. Dominicana e Venezuela;
Serviços			Finanças: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colômbia e Perú; Telecomunicações: Brasil, Argentina, Chile e Perú; Varejo: Brasil, Argentina, México e Chile; Energia elétrica: Colômbia, Brasil, Argentina, Chile e América Central; Distribuição de Gás: Argentina, Brasil, Chile e Colômbia; Turismo: México e Caribe

Fonte: Mortimore, Vergara e Katz (2001).

De forma geral, as estratégias das transnacionais influenciam diretamente o desempenho comercial do país, pela busca de recursos ou pela busca por eficiência. Por eficiência, as empresas transnacionais tem buscado lugares com melhores condições de custos para estabelecer sua produção com a finalidade de melhor se adaptar ao processo de globalização e construir Sistemas Internacionais de Produção Integrada (UNCTAD, 2000). Nesse sentido, revela-se a importância que as políticas nacionais exercem na atração desses investimentos.

No período de 1990 a 2010, na composição dos dez principais produtos exportados pela América Latina e Caribe permanecem os produtos primários, especialmente os minerais. Nesse período, além do petróleo, os principais produtos exportados são: petróleo; minério de ferro; veículos automotores; produtos derivado do petróleo; cobre refinado; soja; minério de cobre; outras partes para veículos automotores; aparelhos elétricos para telefonia; outros equipamentos para telecomunicação.

Os impactos das transformações nas estratégias de acumulação das grandes corporações nos PEDs latino-americanos mostram a completa insuficiência na articulação entre curto prazo e longo prazo. A lógica curto prazista operante sob a forma financeira é potencialmente devastadora para os países da ALC, historicamente subjugados ao papel periférico no sistema econômico internacional. Diante desta lógica, questões de longo prazo relevantes para o desenvolvimento destas nações acabam marginalizadas, em particular a necessidade de se melhorar a estrutura produtiva. Os problemas relacionados à heterogeneidade estrutural ainda

permeiam essas economias, reforçando uma tendência de *lock-in* da estrutura produtiva que reproduz as desigualdades em âmbito nacional, regional e mundial.

Segundo Ocampo (2013)<sup>11</sup>, o período de 2003 a 2008 representou o auge da América Latina nos últimos 30 anos, por uma coincidência de fatores externos extraordinários, tais como: a migração latino-americana (com uma alta remessa de trabalhadores); aspectos positivos do comércio internacional, especialmente o ciclo da alta dos preços de produtos básicos; altos retornos dos investimentos; o acesso abundante ao financiamento externo, ainda que com óbvias diferenças entre os países, mas ao nível mais barato dos últimos 30 anos.

Os PEDs tem ganhado importância não apenas na estrutura de oferta mundial, mas, a partir de 2000, na estrutura de demanda mundial. Nesse sentido, fica clara a influência positiva da China sobre a economia mundial, especialmente no tocante à demanda chinesa por commodities dos países da ALC. Por outro lado, a competição com os produtos chineses é um fator negativo que permeia o comércio internacional e latino-americano, escancarando nossa completa incapacidade em concorrer com o padrão chinês de produção.

Além do permanente atraso tecnológico que caracteriza a América Latina, para Ffrench-Davis (2013), os países latino-americanos sofrem com a ausência de reformas heterodoxas que considerem: i) políticas de desenvolvimento produtivo; ii) reformas nos mercados de capitais; iii) capacitação dos trabalhadores e da pequena empresa; iv) a qualidade dos serviços públicos, especialmente a educação. Essas políticas, especialmente as voltadas para melhorar a inserção externa, requerem um maior financiamento fiscal e envolvem um inevitável aumento dos gastos.

Nesse contexto, as determinações da taxa de câmbio são fundamentais para o desenvolvimento destas nações, pois tratam da autonomia de política monetária. A escolha do regime cambial é, portanto, uma decisão estratégica de política econômica. Nesse sentido, segundo Prates (2006), a política de flutuação suja, prevalecente na maioria dos países desde 1999, pode resultar em volatilidade excessiva da taxa de câmbio, com evidentes implicações negativas sobre as decisões de investimento e exportação.

---

<sup>11</sup> Apresentação no seminário “Neoestructuralismo y Economía Heterodoxa” (Proyecto Raúl Prebisch y los desafíos del desarrollo en el Siglo XXI – CEPAL; 22 e 23 de abril 2013, Santiago, CEPAL).

Segundo Belluzzo (2013)<sup>12</sup>, a flutuação cambial, como forma de tornar a política monetária independente, estava concebida para uma economia que não possuía o volume de fluxo de capital que hoje vemos. A ideia do cambio flutuante está relacionada ao gatilho de apreciação que ocorreria em meio ao aumento no déficit no balanço de pagamentos, que, então, seria corrigido automaticamente. Porém, com a acumulação financeira isso não ocorreria. Ademais, a associação existente entre o tipo de câmbio (no tocante ao nível e à volatilidade) e a estrutura produtiva, já que o tipo de câmbio possui implicações sobre a produtividade de curto prazo e sobre a estrutura que vai se formando.

---

<sup>12</sup>Apresentação no seminário “Neoestructuralismo y Economía Heterodoxa” (Proyecto Raúl Prebisch y los desafíos del desarrollo en el Siglo XXI – CEPAL; 22 e 23 de abril 2013, Santiago, CEPAL).

### 3 O COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO: QUADRO TEÓRICO

#### 3.1 As formas de comércio internacional e de organização das empresas transnacionais

O novo cenário do comércio internacional deve ser analisado considerando as alterações drásticas na organização das empresas transnacionais ao longo das últimas décadas, ou seja, não se trata apenas de uma mudança quantitativa na escala global de operações das ETNs, mas de uma mudança qualitativa. Também no passado, as ETNs eram empresas que operavam em diversos países, mas que mantinham em suas economias domésticas as atividades-chave. O cenário tornou-se outro com o processo de fragmentação da cadeia de valor e de aprofundamento dos IEDs. Ao invés de utilizar filiais estrangeiras para acessar os mercados e transpor barreiras de política comercial sob o contexto de IEDs horizontais, as ETNs tem aumentado consideravelmente as atividades *offshoring* no sentido de se especializar verticalmente e espalhar o processo produtivo em diversos países, o que ocorreria, segundo Lanz e Miroudot (2011), baseado nas respectivas vantagens em termos de custos de transação e fatores de produção.

Tais justificativas, marcadamente estáticas, são insuficientes para a compreensão do processo dinâmico de internacionalização da produção, como já demonstrado por Dunning (1994)<sup>13</sup>. Mesmo que uma das principais motivações para as ETNs reorganizarem sua produção internacionalmente seja a redução dos seus custos, não se pode desconsiderar as demais estratégias que explicam a expansão internacional, dentre as quais a questão do acesso ao conhecimento. Para Dunning e Lundan (2008), o conhecimento a respeito dos mercados estrangeiros é uma das peças-chave para as firmas optarem por expandir internacionalmente.

Segundo Desai *et al.* (2009), as transformações na organização das empresas transnacionais tem colocado em questão até mesmo a identidade nacional das mesmas, dado o grande número de etapas do processo produtivo que foram deslocalizadas. A descentralização foi acentuada inclusive das atividades-chave, como, por exemplo, os serviços financeiros. Assim, as fronteiras das ETNs

---

<sup>13</sup> Para o autor, a partir das vantagens específicas da propriedade da firma, da internalização de ativos e da localização da produção no exterior, observa-se as diversas motivações para a decisão de internacionalizar a produção.

mudaram tanto no sentido organizacional, quanto geográfico, buscando diferenciais de custo, recursos e atividades de eficiência.

Nas últimas décadas, o volume de comércio internacional tem crescido a taxas mais elevadas do que a produção mundial. Nesse cenário, as empresas transnacionais tem ocupado o papel de ator principal da economia internacional, papel antes desempenhado pelos países, de tal forma que, as empresas transnacionais “constituem o principal agente dos processos de internacionalização da produção, centralização e concentração do capital e destruição criadora” (GONÇALVES, 2002, p.391).

O processo de globalização reformula a lógica e a dinâmica da produção, intensificando a internacionalização da produção e do comércio sob diversas formas. Segundo Chesnais (1995), já na segunda metade da década de 90, as empresas transnacionais respondiam por dois terços do intercâmbio internacional de bens e serviços e aproximadamente 40% do comércio mundial pertence à categoria “intragrupo”.

Os dados estatísticos disponíveis para os EUA permitem determinar quatro formas diferentes de comércio internacional das empresas transnacionais, duas da forma intrafirma e duas da forma “*arm’s lenght*”: a) exportações das matrizes das ETNS estadunidenses a suas filiais no exterior (comércio intrafirma); b) exportações das filiais de empresas estrangeiras (estabelecidas nos EUA) a outras filiais ou a suas matrizes no exterior (comércio intrafirma); c) exportações de ETNs estadunidenses a outras empresas (não relacionadas) ao exterior (comércio via mercados); d) exportações de filiais de empresas estrangeiras (estabelecidas nos EUA) a outras empresas (não relacionadas) no exterior (comércio via mercados). Adicionalmente, é possível identificar ao menos dois outros tipos de comércio *arm’s lenght* relacionados a empresas nacionais: e) exportações de empresas nacionais (não internacionalizadas) a empresas de propriedade estadunidense no exterior (comércio via mercados); f) exportações de empresas nacionais (não internacionalizadas) a outras empresas no exterior (comércio via mercados) (LIMA; VENTURA-DIAS, 2003).

Outra tipologia das possíveis formas de troca que ocorrem no próprio espaço dos grupos transnacionais, ou seja, do seu mercado privado interno, foi elaborada por Chesnais (1995): as trocas inter-ramo e intra-ramo são cruzadas com as trocas entre firmas independentes e as chamadas “intrafirmas”. Chesnais (1995) ressalta,

dentre as mudanças que definem a “mundialização do capital”, a atuação das empresas em forma de redes transnacionais de abastecimento/fornecimento de produtos intermediários. Assim, as possíveis formas de integração industrial transnacional podem ser analisadas no quadro 3.1.

Quadro 3.1. As formas de trocas que envolvem as empresas transnacionais

<b>As diversas formas de comércio que envolvem as empresas multinacionais</b>		
	<b><i>intercâmbios entre firmas independentes</i></b>	<b><i>intercâmbios intrafirmas</i></b>
<b><i>comércio inter-ramos</i></b>	Exportações tanto das matrizes quanto das filiais para firmas independentes, desde o país de origem da empresa multinacional e dos países de implantação das filiais. N.B. Parte dos intercâmbios inter-ramos Norte-Norte, assim como parte do comércio Norte-Sul deste tipo, dependem de grandes sociedades comerciais especializadas (como no comércio de grãos) ou não (exemplo: as soga sosha).	Intercâmbios intra-ramos Sul-Norte realizados no âmbito intrafirmas em decorrência de uma integração vertical internacional (matérias-primas básicas, petróleo, produtos agrícolas e semiprodutos).
<b><i>comércio intra-ramos</i></b>	Exportações das matrizes e das filiais (como no caso do comércio intra-ramos). Intercâmbios decorrentes de relações de subcontratação internacional entre a matriz ou suas filiais e firmas independentes (fornecimento de produtos intermediários e de bens de capital; compra de componentes-obra).	Intercâmbios de produtos intermediários, de bens de capital e de componentes entre as filiais das empresas multinacionais (inclusive aquelas situadas no país de origem); Intercâmbios ligados a entregas intrafirmas, entre filiais e matrizes e entre filiais de produtos acabados destinados à comercialização final nos diversos mercados decorrentes de processos de integração internacional vertical ou horizontal.

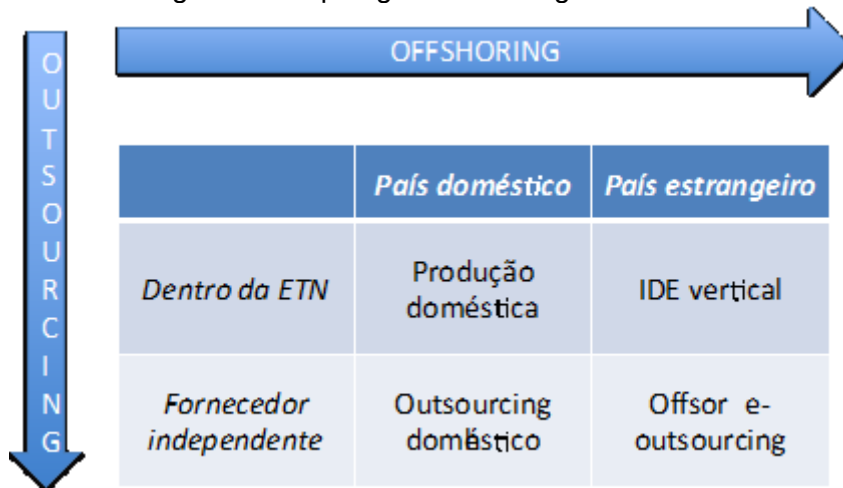
Fonte: Chesnais (1996).

O comércio intrafirma corresponde aos fluxos internacionais de bens e serviços entre companhias relacionadas, como a matriz e suas filiais ou entre as suas filiais. No sentido oposto, temos a forma “*arm’s length*” que seria justamente o comércio entre as partes não relacionadas. O comércio intrafirma é uma consequência das atividades das ETNs que transacionam bens e serviços entre fronteiras tanto para o processo de produção, como provém produtos finais aos consumidores através de suas filiais estrangeiras.

Lanz e Miroudot (2011) propõem uma tipologia a partir de duas dimensões das estratégias das firmas para o processo de produção: independente (*outsourcing*) no âmbito doméstico ou internacionalmente; via filiais estrangeiras, no âmbito doméstico ou internacional.



Figura 3.1. Tipologia de estratégias de abastecimento das corporações



Fonte: Elaboração própria a partir de Lanz e Miroudot (2011).

Como elucidado na figura 3.1, o processo de *outsourcing* apresenta o deslocamento do abastecimento das corporações dado no interior da ETN para sua realização a partir de fornecedores independentes, tanto no âmbito doméstico, quanto em países estrangeiros. Já o processo de *offshoring*, ou seja, de deslocamento da produção no âmbito doméstico para um país estrangeiro, pode ocorrer tanto sob a forma de IDE vertical, na qual o abastecimento das corporações permanece como uma atividade interior à ETN, mas deslocada geograficamente, quanto *offshore-outsourcing*, que seria a combinação entre deslocamento geográfico e deslocamento da atividade do interior da ETN para um fornecedor independente.

### 3.1.1 As estratégias das empresas transnacionais

Lima e Ventura-Dias (2003) apresentam três tipos de estratégias de internacionalização que correspondem à evolução histórica das ETNs dos EUA: i) a estratégia de autonomia das partes (*stand alone*); ii) a estratégia de subcontratação (*outsourcing*); iii) a estratégia de integração complexa (Sistemas Integrados de Produção Internacional). Ainda que haja grandes diferenças entre as três estratégias, elas podem levar ao comércio intrafirma.

As estratégias de subcontratação e de integração complexa resultam em um comércio mais diversificado tanto em bens, como em serviços. No entanto, a estratégia de autonomia das partes é em grande medida unidirecional, gerando um

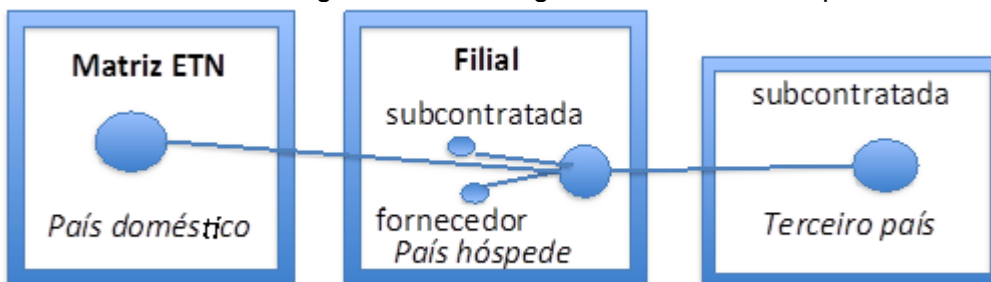
maior fluxo de bens da matriz para a filial. Uma mesma empresa pode adotar diferentes estratégias, dependendo das características do mercado em que atua.

**a) Estratégia de autonomia das partes (*stand alone*);**

Nessa forma, predominante no primeiro período de internacionalização das ETNs estadunidenses, as empresas filiais têm gestão independente em relação à empresa matriz. As únicas relações entre matriz e filial ocorreriam por meio do controle acionário por parte da matriz e da transferência de tecnologia.

A filial era vista como uma réplica em miniatura da matriz da ETN em sua nova localização, produzindo e utilizando insumos locais ou importados, e/ou subcontratando empresas locais. Essa forma organizacional “simples” era adequada a uma época em que os custos de transporte, comunicação e coordenação eram elevados.

Figura 3.2. Estratégia de autonomia das partes

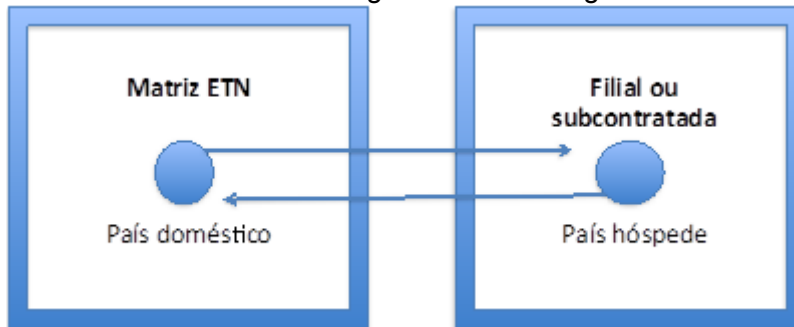


Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (1993).

**b) Estratégia de subcontratação (*outsourcing*);**

Esta forma de estratégia organizacional fora praticada com maior força nos anos sessenta e início dos anos setenta. Trata-se de uma estratégia de integração muito simples que permite à ETN desenvolver atividades produtivas no exterior, encadeando-as à produção local da matriz. As ETNs aproveitam as vantagens do local dos países receptores de IED e geralmente a matriz fornece tecnologia, capital e insumos, e a filial que subcontrata se especializa na produção da parcela do processo produtivo que é mais intensiva em mão de obra. Por outro lado, essa estratégia parece ser conveniente quando o custo do transporte da subcontratação é inferior à produção direta. Historicamente, esta forma ocorre em situações de uma maior abertura comercial do país hóspede.

Figura 3.3. Estratégia de subcontratação



Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (1993).

Segundo Chesnais (1995), a subcontratação internacional aumentou os fluxos de troca entre filiais, transformando as empresas transnacionais nas organizações que estruturam o intercâmbio externo dos países onde operam (países de origem e receptores de IED).

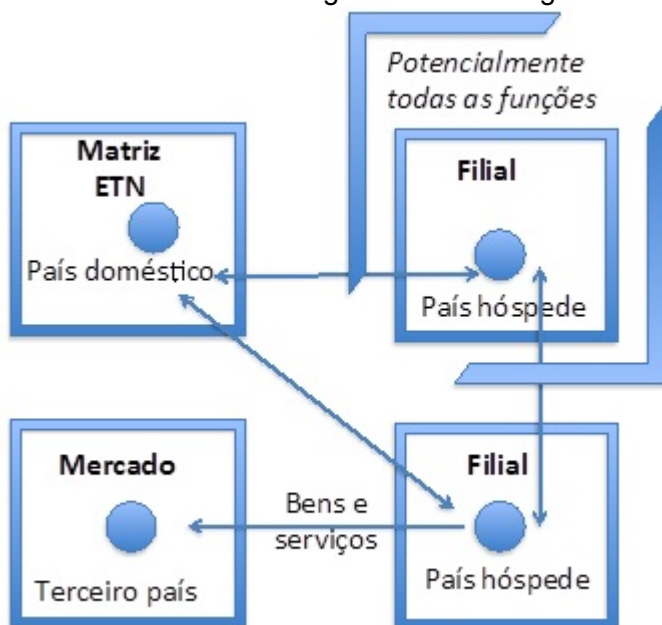
Os fluxos decorrentes, assim como aqueles que resultam dos intercâmbios entre filiais no âmbito de uma integração transfronteira, "são relevantes pois pressupõem o intercâmbio de produtos intermediários e, conseqüentemente, a existência de relações permanentes, qualquer que seja sua forma, entre empresas manufatureiras implantadas em países diferentes. Refletem, portanto, um grau de integração econômica internacional que, em geral, vai além da mera relação comercial entre firmas independentes (OCDE, 1993, p.16, *apud* CHESNAIS, 1995, p.14).

*c) Integração complexa (Sistemas Integrados de Produção Internacional);*

A redução nos custos de transporte e de comunicação tem permitido uma grande mobilidade das atividades produtivas das empresas e concomitante integração de outras unidades, definindo relações complexas, mas flexíveis. Cada decisão de produção, seja das filiais, seja da matriz, é quantificada nos termos de sua contribuição para a cadeia produtiva total.

Essa estratégia exige que os grupos de empresas coligadas estejam dispostos a localizar várias atividades funcionais nas proximidades dessa rede, de acordo com as especializações locais. Dentre essas atividades, estão a produção, a pesquisa e desenvolvimento, a gestão de finanças, a política de publicidade e comercialização, entre outros. Ou seja, todas as atividades que requerem uma estratégia multidoméstica.

Figura 3.4. Estratégia de integração complexa



Fonte: Elaboração própria a partir de UNCTAD (1993).

Segundo Lima e Ventura-Dias (2003), as novas realidades do negócio global, estariam facilitando o aumento do comércio intrafirma, com as redes internacionais de ETNs movendo uma quantidade importante de insumos e produtos finais e prestando diversos serviços através de suas filiais em todos os continentes e regiões do mundo. Nesse sentido, as origens das mercadorias e a nacionalidade das empresas estão cada vez mais difíceis de determinar.

As indústrias globalizadas deslocaram o antigo padrão que relacionava as matrizes com suas filiais por motivos estratégicos de acesso a matéria-prima. Nos anos noventa, as principais operações intrafirma concentravam-se em áreas funcionais de operação intermediárias, relacionadas com: a tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, e a cooperação em diferentes fases de produção (OCDE, 1996).

O uso recorrente dos termos comércio intraindústria e comércio intrafirma, atribuindo certa proximidade entre ambos, é empregado de forma inapropriada. Assim, com o intuito de afastar qualquer possibilidade de desentendimento, caberá a seguir apresentar as definições e as formas de decomposição do comércio intraindústria, para então analisar a forma de comércio internacional intrafirma.

### 3.2 O comércio intraindustrial

As evidências a respeito do comércio intraindustrial entre países com níveis de desenvolvimento similares, desde os anos 1960, acabavam por limitar a capacidade explicativa das teorias tradicionais de comércio internacional baseadas no conceito de vantagens comparativas (FONTAGNÉ; FREUDENBERG, 1997; LIMA; VENTURA-DIAS, 2003; CORREA; LOES, 1994). Diversos trabalhos foram desenvolvidos para explicar a troca de produtos entre países que contavam com dotação de fatores e tecnologias semelhantes. Segundo Gualda *et al* (1999), era necessário romper com o paradigma da concorrência perfeita para incorporar à teoria do comércio internacional as bases teóricas que permitissem explicar as influências das estruturas de mercado sobre as trocas internacionais.

Balassa (1967) foi um dos primeiros teóricos a tratar do comércio intraindustrial, ao analisar os fluxos comerciais gerados a partir da liberalização do comércio dos países da antiga Comunidade Econômica Europeia (CEE). Desde então, diversos estudos consideraram a relação entre comércio internacional e a forma intraindustrial, dentre esses: Krugman (1981), Lancaster (1980), Helpman (1981) - esses três autores desenvolveram modelos teóricos baseados na competição monopolística para explicar o comércio intraindustrial; Scherer (1980), Ethier (1982), Jacquemin (1982). Esses trabalhos mostram, sob diversas perspectivas, que o comércio intraindustrial alteraria as estruturas concentradas, modificando o padrão de concorrência em determinados mercados, obtendo ganhos de eficiência, menores preços, menores perdas sociais e maximização de bem-estar. Os estudos da grande empresa multinacional, a partir do trabalho de Hymer (1960), demonstraram a importância das decisões estratégicas das empresas sobre as transformações estruturais da economia internacional.

A maior parte do comércio mundial não ocorre entre países que se especializam na produção de produtos distintos, mas entre países que comercializam produtos similares. Em outras palavras, parte significativa do comércio mundial não ocorre segundo o modelo centro-periferia, ou seja, o padrão do comércio não seria dado pela exportação de produtos primários ou manufaturados de baixo nível tecnológico, em troca de produtos industriais ou de alto nível tecnológico (SILVA, 2005).

O padrão de comércio intraindustrial encontra respaldo na Nova Teoria do

Comércio Internacional, que entende que o comércio não decorre de possíveis diferenças entre as dotações de fatores, mas sim da capacidade de uma indústria obter economias de escala e diferenciar seus produtos. Segundo Gualda *et al* (1999), essa nova forma de comércio seria resultante de mudanças nas estruturas de produção e de mercado dos países, devido ao forte crescimento industrial. O comércio intraindustrial consiste na exportação e importação, entre dois ou mais países, de bens minimamente similares, de tal forma que esses pertencem a mesma classificação ou segmento industrial. Ou seja, constitui-se no intercâmbio de bens semelhantes, porém diferenciados.

### 3.2.1 Métodos convencionais de mensuração e decomposição do comércio intraindustrial

Os primeiros trabalhos que analisam o comércio intraindustrial já apresentavam uma metodologia. A literatura nacional a respeito do comércio intraindustrial concentra-se especialmente na sua mensuração, mas são poucos os trabalhos que decompõem o padrão de comércio intraindustrial e avaliam os seus determinantes.

A forma usual de medir o volume comercial total ( $TT_{ijt}$ ), entre os países  $i$  e  $j$ , no ano  $t$ , é igual ao somatório do comércio interindustrial ( $CEI_{ijt}$ ) com o comércio intraindustrial ( $CII_{ijt}$ ), para o produto  $k$ :

$$TT_{ijt} = CEI_{ijt} + CII_{ijt} \quad (1)$$

Onde:

$$TT_{ijt} = X_{ijt} + M_{ijt} \quad (2)$$

$$CEI_{ijt} = X_{ijt} - M_{ijt} \quad (3)$$

Logo, a partir das equações (2) e (3) nota-se que o comércio intraindustrial ( $CII_{ijt}$ ) pode ser obtido do seguinte modo:

$$CII_{ijt} = (X_{ijt} + M_{ijt}) - |X_{ijt} - M_{ijt}| \quad (4)$$

Para transformar o volume de comércio intraindustrial ( $CII_{kijt}$ ) em forma de índice, devemos dividir a equação (4) pela equação (2), o que resultará em:

$$GL_{ijt} = 1 - |X_{ijt} - M_{ijt}| / (X_{ijt} + M_{ijt}) \quad (5)$$

Esse índice é conhecido como índice de Grubel-Lloyd (1975), doravante GL, “desajustado”, que varia de (0,1). Quanto mais o índice GL se aproximar de 1, maior será a participação do comércio intraindustrial (*CII*) no comércio total; caso contrário, o comércio é classificado como interindustrial. Essa forma clássica de medir o comércio intraindustrial é baseada na intensidade de sobreposição do comércio para cada produto (CABRAL; AMADOR, 2009). Ou seja, para cada fluxo comercial bilateral de um produto específico, Grubel e Lloyd (1975) definem *CII* como a diferença entre o comércio total e o desequilíbrio comercial.

Para Fontagné e Freudenberg (1997), essa forma de análise teria algumas imperfeições, pois parte considerável do comércio intraindustrial pode ser apenas consequência de uma desagregação geográfica ou setorial insuficiente. Além disso, pode ser que o setor exporte para um país e importe de outro, fazendo com que o comércio total do setor seja equilibrado, mas, desequilibrado, quando analisado bilateralmente. Os próprios autores oferecem formas de minimizar esses problemas, tais como fundamentar a análise de forma estritamente bilateral e utilizar uma desagregação por produto muito detalhada. No entanto, há ainda uma série de deficiências nos indicadores baseados em Grubel e Lloyd que acabam remanescendo devido a sua própria forma de construção (FONTAGNÉ; FREUDENBERG, 1997, p.7).

Para definir o comércio intraindustrial como vertical ou horizontal, conta-se com a técnica de Greenaway, Hine e Milner (1994) e Fontagné e Freudenberg (1997), seguindo o critério de similaridade do produto (Crespo, Fontoura, 2004). Esse critério define o padrão de diferenciação dos produtos a partir da razão ( $\lambda$ ), obtida da divisão do valor unitário do produto ( $k$ ) exportado ( $VUX_{kijt}$ ) e importado ( $VUM_{kijt}$ ) entre os países  $i$  e  $j$ , no ano  $t$ , ou seja:

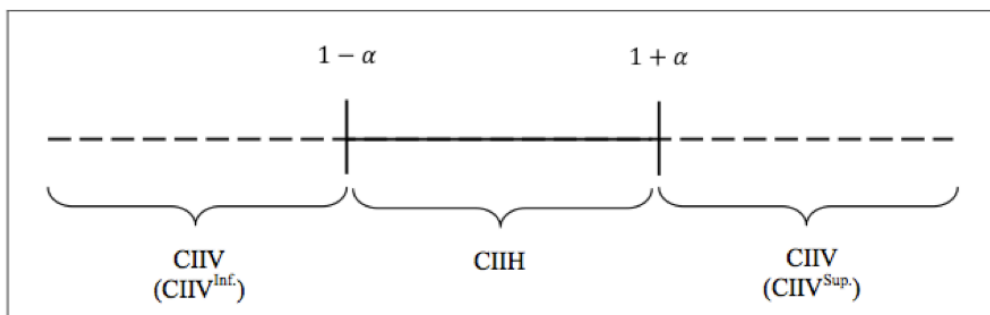
$$\lambda(\text{índice de qualidade}) = VUX_{kijt} / VUM_{kijt} \quad (6)$$

Para esse critério, quando  $\lambda$  se mantém próximo da unidade, considera-se que os produtos comercializados não possuem diferenças significativas, assim eles serão classificados como horizontalmente diferenciados; caso contrário, considera-se que eles sejam verticalmente diferenciados. O intervalo de dispersão é definido por:  $[(1-\alpha); (1+\alpha)]$ . Portanto, quando  $\lambda$  pertencer a esse intervalo, consideramos os produtos comercializados como horizontalmente diferenciados.

Segundo Carmo e Bittencourt (2011), nos casos em que os produtos forem

verticalmente diferenciados, podemos definir o *CII*, sob o ponto de vista do país exportador, como vertical inferior ( $CIIV^{inf}$ ) ou como vertical superior ( $CIIV^{sup}$ ), quando  $\lambda < (1 - \alpha)$  ou  $\lambda > (1 + \alpha)$ , respectivamente. No primeiro caso, os produtos exportados pelo país possuem qualidade inferior a dos produtos importados; caso contrário, ocorre a segunda situação. A Figura 3.5 ilustra esta decomposição do *CII*, de acordo com Abd-el-Rahman (1991).

Figura 3.5. Decomposição do *CII* conforme o método de Abd-el-Rahman



Fonte: Abd-el-Rahman (1991).

Greenaway, Hine e Milner (1994) e Fontagné e Freudenberg (1997), utilizaram dois fatores de dispersão,  $\alpha = 15\%$  e  $\alpha = 25\%$ . Ou seja, os dois intervalos foram definidos como:  $[0,85; 1,15]$  e  $[0,75; 1,25]$ , respectivamente.

Em suma, supõe-se que comércio é bilateral horizontal se o padrão entre as indústrias é similar, já que a qualidade dos produtos seria semelhante. Por outro lado, o comércio bilateral vertical é reflexo de diferentes graus de desenvolvimento industrial e de estruturas industriais assimétricas. Ademais, o comércio unilateral seria preponderante entre países com dotações de recursos muito diferentes. Espera-se, ainda, que no caso do comércio bilateral vertical superior, em que a qualidade do produto exportado é superior a do produto importado, a produção deste produto agregue mais valor, gerando um maior potencial de crescimento (BALTAR, 2008, p.7). Não se desconsidera a existência de exceções, nas quais se exporta produtos do final da cadeia produtiva, mas não se agrega muito valor, como as “maquilas”.

Segundo Carmo e Bittencourt (2011), é importante ressaltar que o critério de similaridade acima descrito parte do pressuposto de que o valor unitário do produto serve de *proxy* para a sua qualidade. Conforme Greenaway, Hine e Milner (1994), a



justificativa para essa hipótese deriva da pressuposição de que os consumidores possuem informação perfeita e são capazes de distinguir a qualidade dos produtos ofertados, onde o bem de maior qualidade tenha um valor unitário superior ao do bem de pior qualidade. Já Stiglitz (1987) considera que o valor unitário refletirá a qualidade do produto até mesmo quando o consumidor não possuir informação perfeita.

### 3.3 O comércio intrafirma

A noção de internacionalização proposta por Chesnais (1995) faz referência a um conjunto amplo de processos que tecem relações de interdependência entre as economias nacionais. Nesses termos, o conteúdo efetivo da globalização não seria simplesmente a mundialização das trocas, mas a mundialização das operações de capital, tanto sob a forma industrial, quanto financeira. Buscando aprofundar o seu conceito de mundialização, após averiguar uma série de mudanças importantes que ocorreram ao longo dos anos 1980 e 1990, o autor estabelece uma hierarquia dos fatores geradores de interdependência. Dentre as mudanças, estão: a dominância do investimento internacional de forma mais acentuada que as trocas; o fortalecimento do investimento internacional pela globalização das instituições bancárias e financeiras, facilitando as fusões e aquisições; o aparecimento de novas formas de empresas multinacionais do tipo “rede”; novas formas de transferência internacional de tecnologia; e, finalmente e em especial para esta análise, o aumento crescente dos fluxos de trocas intrafirma.

Ao observar os fluxos de trocas intrafirmas, Folfas (2009) considera que essas trocas incluem os fluxos de mercadorias, serviços e fatores de produção dentro da própria ETN, ou seja, entre as partes relacionadas. Essas transações podem ser internacionais ou doméstica (entre duas subsidiárias localizadas no mesmo país).

Quadro 3.2. Estrutura das trocas intrafirma

<b>Comércio intrafirma</b>	Comércio de mercadorias: produtos acabados, produtos intermediários, materiais brutos para produção, Comércio de serviços (“intercompany services”)
<b>Transações intrafirma não-comerciais</b>	Movimentos de capital: empréstimos intercompanhia de curto-prazo; empréstimos intercompanhia de longo-prazo; arrendamento; títulos; IDE; P&D intercompanhia; trocas de informações e/documentos; migração de empregados

Fonte: Folfas (2009).

A partir dessa distinção, Folfas (2009) apresenta uma estimativa das mudanças que vem ocorrendo nas trocas intrafirma entre os anos de 1980 e 2005. Até os anos 2000, há um movimento de decrescente participação do comércio de produtos e de serviços intrafirma e crescente fluxo de IED. Mesmo que esse movimento inverta-se em 2005, os royalties e licenças continuam a crescer e há uma decrescente participação dos fluxos de IED.

Tabela 3.1. Estimativa da Estrutura de Trocas Intrafirma Globais, 1980-2005 (%)

	1980	1990	1995	2000	2005
<i>Comércio de produtos</i>	80,365	75,027	74,569	64,581	72,693
<i>Comércio de serviços</i>	16,259	18,052	17,859	15,090	17,096
<i>IDE</i>	3,024	6,285	6,985	19,679	9,370
<i>Royalties e recibos de taxas de licença</i>	0,352	0,637	0,588	0,650	0,842

Fonte: Folfas (2009), baseado em Zorska (2007) e UNCTAD, *online*. (Link: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1888&lang=1>).

Segundo Lima e Ventura-Dias (2003), o comércio intrafirma, também conhecido como comércio entre as partes relacionadas (*“related party”*), é a expressão da integração da produção, como resultado das decisões das empresas transnacionais a respeito da localização das suas atividades produtivas em diferentes regiões do globo. Historicamente, o interesse dos economistas pelo comércio intrafirma esteve associado a outras dimensões da produção internacional, principalmente no que diz respeito ao impacto das ETNs sobre a distribuição internacional do crescimento e os problemas fiscais originados pelas transações entre empresas relacionadas (LIMA; VENTURA-DIAS, 2003). Assim, os primeiros trabalhos que mais se aproximaram especificamente do tema do comércio intrafirma foram: Vaitsos (1974,1977), Lall (1973), Fajnzylber e Martínez (1976), Helleiner (1979).

Um dos principais empecilhos para a pesquisa do comércio intrafirma é a escassez de informação estatística sobre as atividades das empresas transnacionais entre as unidades produtivas, o que dificulta a formulação de análises a respeito da magnitude, características e determinantes do comércio intrafirma. Ademais, há uma

concentração dos estudos empíricos sobre o comércio intrafirma com base no banco de dados do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que pode ser explicada pelo fato dos EUA ser o único país que publica de forma sistemática informações a respeito das atividades das subsidiárias das empresas estadunidenses e das empresas transnacionais instaladas em seu território.

As fontes de dados de comércio intrafirma estão disponíveis apenas através de pesquisas de empresas, envolvendo a preparação de questionários por autoridades nacionais (BONTURI; FUKASAKU, 1993). Vinte anos depois e a pesquisa a respeito do comércio intrafirma ainda sofre com a ausência de dados homogêneos que permitam quantificar o fenômeno ao nível dos países e dos setores das atividades econômicas.

A maior parte dos países coletam (ou sequer coletam) poucas estatísticas no que diz respeito ao comércio intrafirmas. Quanto à disponibilidade dos dados, o país com maior destaque. Os EUA, em 2009, contavam com 48% de suas mercadorias importadas e 30% de suas mercadorias exportadas sob a forma de fluxo de comércio intrafirma. Segundo Lanz e Miroudot (2011), até o ano de 2011, havia a disponibilidade de estatísticas de comércio intrafirma para o total de mercadorias exportadas para apenas 9 (nove) países da OCDE, e normalmente são limitadas às exportações das filiais estrangeiras, ou seja, não incluem as exportações das matrizes para as filiais.

Quadro 3.3. Cobertura do comércio intrafirma, de acordo com as estatísticas AMNE (*Activities of Multinational Enterprises*), banco de dados OCDE AFA

	Canadá	Israel	Itália	Japão	Holanda	Polônia	Eslovênia	Suécia	EUA
<b>Estatísticas AMNE (inward)</b>									
<i>Período</i>	1991-94	2006-07	2005-08	1991-2007	1997-2002	2004-07		1990-2002	1977-2008
<i>exportação intrafirma</i>	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM		SIM	SIM
<i>importação intrafirma</i>	NÃO	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM		NÃO	SIM
<i>informação bilateral</i>	SIM	NÃO	NÃO	SIM	SIM	SIM		SIM	SIM
<b>Estatísticas AMNE (outward)</b>									
<i>Período</i>		2002-07		2005-07			2007-09	92,93,96,99	1983-2008
<i>exportação intrafirma</i>		SIM		SIM			SIM	SIM	SIM
<i>importação intrafirma</i>		SIM		SIM			SIM	NÃO	SIM
<i>informação bilateral</i>		NÃO		NÃO			SIM	NÃO	SIM

Fonte: Elaboração própria a partir de Lanz e Miroudot (2011). Estatísticas Inward cobre as atividades de filiais estrangeiras na economia doméstica. Estatísticas Outward cobre as atividades das filiais domésticas em países estrangeiros.

Como pode se verificar no quadro 3.3, poucos países reportam informações a respeito do comércio intrafirma – apenas oito países reportam estatísticas *inward* e apenas cinco países estatísticas *outward*. Os EUA e o Japão são os países que melhor dispõem de informações. Além disso, com exceção dos EUA, a coleta desses dados é muito recente.

Os fluxos de comércio intrafirma podem ser separados em dois grupos: i) *As transações entre a empresa matriz e suas filiais*; ii) *As transações entre as filiais*. Segundo Bonturi e Fukasaku (1993) e UNCTAD (1995), estima-se que o comércio intrafirma corresponda a um terço do comércio de manufaturados, um consenso válido a partir de uma projeção dos dados conhecidos para as ETNs japonesas e estadunidenses.

O comércio intrafirma é o comércio que se realiza no interior das empresas que estão sob a mesma estrutura organizacional e de propriedade de capital – ou seja, entre matrizes e filiais (subsidiárias); e entre as próprias filiais (LIMA; VENTURA-DIAS, 2003). A estrutura desta forma de comércio pode se dar vertical ou horizontalmente. A forma vertical diz respeito ao comércio de partes e componentes ao longo da cadeia de produção e comercialização de um bem ou serviço. Já a

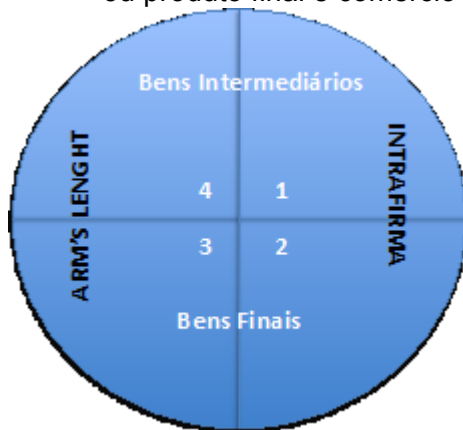
forma horizontal refere-se ao comércio entre empresas que desenvolvem suas atividades em setores industriais distintos com produtos diferentes, como é o caso dos modernos conglomerados industriais. Nesse sentido, não necessariamente o comércio intrafirma corresponde a uma parte do comércio intraindustrial, ou seja, o comércio intrafirma não necessariamente ocorre em um mesmo segmento de um setor industrial.

Para Lima e Ventura-Dias (2003), é preciso considerar a relação de propriedade que determina a transação ser considerada como efetuada “no interior da mesma empresa”. O problema de identificar o comércio intrafirma é similar à determinação da propriedade estrangeira em uma empresa subsidiária da ETN. Quando uma ETN possui 50% ou mais da propriedade acionária de uma empresa, as transações internas a ela serão claramente intrafirma. Porém, quando a propriedade estrangeira é minoritária, cria-se uma margem de incerteza para a definição do comércio entre unidades relacionadas ou independentes.

Sob outra perspectiva, Lanz e Miroudot (2011) consideram que o comércio intrafirma corresponde ao fluxo internacional de bens e serviços entre a matriz e as filiais ou entre as próprias filiais das grandes corporações, em oposição ao comércio entre partes independentes (comércio entre firmas). Ou seja, o comércio intrafirma só ocorreria quando as empresas em questão investem no exterior. Por outro lado, o *offshoring* – ou seja, a realocação das atividades para o exterior – retrata não apenas o comércio intrafirma, mas também o comércio entre firmas com fornecedores independentes.

Bardhan e Jaffee (2005) ilustram o comércio intrafirma utilizando um círculo de 360 graus, que representaria o montante total de produtos importados por um determinado país. O hemisfério direito (quadrante 1 e 2) mostraria as importações intrafirma de bens intermediário ou finais, advindas de uma filial estrangeira para o país sede ou de uma unidade estrangeira para uma filial localizada nesse mesmo país. O lado esquerdo do hemisfério (quadrantes 3 e 4) representa as importações sob a forma *arm's lenght*, ou seja, entre partes não-relacionadas. No entanto, a proporção entre importações de produtos intermediários via intrafirma não é encontrada em nenhum banco de dados.

Figura 3.6. Montante total importado por um país, classificado como produto intermediário ou produto final e comércio intrafirma ou comércio *arm's length*



Fonte: Bardhan e Jaffee (2005).

O comércio gerado pelas ETNs responde a considerações estratégicas internas às empresas que organizam sua produção globalmente. O fluxo de bens e serviços responde aos preços relativos dos fatores produtivos das diferentes regiões, sendo determinantes para a localização de determinadas atividades produtivas. A fragmentação da produção, segundo as características dos bens e serviços, a dispersão das atividades produtivas em países e regiões dependendo dos ativos produtivos e institucionais, e a reintegração dos segmentos dispersos pelo comércio internacional requerem que os fatores “presos” dentro das fronteiras passem a competir internacionalmente, diferente do que propunha a teoria tradicional de comércio (LIMA; VENTURA-DIAS, 2003).

O comércio intrafirma é determinado, tanto em volume, estrutura regional e preço, como por critérios considerados pela estratégia global das ETNs. Assim, as estratégias da empresa buscam não apenas o preço mais alto possível de um produto, mas também a maximização do benefício associado à operação global de produção, comércio, financiamento e distribuição (FAJNZYLBER; MARTÍNEZ, 1976).

Bonturi e Fukasaku (1993) consideram o comércio intrafirma uma importante parte do processo de globalização, pelo qual se entende o aumento da interdependência dos mercados e da produção em diferentes países através do comércio de mercadorias e serviços, dos fluxos internacionais de capital e do intercâmbio de tecnologias. Ao analisar as tendências recentes do comércio intrafirma, a OCDE (2002) aponta que a natureza e a extensão do comércio intrafirma varia sistematicamente com o nível de renda dos parceiros comerciais. Grande parte do comércio intrafirma entre os países de alta renda é de produtos

quase acabados destinados a empresas afiliadas que estão envolvidas principalmente no marketing e na distribuição, com pouco processamento manufatureiro adicional. Cerca de dois terços das importações intrafirma por multinacionais americanas com sede no estrangeiro é para uma filial envolvida em marketing e distribuição.

Há ainda alguns países de renda média onde o comércio intrafirma com países ricos é responsável por uma considerável parcela do comércio bilateral. O papel primário desenvolvido por essas filiais localizadas nesses países está relacionado à produção manufatureira de produtos destinado a outros mercados, incluindo o país em que a matriz reside. Por exemplo, no ano de 2000, dois terços das importações estadunidenses advindas do México eram intrafirma, dada a operação das maquiladoras.

Outro apontamento da OCDE (2002) é que há evidências para considerar que, ao longo dos anos 90, o comércio intrafirma mais diretamente relacionado à internacionalização da produção entre países de renda média elevada aumentou. Os EUA apresentaram certa estabilidade no comércio intrafirma ao longo dos anos 90, enquanto os países que demonstraram considerável aumento, como China, Coréia do Sul, México, Taiwan e Europa Oriental, todos demonstraram ser países de baixa ou média renda. Para o Japão, a importação intrafirma advinda do resto da Ásia tem sido consideravelmente maior do que das demais regiões ao longo dos anos 90.

Lanz e Miroudot (2011, p.8) enumeram uma série de fatos estilizados a respeito do comércio intrafirma, dentre esses, destaca-se:

- a) Uma grande parte do comércio mundial ocorre entre “as partes”, ou seja, entre companhias que estão conectadas através da propriedade, mas é difícil prover uma média mundial para esta forma de comércio, já que os dados são escassos; apenas para os nove países da OCDE mencionados, a exportação intrafirmas das filiais internacionais representam 16% do total de exportações. Se considerássemos o comércio entre matriz e filiadadas, esse número seria ainda maior;
- b) O número acima mascara diversas distorções: para as exportações intrafirma em relação ao total exportado, se para a Suécia representa 51%, para o Japão apenas 10%. O Canadá, a Polônia e a Suécia são os países com a maior proporção de comércio intrafirma e há uma considerável desigualdade setorial, especialmente alto nos setores industriais de automóveis, farmacêuticos e equipamentos de transportes;

c) Os dados de comércio intrafirma no setor de serviços são mais raros. Segundo os dados do balanço de pagamentos dos EUA, em 2008, o comércio intrafirma de serviços privados representou 22% das importações e 26% das exportações do total;

d) No caso da economia dos EUA, a parcela de comércio intrafirma no comércio total tem permanecido relativamente estável durante os últimos dez anos, enquanto a parcela de comércio intrafirma nos serviços tem aumentado. Para os demais países com dados disponíveis, há evidências de aumento do comércio intrafirma para bens e serviços;

e) O comércio intrafirma é mais comum entre os países da OCDE do que entre economias emergentes. Em 2009, 58% dos produtos importados pelos EUA de países da OCDE eram intrafirma, contra apenas 29% dos produtos importados pelo Brasil, Rússia, Indonésia, Índia, China e África do Sul (os BRICS). Essa constatação é consistente com o fato de que a massa de IEDs ocorre entre os países da OCDE e as ETNs tem origem nesses países;

f) Enquanto o comércio intrafirma ocorre majoritariamente entre produtos intermediários, interligando diferentes estágios das cadeias de valor globais, há também um significativo fluxo de comércio intrafirma para produtos finais. O que pode ser explicado pela forma de distribuição geográfica das cadeias de valor.

As definições apresentadas e os fatos estilizados a respeito do comércio intrafirma permitem apresentar um conjunto de evidências internacionais e de possíveis determinantes do comércio intracorporação, sob a perspectiva de uma abordagem ampla, da importância dos contratos e da influência dos impostos.

### **3.3.1 Evidências internacionais e determinantes do comércio intrafirma**

Há poucas estatísticas disponíveis sobre o comércio intrafirma e, por isso, os estudos empíricos existentes concentram-se em poucos países para os quais existem estatísticas. Bonturi e Fukasaku (1993), em estudo da OCDE, apresentaram dados de comércio intrafirma efetuado por ETNs localizadas nos EUA e no Japão. Os dados referentes aos EUA indicam que o comércio intrafirma corresponde a um terço do comércio total do país, mas as importações intrafirma respondem por um maior percentual.



Quanto à concentração setorial, o comércio intrafirma estaria concentrado em indústrias de maior intensidade em tecnologia e capital humano, tais como maquinaria, equipamentos eletrônicos e equipamentos de transporte. Assim, o comércio intrafirma seria positivamente correlacionado com os gastos em pesquisa e desenvolvimentos e com o nível de salários dos setores industriais. O estudo da OCDE ressalta o pouco crescimento da proporção do comércio intrafirma no tempo e sua queda entre 1977 e 1982, recuperando-se em 1989. Essa situação poderia ser explicada pelas flutuações de câmbio. No caso das ETNs japonesas, há uma magnitude maior nas exportações intrafirma (32,3%) e bem menor para as importações (28,7%), com um padrão um tanto parecido ao dos EUA em que as exportações se concentram particularmente nas indústrias de maquinarias elétricas e equipamentos de transporte. No entanto, Fukasaku e Kimura (2001) sugerem que não necessariamente uma ETN com maior intensidade em P&D apresenta com toda certeza maiores participações do comércio intrafirma na indústria de eletrônicos.

A OCDE (2002) ao realizar um novo levantamento do montante de comércio intrafirma, identificou que houve um aumento do comércio intrafirma tanto no comércio exterior dos EUA, como do Japão, sendo mais robusto o alcançado pelas empresas japonesas, especialmente pelo crescimento do comércio intrafirma de exportações das matrizes japonesas para suas filiais na Europa e América do Norte, que aumentaram 17% e 16%, respectivamente. Nos EUA, o comércio de produtos manufaturados envolve um alto grau da forma intrafirma e de intraindústria, particularmente os produtos mais sofisticados. Este novo estudo reafirma o comércio estadunidense intrafirma como particularmente concentrado nos setores de equipamentos de transportes, computadores e produtos eletrônicos, maquinaria e químicos.

A concentração de comércio intraindústria e intrafirma em alguns produtos particulares significa que a transmissão internacional de certos choques na indústria ou específicos a certos produtos pode se dar muito rapidamente. Segundo a OCDE (2002), um exemplo desse movimento é o rápido colapso que ocorre no comércio de produtos de telecomunicações, particularmente no comércio bilateral entre EUA e alguns países asiáticos, mas também entre EUA e México, devido à crise do início desse século.

A organização internacional exposta pela OCDE (2002) pode significar que o comércio pode ser menos sensível a mudanças de curto-prazo dos preços hoje do

que era no passado. Se uma parcela cada vez maior do comércio se dá por produtos intermediários, como parcela de uma cadeia internacional de produção, então, é pouco provável que movimentos de curto-prazo nos custos ou nas taxas de câmbio irão romper com o comércio. No entanto, realinhamentos da taxa de câmbio persistentes ou mudanças permanentes nos custos da unidade de trabalho relativa podem eventualmente levar a uma realocação de plantas inteiras de produção, em busca de países com custo mais competitivo.

Há ainda duas outras evidências quando se considera o comércio intrafirma, a primeira de que importações não disciplinam salários ou preços domésticos, em termos de manter as margens de preço-custo baixas; a segunda, que essas importações intrafirma são menos elásticas aos preços do que as demais importações (JARRETT, 1985).

Fukasaku e Kimura (2001) argumentam que a globalização pode ser um fator que contribuíra para o aumento do comércio intrafirma como um todo. Por um lado, a globalização provém mais espaços para que as ETNs conduzam suas operações globalmente, o que pode resultar em um aumento das transações intrafirma. Por outro lado, a globalização reduz os custos de serviços associados à conexão de localidades distantes, como custo de transporte internacional e de telecomunicação, o que torna o comércio sob a forma *arm's lenght* mais fácil e barato. A ideia é que a globalização ocasiona um maior comércio intrafirma em determinadas indústrias, enquanto seu impacto em outras não se mostra tão profundo.

Um aspecto que fora constatado por Fukasaku e Kimura (2001) fora o caráter fortemente demarcado pelas características específicas da indústria e da firma que o comércio intrafirma apresenta. O comércio intrafirma seria resultado principalmente da fragmentação da cadeia de valor para diferentes locações e esse processo estaria associado à organização industrial, tecnológica e da própria ETN. Utilizando os dados para o Japão, os autores constataram que o comércio intrafirma é altamente firma-específico, dependendo sobretudo das características tecnológicas da firma.

As motivações para uma ETN internalizar etapas do processo produtivo, ao invés de utilizar-se do fornecimento, remete aos questionamentos de Dunning (1980). O autor e uma ampla literatura apontam a relevância dos ativos intangíveis, tais como tecnologia, conhecimento e reputação, como variáveis-chave para a escolha da ETN.

Considerando-se que cerca de um terço de todo comércio internacional ocorre no âmbito dos fluxos intrafirma, diversas compreensões dos determinantes que regem o comércio intrafirma foram elaboradas. Uma das linhas explicativas é a de Markusen (1995) e Navaretti e Venables (2004 *apud* CORCOS, 2009) que consideram os custos de dissipação dos ativos intangíveis para explicar as decisões de internalização. Outra abordagem teórica considera a existência de imperfeições de contrato como uma variável determinante para a questão de internalizar a produção. Finalmente, verificou-se um conjunto de trabalhos que encontram no diferencial de impostos cobrados entre os países como variável explicativa para o crescente comércio intrafirma.

### **3.3.1.1 Uma abordagem ampla**

A abordagem de Egger e Pfaffermayr (2005) considera que a queda nos custos de transação e o progresso tecnológico permitem que as empresas fragmentem a sua produção internacionalmente de acordo com as vantagens locais. Além disso, a redução nos custos dos investimento estrangeiros e o crescimento dos mercados promoveram as atividades das ETNs, sendo, portanto, possibilidades para se explicar a magnitude do comércio intrafirma.

Carr, Markusen e Markus (2001) apresentam empiricamente os determinantes do comércio intrafirma bilateral, utilizando dados dos fluxos comerciais da Áustria. Buscou-se de forma abrangente equacionar sob o nível da indústria as variáveis da relação bilateral intrafirma sob três diferentes ramos da pesquisa, utilizando 12 (doze) indústrias manufatureiras com exportações e importações intrafirma para/de cinco grupos de países com base na relevância direta do tamanho do mercado, do custo da unidade de trabalho e especificamente dos efeitos de ampliação associados ao comércio bilateral de componentes, como apontado por Yi (2003).

A análise procura incorporar três ramos da pesquisa distintos. Primeiro, Carr, Markusen e Markus (2001) introduziram os determinantes do modelo de equilíbrio geral de comércio e das ETNs (MARKUSEN; MASKUS, 2002; GROSSMAN; HELPMAN; SZEIDL, 2003) – o tamanho do mercado de importação e exportação e os custos da unidade de trabalho. Esse modelo de empresas multinacionais verticais explica apenas o comércio unidirecional dos componentes. Hummels, Rapoport e Yi

(1998) e Yi (2003) ilustram que a fragmentação da produção pode levar a várias fronteiras de cruzamento de produtos intermediários.

O argumento de Egger e Pfaffermayr (2005) é que essa questão é relevante para o comércio intrafirma, dada a fragmentação da produção dentro da rede de multinacionais. Assim, o segundo aspecto foi incorporar a literatura recente a respeito do papel da especialização vertical, que proporciona um efeito de ampliação do comércio de componentes, dada as múltiplas fronteiras de cruzamento de produtos acabados. Terceiro, a literatura de economia industrial considera alguns determinantes importantes associados às características das filiais estrangeiras e às estruturas dos mercados em que as mesmas operam, assim, outro aspecto utilizado é a participação dos investimentos *greenfield*.

Dado os efeitos de ampliação, o comércio intrafirma não é trivialmente determinado como um equilíbrio, devido a importância dos efeitos indiretos. Considerando a dependência mútua que existe entre exportações e importações e a combinação entre efeitos diretos e indiretos, as exportações intrafirma são principalmente determinadas pelo tamanho do mercado, pelos custos da unidade do trabalho e pelas características das filiais – a parcela de investimento produtivo, o número de filiais e a relação entre vendas e empregados das filiais. Já as importações de bens intermediários mostraram-se principalmente direcionadas pelas políticas de comércio da Áustria e as características das filiais – número de filiais e a relação vendas e empregados das filiais, mas não parece ser direcionado pelo tamanho do mercado ou os custos da unidade de trabalho.

Egger e Pfaffermayr (2005) concluem que a escala econômica, o custo da unidade do trabalho e os efeitos de ampliação originados de uma fronteira múltipla de produtos acabados foram os principais determinantes do comércio entre unidades das ETNs.

### **3.3.1.2 O problema dos contratos e o *outsourcing***

Uma linha de pesquisa mais recente, com autores como Antràs (2003), Grossman e Helpman (2002, 2003, 2005), Marin e Verdier (2008), Bernard *et al* (2010) e Antràs e Helpman (2004), tem incorporado às pesquisas os determinantes ao nível da firma, que dizem respeito a forma interna de organização da firma, em particular o problema do “*hold-up*” para as decisões de abastecimento internacional

das firmas. Ou seja, a situação em que as partes de um contrato subinvestem devido ao receio de que a contraparte não cumpra o acordo e tente obter alguma vantagem.

No que diz respeito aos determinantes do comércio intrafirma, Lanz e Miroudot (2011) afirmam que as diferenças entre países da OCDE podem ser explicadas pelos determinantes “convencionais” de fluxo de comércio (o tamanho do mercado, intensidade de capital ou especialização do trabalho), mas também devem ser explicadas por novos determinantes ao nível da firma, em especial o que diz respeito aos contratos do produto: quanto mais fácil for para a firma negociar contratos para os insumos, menos elas irão favorecer o comércio intrafirma.

A justificativa é que haveria o problema *hold-up*, que levaria a subinvestimentos e atraso nas entregas e pagamentos. Essa situação emerge da impossibilidade de um contrato fazer-se cumprir de forma plena, pois é impossível especificar todas as possíveis situações em um contrato. Além disso, o investimento realizado por uma ou ambas as partes do contrato é específico à relação entre as partes, ou seja, não possui ou quase não possui valor fora da relação específica.

De acordo com os modelos de direito de propriedade de Antràs (2003) e Antràs e Helpman (2004), a parte contratante, que tem de arcar com o maior ônus do investimento específico, deve obter os direitos de propriedade, ou seja, os direitos de propriedade sobre o investimento. Com a possibilidade de capturar uma maior parte do lucro, dado seu maior poder de barganha, a parte que possui os direitos de propriedade sobre o investimento terá um incentivo maior a investir primeiro.

Assim, a relação entre o produtor de bens finais e o fornecedor será de integração, caso o investimento do primeiro seja mais estratégico se comparado ao investimento do segundo. Caso contrário, será a forma organizacional de *outsourcing*. Antràs (2003) considera, então, que a integração vertical ocorrerá com maior probabilidade em indústrias capital-intensivas. Antràs e Helpman (2004) refinam esse estudo introduzindo a heterogeneidade das firmas e assim derivando um “equilíbrio” no qual a integração vertical como processo de *outsourcing* coexiste.

Grossman e Helpman (2003) argumentam que o desenvolvimento de melhores instituições facilitam o estabelecimento de contratos, de tal forma que a integração vertical passa a ser menos provável. A relação entre as instituições e o comércio intrafirma será retratada adiante.

Lanz e Miroudot (2011) também indicam que o fluxo de comércio intrafirma é

maior em indústrias intensivas em capital e mão de obra especializada. Essas indústrias requerem maiores investimentos específicos à relação (ou seja, investimentos que possuem pouco ou nenhum valor fora da relação), de tal forma que as empresas “parentes” preferem integrarem-se verticalmente com seus fornecedores.

Portanto, um outro ponto fundamental para determinação do comércio intrafirma é o caráter dos contratos que envolve os produtos. A complexidade contratual para fornecimento dos produtos faz com que haja uma maior propensão a recorrer ao comércio intrafirma. De forma oposta, uma maior facilidade em estabelecer contratos diminui a parcela de comércio intrafirma: se o fornecimento é mais facilmente contratável, o problema de *hold-up* é menor e as firmas preferem utilizar da forma *outsourcing* à estratégia de integração (LANZ; MIROUDOT, 2011).

Uma crítica a essa abordagem é a presença de poucas evidências empíricas, muitas concentradas nos dados de importação intrafirma dos EUA (CORCOS *et al*, 2009). Assim, uma limitação das evidências empíricas é o confinamento ao nível país/setor, enquanto a teoria explicitamente enfatiza a importância dos determinantes ao nível da firma. Além disso, a disponibilidade de dados ao nível da firma tem levado a uma série de estudos a respeito do comportamento das exportações intrafirma (MAYER; OTTAVIANO, 2007, *apud* CORCOS *et al.*, 2009) e menos esforços tem sido visto para entender o comportamento das importações.

Corcos *et al* (2009) utilizam um banco de dados sobre as importações de produtos manufaturados pelas empresas francesas em 1999 para identificar os determinantes da internacionalização dos fluxos de comércio de produtos intermediário ao nível da firma, da indústria, do produto e do país. Desse exame, obtém-se duas lições. A primeira, os principais resultados da abordagem que considera as questões de direito de propriedade encontram embasamento empírico ao nível da firma. Os autores constataram que a escolha pelo comércio intrafirma é potencialmente maior em firmas intensivas em capital e em mão de obra qualificada. Além disso, empresas mais produtivas estão mais propensas a apresentarem um comércio intrafirma maior, importando maiores montantes. Essa constatação é coerente com as análises de Antràs (2003) e Antràs e Helpman (2004). Além disso, constatou-se que importações de países com instituições relacionadas ao sistema judicial mais eficiente mostram-se mais propensas a serem da forma intrafirma.

A segunda lição da análise de Corcos *et al* (2009) mostra dois importantes limites à abordagem ao nível da indústria ou do produto. Primeiro, se a intensidade dos fatores ao nível da firma é importante determinante da forma de terceirização, ela varia consideravelmente entre os setores. Segundo, alguns resultados prévios da participação da importação intrafirma agregada são estabelecidos pelos valores de importação e não simplesmente por decisões individuais de terceirização. Uma constatação foi que as importações intrafirma de um país aumentam com a abundância de capital, mas a possibilidade de se envolverem com a exportação intrafirma diminui com a abundância do capital.

### 3.3.1.3 A influência dos impostos

Clausing (2000) examina a influência dos impostos sobre os padrões de comércio entre EUA e países hospedeiros das subsidiárias de suas ETNs. Se nos países hospedeiros os impostos são pequenos, as firmas sistematicamente utilizarão os preços de transferência para transferir os lucros para países de baixa tributação. O comércio intrafirma, então, é explicado como uma função das taxas de impostos e outras variáveis exógenas que afetam os fluxos de comércio. Para tanto, contou-se com uma análise de dados em painel<sup>14</sup>, havendo a possibilidade de identificar a influência dos impostos sobre o comércio intrafirma dentre os países e ao longo dos anos.

As variáveis que afetam, de forma geral, os fluxos de comércio foram divididas em três categorias. Primeiro, Clausing (2000) inclui duas variáveis que refletem as condições econômicas bilaterais: i) a “força” do dólar em relação à moeda do país filiado, medida pela taxa de câmbio real entre os dois países; ii) o crescimento da renda do país filiado (espera-se que os EUA apresente uma balança

---

<sup>14</sup> O período analisado foi de 1982 a 1994, para dezoito países. A variável dependente a ser explicada é o balanço comercial intrafirma, representado pelo montante exportado (enviado das matrizes estadunidenses para as filiais estadunidenses no país em questão) menos o montante importado (enviado das filiais estadunidenses no país em questão para as matrizes estadunidenses) em relação ao total comercializado entre matrizes e filiais estadunidenses no país em questão. De forma geral, as variáveis explicativas foram: a taxa de câmbio efetiva (como um índice); a taxa de imposto efetiva (que seria o imposto cobrado ao capital estrangeiro em relação à renda); o crescimento da renda (o crescimento real do PIB para o país em questão); total comercializado (por todas as filiais); balança comercial (excluindo o comércio intrafirma); participação das vendas no total comercializado/indústria; vendas para filiais em países estrangeiros; as vendas para não-filiais em outros países estrangeiros; e o balanço comercial de não-filiais.

comercial mais favorável quando o crescimento da renda dos demais países é relativamente forte).

O segundo conjunto representa as variáveis que refletem as características das operações das filiais no país hospedeiro. A ideia é que países aonde as atividades das filiais são principalmente concentradas no comércio de atacado podem apresentar padrões de comércio substancialmente diferentes com os EUA do que países onde as atividades das filiais é concentrada na manufatura, finanças, petróleo ou serviços industriais. Algumas variáveis *dummy* foram incluídas para países que possuem relações únicas de comércio intrafirma.

A terceira categoria inclui outras formas de avaliar a balança comercial entre os EUA e o país em questão. Nessa categoria estão o total comercializado entre ambos países, como uma possível variável de controle para outros fatores que possam influenciar o padrão de comércio entre ambos países. Clausing (2000) também incluiu a balança comercial entre as filiais no exterior e não-filiais como uma variável de controle para as características das filiais que podem influenciar o comércio intrafirma dos EUA.

Egger e Seidel (2013) analisaram a influência dos impostos aplicados às corporações sobre a decisão de internalizar a produção. Os resultados indicam que as diferenças dos impostos cobrados entre dois países estimula a integração vertical entre produtores de bens finais e fornecedores de bens intermediários, ou seja, reforçando o comércio intrafirma. As firmas integradas verticalmente conseguem transferir os lucros de uma jurisdição caracterizada por alto nível de impostos, incentivando essa forma organizacional comparativamente à forma *arm's length*.

O estudo acima utiliza dados das importações intrafirma das ETNs estadunidenses e mostra que tanto a participação, quanto o volume do comércio intrafirma aumenta, quando analisados os diferenciais de impostos entre os países de origem e hospedeiro.

### **3.4 O comércio intrafirma e instituições**

Considerando-se que a restrição do comportamento dos indivíduos e organizações ocorre a partir do estabelecimento de regras (HODGSON, 2006), torna-se evidente que a bicausalidade na relação entre organizações e instituições permite considerar a institucionalidade do comércio exterior brasileiro de forma não-



estacionária. Tanto sob a perspectiva da criação e modificação das instituições por parte dos indivíduos e organizações, quanto da forma como as próprias instituições restringem o comportamento dos indivíduos e organizações, tornando plausível a possibilidade de mudanças ao longo do tempo. Tais mudanças, ainda que lentas e gradativas, podem, e devem, dar-se a partir do Estado, considerando os interesses nacionais.

Sob o âmbito do comércio exterior, os órgãos públicos responsáveis pela criação do conjunto de instituições formais apresentam-se como agentes fundamentais na mudança ativa que se deseja. Nesse sentido, o aparato legal, como o judiciário, reforça as regras formais criadas. Dessa forma, as determinações legais cumprem um papel coercitivo que molda as interações que ocorrerão entre a produção ambientada na economia doméstica e o comércio internacional, sob a forma intrafirma.

Considera-se, portanto, as empresas transnacionais como uma organização com corpo econômico, ou seja, uma forma de estrutura para a interação humana com algum propósito em comum, e assim, passíveis de modificarem as instituições e de serem modificadas pelas mesmas. As instituições, como sistema de regras sociais estabelecidas e reforçadas ao longo do tempo (HODGSON, 2006), constituem a base sobre a qual as interações sociais são definidas, dentre as quais as realizadas pelas ETNs. Além disso, as instituições atuam reduzindo as incertezas, e, portanto, corroborando para a execução das estratégias corporativas na economia brasileira.

As decisões a respeito das formas de exportação e importação que são realizadas pelas ETNs possuem sérias consequências sobre os balanços comerciais, o desenvolvimento tecnológico nacional e a base tributária dos países nos quais essas transações comerciais ocorrem. Sob a perspectiva do impacto do comércio intrafirma sobre as possíveis políticas públicas empregadas, sofre-se com a escassez de análises que considerem a recorrência do uso das transações comerciais intrafirma como parte das estratégias da grande corporação<sup>15</sup>. A miopia dos organismos nacionais responsáveis pela institucionalidade do comércio exterior

---

<sup>15</sup> Alguns analistas consideram que por trás dos persistentes superávits comerciais do Japão e dos EUA esteja as operações intrafirma (BAUMANN, 1993). Ou seja, as subsidiárias de ETNs japonesas nos EUA importam consideravelmente mais de suas fábricas e fornecedores no Japão do que exportam a partir dos EUA.

parece fazer com que o comércio intrafirma não seja considerado como peça fundamental, que é, para o sucesso das políticas de comércio exterior.

Nesse sentido, os argumentos que sustentam uma ampla agenda de pesquisa a respeito do comércio intrafirma são diversos. Um efeito intuitivo do impacto do comércio intrafirma é a introdução de distorções nas operações dos mercados externos, com eventual poder monopsônico da empresa compradora. Outro elemento empírico seria a manipulação dos preços internos, como forma de evadir os impostos definidos pelos governos, por meio dos “preços de transferências”, de tal forma, que as ETNs minimizam o pagamento de impostos, erodindo as bases tributárias dos países em que estão situadas. Baumann (1993) aponta para a possibilidade efetiva de que os fluxos de comércio intrafirma entre as matrizes e filiais facilite a dissimulação da transmissão de preços. Essa dissimulação acarretaria em danos para a arrecadação de impostos, comprometendo a avaliação das autoridades aduaneiras. Há ainda a possibilidade de haver efeitos sobre os níveis de concorrência no mercado interno, sobre a eficácia das medidas de antidumping e sobre os direitos compensatórios.

Os preços de transferência são fundamentais do ponto de vista da fiscalidade necessária frente ao comércio e à geração de valor no interior das empresas que se valem dos fluxos de comércio intrafirma. Segundo Lima e Ventura-Dias (2003), há um conjunto de autores<sup>16</sup> que tratam do tema “preços de transferência” sob distintas formas. De forma geral, a transferência de bens, tecnologia e serviços entre entidades pertencentes a um mesmo grupo transnacional e situadas em países distintos sugere que nessas transações os preços utilizados nas transações internas a ETN é administrado por fatores distintos propostos pela gerência da corporação. Esses trabalhos compartilham da preocupação de que os preços de transferência corroem as bases fiscais dos países hóspedes.

Para Bonturi e Fukasaku (1993), o fenômeno do comércio intrafirma é de interesse dos formuladores de política, assim como das autoridades econômica que tratam da concorrência e dos impostos. Para os autores, o uso de preços de transferência no comércio intrafirma pode introduzir um elemento de incerteza para o valor de uma parte razoavelmente grande do comércio internacional e para a valoração aduaneira necessária para a aplicação de tarifas ou medidas similares.

---

<sup>16</sup> Os primeiros estudos nesta linha de pesquisa foram os de Cook (1955) e Hirshleifer (1956), seguidos de Horst (1971), Itagaki (1982) e Kant (1990).

O contraste entre a situação de superávit comercial estadunidense e os dados das operações intrafirma, para Baumann (1993), reforça a atenção para remoção de barreiras estruturais ao comércio e ao investimento. Nesse sentido, a participação do comércio intrafirma no total comercializado pode ter influência sobre a eficácia da sua política econômica. Dentre diversos efeitos, o autor considera as dificuldades enfrentadas pelas autoridades aduaneiras, dado os preços de transferência, além da menor sensibilidade do comércio intrafirma às variações nos preços relativos, uma vez que as decisões são tomadas frente às estratégias internas das empresas exportadoras e não necessariamente, ao menos inicialmente, como reação às variações macroeconômicas e às restrições ao comércio bilateral.

Baumann (1993) reforça a necessidade de qualificar os efeitos distributivos simulados do crescimento das exportações. Quanto maior a parcela de comércio intrafirma, menos identificáveis são os efeitos do comércio sobre a renda dos fatores. Nesse sentido, outro conjunto de consequências diz respeito às ligações entre comércio exterior e crescimento econômico. Considerando o fluxo de comércio intrafirma como um movimento condicionado às decisões estratégicas internas à empresa, pode-se dizer que projeções embasadas em experiências anteriores estão fortemente propensas ao erro.

Outro ponto fundamental é a reafirmação de um padrão de inserção externa que se reproduz historicamente como especializado em setores menos intensivos tecnologicamente. Assim, corrobora-se para a ausência de um Núcleo Endógeno de Dinamização Tecnológica, nos termos de Fajnzylber (1979, 1990), uma vez que as ETNs consideram, como parte de sua estratégia corporativa, a utilização das bases produtivas brasileiras para desempenhar as etapas do processo produtivo que menos envolvem a incorporação de valor e que, portanto, estão menos associadas às tecnologias de ponta e à mão-de-obra de excelência. Ou seja, não há incentivos por parte das ETNs para que o desenvolvimento tecnológico do país desenvolva-se de forma autônoma, a não ser que as estratégias internas à corporação mudem e rompam com tal situação.

Caberá, então, às políticas públicas a possibilidade de tornar tal rompimento uma questão condicionada ao interesse nacional e não simplesmente aos interesses corporativos. Mais do que mudanças conjunturais<sup>17</sup>, os órgãos responsáveis pela

---

<sup>17</sup> Tais mudanças, inclusive, apresentam-se fortemente condicionadas aos ciclos de gestão política.

fiscalização e pela proposição de medidas voltadas para o comércio exterior devem ser compreendidos como agentes ativos na mudança da institucionalidade necessária para a concatenação dos interesses corporativos aos interesses nacionais. Grossman e Helpman (2003) argumentam que melhores instituições facilitam o processo de contratação, ou seja, a integração vertical torna-se menos provável quando a institucionalidade torna-se melhor.

Segundo Lanz e Miroudot (2011), a estratégia corporativa fundamentada no fluxo intrafirma possui algumas implicações às políticas públicas, tais como:

a) Parte dos ganhos do processo de *offshoring* e de reorganização das firmas em cadeias globais de valor é os ganhos com o comércio intrafirma. As políticas comerciais deveriam permanecer neutras em relação às estratégias de *outsourcing* das firmas. Dependendo da indústria e das características das firmas, a parcela de comércio intrafirma em relação ao comércio entre empresas pode aumentar ou diminuir e não haveria nenhuma razão para que as políticas comerciais encorajassem ou desencorajassem a integração vertical;

b) Há diversos desafios no que diz respeito às formas de medir os ganhos associados ao comércio intrafirmas e *offshoring*. O desenvolvimento de estatísticas de comércio intrafirma e de estatísticas ao nível da firma seriam uma peça-chave para melhor compreender os benefícios da liberalização comercial;

c) As firmas redesenharam suas fronteiras com a liberalização comercial. As menos produtivas, saíram do mercado, enquanto as mais produtivas permaneceram encorajadas a realizar a integração vertical e o processo de *outsourcing*. As evidências confirmam a existência de firmas heterogêneas: em uma mesma indústria há firmas com diferentes níveis de produtividade e diferentes estratégias de abastecimento. No entanto, o movimento de saída de algumas firmas e reorganização da produção de outras possui um impacto na economia doméstica que deve ser considerado pelas políticas de tal forma a minimizar os custos de reestruturação e garantir uma transição suave para uma estrutura de produção mais eficiente;

d) As estatísticas disponíveis destacam que a integração vertical ocorre primariamente entre os países da OCDE. O processo de *offshoring* não parece ser muito motivado pelos baixos custos relacionados ao trabalho dos países em desenvolvimento da mesma forma que são para a criação de filiais em outros países da OCDE e países de maior custo-trabalho. As firmas tendem a ser a favor da

estratégia de integração vertical para atividades de maior valor agregado que são intensivas em conhecimento. O desafio aos países em desenvolvimento seria tornarem-se atrativos para essa forma de atividade e não ficarem confinados às atividades de baixo valor agregado;

f) As cadeias de valor globais não devem ser associadas a uma fonte de instabilidade macroeconômica. O comércio intrafirma ilustra o oposto – o fato de que uma produção integrada verticalmente pode ser mais resiliente no contexto de crise econômica.

No sentido das possíveis recomendações às autoridades econômicas, Baumann (1993) sugere implementar mecanismos de negociação direta com as empresas relevantes, envolvendo requisitos de desempenho. No entanto, para isso seria necessário um conhecimento muito maior a respeito da informação relativa às importações intrafirma, algo ainda indisponível. O componente intraregional do comércio internacional apresenta-se como uma dimensão “condicionada diretamente pelos acordos comerciais e pela divisão regional do trabalho definida pelas corporações”(SARTI,2002,p.21). Portanto, serão as decisões de complementaridade produtiva e comercial, tomada pelas próprias ETNs, que irão determinar o padrão de participação das filiais brasileiras.

Segundo Baumann (2002), o comércio intrafirma é caracterizado por ser uma forma de fluxo de comércio menos sensível a políticas de estímulo às exportações via preços, tendendo a englobar produtos que se caracterizam por ganhos via economias de escala. Como já destacado, o comércio intrafirma segue a lógica interna das ETNs, de tal forma que, segundo Coutinho (2002), a prioridade da política deveria ser buscar estratégias que assegurem, via negociações, maior incorporação de valor adicionado pelas subsidiárias localizadas no Brasil. Deveria haver uma maior cautela nas propostas de desgravação tarifária em acordos comerciais, além de se manter as políticas de conteúdo local e ou de comércio administrado, assim como as políticas de desenvolvimento tecnológico.

## **4 A TRAJETÓRIA DO COMÉRCIO INTRACORPORAÇÃO NA ECONOMIA BRASILEIRA (1995-2010)**

### **4.1 A economia brasileira pós abertura comercial e financeira: aspectos gerais**

A compreensão da dinâmica da economia brasileira deve considerar suas várias dimensões – macroeconômica e de desenvolvimento – de forma articulada às variáveis estruturais, produtivas e financeiras (CARNEIRO, 2006). Sob o plano estrutural, os anos 90 são caracterizados por uma reestruturação que reforça a globalização como a nova ordem internacional. A globalização pode ser entendida como uma crescente liberalização financeira e cambial, no plano doméstico e internacional, e por mudanças nos padrões de concorrência intercapitalista que, por sua vez, resultou na ampliação dos fluxos de comércio e de IDE.

Sob o âmbito produtivo, a globalização produtiva, como um processo de distribuição da cadeia de valor por diversos países e empresas, é marcada pela assimetria econômica, acompanhada por profundas diferenças em termos de avanços tecnológicos. A inserção dos países ocorre, portanto, de forma hierarquizada e assimétrica (BIANCARELI, 2012).

Nos anos 1990, configura-se um regime de baixo crescimento, caracterizado por uma maior volatilidade em torno de uma média reduzida. A perda de dinamismo latino-americano e brasileiro, entendido como o *catching-up* produtivo-tecnológico em relação aos países centrais, é uma das marcas do período de globalização (CARNEIRO, 2008). No entanto, não se pode falar em perda generalizada de dinamismo na periferia, afinal os dados asiáticos não permitem tal conclusão. Além disso, também seria insuficiente atribuir à crise da dívida a razão única por tal perda de dinamismo.

A superação da crise da dívida significou a adoção da agenda liberal, iniciada por Collor e aprofundada por FHC. As políticas liberais de desregulação de mercados empreendidas ao longo dos anos 1990, promoveram a desintermediação financeira e o predomínio das finanças diretas. A articulação com o mundo globalizado, no governo FHC, forçou a reestruturação industrial. Nessa época, a alta taxa de juros interna e a valorização cambial direcionaram grande parcela da demanda para o mercado externo, acirrando a concorrência das empresas estrangeiras e nacionais no mercado doméstico (LOPREATO; DEDECCA, 2013a).

Nesse novo contexto, as empresas transnacionais seriam os novos grandes agentes, o elemento-chave para o aumento da produtividade<sup>18</sup>. A exaustão do modelo de substituição de importações, sob essa perspectiva, era entendida como responsável pela estagnação da taxa de crescimento da produtividade.

A abertura financeira foi uma das frentes mais importantes das reformas liberalizantes. A desregulamentação, como maior protagonismo das forças de mercado, eliminou as restrições entre residentes e não-residentes (moeda interna e externa), em três níveis: *inward transactions*; *outward transactions* e conversibilidade da moeda, ou, em outros termos, o grau de dolarização da economia (BIANCARELLI, 2010a, 2010b, 2011, CARNEIRO, 2008).

Assim, renunciou-se o caráter anticíclico das políticas da era keynesiana, de tal forma que a predominância da estabilidade de preços e a solvência da dívida pública foram acompanhados da perda de discricionariedade das políticas e da sua implementação fundamentalmente via regras (CARNEIRO, 2006). Para o autor, a estabilidade inflacionária veio acompanhada de ampliação da instabilidade macroeconômica. Em um primeiro momento, durante o período de estabilização amparada na âncora cambial, o ônus foi a grande expansão da dívida pública. Após 1999, contando-se com a âncora nominal interna, houve uma grande volatilidade da taxa de câmbio.

A política macroeconômica empreendida imediatamente após 1999, com a Crise da Ásia, enrijecida sob os pilares do regime de metas de inflação, câmbio flutuante e ajuste fiscal visando o superávit primário, não foi suficiente para promover a estabilidade macroeconômica. O cenário externo após 1999 colocou em xeque o financiamento do balanço de pagamentos, com a interrupção da entrada de capitais de curto prazo. As restrições externas fizeram com que o Real se desvalorizasse quase 50%, apesar da elevação da taxa de juros interna para 40% ao longo de janeiro de 1999 (LOPREATO; DEDECCA, 2013b). Na visão de Carneiro (2006), o problema crucial é a interdependência da política monetária e cambial, ou seja, o movimento da taxa de juros passa a ser subordinado ao da taxa de câmbio, resultando em um custo fiscal expressivo (COUTINHO; BORGES, 2009).

---

<sup>18</sup> A visão ortodoxa (BACHA; BONELLI, 2005, FRANCO, 1998) dá ênfase à queda da produtividade do capital como razão para a não incorporação do progresso técnico. A indústria brasileira sofreria, ainda, com a ausência de estímulos apropriados advindos da concorrência.

No âmbito das relações Estado-Mercado, ocorreu um intenso processo de privatização, reduzindo a participação direta do Estado na economia, e também uma crescente desnacionalização da economia. Segundo Kupfer (2005), pode-se dividir a década de 90 em dois períodos: de 1991 a 1996, período de desestatização, com transferência da receita das empresas estatais para empresas privadas – nacionais e estrangeiras; de 1996 a 1999, desnacionalização, quando ocorre a transferência de propriedade de empresas privadas nacionais para estrangeiras. A expectativa era que a crescente desnacionalização levaria a uma maior internacionalização da produção industrial nacional, inclusive, promovendo a maior participação dos produtos de maior conteúdo tecnológico na pauta exportadora (PEREIRA; DATHEIN, 2012)

Sarti e Laplane (2002) entendem que o processo de internacionalização da indústria brasileira ocorreu de forma “introvertida”, pois não se apresenta como um processo de conquista de novos espaços no mercado mundial, mas sim como a simples internacionalização do mercado doméstico. Ademais, os anos 1990 marcam uma fase de especialização regressiva da estrutura produtiva industrial, sob três processos distintos: queda da participação da indústria no PIB; diminuição do adensamento das cadeias produtivas (medido pelo VTI/VBP); e aumento da participação dos setores menos intensivos em tecnologia (COUTINHO, 1997; CARNEIRO, 2008).

A exposição da economia brasileira às oscilações internacionais é ampliada no governo Lula, mediante um conjunto de medidas que amplia a abertura das *outwards transactions* e amplia os incentivos fiscais para a realização de *inward transactions* (CARNEIRO, 2008; BIANCARELI, 2012). Diante desse processo de desintermediação financeira, a economia brasileira encontra-se muito mais vulnerável aos humores internacionais. Assim, com a livre mobilidade dos capitais, a política macroeconômica mantém-se refém da administração da inserção externa.

Os primeiros anos da década de 2000 foram marcados pelo conservadorismo das políticas fiscal e monetária. Em um contexto de *boom* dos preços das *commodities*, os superávits comerciais foram garantidos pelo mercado internacional, fazendo com que entre os anos de 2003 e 2008 o país constituísse reservas internacionais superiores ao valor da dívida externa (LOPREATO, 2013).

O protagonismo das ETNs na dinâmica produtiva internacional, associado ao processo visto na economia brasileira desde a década de 1990, aumentou a



dependência das decisões das ETNs, frente a crescente perda do caráter nacional da indústria e dos serviços (LAPLANE *et al.*, 2000). Para Pereira e Darthein (2012), a atração de IDEs era considerado um forte instrumento para alavancar o crescimento econômico pela via da melhoria da estrutura produtiva da indústria nacional e da maior inserção no mercado internacional, dado o papel de agentes globais que as ETNs desempenham. Assim, partiu-se da criação das condições macroeconômicas e institucionais para o aumento do fluxo de IDEs, porém, as consequências para os PEDs dependem das estratégias adotadas pelas ETNs, na medida da importância que as filiais situadas nos PEDs ocupam nas estruturas corporativas.

Segundo De Negri (2005), o aspecto de liderança das ETNs por si só não seria garantia de que o Brasil entraria em mercados de maior conteúdo tecnológico. Aliás, o fato da maior parte dos IDEs no Brasil serem essencialmente *market seeking* poderia reduzir o potencial positivo do impacto das ETNs na balança comercial brasileira. A estratégia das ETNs instaladas no Brasil de exploração do mercado doméstico e de recursos naturais explica, em parte, a baixa participação dos produtos de média-alta e alta intensidade tecnológica na pauta de exportações.

Tabela 4.1. Composição da pauta de exportações brasileira (%) e *Market-share* brasileiro nas exportações mundiais (%)

Grupo de produtos	Composição da pauta de exportações brasileira (%)				<i>Market-share</i> brasileiro nas exportações mundiais (%)	
	2000	2005	2010	2011	2000	2011
<i>Commodities Primárias</i>	37	38	51	53	2,88	6,51
<i>Trabalho e Recursos Minerais</i>	14	11	5	4	0,95	0,73
<i>Baixa Intensidade</i>	8	10	6	7	1,27	1,58
<i>Média Intensidade</i>	18	20	14	13	0,67	0,95
<i>Alta Intensidade</i>	18	12	8	8	0,56	0,5
<i>Outros</i>	5	9	15	15	0,36	1,62
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0,93</b>	<b>1,77</b>

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados da SECEX/MDIC e Comtrade, utilizando a metodologia da UNCTAD (2002).

O acesso aos “canais de comercialização não disponíveis para as firmas domésticas” (DE NEGRI; LAPLANE, 2005), tais como o comércio intrafirma, contribuem para a geração de déficits comerciais, especialmente nos produtos

intensivos em tecnologia. De qualquer forma, segundo Pereira e Darthein (2012), esses canais tem sido importantes para incentivar as exportações e importações das ETNs situadas no Brasil.

A caracterização da inserção internacional da produção industrial brasileira, tendo como base o comércio exterior das ETNs da indústria de transformação, especificamente o comércio intrafirma, para o período de 1995-2010, considera as empresas de capital estrangeiro total e majoritário. Esse exame leva em conta a importância do conteúdo tecnológico da produção, analisado por atividade econômica, e também os padrões de comércio intrafirma territoriais, o *ranking* de países investidores e da *holding*, a partir dos dados dos Censos de Capitais Estrangeiros do Banco Central de 1996, 2001, 2006 e 2011. É preciso destacar que a análise está discriminada por atividade econômica do Censo de 2011, pois a análise das variações ao longo do tempo fica prejudicada pela mudança da normalização CNAE 1.0 para CNAE 2.0.

## **4.2 A trajetória do comércio intracorporação na economia brasileira: evidências empíricas**

### **4.2.1 A origem dos dados**

A análise do comércio intracorporação brasileiro padece da ausência de um órgão específico responsável pela coleta de dados, da criação de instrumentos analíticos e de análises qualitativas. A carência de dados padronizados para as ETNs que operam no país compromete a análise comparativa internacional e dificulta a trajetória desta agenda de pesquisa. Tais dificuldades podem justificar o escasso número de publicações sobre comércio intrafirma.

A transposição dessas barreiras pode ser feita, parcialmente, pelo emprego da pesquisa realizada pelo Banco Central do Brasil, o Censo de Capitais Estrangeiros no País (Censo), realizado desde 1996, conforme determinação da Lei 4.131/1962. Ainda que o principal objetivo da pesquisa seja mensurar o estoque de investimentos estrangeiros direto no país, conta-se com uma série de dados a respeito das importações e exportações realizadas pelas coligadas. Não se dispõe, portanto, de dados ao nível da firma, impossibilitando a identificação das transações intracorporação entre matriz e subsidiárias; e entre as próprias filiais.

As estatísticas econômicas de capitais estrangeiros no país Banco Central estão disponíveis para os anos-base de 1995, 2000, 2005, 2010 e 2011. De 1996 a 2006 o Censo foi realizado de cinco em cinco anos. Desde 2011, o Censo foi desdobrado em duas pesquisas: o Censo Quinquenal (2011, ano base 2010) e o Censo Anual (2012, ano base 2011), este último restrito a declarantes de grande porte. A metodologia foi atualizada, passando a considerar o valor de Mercado como critério de mensuração do valor da empresa investida. Quando não é possível mensurá-lo, utiliza-se o valor do patrimônio líquido da empresa.

Na metodologia empregada para o ano-base de 2005, BCB (2006), as “declarantes” que forneceram as informações requeridas eram empresas captadoras de créditos externos e/ou receptoras de investimentos estrangeiros diretos ou indiretos com participação direta ou indireta de não-residentes em seu capital social, em 31.12.2005, de, no mínimo, 10% das ações ou quotas com direito a voto ou 20% de participação direta ou indireta no capital total (BCB, 2006).<sup>19</sup>

Nessa metodologia, foram consideradas não-residentes a pessoa jurídica com domicílio ou sede no exterior, aí incluídas as multilaterais e entidades governamentais ou privadas, bem como aquelas com mais de uma nacionalidade, sede ou domicílio, ainda que um dos países em algum desses casos fosse o Brasil. Ademais, a participação indireta de não-residentes em instituições no País foi aferida pela propriedade de ações ou quotas do capital social, nas proporções consideradas no investimento direto, por entidades sediadas no País, cuja composição societária incluísse pessoas não-residentes ou pessoas residentes que contavam com participação de não-residentes em seu capital social. Assim, procurou-se alcançar o segmento produtivo final a que se destina o capital estrangeiro, ainda que recebidos no País por meio de *holdings*.

Cabe ressaltar que até o BCB (2006) o enquadramento das instituições por

---

<sup>19</sup> Foram dispensadas de apresentar informações ao Censo: a) pessoas físicas; b) órgãos da administração direta da União, Estados, Distrito Federal e Municípios; c) os administradores de carteiras, fundos e programas regulamentados pelas Resoluções nº 1.289, de 20 de março de 1987 (Anexos III e V), nº 1.968, de 30 de setembro de 1992 (investimentos em valores mobiliários no âmbito do Mercosul), nº 2.247, de 08 de fevereiro de 1996 (Fundos Mútuos de Investimento em Empresas Emergentes), nº 2.248, de 08 de fevereiro de 1996 (Fundos de Investimento Imobiliário) e pela Lei nº 9.491, de 9 de setembro de 1997 (Fundos Mútuos de Privatização); d) representantes dos investidores estrangeiros nas aplicações estrangeiras regulamentadas pela Resolução nº 2.689, de 26 de janeiro de 2000 (aplicações de não-residente nos mercados financeiro e de capitais); e) pessoas jurídicas devedoras de repasses de créditos externos concedidos por instituição sediada no País; e f) entidades sem fins lucrativos mantidas por contribuição de não-residente (BCB, 2006).

ramo de atividade foi realizado pelas próprias pesquisadas, com base na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0. Foram 17.605 instituições privadas com participação estrangeira direta ou indireta em seu capital social, abrangendo, portanto, neste último caso, as participações no País de subsidiárias ou filiais de instituições sediadas no exterior. Não incorporam, entretanto, os investimentos estrangeiros indiretos de segundo ou maior grau.

Segundo o BCB (2006), buscando minimizar o risco de dupla contagem de valores na consolidação das estatísticas, foram deduzidos do patrimônio líquido (PL) e dos investimentos do ativo permanente os valores correspondentes às participações da instituição em outras no país, ou seja, no que diz respeito ao capital estrangeiro, subtraiu-se o valor dos investimentos indiretos em primeiro grau no país. Assim, para os declarantes do tipo *holding*, os dados apresentados não incluem o valor relativo às controladas/coligadas. Esse procedimento pôde ser realizado apenas com as instituições declarantes do Censo, não abrangendo aquelas com participações estrangeiras abaixo do mínimo exigido para responder ao Censo. Portanto, além das restrições da pesquisa em relação aos dados microeconômicos, sua abrangência também mostra-se comprometida.

Nos casos de instituições com múltiplos ramos de atividade, o BCB (2006) considerou a classificação da atividade econômica que gerou o maior percentual do faturamento. A distribuição por região geográfica e a distribuição por unidade da federação apresentam os itens do balanço patrimonial, demonstrativo de resultados, comércio internacional e emprego médio, consolidados por estado e por região do País, tomando por base a localização do imobilizado do declarante, que pode, entretanto, ter unidades produtivas e empregados alocados em vários estados da federação.

O termo controlada/coligada trata de entidade que possui vínculo societário com o declarante, ainda que indireto. Assim é entendido também como controlada/coligada a entidade pertencente ao mesmo conglomerado ou grupo do declarante, no país e no exterior, incluindo a controladora e/ou proprietário beneficiário final/*holding* bem como suas outras participadas. Por proprietário beneficiário final/*holding* entende-se a empresa que, em ordem ascendente de participação, detém o controle final da empresa participada.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Para maiores detalhes, ver: < <http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE>>.

#### 4.2.2 Caracterização do comércio intracorporação na economia brasileira

A década de 1990 foi marcada pelo aumento da participação das ETNs na estrutura produtiva brasileira. As informações para 2010 (BCB, 2011) contabilizam cerca de 26 mil empresas estrangeiras atuando no país que empregam quase 4 milhões de trabalhadores. Os dados dos Censos de Capitais Estrangeiros do BCB (1996, 2001, 2006 e 2011) mostram que o crescimento do número de empresas de capital estrangeiro de 1995-2005 foi de 178% para os casos de participação total<sup>21</sup> estrangeira na propriedade e de 97% para os de participação majoritária.<sup>22</sup> No entanto, o emprego cresceu de forma diferenciada nos dois tipos de propriedades (45% e 78%, respectivamente). Essas relações parecem indicar que as primeiras estão mais relacionadas às atividades mais intensivas em capital e as segundas com as do trabalho.

A trajetória dessas participações indica uma maior tendência em aumentar a participação ao invés de estabelecer o controle majoritário sobre os ativos produtivos. Nesse sentido, o expressivo montante de recursos voltados às privatizações e às fusões e aquisições constitui parte fundamental da explicação do crescimento do número de empresas de capital estrangeiro total.

Sob a perspectiva do mercado de trabalho, no período de 1995-2005 houve um aumento de 45% na média do número de empregados das ECE com participação estrangeira total e 78% com participação estrangeira majoritária. De 1995-2000, a participação das ECE-majoritária praticamente dobrou, enquanto entre 2000-2005 houve uma leve redução no número de empresas, ainda que apresentando um relevante aumento no número de empregados.

---

<sup>21</sup> As empresas de capital estrangeiro (ECE-total) são instituições com participação estrangeira acima de 10% do capital votante ou 20% do capital total. Já as ECE-majoritárias são instituições controladas por não residentes sediadas no país, ou seja, aquelas de cujo capital social participam não residentes com mais de 50% do capital votante (BCB, 2010).

<sup>22</sup> No ano de 2010, houve um decréscimo no número de empresas em função da mudança na metodologia utilizada pelo BCB (2011), que utiliza o estoque valorado preferencialmente pelo valor de mercado ou, se necessário, por patrimônio líquido.

Tabela 4.2. Número de Unidades e de Empregados nas Empresas de Capital Estrangeiro no Brasil, segundo a propriedade do capital (participação total e majoritária): 1995, 2000, 2005 e 2010

Ano	Empresas de Capital Estrangeiro								
	Participação estrangeira total				Variação (%)	Participação estrangeira majoritária			Variação (%)
	1995	2000	2005	2010	1995-2005	1995	2000	2005	1995-2005
Número de empresas	6322	11.404	17.605	16 844	178%	4902	9.712	9.673	97%
Número de empregados (média anual)	1 447 385	1.709.555	2.091.737	2 263 500	45%	911.371	1.298.276	1.623.492	78%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2006, 2011).

Obs.: Os anos de 1995, 2000 e 2005 utilizam o estoque valorado pelo montante de capital social. O ano de 2010 utiliza o estoque valorado preferencialmente por valor de mercado e, na ausência deste, por patrimônio líquido. A variação utiliza o ano de 1995 como ano-base.

O período de 1995 a 2005 apresenta o aumento expressivo da participação das empresas de capital estrangeiro (ECE) no comércio exterior brasileiro, medido pelo estoque valorado pelo montante de capital social. Assim, ao mesmo tempo em que houve um crescente fluxo de IDEs para a economia brasileira, associado a um aprofundamento no processo de desnacionalização, houve também o aumento da presença das ECEs nos fluxos de comércio. A variação do crescimento das exportações de bens e serviços das ECE em relação ao total das empresas residentes no Brasil foi de 7% pontos percentuais, enquanto as importações cresceu mais que o dobro das exportações – cerca de 17% pontos percentuais. Em 2005, esses fluxos se equipararam, alcançando cerca de 50% do total. No conjunto, essas informações refletem os fortes vínculos com o exterior da ECE do Brasil, em especial no tocante às importações.

O aumento expressivo da participação das ECE no comércio exterior brasileiro pode, em partes, ser explicado pelo crescimento do comércio entre empresas controladas e/ou coligadas, ou seja, do comércio intrafirma. Como destacado anteriormente, o comércio intrafirma constitui-se por duas vias: os fluxos de comércio internacional entre as coligadas e entre a matriz; e entre as próprias coligadas. No entanto, pela restrição dos dados disponíveis, a análise empírica deste trabalho considerará apenas uma via – a dos fluxos de comércio internacional entre empresas coligadas.

Enquanto em 1995 a participação das exportações de bens e serviços das ECEs era menor que as exportações das empresas nacionais, em 2000 essa

relação inverteu-se. Ademais, a diferença entre vendas e compras externas das ECE foi anulada em 2005, ambas alcançando cerca de 50% do total dos fluxos comerciais. Novamente, devido à mudança na metodologia, o ano de 2010 demonstra um decréscimo.

Tabela 4.3. Participação das Empresas de Capital Estrangeiro no Total das Importações e Exportações do Brasil: 1995, 2000, 2005, 2010

Ano	Empresas com capital estrangeiro / todas empresas residentes no Brasil			
	1995	2000	2005	2010
<i>Exportação de bens e serviços</i>	43,2%	53,4%	50,2%	38,3%
<i>Importação de bens e serviços</i>	33,1%	46,8%	49,8%	42,7%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2011)<sup>23</sup>.

Analisando os fluxos financeiros das ECEs-total e majoritárias para o período de 1995-2005, há o crescimento exorbitante das dívidas de curto-prazo com controladas residentes, 1.832% e 1.934%, respectivamente. As dívidas de longo prazo também sofreram um expressivo aumento (de duas a seis vezes), mas pequenos se comparados às necessidades mais imediatas. Há ainda dois aspectos que tornam mais cinzentos este cenário em 2010: i) as dívidas de curto prazo superam em montante (aproximadamente o dobro) as de longo prazo; ii) as despesas financeiras crescem cerca de quatro vezes nesses dez anos – vide tabela 4.4. Em suma, o aumento exorbitante das dívidas intrafirma expressam a realocação de recursos financeiros entre filiais como um instrumento que tem ganhado importância nas finanças empresariais.

<sup>23</sup> A metodologia adotada no Censo de Capitais Estrangeiros data-base 2010 difere daquela aplicada nas edições de 1995, 2000 e 2005. Nas três primeiras edições do Censo, foram consideradas empresas em que os investidores não residentes detivessem, no mínimo, 10% das ações ou quotas com direito, no Censo de 2010, de acordo com o padrão estatístico internacional (FMI. Manual de Balanço de Pagamentos e Posição de Investimento Internacional, 6ª edição, 2008), a caracterização de empresa de IED exigiu que o não residente detivesse, individualmente, 10% do poder de voto na empresa investida. Nesse sentido, o conceito adotado pelas edições do Censo 1995, 2000 e 2005 representa um grupo de empresas mais amplo que aquele obtido por meio da metodologia empregada no Censo de 2010. Essa diferença de conceituação traz implicações para as variáveis apresentadas nessa tabela.

Tabela 4.4. Receitas, Despesas Financeiras e Dívidas de Curto e Longo Prazos das Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária) do Brasil: 1995, 2000, e 2005

Ano	Empresas de Capital Estrangeiro							
	Participação estrangeira total			Variação (%)	Participação estrangeira majoritária			Variação (%)
	1995	2000	2005	1995-2005	1995	2000	2005	1995-2005
<i>Dívidas de curto prazo com controladas/coligadas residentes</i>	76.151.875	288.362.145	419.556.248	<b>451%</b>	37.064.474	215.132.377	310.709.369	<b>738%</b>
<i>controladas/coligadas não residentes</i>	4.157.121	28.371.240	80.333.834	<b>1832%</b>	3.102.095	23.392.997	63.083.557	<b>1934%</b>
<i>Dívidas de longo prazo com controladas/coligadas residentes</i>	5.431.878	41.168.329	76.010.607	<b>1299%</b>	4.586.598	36.545.376	57.730.692	<b>1159%</b>
<i>controladas/coligadas não residentes</i>	54.446.834	213.418.701	239.374.161	<b>340%</b>	28.579.491	140.600.483	161.349.279	<b>465%</b>
<i>Receitas financeiras</i>	10.554.858	33.931.952	32.281.524	<b>206%</b>	8.208.888	20.316.575	24.049.702	<b>193%</b>
<i>Despesas financeiras</i>	8.733.213	58.102.064	65.000.097	<b>644%</b>	7.190.883	50.891.922	52.958.616	<b>636%</b>
	9.826.119	39.385.744	42.733.168	<b>335%</b>	6.869.529	25.924.030	33.228.802	<b>384%</b>
	(11.138.905)	(53.932.687)	(67.906.762)	<b>510%</b>	(7.558.971)	(37.444.049)	(51.235.844)	<b>578%</b>

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

Em termos operacionais, se as receitas cresceram cerca de cinco vezes, os dividendos/lucros remetidos aumentaram ao menos nove vezes (tabela 4.5), não obstante as dívidas, especialmente de curto prazo, terem se elevado (tabela 4.4). Por isso, a relação entre dividendos/lucros remetidos e receita líquida cresceu de pouco mais de 1% para cerca de 2,3% entre 1995 e 2005 em ambos os tipos de propriedade.

O crescimento dos gastos com tributos é uma estatística que salta aos olhos pelo crescimento de 1355% e 1592% com despesas tributárias das ECE-total e majoritárias, respectivamente, de 1995 a 2005. Estas taxas confirmam as observações acima. Em suma, o aumento do nível de atividades, também expresso no crescimento da tributação, foi acompanhado pela elevação do endividamento e da renda enviada ao exterior.

Para o mesmo período, os impostos sobre mercadoria e serviços cresceram 429% e 361% para tais empresas, respectivamente. Como já exposto, os gastos com tributos é um forte determinante do comércio intrafirma, de tal forma que a disposição das filiais entre ECE-total e majoritária, considerando as estratégias internas às ETNs, pode ser parcialmente explicada pela maior carga às ECE-total, corroborando para a expansão maior das ECE-majoritárias. A tabela 4.5 mostra também que as taxas de variação das variáveis financeiras das ECE-total e ECE-



majoritárias guardam certa relação, em geral com predomínio das segundas sobre as primeiras.

Tabela 4.5. Receita Operacional, Despesas Tributárias e Dividendos/lucros recebidos de filiais de Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária) do Brasil: 1995, 2000 e 2005

Ano	Empresas de Capital Estrangeiro							
	Participação estrangeira total			Variação (%)	Participação estrangeira majoritária			Variação (%)
	1995	2000	2005	1995-2005	1995	2000	2005	1995-2005
<i>Receita operacional bruta</i>	223.061.910	509.914.715	1.294.457.484	<b>480%</b>	160.502.727	395.325.497	953.971.842	<b>494%</b>
<i>Imposto sobre mercadoria e serviços (IPI, ICMS, II, etc).</i>	(33.762.859)	(67.066.764)	(178.581.685)	<b>429%</b>	(27.712.398)	(52.451.689)	(127.718.127)	<b>361%</b>
<i>Receita operacional líquida</i>	183.936.748	423.788.175	1.068.137.021	<b>481%</b>	128.797.447	326.638.184	794.626.396	<b>517%</b>
<i>Despesas tributárias</i>	(4.441.080)	(12.619.274)	(64.620.607)	<b>1355%</b>	(3.376.874)	(10.140.124)	(57.122.108)	<b>1592%</b>
<i>Dividendos/lucros recebidos de controladas/coligadas</i>	2.398.906	6.931.139	24.994.799	<b>942%</b>	1.710.839	5.923.409	18.832.842	<b>1001%</b>

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

A trajetória do comércio intrafirma brasileiro<sup>24</sup> tem sido de amplo crescimento. Para Baumann (1996), isso reflete uma tendência do crescimento integrado do processo produtivo, fazendo com que as unidades produtivas internacionalizadas possuam um caráter cada vez mais marcante de complementaridade. Para o autor, essa tendência levaria a um encurtamento do ciclo do produto, que deveria reconfigurar a competição que se dava antes em termos do produtos, para outra em tecnologias de processos.

O cenário brasileiro foi de crescimento das exportações e importações totais das ECEs-total (de 199% e 135%) e ECEs-majoritárias (246% e 139%), para o período entre 1995 e 2005, respectivamente.

<sup>24</sup> Os dados do comércio intrafirma não estão disponíveis para o BCB (2011). Segundo consulta ao chefe de divisão do Departamento Econômico, as únicas perguntas realizadas referiam-se ao total importado e exportado, sem distinguir se a contraparte, comprador ou vendedor no exterior, pertenciam ao mesmo grupo econômico da empresa no Brasil. Não houve, portanto, qualquer identificação das contrapartes.

Tabela 4.6. Exportações e Importações de Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária) no Total do Comércio Intrafirma do Brasil 1995, 2000 e 2005 (US\$ milhões FOB; valores correntes)

	Empresas de Capital Estrangeiro							
	Participação estrangeira total			Variação (%)	Participação estrangeira majoritária			Variação (%)
<i>Importações e Exportações (US\$1.000) \ Ano</i>	1995	2000	2005	1995-2005	1995	2000	2005	1995-2005
<b>Importações realizadas de controladas/coligadas (FOB)</b>	<b>8,53</b>	<b>18,24</b>	<b>25,33</b>	<b>197%</b>	<b>7,98</b>	<b>17,63</b>	<b>21,90</b>	<b>174%</b>
<i>Importações realizadas de outros (FOB)</i>	10,84	13,32	20,12	86%	7,73	9,85	15,63	102%
<i>Importação total</i>	19,37	31,55	45,45	135%	15,71	27,48	37,53	139%
<b>Participação das importações intrafirma no total</b>	<b>44,03%</b>	<b>57,79%</b>	<b>55,74%</b>	<b>27%</b>	<b>50,79%</b>	<b>64,15%</b>	<b>58,36%</b>	<b>15%</b>
<b>Exportações realizadas para controladas/coligadas (FOB)</b>	<b>9,08</b>	<b>21,05</b>	<b>39,70</b>	<b>337%</b>	<b>6,63</b>	<b>15,94</b>	<b>31,76</b>	<b>379%</b>
<i>Exportações realizadas para outros (FOB)</i>	12,67	12,20	25,26	99%	7,89	6,83	18,45	134%
<i>Exportação Total</i>	21,74	33,25	64,97	199%	14,52	22,78	50,21	246%
<b>Participação das Exportações Intrafirma no total</b>	<b>41,75%</b>	<b>63,32%</b>	<b>61,12%</b>	<b>46%</b>	<b>45,65%</b>	<b>70,00%</b>	<b>63,25%</b>	<b>39%</b>

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

O comércio intrafirma, como já dito, reflete as decisões organizacionais internas às ETNs, ou seja, as estratégias corporativas de médio e longo prazos - as questões *firm-especific*. Nessa perspectiva, o padrão de comércio intrafirma brasileiro descrito na tabela 4.6 corrobora a compreensão de como o comércio exterior brasileiro tem sido afetado pelas estratégias globais das ETNs. Tratando-se das ECE-total, as importações intrafirma sofreram uma variação positiva no período de 1995-2005 de 197%, maior que os 174% de crescimento das ECE-majoritárias, ambas as variações significativamente superiores ao total das compras realizadas por empresas estrangeiras (135% e 139%, respectivamente) e, principalmente, de outras firmas (86% e 102%, respectivamente). Por outro lado, as exportações intrafirma das ECE-total cresceram 337% e das ECE-majoritárias cresceram 379%. Ou seja, as exportações intrafirma cresceram mais que o dobro das importações intrafirma no período de 1995-2005. Afora as diferenças de magnitude, as observações feitas acima para as importações podem ser aplicadas para as exportações - tabela 4.6. No entanto, ressalte-se, a contribuição das ECE-total e ECE-majoritárias para as importações e exportações de 2005 superam os 60% quando eram, em 1995, pouco mais de 40%.

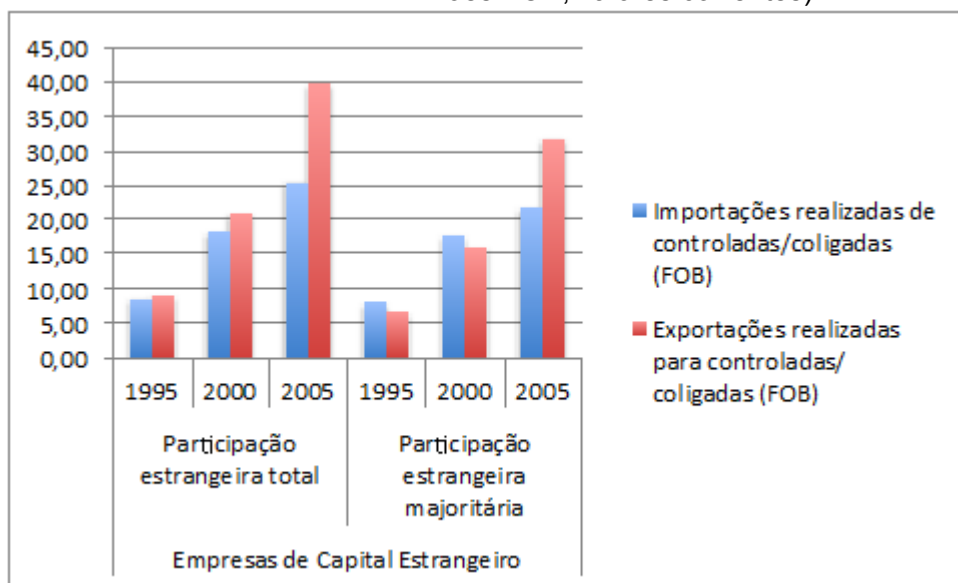
A relação entre a origem do IED (sede da multinacional) e das importações das filiais das ETNs no Brasil é um indicador da importância do comércio intrafirma na estratégia produtiva das transnacionais (HIRATUKA; DE NEGRI, 2004). Nesse sentido, a tendência de aumento da participação do comércio intrafirma no total comercializado pelas ECE pode ser reflexo de uma maior importância da hierarquia organizacional. Segundo Chesnais (1996), a ascensão de uma filial nos níveis da hierarquia organizacional produz assimetrias nos mercados em que elas atuam, permitindo uma maior capacidade de apropriação de rendas, impulsionada pelo comércio intrafirma.

Nessa perspectiva, a preferência por manter sob a forma intrafirma grande parte do comércio internacional faz com que os “efeitos de transbordamento” sejam canalizados para as demais empresas colocalizadas, especialmente se considerarmos os efeitos da estratégia de fornecimento global (*global sourcing*) (LAPLANE; SARTI, 1999). O processo de reestruturação produtiva desencadeado ao longo dos anos 90, ainda que tenha proporcionado ganhos de competitividade, sofrera um enfraquecimento e um reflexo nítido dessa perda de fôlego fora o crescente comércio intrafirma.

A tabela 4.6 apresenta um forte aumento da participação do comércio intrafirma especialmente nas ECE-majoritárias quando comparadas às ECE-total. Ainda que tenha ocorrido uma redução na participação das importações e exportações intrafirma de 2000 para 2005 das ECE-majoritárias, o valor nominal do comércio intrafirma manteve um robusto crescimento no período de 1995 a 2005, apresentando uma menor participação no comércio internacional como um todo devido ao ainda maior crescimento do comércio internacional realizado para outros.

A redução da participação das importações intrafirma no total de importações das ECE-majoritário, de 2000 para 2005, indica que essas ETNs ampliaram suas fontes de fornecimento globalizado fora da sua estrutura produtiva corporativa. Pode-se dizer que a ampliação das importações da economia brasileira com redução na participação nas importações intrafirma das ECE-majoritárias indica que essas empresas ampliaram os canais de comercialização entre 2000 e 2005 (PEREIRA; DARTHEIN, 2012). Sob outra perspectiva, pode-se dizer que essas filiais não encontraram no território nacional um conjunto de atividades tecnológicas de ponta que satisfizessem suas necessidades, abastecendo-se, então, no mercado internacional.

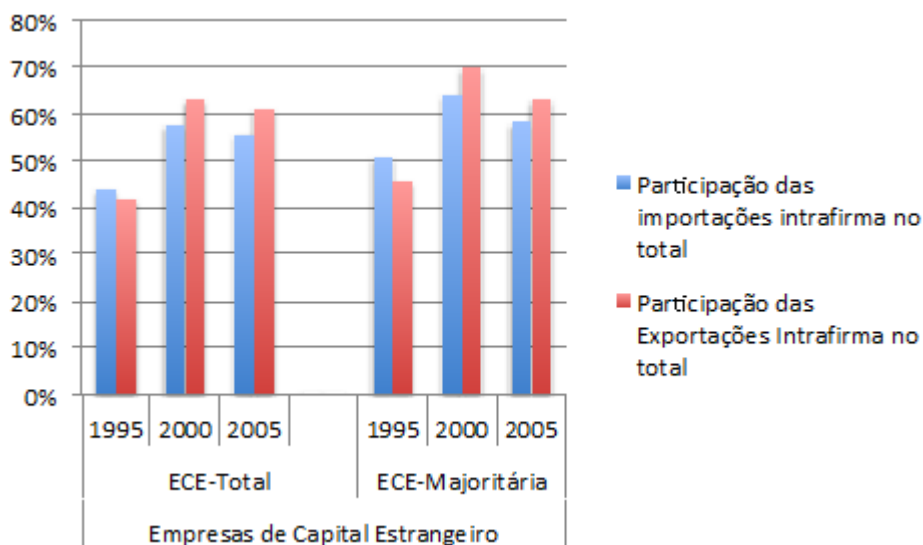
Gráfico 4.1. Exportações e Importações de Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária) no Total do Comércio Intrafirma do Brasil: 1995, 2000 e 2005 (US\$ milhões FOB; valores correntes)



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

Como pode ser visualizado no gráfico 4.2, a participação do comércio intrafirma nas ECEs-majoritárias no total ainda se mantém superior aos da ECEs-total, tanto sob a perspectiva da importação, quanto da exportação. Porém, as duas últimas observações explicam a redução dessa diferença.

Gráfico 4.2. Participação das Exportações e Importações de Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária) do Brasil: 1995, 2000 e 2005 (US\$ milhões FOB; valores correntes)



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

Em relação à distribuição geográfica, o comércio intrafirma das ECE brasileiras apresenta-se fortemente concentrado na região sudeste. No entanto, há um processo de descentralização regional, pois essa região sudeste tem perdido participação na importação e exportação intrafirma, nas ECE-total e majoritária, como pode ser verificado na tabela 4.7. Em contrapartida, ainda que a região nordeste tem expandido sua participação, principalmente na exportação intrafirma, a região sul tem registrado um significativo aumento nas importações e exportações intrafirma, especialmente nas compras externas.

A região norte, que apresentou um salto de 1995 para 2000 no que diz respeito à exportação intrafirma, perdeu participação no período posterior, e apresentou certa estabilidade quanto à importação intrafirma. De forma geral, as importações intrafirma do centro-oeste são inexpressivas, enquanto as exportações de praticamente nulas em 1995, alcançaram em 2005, 5,9%(ECE-total) e 6,7%(ECE-majoritário). Assim, a mudança na participação regional nos fluxos de comércio intrafirma está relacionada com o IED recebido desde a década de 1990. O sudeste perde participação em virtude do investimentos em outros estados, o oeste do país, além de investimento de grupos agrícolas, e o sul receberam investimento, entre outras, na indústria automobilística.

Tabela 4.7. Participação (%) das Regiões Brasileiras nas Exportações e Importações no Comércio Intrafirma das Empresas de Capital Estrangeiro (participação total e majoritária): 1995, 2000 e 2005

Comércio Intrafirma						
Região\Ano	Importação Intrafirma			Exportação Intrafirma		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
<b>Participação Total</b>						
<i>Norte</i>	6,3	6,9	5,9	1,3	7,4	4,6
<i>Nordeste</i>	0,5	2,1	3,9	5,0	4,7	10,8
<i>Centro-Oeste</i>	0,7	0,7	1,0	0,0	4,3	5,9
<i>Sudeste</i>	90,1	80,4	71,9	87,3	68,3	63,5
<i>Sul</i>	2,5	9,2	17,2	6,4	15,3	14,8
<i>Exterior</i>	0,0	0,7	0,2	0,0	0,1	0,3
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Participação Majoritária</b>						
<i>Norte</i>	6,0	7,0	5,1	1,8	4,3	5,3
<i>Nordeste</i>	0,5	2,1	3,8	1,5	5,6	10,3
<i>Centro-Oeste</i>	0,2	0,7	1,0	0,0	5,7	6,7
<i>Sudeste</i>	91,3	80,1	73,8	89,1	67,4	63,2
<i>Sul</i>	1,9	9,3	16,1	7,6	16,9	14,3
<i>Exterior</i>	0,0	0,7	0,3	0,0	0,1	0,3
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

A pesquisa sobre o comércio intrafirma analisada sob a perspectiva dos países do investidor obteve os seguintes resultados: 1) 9.673 declarantes relativos à ECE-Majoritárias, distribuídos em 109 países; 2) para o país da *holding* – ECE- Total e ECE-Majoritária - foram 17.605 declarantes de 121 países. Dentre os principais países selecionados, os EUA apresentam-se em primeiro lugar em todos os resultados de importação e exportação intrafirma. Das importações intrafirma, os EUA é seguido pela Alemanha, enquanto Holanda, Brasil e Japão alternam o terceiro, quarto e quinto lugar no *ranking*. Por outro lado, as exportações intrafirma, após o EUA, o Brasil e a Alemanha sempre aparecem situados na segunda e terceira posições, respectivamente. Canadá, França, Japão, Suíça e Bermudas alternam a quarta e quinta posição, como segue o quadro 4.1.

Quadro 4.1. Ranking dos Países Exportadores e Importadores do Comércio intrafirma (US\$ FOB milhões): 2005<sup>25</sup>

<i>Comércio Intrafirma</i> (US\$ mil FOB)	1º	2º	3º	4º	5º
<b>Distribuição por País do Investidor</b>					
<b>ECE-Majoritária</b>					
Importações	EUA	Alemanha	Holanda	Brasil	Japão
Exportações	EUA	Brasil	Alemanha	Canadá	França
<b>Distribuição por País da Holding</b>					
<b>ECE- Total</b>					
Importações	EUA	Alemanha	Holanda	Brasil	Japão
Exportações	EUA	Brasil	Alemanha	Japão	Suíça
<b>ECE-Majoritária</b>					
Importações	EUA	Alemanha	Brasil	Japão	Holanda
Exportações	EUA	Brasil	Alemanha	Bermudas	Suíça

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2006).

O comércio intrafirma entre países selecionados da América Latina mostra a importância das empresas estrangeiras localizadas no Brasil como exportadoras e importadoras no comércio intrafirma da região, tanto sob a forma da ECE com participação total, como majoritária, analisando-se tanto sob a perspectiva do país do investidor, quanto do país da *holding*. A participação das exportações intrafirma brasileiras na região aproxima-se da totalidade, sendo acompanhada de forma quase inexpressiva pelas participações do Chile, Argentina e Uruguai.

As importações intrafirma brasileiras também obtêm grande destaque na região latino-americana, mas se comparada às exportações, de forma menos intensa. A Argentina alcança uma participação relevante sob a forma de ECE majoritária (12,58%), quando analisado como país do investidor e inferior (8,92%) como país da *holding*; seguida do Uruguai e do Chile. É preciso destacar a indisponibilidade de alguns dados para Venezuela, Equador e Peru.

Em resumo, destaca-se a presença do Brasil como plataforma de comércio intrafirma – especialmente sob a forma de exportações intrafirma - na região latino-americana, diante das estratégias de atuação das ETNs na região.

<sup>25</sup> Tais evidências estão disponíveis apenas para o ano de 2005.

Tabela 4.8. Participação no Comércio intrafirma (%) de países selecionados da América Latina (Principais Países Exportadores e Importadores): 2005

Comércio intrafirma						
Países	Distribuição por País do Investidor		Distribuição por País da Holding			
	ECE-Majoritária		ECE- Total		ECE-Majoritária	
	Importação intrafirma na região (%)	Exportação intrafirma na região (%)	Importação intrafirma na região (%)	Exportação intrafirma na região (%)	Importação intrafirma na região (%)	Exportação intrafirma na região (%)
<i>Argentina</i>	12,58	0,47	8,53	0,51	8,92	0,54
<i>Bolívia</i>	0,01	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00
<i>Brasil</i>	80,60	97,79	84,34	98,00	82,89	96,87
<i>Chile</i>	1,93	0,82	2,11	0,69	2,28	1,22
<i>Colômbia</i>	0,02	n.d.	0,20	0,00	0,25	0,00
<i>Equador</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Peru</i>	0,02	n.d.	0,01	n.d.	0,02	n.d.
<i>Uruguai</i>	4,83	0,92	4,79	0,80	5,62	1,37
<i>Venezuela</i>	n.d.	n.d.	0,00	0,00	n.d.	n.d.
<b>REGIÃO (TOTAL)</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2006). N.d.: não disponível.

No período de 1995 a 2005, a participação do comércio intrafirma em relação ao total distribuiu-se sobre a estrutura produtiva do Brasil, entendida como um conjunto de atividades econômicas, da seguinte forma: tanto para a Indústria, como para os setores de Serviços e de Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral, a média da participação das exportações intrafirma no total comercializado foram superiores à das importações. O setor de Serviços destaca-se pela participação média elevada no comércio intrafirma, superior as da demais atividades na maior parte do período considerado. No entanto, a Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral apresentaram as taxas de crescimento diferenciadas, especialmente no caso das importações ECE-majoritárias e das exportações das ECE-total.



Tabela 4.9. Participação do Comércio Intrafirma Segundo a Atividade Econômica Principal: 1995, 2000 e 2005

	Comércio intrafirma					
	Importação intrafirma (%)			Exportação intrafirma (%)		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
<b>ECE - Total</b>						
<i>Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral</i>	9	50	42	19	53	52
<i>Indústria</i>	42	56	55	45	65	60
<i>Serviços</i>	56	64	61	41	60	66
<b>ECE - Majoritária</b>						
<i>Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral</i>	9	60	43	22	46	48
<i>Indústria</i>	49	63	58	48	72	62
<i>Serviços</i>	60	67	67	45	63	69

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001, 2006).

No ano de 2005, os setores da Indústria de Transformação que se destacaram nas importações intrafirma, foram: fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool; fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias; fabricação de produtos químicos; fabricação de móveis e indústrias diversas. Para exportações intrafirma, os setores de maior relevantes foram: fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool; fabricação de celulose, papel e produtos do papel; fabricação de produtos alimentícios e bebidas; fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias; fabricação de máquinas e equipamentos; fabricação de produtos de madeira.

Para o conjunto da indústria de transformação, evidencia-se um comércio intrafirma maior, em média, para as Empresas de Capital Estrangeiro com participação majoritária. Pode-se intuir que o comércio intrafirma teria uma relação positiva, via ampliação dos canais de comercialização, com o aumento do controle do capital estrangeiro, demonstrando a importância das estruturas de “governanças corporativas” como determinante nas estratégias das filiais das ETNs no Brasil (PEREIRA; DARTHEIN, 2012). Dito de outra forma, ainda que haja políticas nacionais de atração dos IDEs, não se consegue no âmbito macroeconômico definir a atuação das ETNs no plano micro-organizacional, sendo possível a adoção de diferentes estratégias de busca.

Para o aglomerado de Serviços, os destaques foram: atividades associativas; saúde e serviços sociais; atividades de informática e conexas; educação e transporte aquaviário. Para a Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral, os setores de maior destaque foram: Agricultura, Pecuária e Serviços Relacionados e Silvicultura, Exploração Florestal e Serviços Relacionados e Extração de Minerais não-metálicos.

Quadro 4.2. As Principais Atividades Econômicas (CNAE 1.0) do Comércio Intrafirma do Brasil: 2005

Empresas de Capital Estrangeiro				
Atividade Econômica Principal – CNAE 1.0	Participação estrangeira total		Participação Estrangeira Majoritária	
	Importação intrafirma	Exportação intrafirma	Importação intrafirma	Exportação intrafirma
<i>Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral</i>	Agricultura, pecuária e serviços relacionados (87%)	Silvicult., expl. florestal e servs. relacs. (89%); Extração de minerais não-metálicos (91%)	Agricult., pecuária e servs. relacs. (88%)	Silvicult., expl. florestal e servs. Relacs (90%); Extração de minerais não-metálicos (93%)
<i>Indústria de transformação</i>	Fabr. coque, petróleo, combs. nucls., álcool (97%); Fabr. mont. veícs. automs., rebs. e carrocerias (70%); Fabr. de produtos químicos (65%)	Fabr. coque, petróleo, combs. nucls., álcool (99%); Fabr. celul., papel e produtos de papel (83%); Fabr. de produtos aliment. e bebidas (69%)	Fabr. coque, petróleo, combs. nucls., álcool (100%); Fabr. móveis e indústrias diversas (74%); Fabr. mont. veícs. automs., rebs. e carrocerias (73%)	Fabr. coque, petróleo, combs. nucls., álcool (100%); Fabr. mont. veícs. automs., rebs. e carrocerias (77%); Fabr. máquinas e equipamentos (70%); Fabr. de produtos de madeira (70%)
<i>Serviços</i>	Atividades associativas (100%); Saúde e serviços sociais (99%); Ativs. de informática e conexas (91%)	Atividades associativas (100%); Saúde e serviços sociais (99%); Ativs. de informática e conexas (91%)	Atividades associativas (100%); Educação (100%); Saúde e serviços sociais (83%)	Transporte aquaviário (91%); Ativs. de informática e conexas (94%); Atividades associativas (100%); Saúde e serviços sociais (99%)

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2006).

A análise do comércio intrafirma para os 23 setores da indústria de transformação mostra que participação das ECE com participação total nas exportações cresceram em 17 setores, enquanto 15 setores apresentaram aumento nas importações. De 2000 para 2005, mesmo permanecendo em níveis elevados em

relação ao ano de 1995, houve a redução na participação das exportações (14 setores) e das importações (12 setores) intrafirma no total exportado e importado pelas ECE com participação total.

Para as ECE com participação majoritária, 14 setores apresentaram um aumento nas importações intrafirma, enquanto 15 setores apresentaram um aumento nas exportações intrafirma. O patamar médio alcançado em 2005 é consideravelmente superior ao de 1995 (58% e 49%, respectivamente), mostrando-se maior ainda para as exportações intrafirma (62% e 48%, respectivamente). Nesse sentido, pode-se dizer que há uma maior inserção da economia nacional no comércio internacional, mesmo que essa esteja condicionada às estratégias corporativas das ETNs sob o âmbito produtivo e comercial (PEREIRA; DARTHEIN, 2012).

Tabela 4.10. Comércio intrafirma das Empresas de Capital Estrangeiro (total e majoritário), por atividade econômica (CNAE 1.0) da indústria de transformação, segundo a intensidade tecnológica (%): 1995, 2000 e 2005

Atividade Econômica Principal – CNAE 1.0	Comércio Intrafirma											
	ECE - Total						ECE- Majoritária					
	Importação intrafirma / Total (%)			Exportação Intrafirma/ Total (%)			Importação intrafirma/ Total (%)			Exportação Intrafirma/ Total (%)		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
<b>Baixa e Média Intensidade Tecnológica</b>												
<i>Fabr. de produtos aliment. e bebidas</i>	28	48	51	28	82	69	36	57	54	30	88	70
<i>Fabr. de produtos do fumo</i>	35	40	17	65	82	35	35	40	18	65	87	32
<i>Fabr. de produtos têxteis</i>	17	23	27	17	37	18	22	36	30	15	45	17
<i>Conf. de arts. vestuário e acessórios</i>	11	14	4	52	69	61	11	14	4	53	69	65
<i>Prep. de couros, fabr. artefs. e calçados</i>	8	26	4	9	25	14	23	48	6	18	42	17
<i>Fabr. de produtos de madeira</i>	21	16	14	39	45	60	23	18	15	58	49	70
<i>Fabr. celul., papel e produtos de papel</i>	36	46	32	65	76	83	61	50	42	16	30	72
<i>Edição, impressão e repr. de gravações</i>	15	19	46	27	47	36	25	26	71	31	59	46
<i>Fabr. coque, petró.,combs. nucls.,álcool</i>	0	0	97	0	0	99	55	0	100	41	0	100
<i>Fabr. artigos de borracha e plástico</i>	53	50	34	55	74	43	23	56	36	23	77	48
<i>Fabr. produtos minerais não-metálicos</i>	22	33	34	25	30	25	23	34	39	45	30	30
<i>Metalurgia básica</i>	17	39	6	35	72	41	28	44	10	62	47	47
<i>Fabr. de produtos de metal</i>	21	46	58	67	48	48	58	55	61	52	48	52
<i>Fabr. móveis e indústrias diversas</i>	26	62	57	40	26	53	37	65	74	40	34	74
<i>Reciclagem</i>	0	3	64	0	0	29	0	3	64	0	0	20
<b>Alta e Média-Alta Intensidade Tecnológica</b>												
<i>Fabr. de produtos químicos</i>	52	66	65	38	63	64	59	70	67	56	69	67
<i>Fabr. máquinas e equipamentos</i>	54	72	57	47	64	67	80	75	57	88	59	70
<i>Fabr. máquinas p/escrit. e equps. inform.</i>	76	50	52	88	58	1	47	52	55	31	58	2
<i>Fabr. máquinas, apars. e mats. elétricos</i>	43	73	56	31	67	61	45	75	57	54	69	60
<i>Fabr. mat. eletrôn. e equps. de comunic.</i>	35	57	41	50	81	48	47	59	37	27	81	48
<i>Fabr. equps. méds., ótics., automação, relógs.</i>	42	59	60	27	69	58	46	60	59	57	70	59
<i>Fabr. mont. veícs. automs., rebs. e carrocerias</i>	46	62	70	58	74	78	94	63	73	23	77	77
<i>Fabr. outros equps. de transporte</i>	31	24	32	6	9	24	37	86	38	40	49	30
<b>Indústria de Transformação</b>	42	56	55	45	65	60	49	63	58	48	72	62

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996,2001,2006).

No período de 1995 a 2005, houve uma tendência de crescimento das importações e exportações intrafirma na indústria de transformação do Brasil, tanto para as ECE com participação total, quanto majoritária, evidenciando sempre um nível de exportação superior ao nível de importação intrafirma. Oito<sup>26</sup> setores apresentaram em algum momento uma participação das importações intrafirma superior a dois terços do comércio internacional praticado pelas ECE (total e majoritária). Para as exportações intrafirma, catorze<sup>27</sup> setores apresentaram em algum momento uma participação superior a dois terços do comércio praticado pelas ECE (total e majoritária).

De forma geral, independente da intensidade tecnológica, o comércio intrafirma brasileiro apresentou participações elevadas e tendencialmente crescentes para a maioria das atividades econômicas da indústria de transformação brasileira. Os casos de redução desta participação são raros e, em geral, limitados aos setores de baixa intensidade tecnológica. Assim, quando a análise é realizada de acordo com este último critério, averigua-se maiores níveis de comércio intrafirma nas atividades de maior intensidade tecnológica, tanto para as ECE-total, quanto para as ECE-majoritária, se comparadas às atividades de menor intensidade tecnológica – vide tabela 4.11.

As atividades de baixa intensidade tecnológica acompanharam a tendência da indústria de transformação como um todo, apresentando maiores níveis de exportação intrafirma nas exportações se comparadas às importações intrafirma. Por outro lado, as atividades de maior intensidade tecnológica apresentaram a tendência inversa, ou seja, maiores níveis de importação intrafirma se comparados à exportação intrafirma.

---

<sup>26</sup> Edição, impressão e reprodução de gravações; fabricação de coque, petróleo, combustíveis nucleares, álcool; fabricação de móveis e indústrias diversas; fabricação de produtos químicos; fabricação de máquinas e equipamentos; fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática; fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos; fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias.

<sup>27</sup> Fabricação de produtos alimentícios e bebidas; fabricação de produtos do fumo; confecção de artigos de vestuário e acessórios; fabricação de produtos de madeira; fabricação de celulose, papel e produtos de papel; fabricação de coque, petróleo, combustíveis nucleares, álcool; fabricação de artigos de borracha e plástico; metalurgia básica; fabricação de produtos químicos; fabricação de máquinas e equipamentos; fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática; fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos; fabricação de materiais eletrônicos e equipamentos de comunicação; fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e óticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios; fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias.

Tabela 4.11. Participação (%) Segundo a Intensidade Tecnológica das Atividades das ECE (total e majoritário) no Comércio Intrafirma do Brasil: 1995, 2000 e 2005

Atividade Econômica Principal – CNAE 1.0	Comércio Intrafirma											
	ECE - Total						ECE- Majoritária					
	Importação intrafirma (%)			Exportação Intrafirma (%)			Importação intrafirma (%)			Exportação Intrafirma (%)		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
<b>Baixa e Média Intensidade Tecnológica</b>	22%	31%	33%	37%	53%	49%	33%	37%	37%	39%	52%	51%
<b>Alta e Média-Alta Intensidade Tecnológica</b>	47%	58%	54%	43%	61%	50%	57%	67%	55%	47%	66%	52%

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996,2001,2006).

A predominância das estratégias de IED por busca por mercado e por recursos naturais das filiais das ETNs instaladas no Brasil é fundamental para compreender o padrão assimétrico que se estabeleceu em termos do comércio intrafirma segundo a intensidade tecnológica. Sarti e Laplane (2002) ressaltam o alto grau de propensão a importar das filiais das ETNs instaladas no Brasil, especialmente nos setores intensivos em tecnologia, pois os componentes com maior conteúdo tecnológico são preponderantemente importados. É preciso destacar que as relações de propensão a importar e exportar impactam diretamente o comportamento do comércio intrafirma (PEREIRA; DARTHEIN, 2012).

Em outras palavras, o comércio intrafirma mais intenso nos setores intensivos em tecnologia reflete a estratégia corporativa das ETNs de usufruir do mercado doméstico e dos recursos naturais necessários para a etapa primária do processo produtivo desenvolvida no país, demonstrando o papel da filial local e o descomprometimento com o estabelecimento de etapas de maior dinamismo, que incorporem um maior grau tecnológico. Para Pereira e Darthein (2012), a preferência por uma atuação organizada de forma hierarquizada reflete a capacidade das ETNs de atuarem simultaneamente em diferentes ambientes de seleção. Este entendimento permite intuir a possibilidade das filiais brasileiras estarem vinculadas às estratégias de busca de mercado e de recursos naturais, ao mesmo tempo em que as demais estratégias de busca estejam amparadas em outras localidades.

Não há dúvidas quanto à capacidade das ETNs de adaptarem-se às especificidades dos mercados em que atuam. O alto grau de controle corporativo

associado a uma estrutura produtiva repleta de assimetrias no âmbito tecnológico corrobora para uma maior intensidade do comércio intrafirma, que se reflete na atuação predominantemente em atividades pouco dinâmicas do comércio exterior brasileiro.

O comércio intrafirma reforçou o desempenho positivo na exportação de produtos de menor conteúdo tecnológico, acentuando o padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica. Concomitantemente, as importações de produtos de maior conteúdo tecnológico foram superiores às importações de produtos de menor intensidade tecnológica.

As ECE da indústria de transformação tem apresentado um comportamento que contribui para os superávits nos produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica e com os déficits nos produtos de alta e média-alta. Sob essa perspectiva, as estruturas de governança corporativa estabelecidas das ETNs corroboram para a forma como essas inserem-se internacionalmente, especialmente nas atividades tradicionais (PEREIRA; DARTHEIN, 2012).

Segundo Carneiro (2008), os países desenvolvidos sofreram uma grande modificação na estrutura produtiva entre os anos de 1993 e 2006, com ampliação significativa da indústria de material eletrônico e de comunicação, além das atividades de microeletrônica. Os PEDs tentaram incorporar segmentos mais avançados sob a perspectiva tecnológica, mas a trajetória brasileira ocorreu de forma distinta. A estrutura produtiva brasileira não foi capaz de incorporar de forma considerável a nova onda tecnológica de material eletrônico e de comunicação, resultando em maior peso às indústrias baseadas em recursos naturais.

Os processos de internacionalização e desnacionalização que caracterizaram a década de 1990, além de estarem diretamente correlacionados, acabaram por comprometer o perfil do comércio exterior brasileiro ao longo dos anos 2000. A importância das ETNs no comércio exterior brasileiro foi reforçada pelo processo de internacionalização, ampliado a partir da desnacionalização. Nesse contexto, a ampliação do comércio intrafirma mostra-se como um indicador da importância da relação das questões internas à organização das ETNs frente aos condicionantes macroeconômicos moldados a partir das políticas liberais dos anos 1990.

Entretanto, não se pode falar em um efeito generalizado das relações micro-macro-econômicas frente ao comportamento das filiais das ETNs em meio à globalização. As ETNs ocupam, sem dúvidas, o papel de agente econômico principal

neste novo cenário. No entanto, a sua atuação ainda encontra-se condicionada tanto pelas questões internas, quanto pelas idiossincrasias do ambiente em que atuam.

O comércio intrafirma reafirmou, aprofundando e ampliando, o padrão de comércio exterior decorrente das estratégias das ETNs para o Brasil de busca de recursos e mercados. Assim, nessa perspectiva, os limites das políticas públicas para condução e alcance de um novo padrão de comércio exterior estão claros frente à perspectiva global das decisões estratégicas da corporação. Por isso, as políticas públicas que visam produzir mudanças na estrutura produtiva brasileira obrigatoriamente devem considerar os fluxos intrafirma, sob a pena de mostrarem-se inócuas caso contrário.



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As novas formas de concorrência internacional implementadas pelas empresas transnacionais atuam diretamente sobre a magnitude e a configuração do comércio internacional. No Brasil, o comércio intracorporação apresenta tendência de crescente participação no comércio internacional, em parte resultado das estratégias internas das empresas transnacionais aqui estabelecidas, em parte decorrente das condições macroeconômicas e institucionais favoráveis. Neste estudo, o comércio intrafirma é analisado sob a perspectiva do lugar que as filiais situadas nos países em desenvolvimento latino-americanos, em particular no Brasil, ocupam nas estruturas corporativas, ou dito de outra forma, de acordo com as funções que as subsidiárias presentes na economia brasileira desempenham na rede de filiais mundiais.

Dessa forma, a maior presença das unidades produtivas no país em atividades de maior conteúdo tecnológico não ocorreria como simples fruto da liderança das ETNs, pois as estratégias das ETNs são direcionadas, em geral, para a instalação de filiais no Brasil que visam explorar os mercados e recursos. Nesse sentido, o padrão de comércio intrafirma identificado condiz em grande parte com o entendimento de inserção produtiva subordinada do Brasil na economia internacional. As estratégias das ETNs, reforçadas também pela assimetrias entre empresas estrangeira e brasileiras ( canais de comercialização não disponíveis para as firmas domésticas, etc), contribuem para o crescente comércio intrafirma e para a geração de déficits comerciais especialmente nos produtos intensivos em tecnologia.

A trajetória das empresas estrangeiras na economia brasileira indica uma tendência de aumento da participação do capital estrangeiro sobre os ativos produtivos. Quando observados os gastos com tributos, um importante indicador do crescente comércio intrafirma, pode-se parcialmente explicar a maior expansão das empresas de capital estrangeiro com participação majoritária. O período de 1995 a 2005 apresenta ao mesmo tempo um crescente fluxo de IEDs e de aprofundamento do processo de desnacionalização. Como indicado por Fajnzylber e Tarragó (1976), associado ao movimento de desnacionalização há um processo crescente de oligopolização, que por sua vez dissipa com o pretense desenvolvimento tecnológico autônomo.

Além de refletir uma tendência de integração do processo produtivo, que segundo Baumann (1996) seria marcado por uma forte complementaridade, o crescente comércio intrafirma é reflexo das estratégias internas à empresa transnacional ao nível internacional. Assim, sob a perspectiva de mundialização das trocas, o comércio intrafirma reafirma não apenas o caráter internacionalmente fragmentado do processo produtivo, mas também controlada pelas estratégias de acumulação das grandes corporações dos países desenvolvidos que conduzem a uma inserção assimétrica dos países em desenvolvimento. Chesnais (1996) considera que o crescente comércio intrafirma eleva os níveis de hierarquia organizacional, de tal forma, que as empresas transnacionais produzem assimetrias nos mercados em que atuam.

Como discutido ao longo do quarto capítulo, a trajetória do comércio intrafirma na economia brasileira apresenta um robusto crescimento das exportações intrafirma, especialmente das empresas com capital estrangeiro majoritário, face às importações intrafirma. Uma das consequências perversas desse resultado foi a redução dos efeitos de transbordamento para as demais empresas colocalizadas. Outro efeito perverso é o aprofundamento do padrão histórico de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica. De forma geral, independente da intensidade tecnológica o que se verificou foi a elevação dos níveis de comércio intrafirma para a maioria das atividades econômicas da indústria de transformação brasileira, sendo um pouco maior para as ECEs com participação majoritária, implicando que o aumento do controle do capital estrangeiro teria uma relação positiva com o comércio intrafirma pela via da ampliação dos canais de comercialização.

O comércio intrafirma sob a perspectiva da intensidade tecnológica é mais intenso nas atividades de maior intensidade tecnológica, seja para as empresas de capital estrangeiro com capital majoritário ou total, se comparadas às atividades de menor intensidade tecnológica.

As atividades de menor intensidade tecnológica acompanharam a tendência da indústria de transformação como um todo e apresentaram maiores níveis de exportação intrafirma, quando comparadas às importações. Já as atividades econômicas de maior intensidade tecnológica apresentaram maiores níveis de importação intrafirma quando comparados à exportação intrafirma. As relações de propensão a importar e exportar, como ressaltado por Pereira e Darthein (2012),

impactam diretamente o comportamento do comércio intrafirma. Nesse sentido, frisa-se que a economia brasileira é marcada por uma alta propensão a importar das filiais das ETNs ambientadas na economia brasileira, especialmente nos setores com maior intensidade tecnológica (SARTI; LAPLANE, 2002).

Dessa forma, a perversidade do aprofundamento desse padrão histórico de desempenho positivo na exportação de produtos de menor intensidade tecnológica tem como contrapartida a contribuição das empresas de capital estrangeiro da indústria de transformação para superávits nos produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica e déficits nos produtos de alta e média-alta.

Ainda sob a perspectiva tecnológica, outra perversidade desse padrão de inserção encontra-se na forma como ocorre a seleção e a introdução de novas tecnologias, com reflexos profundos no perfil tecnológico da economia brasileira. As filiais situadas nos países latino-americanos, inclusive na economia brasileira, também incorporam novos produtos, processos, técnicas publicitárias, entre outros, porém, ainda que com algumas exceções, a maior parte da fase de “criação” dessas atividades não ocorre nessas filiais (CEPAL, 2006). Pode-se dizer, resumidamente, que o comportamento da filial das empresas transnacionais é de adaptação ao país em que ela está estabelecida, fazendo com que o comércio intrafirma responda, então, à lógica concorrencial de âmbito internacional na perspectiva da empresa transnacional.

Como elucidado por Fajnzylber e Tarragó (1976), as empresas transnacionais operam dentro de uma lógica de acumulação vinculada às necessidades dos países desenvolvidos. Transpondo para o comércio intrafirma, esse entendimento permite afirmar que a lógica do mercado das filiais das empresas transnacionais obedece não apenas os condicionantes macroeconômicos, mas as questões específicas à firma, aos critérios microeconômicos, e mais relevante sob o entendimento do cérebro da corporação, as matrizes, sob a lógica da valorização do capital.

Ademais, se no âmbito internacional, o comércio intrafirma reforça a inserção assimétrica do Brasil no comércio internacional e aprofunda o padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica, em nível nacional, o comércio intrafirma reforça a desigualdade regional, pois está fortemente concentrado na região sudeste.

Outra forma de concentração pode ser verificada quando a classificamos às importações e exportações intrafirma em termos de país de origem do investidor ou

da *holding* das empresas estrangeiras presentes na economia brasileira. Para ambos os fluxos intrafirma, em todo o período analisado, os EUA figuram em primeiro lugar. A Alemanha apresenta-se fixamente em segundo lugar para as importações intrafirma, enquanto o Brasil está nessa posição para as exportações intrafirma. As demais colocações distribuem-se entre Holanda, Japão, França, Canadá, Suíça e Bermudas.

Quando restringimos a classificação acima para de comércio intrafirma para países selecionados (principais) da América Latina, observa-se a desproporcional importância das empresas estrangeiras localizadas no Brasil como exportadoras, especialmente, e importadoras no comércio intrafirma da região. Chile, Argentina e Uruguai seguem como os demais principais países, porém, com uma participação quase irrisória se comparada a brasileira. O Brasil apresenta-se, então, como plataforma de comércio intrafirma na região latino-americana, diante das decisões estratégicas internas às empresas transnacionais. Assim, as assimetrias se estendem do âmbito nacional (concentração no sudeste) ao continental – uma estimativa grosseira (90% da primeira e segunda regiões) coloca a região sudeste brasileira responsável por 80% do comércio intrafirma do Brasil com a América Latina.

Para Chesnais (1995), a relação entre investimento direto estrangeiro e as trocas é analisada, na maioria das vezes, sob o caráter substitutivo ou complementar que os investimentos direto estrangeiros possuem em relação às exportações e importações. Não resta dúvidas a respeito da importância que essa questão possui para os países em desenvolvimento. No entanto, é preciso ter em mente a existência de um processo de destruição e criação de fluxos de troca, que seria a forma pela qual os grupos industriais deixariam a sua marca na estrutura do comércio internacional.

A aspiração das empresas transnacionais, como agentes ativos no meio em que se inserem, de induzir a ação dos Estados em um contexto econômico, como já ressaltado por Fajnzylber (1971b) não deve paralisar o sentido inverso dessa relação – a possibilidade da ação dos Estados em um contexto econômico e institucional induzirem mudanças nas estratégias das empresas transnacionais.

A crescente importância das empresas transnacionais como núcleo central do dinamismo do sistema industrial acaba por comprometer o alcance de diversos objetivos de cunho social, caso o Estado não aja ativamente no sentido de

concatenar os interesses privados das empresas transnacionais aos interesses públicos relativos ao bem-estar da população. Assim, cabe às políticas públicas, no âmbito econômico, estimular a limitada e regressiva vocação exportadora das empresas transnacionais de capital estrangeiro na economia brasileira e o desenvolvimento tecnológico autônomo. O impulso para as mudanças necessárias é concretamente possível ao considerar a não-estacionariedade das instituições, como sistema de regras sociais que estruturam as interações sociais, inclusive das organizações, e a importância das mesmas na conformação do ambiente no qual ocorre a atuação das empresas transnacionais.

## REFERÊNCIAS

- ABD-EL-RAHMAN, K. Firms' competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, v. 127, n. 1, p. 83-97, 1991.
- ANTRÀS, P. Firms, Contracts, and Trade Structure. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 118, n. 4, p. 1375-1418, nov. 2003.
- \_\_\_\_\_. Incomplete Contracts and the Product Cycle. *American Economic Review*, v. 95, n. 4, p. 1054-1073, 2005.
- ANTRÀS, P.; HELPMAN, E. Global sourcing. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 112, n. 3, p. 552-580, 2004.
- BACHA, E.; BONELLI, R. Uma interpretação das causas da desaceleração econômica do Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 3, p. 163-189, jul./set. 2005.
- BALASSA, B. A. *Trade liberalization among industrial countries: objectives and alternatives*. New York: McGraw-Hill, p. 251, 1967.
- BALTAR, C. T. Comércio exterior inter e intra-industrial: Brasil 2003-2005. *Revista Economia e Sociedade*, v. 32, p. 28, 2008.
- BARDHAN, A.; DWIGHT, J. On Intra-Firm Trade and Multinationals: Offshoring and Foreign Outsourcing in Manufacturing. In: GRAHAM, E. (Org.) *The Role of Foreign Direct Investment and Multinational Corporations in Economic Development*. London: Palgrave, p.1-23, 2005.
- BAUMANN, R. Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.23, n.3, p. 487-512, dez. 1993.
- BAUMANN, R. Uma visão econômica da globalização. In: \_\_\_\_\_. (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus, p.33-51, 1996.
- BAUMANN, R. Política de Exportação: Necessidade de Intervenção do Estado? In: Seminário obstáculos ao crescimento das exportações brasileiras: diagnóstico e sugestões para uma política comercial, Brasília, 2002. **Anais...** Brasília: Ministério das Relações Exteriores, 2002. Não paginado.
- BCB - BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Censo de capitais estrangeiros no país: 1996*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo1995/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.
- \_\_\_\_\_. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2001*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2000/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.

\_\_\_\_\_. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2006*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2005/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.

\_\_\_\_\_. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2011*. Disponível em: <[http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/resultados\\_censos\\_anos\\_base\\_2011\\_e\\_2010.asp?idpai=CENSOCE](http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/resultados_censos_anos_base_2011_e_2010.asp?idpai=CENSOCE)>. Acesso em: jul. 2013.

BELLUZZO, L.G.M. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.4, p.11-20, jun,1995.

BELLUZZO, L. G. M.; TAVARES, M. C. Capital financeiro e empresa multinacional – o surgimento do capital financeiro. In: Belluzzo, L. G. M. *Os antecedentes da tormenta – origens da crise global*. São Paulo, UNESP/Facamp, p. 1-48, 2009.

BERNARD, A.; JENSEN, J.; REDDING, S.; SCHOTT, P. Intra-firm trade and product contractibility. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, Cambridge, n. 15881, p. 1-21, apr. 2010.

BIANCARELLI, A. A abertura financeira no Brasil: um balanço crítico. In: Carneiro, R.; Marcolino, L. C. *Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira*. São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude, p.55-89, 2010 a.

BIANCARELI, A. M. A visão convencional sobre a abertura financeira e suas mudanças recentes. *Estudos Econômicos*, São Paulo: USP, v. 40, p. 917-942, 2010b.

BIANCARELI, A. M. Perspectivas da economia brasileira: notas sobre o setor externo. *Revista de Economia da PUCSP*, São Paulo, v. 2, p. 91-118, 2011.

BIELSCHOWSKY, R. Evolución de las ideas de la CEPAL. *Número extraordinario, CEPAL cincuenta años. Reflexiones sobre América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, 1998. 377 p.

BLAIR, J. M. Economic Concentration. *Structure, Behavior and Public Policy*, Harcourt, Brace, Jovanovich Inc., New York, 1972. Não paginado.

BONTURI, M. FUKASAKU, K. Globalization and Intra-firm Trade: An Empirical Note, *OECD Economic Studies* , n. 20, p. 146–159, 1993.

BRAGA, J. C. S. Economia política da dinâmica capitalista – observações para uma proposta de organização teórica. *Est. Econ.* São Paulo, v.26, n. Especial, p. 83-133, 1996.

\_\_\_\_\_. Financeirização Global. In: Tavares, M. C.; Fiori, J. L. *Poder e Dinheiro*. Rio de Janeiro: Vozes, p.195-211, 1997.

BRESSER PEREIRA , L.C. Empresas multinacionais e interesses de classe. *Encontros com a Civilização Brasileira* , Rio de Janeiro, n. 4, p. 11-27, out. 1978.

CARMO, A.S.S.; BITTENCOURT, M.V.L. O comércio intra-industrial entre Brasil e os

países da OCDE: decomposição e análise de seus determinantes. IPEA, CODE. **Anais** do I circuito de debates acadêmicos, p.1-20, 2011.

CARNEIRO, R. Introdução. In: \_\_\_\_\_. (Org.). *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São Paulo: Editora Unesp, p. 7-30, 2006.

CARNEIRO, R. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. *Texto para discussão*. Campinas: IE/Unicamp, n. 153, p.1-55, nov. 2008.

CEPAL. *Fernando Fajnzylber: una visión renovadora del desarrollo de América Latina*. Santiago del Chile: publicación de Las Naciones Unidas, nov. 2006. 416 p.

CEPAL. *La inversión extranjera directa em América Latina y el Caribe*. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial/ CEPAL, Naciones Unidas, 2012a. 154 p.

\_\_\_\_\_. *Mudança estrutural para a igualdade – uma visão integrada do desenvolvimento*. Trigésimo quarto período de sessões da CEPAL. San Salvador: Publicação das Nações Unidas, 2012b. 83 p.

CHANDLER Jr., A. *Scale and Scope: the dynamics of the industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. 780 p.

CHESNAIS, F. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 5, p.1-30, dez.1995.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.

CLAUSING, K. Tax-motivated transfer pricing and US intra-firm trade prices, *Journal of Public Economics*, n. 87, p. 2207-2223, 2000.

COOK, P. Decentralization and Transfer Pricing Problem, *Journal of Business*, n. 28, p. 87-94, 1955.

CORCOS, G.; IRAC, D.M.; MION, G.; VERDIER, T. *The determinants of intra-firm trade*. London: London School of Economics, 2009. Mimeo. Não paginado.

CORREIA, P. G., LOES, A. Impactos setoriais do MERCOSUL sobre a indústria brasileira: uma análise com base no padrão de comércio. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 22, Florianópolis. **Anais....** Florianópolis: ANPEC, 1994.

COUTINHO, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: VELLOSO, J.P.R. (org.). *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: José olympio, p.81-109, 1997.

COUTINHO, L. Estudo da Competitividade das Cadeias Produtivas Brasileiras. Disponível em: [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br), 2002. Não paginado.

COUTINHO, L.; BELLUZZO, L. G. “Financeirização” da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.11, p. 137-50, dez. 1998.



COUTINHO, L.; BORGES, B.L. *A Consolidação da Estabilização e o Desenvolvimento Financeiro do Brasil*. Ensaio sobre economia financeira, Rio de Janeiro : BNDES, p.201-223, 2009.

CRESPO, N.; FONTOURA, P. Intra-industry trade by types: what can we learn from Portuguese data? *Review of World Economic*, v. 140, n.1, p. 52-79, 2004.

CROTTY, J. The effects of increased product market competition and changes in financial markets on the performance of Nonfinancial Corporations in the neoliberal era. *PERI Working paper series*, Massachusetts, n. 44, p.2-11, oct. 2002.

DE NEGRI, F. Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 1074, p.1-39, mar. 2005.

DE NEGRI, F.; LAPLANE, M. Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 1990. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 1002, p.1-22, 2005.

DESAI, M. A.; FOLEY, C. F.; HINES, J. R. Domestic Effects of the Foreign Activities of US Multinationals. *American Economic Journal: Economic Policy*, v. 1, n. 1, p.181–203, 2009.

DOSI, G.; PAVITT, K; SOETE, L. *The Economics of Technical Change and International Trade*, Londres: Harvester Wheatsheaf Press, 1990. 303 p.

DUNNING, J.H. Toward an Eclectic Theory of International Production: some empirical test. *Journal of International Business Studies*, v. 11, n. 1, p. 9-31, mar. 1980.

DUNNING, J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, v. 19, n. 1, p. 1–31, 1988.

DUNNING, J. H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, New York, v. 3, n. 1, p. 23-48, feb. 1994.

DUNNING, J.; LUNDAN, S. *Multinational Enterprises and the Global Economy. Second Edition*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2008. 960 p.

EGGER, P.; PFAFFERMAYR, M. *The Determinants of Intra-Firm Trade: In Search form Export-Import Magnification Effects*. [S.I.] Kiel Institute for the World Economy, p. 1-53, 2005. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/p/kie/kieliw/1247.html>>.

EGGER, P.; SEIDEL, T. Corporate taxes and intra-firm trade. *European Economic Review*, v. 63, p. 225–242, 2013.

EKANAYAKE, E.; HALKIDER, M.; RANCE, R.; FILYANOVA, I. Intra-industry trade between the United States and Latin America countries. *The International Journal of Business and Finance Research*, vol. 1, n. 2, p.109-124, 2007.

ETHIER, W.J.; MARKUSEN, J.R. Multinational firms, technology diffusion and trade,

*Journal of International Economics*, n. 41, p.1-28, 1996.

FAJNZYLBBER, F. *Sistema industrial e exportação de manufacturados: análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, p. 334, Relatório de Pesquisa, n. 7, 1971a. 334 p.

\_\_\_\_\_. *Estratégia industrial e empresas internacionais: posição relativa da América Latina e do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 223 p. Relatório de Pesquisa, n. 4, 1971b. 223 p.

\_\_\_\_\_. Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo. *El Trimestre Económico*, v. 43, n. 3, p. 625-656, jul. 1976.

\_\_\_\_\_. A empresa internacional no processo de industrialização da América Latina. In: SERRA, J. (org). *América Latina: ensaios de interpretação econômica*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, p. 172-207, 1979.

\_\_\_\_\_. Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, n. 36, p. 7-24, dez. 1988.

\_\_\_\_\_. Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”: comparación de patrones contemporáneos de industrialización. *Cuadernos de la Cepal*, n.60, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), publicación de las Naciones Unidas, 1990. 169 p.

FAJNZYLBBER, F.; TARRAGÓ, T. M. *Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1976. 432 p.

FALVEY, R. E.; KIERZKOWSKI, H. Product quality, intra-industry trade and (im)perfect competition. In: KIERZKOWSKI, H. (Ed.) *Protection and Competition in International Trade*, Oxford: Clarendon Press, p. 143-161, 1987.

FERRAZ, J.C. Crescimento econômico: a importância da estrutura produtiva e da tecnologia. *Visão do desenvolvimento*, n. 45, p.1-8, fev. 2008.

FOLFAS, P. *Intra-firm trade and non-trade intercompany transactions: Changes in volume and structure during 1990-2007*. Working Paper, p. 1-20, 2009. Disponível em: <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>.

FONSECA, P. C. D. As origens e as vertentes formadoras do pensamento cepalino. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 54, n. 3, p. 333-358, set. 2000.

FONTAGNÉ, L.; FREUDENBERG, M. *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*. [S.l.] CEPII research center, p.1-48, 1997. Disponível em: <http://ideas.repec.org/p/cii/cepidt/1997-01.html>.

FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, v. 18, n. 3, p. 1-43, set. 1998.

FUKASAKU, L.; KIMURA, F. Globalisation and intra-firm trade: further evidence. In: CONFERENCE ON THE FRONTIERS OF INTRA-INDUSTRY TRADE RESEARCH,

University of Colorado, Boulder, 2001. **Anais...** Boulder, 2001.

FURTADO, J. Limites e possibilidades do Brasil nas configurações produtivas globalizadas: uma análise apoiada em diversas cadeias. *III Relatório Parcial de Pesquisa*. Araraquara, p. 1-49, mai. 2000.

\_\_\_\_\_. Cadeias produtivas globalizadas: a emergência de um sistema de produção integrado hierarquicamente no plano internacional. In FURTADO, J. (org). *Globalização das Cadeias Produtivas do Brasil*. São Carlos: Ed. UFSCAR, p. 1-50, 2003.

GONÇALVES, R. A empresa transnacional. In: HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. (Orgs.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, p. 389-411, 2002.

GOUVÊA, R.R.; LIMA, G.T. Mudança estrutural e crescimento sob restrição externa na economia brasileira: 1962-2006. In: **Anais...** XXXVIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, Anpec, Salvador, 2010.

GREENAWAY, D.; HINE, R.; MILNER, C. Country-specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the UK. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, v. 130, n. 1, p. 77-100, 1994.

\_\_\_\_\_. Vertical and horizontal intra-industry trade: a cross-industry Analysis for the United Kingdom. *The Economic Journal* 105, p. 1505-1518, 1995.

GREENAWAY, D.; MILNER, C. What have we learned from a generation's research on intra-industry trade? In: JAYASARYIA, S. (ed.), *Trade Theory, Analytical Models and Development*. London: Edward Elgar, p. 77-100, 2005.

GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. Integration versus outsourcing in industry equilibrium, *Quarterly Journal of Economics*, v. 117, n.1, p.85-120, 2002.

\_\_\_\_\_. Outsourcing versus FDI in industry equilibrium, *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, v. 1, p.317-327, 2003.

\_\_\_\_\_. Outsourcing in a global economy, *Review of Economic Studies*, v. 72, p. 135-160, 2005.

GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E.; SZEIDL, A. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 10189, p.85-120, 2003.

GRUBEL, H. G.; LLOYD, P.J. *Intra-industry trade*. London: The Macmillan Press Ltd, 1975. 576 p.

GUIMARAES, E. Evolução das teorias de comércio internacional. *Estudos em Comércio Exterior*, v. 1, n. 2, p.1-19, jun. 1997.

HELLEINER, G. K. Intrafirm trade and the developing countries: An assessment of the data. *Journal of Development Economics*, v. 6, n. 3, p. 391-406, 1979.

HELPMAN, E. International trade in the presence of product differentiation. Economies of Scale and Monopolistic competition. *Journal of International Economics*, v. 11, p.305-40, 1981.

HILFERDING, R. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, p.20-79, 1985.

HIRATUKA, C. *Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. 2002, 135 p. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2002.

HIRATUKA, C. Padrões de integração comercial das filiais de empresas transnacionais. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora da Unesp; Campinas: IE, p.165-214, 2003.

HIRATUKA, C. A reorganização das empresas transnacionais e sua influência sobre o comércio internacional no período recente. In: ACIOLY, L.; LEAO, R.P.F. (Orgs.) *Comércio internacional: aspectos teóricos e as experiências Indiana e chinesa*. Brasília: IPEA, 2010. 110 p.

HIRATUKA, C.; DE NEGRI, F. Influencia del origen del capital sobre los patrones del comercio exterior brasileño. *Revista de la CEPAL*, Santiago do Chile, n.82, p.121-137, abr. 2004.

HIRSHLEIFER, J. On the Economics of Transfer Pricing. *Journal of Business*, v. 29, p. 172-189, 1956.

HODGSON, G. *Economics and Institutions*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, p. 117-34, 1988.

\_\_\_\_\_. What are Institutions? *Journal of Economic Issues*, v. 40, n. 1, p. 1-13, 2006.

HORST, T. The theory of the multinational firm: Optimal behavior under different tariff and tax rates. *Journal of Political Economy*, v. 79, p.1059-1072, 1971.

HUMMELS, D.; RAPOPORT, D.; YI, K. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Federal Reserve Bank New York Economic Policy Review*, v. 4, p.79-99, 1998.

HYMER, S. On Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, PhD. dissertation. Selected lectures en el capítulo 1, John Dunning (editor) (1993), *The Theory of Transnational Corporations*. Routledge, London and New York, p. 23-43, 1960.

ITAGAKI, T. Systems of Taxation of Multinational Finns under Exchange Risk. *Southern Economic Journal*, v. 48, p. 437-448, 1982.

JACQUEMIN, A. *Imperfect market structure and international trade: some recent research*. Kiklos, v.35, n.1, p.75-93, 1982.

- JARRETT, P.J. *Transnational corporations and international trade: selected issues*, United Nations Centre on Transnational Corporations, Technical paper, p1-63, 1985.
- JUNIOR, A.J.L.; JUNIOR, F.J. Investimento direto estrangeiro e implicações macroeconômicas no Brasil. *Revista Análise Econômica*, ano 26, n. 49, Porto Alegre, p.87-114, 2008.
- KANT, C. Multinational Firms and Government Revenues. *Journal of Public Economics*, v. 42, p. 135-147, 1990.
- JENNY, F.; WEBER, A.P. *Concentration et politique des structures industrielles*. Commissariat Général du Plan, Paris, p.187, 1974.
- JENSEN, M. *O eclipse da corporação de capital aberto*. In: MONTGOMERY, C.; PORTER, M. (orgs), 1999.
- JOBIM, A. C. B. A. *A arte de Tom Jobim*. [S.l.]: Fontana, 1976. 2 discos sonoros (90min), 33 1/3 rpm, estéreo, 12 pol.
- KRUGMAN, P. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international economics*, v. 9, p.469-79, 1979.
- KUPFER, D. A indústria brasileira após a abertura. In: CASTO, A.C. et. Al. (Org). *Brasil em desenvolvimento: economia, tecnologia e competitividade*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 203-231, 2005.
- LALL, S. Transfer-pricing by multinational manufacturing firms. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v.35, n. 3, p. 173-195, aug. 1973.
- LALL, S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998. *Queen Elizabeth House*, n. 4, p.1-39, jun. 2000.
- LANCASTER, K. Intra-industry trade under perfect monopolistic-competition. *Journal of International Economics*, v. 10, p. 151-75, 1980.
- LANZ, R.; MIROUDOT, S. Intra-firm trade: patterns, determinants and policy implications. *OECD Trade Policy Papers*, n. 114, OECD Publishing, 2011. 77 p.
- LAPLANE, M.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.8, p. 143-81, jun. 1997.
- LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora da UNESP, Campinas: IE-Unicamp, 2003. 349 p.
- LAPLANE, M; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial no anos 90. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 629, p.1-49, 1999.
- LAZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Maximizin shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, v. 29, n. 1, p.1-18, 2000.

- LIMA, J.E.D.; VENTURA-DIAS, V. Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud. *División de Comercio Internacional e Integración*. Naciones Unidas: CEPAL, Santiago de Chile, dez. 2003. 81 p.
- LOPREATO, F. L. C. *Caminhos da Política Fiscal do Brasil*. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP e Instituto de Economia/UNICAMP, 2013. 279 p.
- LOPREATO, F. L. C.; DEDECCA, C. Growth Outlook and Labor Market Challenges. In: BARBOSA, A. F.; CACCIAMALLI, M. C. (Org.). *The Dynamic South, economic development and inclusive growth*. 1ed. São Paulo: CEBRAP, p. 29-66, 2013a.
- LOPREATO, F.L.C.; DEDECCA, C. Os desafios de um padrão de investimento para o crescimento com redução da desigualdade no Brasil. *Economia e Sociedade*, v. 49, p. 1-22, 2013b. No prelo.
- MARIN, D.; VERDIER, T. Power Inside The Firm and The Market: A General Equilibrium Approach. *Journal of the European Economic Association*, v. 6, n. 4, p. 752-788, 2008.
- MARKUSEN, J. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 169-189, 1995.
- MARKUSEN, J.R. *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, MA, MIT Press, p. 10-59, 2002.
- MARKUSEN, J.; MARKUS, K. Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise. *Review of International Economics*, v. 10, p. 694-707, 2002.
- MARKUSEN, C.D.; JAMES, R.; MARKUS, K.E. Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise. *American Economic Review*, v. 91, p.693-708, 2001.
- MEDEIROS, C. A. Globalização e inserção diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (Orgs). *Poder e Dinheiro: uma economia política da Globalização*. Petrópolis: Vozes, p.1-65, 1997.
- MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, J. L. (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Editora Vozes, p. 119-151, 1999.
- MEDEIROS, C.A. A China como duplo pólo na economia mundial e a rescentralização asiática. *Revista de Economia Política*, v. 26, n. 3, p. 1-20, 2006.
- MORTIMORE, M.; VERGARA, S.; KATZ, J. La competitividade internacional y el desarrollo nacional: implicâncias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina. Red de Inversiones y Estrategias empresariales, Naciones Unidas, S.01.II.G 130, Santiago de Chile, 2001. Não paginado.
- OCDE - ORGANISATION DE COOPERATION ET DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE. Special issue on globalisation. *STI Review*, Paris, n.13, dec. 1993. 25p.

\_\_\_\_\_. Intra-firm Trade. *OECD Trade Policy Issues*, Paris , n. 1, Paris, 1993. 16p.

\_\_\_\_\_. Advice to Governments: Global firms compel new policy concepts, OCDE Letter, v.5, n.8,p.1-45, out. 1996. Disponível em: <http://www.oecd.org//publications/letter/0508.html>.

\_\_\_\_\_. Intra-industry and intra-firm trade and the internationalization of production. *Economic Outlook*, n. 71, p. 1-12, 2002.

\_\_\_\_\_. *Survey of OECD work on international Investment*. Paris: OCDE-OECD, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, Working papers on International Investment, n.1, p.1-33, 1998.

OLIVEIRA, M. H. Evidências empíricas do comércio intra-industrial. *Revista Brasileira de Economia*, v. 40, n.3, p. 211-232, 1986.

PAIVA, S. C. F. *Estratégias de política industrial e desenvolvimento econômico: ideias e ideais de Fernando Fajnzylber para a América Latina*. Tese (Doutorado em História Econômica). 2006, 315 p. – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2006.

PASINETTI, L. *Structural change and economic growth: a theoretical essay on the dynamics of the wealth of nations*. Cambridge: Cambridge University Press, p.1-14,1981.

\_\_\_\_\_. *Structural economic dynamics: a theory of the economic consequences of human learning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. 186 p.

PENROSE, E. *A Teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora da Unicamp, 1959. 400 p.

PEREIRA, A.; DARTHEIN, R. A influência do padrão de comércio exterior das empresas transnacionais na inserção internacional da produção industrial brasileira. *Texto para discussão*, Porto Alegre, n. 4, p.1-24, fev. 2012.

PEREIRA, W.; PORCILE, G.; FURTADO, J. Competitividade internacional e tecnologia: uma análise da estrutura de exportações brasileiras. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 20, n. 3, p. 501-531, dez. 2011.

PEREIRA, L. V. A agenda brasileira de crescimento das exportações: principais questões. University of Oxford Centre for Brazilian Studies. Working paper series, CBS-44, p.1-38, 2003.

PRATES, D. A inserção externa da economia brasileira no governo Lula. *Política econômica em Foco*, n.7, p.119-151, abr. 2006.

RODRÍGUEZ, O. *O estruturalismo latino-americano*. Ed. Civilização Brasileira/Cepal, Rio de Janeiro, 2009. 256 p.

ROSA, J. G.. *Noites do Sertão*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1965.

SARTI, F. *Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Cadeia Automobilística*. Campinas: FINEP, 2002. Nota técnica final. 18 p.

SARTI, F.; HIRATUKA, C. Indústria mundial: mudanças e tendências recentes. *Texto para discussão*, IE/UNICAMP, n. 186, p. 1-32, dez. 2010.

SARTI, F.; LAPLANE, M. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. *Economia e Sociedade*, Campinas, v.11, n.1, p.63-94, jul. 2002.

SCHERER, F.M. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Rand McNally, 1970. 713 p.

SCHERER, F.M. *Industrial Market structure and economic performance USA*. 2.ed. Houghton Mifflin, p. 130-147, 1980.

SHEPHERD, W. *Market Power and Economic Welfare*. Nueva York, Random House, p.1-58, 1970.

STIGLITZ, J. E. The causes and consequences of the dependence of quality of price. *Journal of Economic Literature*, v. 25, p. 1-48, 1987.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1942. 487 p.

SCHWARZER, H. *A CEPAL: a teoria clássica e a proposta de transformação produtiva com equidade social*. Dissertação (Mestrado). 1993 - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1993.

SINGH, A.; WEISSE, B.; SINGH A. Corporate governance, competition, the new international financial architecture and large corporations in emerging markets. *ERSC working paper*, n. 250, 2002. 64 p.

SUZIGAN, W.; PAIVA; S. C. F. Competitividade sistêmica – a contribuição de Fernando Fajnzylber. *História econômica & história de empresas*. v. 7, n. 2, p. 165-187, 2004.

STURGEON, T. Modular production networks: a new American model of industrial organization. *Industrial and Corporate Change*, *Oxford Journals*, v. 11, n. 3, 2002. 62 p.

TEIXEIRA, A. *O ajuste Impossível*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 1994. 258 p.

UNCTAD. *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations, Geneva, 2000. 265 p.

\_\_\_\_\_. *Export dynamism and industrialization in developing countries*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development/United Nations Publication, Trade and Development Report, 2002. 198 p.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report 1993, Transnational Corporations and*



*Integrated International Production*, New York, n. 93, p. 199-123, 1993.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*, New York and Geneva, p.1-78,1995.

VAITSOS, C. *Intercountry income distribution and transnational enterprises*. Clarendon Press, Oxford, p.661-665, 1974.

\_\_\_\_\_. *Distribución del Ingreso y Empresas Transnacionales*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1977. 198 p.

WALSHE, G. *Recent Trends in Monopoly in Britain*. The National Institute of Economic and Social Research. Cambridge University Press, 1974. 150 p.

YI, K. Can vertical specialization explain the growth of world trade? *Journal of Political Economy*, v. 111, p. 52-102, 2003.