

Algumas características recentes da internacionalização da produção e a inserção do capital estrangeiro na economia brasileira¹

André Moreira Cunha²

Resumo

O presente trabalho objetiva discutir a inserção do capital estrangeiro na economia brasileira, mais especificamente o comportamento das empresas transnacionais (ETs) de grande porte, ao longo dos anos 80 e 90. Procura-se contrastar uma série de trabalhos que enfatizaram os determinantes macroeconômicos do comportamento das ETs, com uma visão que procura ir além, enfatizando os condicionantes setoriais e microeconômicos.

Introdução

O presente artigo objetiva analisar a inserção do capital estrangeiro na economia brasileira em um contexto de transformações na estrutura industrial. Para tanto, procuramos:

- destacar alguns aspectos gerais do processo mais recente de internacionalização da produção capitalista, e;
- comparar alguns trabalhos específicos sobre o desempenho de empresas transnacionais no país e os estudos de caso resultantes do trabalho de dissertação do autor. Priorizamos a interação dos fatores micro e mesoeconômicos ressaltando, quando necessário, as implicações macroeconômicas do processo recente de reestruturação das empresas transnacionais.

1 Características gerais da internacionalização da produção e a inserção do capital estrangeiro no Brasil

O processo de internacionalização da produção apresenta duas dimensões básicas:

- a exportação de bens e serviços, e/ou;

¹ Este artigo procura resumir algumas das principais idéias da dissertação do autor. Para um maior detalhamento, ver Cunha (1995).

² Doutorando - UNICAMP. Instituto de Economia (IE)/ Professor Licenciado - UNISINOS.

– o Investimento Direto Externo (IDE), enquanto uma extroversão de capacidade produtiva de empresas ou grupos de um determinado país. Denomina-se Empresa Transnacional (ET) o agente econômico empenhado no processo de internacionalização da produção, e que tem diante de si as duas opções estratégicas colocadas acima. A dicotomia exportar *versus* produzir em outro país³ tem encontrado sua solução histórica a partir da própria lógica da concorrência capitalista, na sua dimensão de rivalidade, de disputa por mercados.

No pós-Segunda Guerra Mundial, por exemplo, o processo de reconstrução da Europa e de industrialização dos países periféricos, especialmente a América Latina, foi marcado pelo forte crescimento de mercados locais protegidos por políticas nacionais de desenvolvimento. O incentivo à produção local em detrimento de importações, associado a mercados promissores, motivou a internacionalização produtiva de diversos setores industriais “modernos” – com destaque para os complexos eletrônico, automobilístico, de bens de capital, entre outros – dos países capitalistas centrais, mais notadamente os Estados Unidos (Vernon, 1992).

Recentemente, o movimento de internacionalização do capital vem sendo acompanhado por uma crescente desregulamentação de mercados, em que já não se colocam com a mesma intensidade as restrições no fluxo de bens e serviços. As ETs, responsáveis por uma parcela significativa destes fluxos, passam a ter diante de si a possibilidade de repensar suas estratégias globais de inserção nos diversos mercados. A tendência tem sido uma reconcentração das atividades produtivas em certos países, principalmente no âmbito da Tríade – América do Norte, CEE e Japão (Gonçalves, 1993a; 1993b, World... 1993). Uma consequência possível deste movimento seria, por parte das ETs, a redução na dimensão produtiva ou na agregação local de valor nos países periféricos, com o aumento simultâneo em sua dimensão comercial, representada por um maior fluxo de comércio.

Do ponto de vista internacional os últimos anos têm assistido à uma crescente ampliação espacial das oportunidades de aplicação do capital, através do comércio de bens, serviços e tecnologia, investimento direto externo (IDE), associações de grandes grupos etc., além de ampliados movimentos de valorização financeira (Coutinho, 1992; 1995). Verifica-se,

³ A princípio, tais opções não são excludentes, dependendo do grau de abertura da economia, das restrições externas (Balança de pagamentos) do país hospedeiro, etc. – que, em última instância, são definidas pelo governo.

também, uma intensificação da concorrência, onde o aumento na contestabilidade dos mercados levou a adoções de novas estratégias “globais”: fusões e aquisições internacionais, cooperação interfirmas, redes e estruturas integradas em escala mundial etc. (Gonçalves, 1993b). Neste quadro as ETs colocam-se como agentes centrais, liderando os processos de inovação (tecnológico e organizacional), ao controlarem o *hardcore* dos setores mais dinâmicos (indústria de semicondutores, telecomunicações e computadores), e crescimento, na medida em que respondem por cerca de dois terços das exportações mundiais de bens e serviços (excetuando-se o setor primário).⁴ Um reflexo disso foi a ampliação, nos anos 80, nos fluxos internacionais de capital produtivo – o *boom* de IDE, conforme vemos nas Tabelas 1 e 2 (Gonçalves, 1993b; Barros, 1993; World... 1993; 1994; Canuto, 1993; Bielschowsky, 1992).

Tabela 1
Fluxos de IDE – Brasil e Mundo, 1971/90
(Índices 1976/80 = 100, e % – a preços constantes de 1980)

	1971/75	1976/80	1981/85	1986/90
Mundo	82.5	100.0	106.0	299.6
Brasil	81.8	100.0	73.6	46.8
Brasil com % do mundo	5.9	6.1	4.2	1.1
Brasil com % América Latina	50.1	48.8	39.6	22.9

Fonte: Bielschowsky (1992:7).

Tabela 2
Entradas e saídas de IDE, 1981/93
(US\$ bilhões)

	81/85	86/90	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Países desenvolvidos								
Entrada	37	130	131	168	176	121	102	109
Saída	47	163	162	212	222	185	162	181
Países em desenvolvimento								
Entrada	13	25	28	27	31	39	51	80
Saída	1	6	6	10	10	7	9	14
Europa Central e Oriental								
Entrada	0.02	0.1	0.015	0.3	0.3	2	4	5
Saída	0.004	0.02	0.02	0.02	0.04	0.01	0.03	-
Total (Todos os países)								
Entrada	50	155	159	196	208	162	158	194
Saída	48	168	168	222	232	192	171	195

(¹) Médias anuais

Fonte: Word Investment Report (1994:75).

4 “Excluindo o setor primário, mais do que dois terços das exportações mundiais de bens e serviços são contabilizadas por ETs; e 30-40% disto dá-se entre estas mesmas instituições (60-70% no caso de ativos intangíveis, como tecnologia e habilidades organizacionais).” (Dunning, 1994:28 – tradução própria).

Com todas essas transformações, mais do que nunca se torna essencial a compreensão da inserção do capital estrangeiro na economia brasileira. Ainda mais se considerarmos seu elevado grau de transnacionalização. Com relação às Ets, deve-se destacar:

- sua presença marcante na economia brasileira (Tabela 5), liderando os setores mais dinâmicos, de maior intensidade tecnológica e encadeamento a jusante e montante na estrutura industrial, refletindo uma significativa participação na produção e no emprego industrial (Tabela 3), implicando, portanto;
- em um elevado grau de transnacionalização – marcante, se compararmos com outros países (Tabela 4);
- sua ligação genética com os centros produtores das novas tecnologias, tendo, portanto, maior acesso a estas e, também, acesso privilegiado às inovações organizacionais, mercadológicas e a recursos financeiros;
- desta forma, por serem portadoras e disseminadoras de inovações as ETs⁵ têm um papel relevante no desenvolvimento da competitividade sistêmica da indústria brasileira,⁶ não só pelo que foi apontado, mas também porque suas práticas produtivas e organizacionais servem de parâmetro para os demais grupos privados não líderes de setores, ou pertencentes a setores menos dinâmicos. Parece claro que as evidências apontam para o fato de que a permanência das ETs no mercado brasileiro, em sua dimensão produtiva,⁷ é

5 “No processo de mudanças tecnológicas e organizacionais, as empresas transnacionais têm desempenhado um papel central. No que se refere às mudanças tecnológicas, as empresas transnacionais controlam o ‘núcleo duro’ do progresso tecnológico mais recente, isto é, as indústrias de semicondutores, telecomunicações e computadores. Dados para meados dos anos 80 mostram que, em semicondutores, 24 empresas transnacionais responderam por 75% da produção mundial; nas telecomunicações, 10 empresas transnacionais eram responsáveis por 70% das vendas; e na indústria de computadores uma única empresa (IBM) respondia por 50% da produção do setor.” (Gonçalves, 1993b: 27 – fonte primária: UNCTC, 1988).

6 O presente trabalho não tem por intenção dar conta de provar essa afirmação, cujo conteúdo é passível de polêmicas. Porém, podemos destacar alguns exemplos de como as ETs introduzem novos produtos, processos produtivos, práticas mercadológicas e organizacionais, etc., que, supomos, tenham algum tipo de efeito positivo na indústria local, em virtude das suas relações ao longo da malha industrial. Podemos citar o recente processo de modernização acelerada da GMB, que para desenvolver o motor 1.0 do Corsa teve de trabalhar em conjunto com empresas locais, em áreas de ponta tecnológica; além disso, podemos citar a introdução da embalagem Tetra Brik pela Parmalat nos anos 70; e o próprio envolvimento das ETs com seus fornecedores locais no sentido de exigir maior qualidade e menores custos, dando, em contrapartida, auxílio técnico para a modernização daqueles.

7 E não exclusivamente enquanto unidade de capital que busca valorizar a sua riqueza ao longo do tempo, o que poderia implicar, por exemplo, uma drástica redução da dimensão produtiva “nacional”, porém com a permanência na ocupação dos espaços de mercado já conquistados, atendidos não mais pela produção local, mas por importações – daí a importância do processo de crescente liberalização econômica para a definição de estratégias.

uma questão crucial para uma inserção ativa do Brasil no novo cenário internacional.

Tabela 3
Participação (%) das ETs na Indústria de Transformação no Brasil e nos EUA, por Setor.

Setor	Vendas		Emprego	
	Brasil	EUA	Brasil	EUA
Minerais não-metálicos	23	22	12	12
Metalurgia	16	13	9	7
Mecânica	34	6	25	6
Material elétrico	83	12	68	9
Material de transporte	78	3	81	3
Papel	13	7	11	6
Borracha e plástico	38	10	31	7
Química, Farmac., Perf.	44	31	63	24
Têxtil	16	4	13	3
Alimentos, Bebidas, Fumo	23	8	14	9
Editorial e Gráfica	1	8	1	5
Outras	7	5	6	4
Total	32	11	23	7

(1) Os dados disponíveis na fonte referem-se, para o Brasil, ao ano de 1977; para os EUA, 1987.
Fonte: Gonçalves (1991: 236).

Tabela 4
Participação (%) de ETs na Indústria de Transformação - Países selecionados.

	Produção	Emprego
Países desenvolvidos		
Alemanha	21.7	16.8
Canadá	56.6	44.3
Espanha	11.2	-
EUA	11.5	7.3
Grã-Bretanha	21.2	13.9
Itália	23.8	18.3
Japão	4.2	1.8
Países em desenvolvimento		
Ásia		
Hong Kong	13.9	9.8
Índia	7.0	13.0
Coréia do Sul	19.3	9.5
Malásia	44.0	19.7
Filipinas	-	8.6
Cingapura	62.9	54.6
Formosa	-	16.7
América Latina		
Argentina	29.4	18.9
BRASIL	32.0	23.0
Chile	28.0	-
Colômbia	29.0	-
México	27.0	21.0
Peru	25.2	13.5
Uruguai	11.5	-
Venezuela	35.9	-

Obs: (1) Segundo Gonçalves (1991), a maior parte dos dados refere-se ao final dos anos 70. (2) Rearranjos próprios.

Fonte: Gonçalves (1991: 235).

Tabela 5
Evolução da participação relativa das vendas de empresas privadas estrangeiras e nacionais, e estatais, no Brasil, entre as 500 maiores⁽¹⁾ (em %)

	Estrangeiras	Nacionais	Estatais
1980	32.6	35.9	31.6
1981	31.2	35.2	33.6
1982	30.9	36.1	33.0
1983	29.7	39.1	31.2
1984	27.2	39.9	32.9
1985	28.5	40.7	30.8
1986	28.7	42.4	28.9
1987	30.7	41.0	28.3
1988	31.6	42.4	26.0
1989	30.8	44.0	25.2
1990	31.0	42.7	26.2
1991	31.0	42.4	26.6
1992	31.3	41.7	27.0
1993	35.0	40.2	24.8
1994	32.0	44.0	24.0

(1) Referente às amostragens anualmente trabalhadas pela Revista Exame.
Fonte: Exame (1995).

2 O comportamento das ETs no Brasil nos anos 80 e 90

Como destacamos anteriormente, as ETs são os agentes centrais dos movimentos recentes de reestruturação – reais e financeiros – no plano internacional. Vimos, também, o grande peso qualitativo e quantitativo que exercem na estrutura produtiva da economia brasileira. Portanto, a compreensão do comportamento recente – anos 80 e 90 – de grandes empresas estrangeiras no Brasil é crucial para a percepção dos impactos possíveis destas transformações globais sobre a nossa economia – marcada pelo atual processo de liberalização.

Tabela 6
Estrutura do ativo das ETs no Brasil (1978/89)⁽¹⁾ % sobre o ativo.

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Disponível	4.6	5.7	4.8	4.5	3.5	4.3	5.3	7.7	6.5	7.7	10.2	9.9
Clientes	16.9	16.8	19.7	19.1	18.7	17.5	17.6	16.0	14.1	13.8	13.0	10.2
Títulos mobiliários	2.7	1.2	1.7	2.3	6.5	6.2	6.3	3.8	2.1	2.4	2.0	2.5
Estoques	18.2	19.2	23.6	19.5	17.4	15.0	13.8	13.9	18.0	16.2	12.8	12.3
Investimentos	7.4	7.4	8.3	9.1	10.1	10.6	12.9	13.3	12.0	32.9	16.5	15.5
Imobilizado	32.1	31.5	29.8	33.3	35.2	34.1	34.7	34.6	34.3	35.7	33.0	33.2

(1) Até 1984, a amostra “antiga” refere-se a 64 empresas; a “amostra revisada”, que engloba o período de 1984 a 1989, tem 58 empresas.

Fonte: Novais (1988); Almeida & Novais (1991).

A literatura especializada sobre o comportamento dos grandes grupos privados – estrangeiros e nacionais –, além da literatura específica sobre as ETs no Brasil,⁸ permite a explicitação de um certo padrão geral de comportamento para as décadas de 80 e 90:

– Ao longo dos anos 80, diante de um quadro macroeconômico instável,⁹ marcado por ciclos curtos de expansão e contração do produto interno, as ETs teriam tido um comportamento tipicamente “defensivo”.¹⁰ No *front* real, reduzindo os investimentos (ver conta Imobilizado, Tabela 6 e Tabelas 8 e 9), especialmente aqueles vinculados ao aumento da capacidade produtiva e praticando uma política de *pricing* com elevados *mark-ups* (Tabela 11). Por outro lado, teriam concentrado esforços no *front* financeiro, repleto de oportunidades para a valorização financeira do seu estoque de riqueza (Tabelas 6 e 7), movimento potencializado por um significativo desendividamento (Tabela 10). Em paralelo, ter-se-ia constatado uma ampliação em sua rentabilidade (Tabelas 11 e 12), em um quadro macroeconômico adverso. Isto nos colocaria diante de um aparente paradoxo: como, em um contexto de crise e redução do IDE, teria aumentado tanto assim a rentabilidade global das empresas estrangeiras analisadas nestes trabalhos (especialmente Novais, 1988 e Almeida & Novais, 1991)? Ou de outra forma: por que, diante de um quadro de profunda crise, as ETs não optaram por uma estratégia mais agressiva de desinvestimento? A resposta parece passar pela evidência de que a economia brasileira ofereceu mecanismos de valorização da riqueza privada, captados pelas estratégias microeconômicas das ETs, anteriormente destacadas. Teria havido, portanto, nos anos 80, a manutenção da rentabilidade do capital,¹¹ com a adoção de estratégias privadas que enfatizaram a valorização financeira, como forma racional de reação a um contexto de “instabilidade-com-recessão-com-mercado-fechado”. Ter-se-ia colocado em um plano inferior os investimentos

8 Ver, Novais (1988); Almeida & Novais (1991); Baumann (1992); Barros (1993) e Gonçalves (1993a; 1993b).

9 Para uma síntese, ver Cunha (1995, cap.2).

10 De um modo geral, com respeito aos anos 80, as fontes pesquisadas (Novais, 1988; Almeida & Novais, 1991) apontam um padrão geral de comportamento para os grandes grupos privados nacionais semelhante ao descrito para as ETs. Já o Setor Produtivo Estatal teria enfrentado dificuldades em efetivar um ajuste microeconômico que garantisse liquidez nos ativos e enxugamento dos passivos, em razão da impossibilidade de flexibilizar os *mark-ups* (política deflacionista de controle dos preços públicos) e os passivos dolarizados – ampliados pelo ônus de políticas cambiais passivas (desvalorizações nominais) e monetárias ativas (juros altos).

11 Conforme os trabalhos consultados e alguns índices selecionados das Tabelas acima.

produtivos capazes de reestruturar a base produtiva, criando as condições objetivas para o aumento da competitividade (capacidade de disputar mercados – interno e externo) da nossa indústria;

– Já os anos 90 teriam acrescentado um elemento novo ao quadro macroeconômico: o processo de liberalização da economia. Diante da possibilidade de contestação de suas posições de mercado as ETs teriam iniciado uma forte reestruturação, com o objetivo de fortalecer sua capacidade competitiva. Tal ajuste viria quase sempre acompanhado de uma redução na base produtiva local (*downsizing*), com eliminação de linhas e unidades produtivas, e de um aumento de importações – em substituição à antiga produção local, ou pela introdução de produtos em segmentos de mercado mais nobres, ou ainda pela substituição de insumos antes produzidos ou comprados localmente (Bielschowsky, 1992; Gonçalves, 1993a; 1993b).

Tabela 7
Composição do ativo das ETs (%) – Brasil

1981		1987		crescimento %	
1	2	3	4	3/1	4/2
AO	AF	AO	AF		
71.9	15.9	65.7	22.6	-11.5	50.5
				- 8.0	42.4

AO - Ativo Operacional

AF - Ativo Financeiro

Fonte: Novais (1988) - reelaboração própria.

Tabela 8
Empresas transnacionais no Brasil: média anual dos fluxos de capital⁽¹⁾

Fluxos	1971/81	1982/91	1971/92
1. Entradas	2 130	702	1 450
2. Repatriamento	187	375	277
3. Investimento (1+2)	1 943	327	1 173
4. Remessas	723	1345	1 019
5. Inv.- Remessas (3 - 4)	1 219	- 1 018	154
6. Conversão da dívida externa	63	651	343
7. Inv. - Remessas - Conv. (5+6)	1 281	- 367	496
8. Reinvestimento	1 017	724	878
9. Investimento líquido	2 299	357	1 374
Coefficiente de remessa [4/(4+8)]	41.6%	65.0%	53.7%
Custo de inserção interna [4/(4+9)] ²	23.9%	79.0%	42.6%

(1) Valores em US\$ milhões de 1990, a partir de dados do Banco Central do Brasil.

(2) O autor considera este como um índice da rentabilidade do capital estrangeiro aplicado no Brasil.

Fonte: Gonçalves (1993: 35)

Tabela 9
IDE e Remessas - Brasil, 1960/88

Período	IDE ¹ Líquido(I)	Remessa de lucros e dividendos(II)	I - II
1960/68	68	34	34
1969/72	199	120	79
1973/77	898	303	595
1978/81	1 317	469	848
1982/85	863	799	64
1986/88	866	1 320	- 454

1 - IDE líquido: IDE no Brasil (ingressos líquidos) menos Investimento brasileiro no exterior.
Fonte: Baumann (1992: 5).

Tabela 10
Indicadores de endividamento das ETs no Brasil (1978/89)
(%)⁽¹⁾

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
A	136.4	151.2	138.7	142.9	133.3	134.2	105.4	96.9	91.2	96.6	93.4	96.5
B	55.4	68.2	58.9	63.7	53.3	56.9	49.2	42.2	30.7	32.5	27.7	24.9

A - Endividamento total/ Patrimônio líquido

B - Endividamento bancário / Patrimônio líquido

(1) Da mesma forma que na tabela 1, o período 1984/89 é coberto por uma amostra distinta.

Fonte: Novais (1988); Almeida & Novais (1991).

Tabela 11
Indicador de Rentabilidade das ETs no Brasil (1978/89)
(%)⁽¹⁾

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<i>Mark-up</i>	26.8	27.7	24.9	28.3	28.8	33.4	36.4	34.9	28.6	42.3	47.6	50.8
<i>Lono</i> ³ /PL	17.8	12.5	18.7	13.4	17.5	14.2	20.4	30.1	26.3	27.9	25.9	15.9

(1) Permanece a questão da quebra de amostra.

(2) O *mark-up* é avaliado como excedente da receita operacional líquida (ROL) e o custo dos produtos e serviços (CPS), sobre este último. Ou seja: $mark-up = (ROL - CPS) / CPS$ (Novais, 1988:17, nota 8)

(3) LONO - Lucro Operacional e Não-Operacional

PL - Patrimônio Líquido

Fonte: Novais (1988); Almeida & Novais (1991).

Tabela 12
Fluxo de IDE e rentabilidade de ETs no Brasil (1971/91)

	Fluxo IDE ⁽¹⁾	Rentabilidade ⁽²⁾
1971/81	13.4	24
1982/91	-10.2	80

(1) Fluxo total de IDE em US\$ bilhões: entrada-repatriamento-remessa.

(2) Taxa de retorno do capital investido no Brasil (%) - dado pela relação entre os fluxos de remessas e investimentos - conforme Tabela 14 acima.

Fonte: Gonçalves (1993b).

Notamos que o processo de crescente liberalização da economia é enfatizado enquanto um ponto de ruptura macroinstitucional que define os momentos “defensivo” (anos 80) e “reativo” (anos 90) das ETs. Além disso, fica a impressão de uma sobredeterminação do plano macro sobre o micro, o que implica a desconsideração de movimentos reais divergentes daqueles descritos anteriormente, por parte de agentes econômicos de importância significativa. Em outro trabalho (Cunha, 1995), enfatiza, conforme sintetizado no anexo (no final do artigo), a trajetória de 22 grandes ETs¹² líderes ou com marcante presença em diversos setores da indústria brasileira. Verificamos que:

– Essa descrição geral sobre o comportamento das ETs no país, ao longo das décadas de 80 e 90, mostrou-se insuficiente para dar conta de englobar uma série de trajetórias concretas dos grupos pesquisados. Mais especificamente, encontramos ETs que, ao contrário do diagnosticado acima, tiveram um comportamento expansivo, do ponto de vista produtivo-patrimonial, ao longo dos anos 80 e não incorporaram o processo de abertura com um ponto crucial de ruptura – ainda que a influência deste, em termos de redefinição de estratégias, seja inegável. É marcante a presença destas ETs em setores processadores de recursos naturais com forte inserção externa, como na Mineração e Metalurgia, na Petroquímica, em Papel e Celulose, e no Agroalimentar. A exposição a uma maior concorrência nos mercados internacionais e as especificidades setoriais levou esses grupos, já nos anos 80, a trajetórias expansivas e modernizantes (produção enxuta, programas de redução de custo e aumento de qualidade etc.) geralmente associadas a práticas de reestruturação privada pós-abertura. Por outro lado, aquelas ETs mais expostas à instabilidade, recessão e baixa contestabilidade do espaço nacional tiveram um comportamento mais próximo do diagnosticado anteriormente. Vale dizer, foram “defensivas” nos anos 80 e “reestruturantes” ou “reativas” nos anos 90, reagindo à abertura. Notamos que tais ETs se encontravam em setores tecnologicamente mais dinâmicos, como Automobilístico, Eletrônico e Bens de Capital;¹³

12 Automobilística – Fiat, GM, Mercedes Benz, Ford, VW e Dana; Eletrônica – Alcatel, IBM, Phillips e Siemens; Bens de Capital – ABB, GE, Voith; Mineração e Metalurgia – Alcoa; Petroquímica – Dow, Rhodia e Shell; Papel e Celulose – Champion; Agroalimentar – Dreyfuss, Gessy Lever e Parmalat; Têxtil – Bunge y Born.

13 Lembramos que essas foram as tendências mais gerais. Para um maior detalhamento, sugerimos a leitura de Cunha (1995, cap. 3 e 4).

– Tornou-se pouco aderente à realidade a velha dicotomia entre “introversão” e “extroversão”¹⁴ enquanto descrição de padrões gerais de inserção do capital estrangeiro em economias hospedeiras, associados, respectivamente, ao atendimento do mercado local e à integração em redes internacionais de produção voltadas ao mercado internacional. Isto, a partir da perspectiva de que a definição prospectiva das estratégias – produtivas, patrimoniais, comerciais etc. – não estaria mais limitada, exclusivamente, a opções estanques de atendimento do mercado local a partir de sua base produtiva local, com exportação de excedentes, versus o direcionamento desta capacidade produtiva local ao mercado internacional. Um novo espaço estratégico mostrou-se extremamente significativo: os mercados regionais, com destaque, em nossa amostra, para o MERCOSUL (mas também para a América Latina como um todo). Verificamos de forma clara essa tendência no setor automobilístico, onde a busca de racionalização produtiva tem levado ao estabelecimento de estratégias conjuntas para o espaço regional, além de uma forte complementaridade produtivo-comercial. Devemos deixar claro que este é um movimento ainda em consolidação, de forma que se deve ter cuidado com generalizações apressadas. Mesmo porque, se formos olhar as estatísticas, o peso do mercados interno (para os “introvertidos”) e externo (para os “extrovertidos”) é ainda predominante. O que identificamos é, para algumas ETs, a tendência a pensar o mercado regional e não mais, exclusivamente, o nacional, na hora de definir estratégias que irão determinar suas trajetórias futuras;

– As perspectivas de dinamização de investimentos por parte das ETs e, por decorrência, de solução para a dicotomia básica “produzir localmente versus importar” devem ser analisadas a partir das especificidades setoriais,¹⁵ e não

14 Sobre aspectos teóricos da internacionalização da produção e IDE ver, Vernon (1992); Lizondo (1991); Dunning (1991; 1992; 1994); Grieco (1986); Dosi, Pavitt & Soete (1990); Agosin & Prieto (1993); Ozawa (1992)

15 Em Cunha (1995), trabalhamos com a divisão setorial sugerida por Canuto (1993) para o estudo do investimento estrangeiro em economias periféricas. Teríamos: (i) os ramos tecnologicamente dinâmicos “com” e “sem redes”, que apresentam um forte dinamismo tecnológico e de mercado, englobando setores geradores e demandantes de novas tecnologias (base microeletrônica – eletroeletrônica, automobilística e bens de capital; a distinção “com” e “sem” rede é relevante no tocante aos efeitos de encadeamento de políticas setoriais e na integração em redes regionais internacionalizadas; (ii) ramos de processamento contínuo de recursos naturais – I *commodities* industriais e II produtos alimentícios – em que as *commodities* industriais (Mineração e Metalurgia; Papel e Celulose, Química Básica, Siderurgia, etc.) apresentam uma elevada padronização de processos e produtos, típica de uma industrialização de padrão rígido, na qual torna-se limitado o potencial de penetração das tecnologias de base microeletrônica (normalmente circunscritas ao controle de processos) e, portanto, a atratividade do

somente por uma sobreposição dos planos macro e micro. Com relação à nossa amostra, concluímos que para os grupos dos ramos tecnologicamente dinâmicos pode estabelecer-se como tendência geral a redução de importância da dimensão produtiva local vis-à-vis a dimensão comercial (importações), com eliminação de algumas linhas produtivas, eleição de outras como prioritárias – na sua maioria, com produtos de menor valor agregado e potencialmente internacionalizáveis – e ampliação de importações. Já para os grupos dos ramos de processamento de *commodities* industriais parece valer como tendência o diagnóstico de Canuto (1993), de que sua baixa rentabilidade implicaria num potencial menos dinâmico para algum incremento futuro de investimentos. Nos ramos de processamento de produtos alimentícios, em especial para os grupos voltados ao mercado local, o potencial de dinamismo dos mercados, em paralelo à possibilidade de consolidação de assimetrias concorrenciais pela diferenciação das marcas, colocaria perspectivas positivas de investimentos futuros com ênfase no fortalecimento da base produtiva local. Por fim, com relação às indústrias tradicionais, a menor significância quantitativa da nossa amostra impediu uma definição mais objetiva de tendências. Devemos ressaltar que essas são as tendências mais gerais, captadas em meio a um processo de reestruturação ainda inconcluso.

Somam-se aos anteriores, os resultados da recente pesquisa de Bielschowsky & Stumpo (1995) sobre a inserção das ETs nas quatro principais economias latinas – Chile, Argentina, México e Brasil. Contrastando períodos de consolidação dos respectivos parques industriais – pela via introvertida da “substituição de importações” – com as transformações reais (produtivas e comerciais) em momentos posteriores à abertura das economias, constatou-se uma deterioração no grau de complexidade das estruturas industriais locais. Estas estariam afastando-se cada vez mais do padrão de “modernidade” representado pelas malhas industriais dos países da OCDE, conforme verificamos na Tabela 13. Tomando caso a caso, o Brasil ainda teria preservado boa parte de sua estrutura prévia, porém ressaltando-se o caráter ainda tardio de sua abertura. O México teria encontrado alguns nichos de grande dinamismo comercial e

IDE; e os produtos alimentícios que são mais atraentes do ponto de vista do IDE, na medida em que podem ser construídas assimetrias concorrenciais, especialmente via marketing; (iii) e os ramos tradicionais, relativamente mais intensivos na utilização de mão-de-obra e de insumos naturais e/ou artificiais – setores têxtil, coureiro-calçadista, vestuário, moveleiro etc.

tecnológico (por exemplo, automobilística), de modo que aumentou a participação dos setores mais dinâmicos na composição do valor agregado (Tabela 13); enquanto Argentina e Chile teriam tido um comportamento visivelmente inferior aos dois primeiros no que se refere a uma melhoria do seu perfil produtivo e exportador. Este trabalho usa a deterioração das contas externas (Balança Comercial), especialmente nos setores com predomínio das ETs, que são os mais dinâmicos e tecnologicamente intensivos, como indicador da redução no dinamismo tecno-produtivo das economias latinas. A ampliação de seus déficits comerciais indicaria a tendência de uma maior valorização da dimensão comercial vis-à-vis a produtiva, na recente reestruturação (Tabela 14). Por fim transparece uma preocupação com a questão das possibilidades “abertas” ou “fechadas” de desenvolvimento econômico da região, em razão da perda de dinamismo local dos setores industriais mais importantes – os complexos metal-mecânico e eletromecânico (Tabela 13).

Tabela 13
Nível e composição do valor agregado (%) - Chile, Argentina, México, Brasil e OCDE
(anos selecionados)

	Chile		Argentina		México		Brasil		OCDE	
	1972	1992	1977	1992	1981	1992	1980	1993	1975	1992
Grupo 1	30.7	22.5	34.2	29.8	28.6	31.7	35.1	36.6	41.4	46.5
metalmecân./eletroelet.	9.7	5.1	13.6	7.7	10.4	8.8	18.7	17.3	22.8	25.3
equip. de transp.	8.0	2.4	10.8	12.5	7.9	9.6	7.8	8.3	10.7	11.5
Grupo 2	14.4	20.7	14.1	15.0	16.7	20.1	19.9	23.6	18.9	17.4
Grupo 3	21.3	28.4	18.4	25.7	23.2	23.1	13.6	14.9	11.5	11.1
Sub-Total	35.7	49.1	32.5	40.7	39.9	43.2	33.5	38.5	30.4	28.5
Grupo 4	33.6	27.4	33.4	29.5	31.6	25.2	31.4	24.9	28.4	25.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100.0
Índice de variação do valor agregado	100.0	141.0	100.0	95.0	100.0	115.0	100.0	100.0	-	-

Obs.: O critério de estabelecimento dos grupos setoriais, é o peso de inserção do capital estrangeiro, em que o Grupo 1 teria o predomínio das ETs. Grosso modo, essa divisão equívale àquela proposta em Cunha (1995: 156-9), de forma que os setores tecnologicamente dinâmicos estariam inseridos no grupo 1, os processadores de *commodities* nos Grupos 2 e 3, e as indústrias tradicionais no 4.

Grupo 1 - bens de capital mecânicos, eletroeletrônicos e instrumentos científicos, material de transporte, química fina, borracha, tabaco e vidro.

Grupo 2 - siderurgia, metalurgia básica de não-ferrosos, química básica e petroquímica, papel e celulose e combustíveis.

Grupo 3 - alimentos e bebidas.

Grupo 4 - têxteis, calçados e vestuário, madeira e móveis, minerais não-metálicos (exceto vidros), produtos metálicos e outros produtos manufaturados.

Fonte: Bielschowsky & Stumpo (1994), arranjos de Canuto (1994b).

Tabela 14
Indicadores do setor externo – Chile, Argentina, México e Brasil
(anos selecionados).

	Chile		Argentina		México		Brasil	
	1970	1992	1978	1992	1980	1992	1980	1992
Coefficiente de exportação (%)								
Grupo 1	1.7	7.6	4.4	4.9	3.3	21.8	7.9	15.0
Grupo 2	13.9	28.7	6.2	10.4	6.2	13.0	5.5	22.1
Grupo 3	4.3	21.7	15.5	18.4	2.0	1.8	22.1	19.7
Grupo 4	2.4	10.4	2.2	4.2	1.9	6.2	5.2	10.2
Total	4.3	17.1	7.5	9.0	3.1	10.9	9.2	16.2
Coefficiente de importação (%)								
Grupo 1	61.8	122.3	12.0	33.6	37.0	59.2	11.6	14.0
Grupo 2	39.5	46.6	13.9	25.4	25.5	27.6	12.9	11.6
Grupo 3	10.0	5.9	1.2	2.9	4.5	7.4	1.9	5.2
Grupo 4	11.4	24.2	1.8	7.3	4.9	16.1	1.3	4.2
Total	29.7	43.2	6.3	16.7	16.8	28.6	7.4	9.5
Balança Comercial (US\$ milhões)								
Grupo 1	- 439	- 4 359	- 1095	- 7 067	- 8 484	16 506	- 1 834	+ 613
Grupo 2	- 93	- 641	- 537	- 1 863	- 3 482	- 4 522	- 2 925	+ 4.472
Grupo 3	- 36	+ 942	+ 1 787	+ 3 295	- 716	- 2 420	+ 5 949	+ 4 038
Grupo 4	- 73	- 659	+ 468	- 777	- 826	- 3 177	+ 1 668	+ 2 699
Total	- 641	- 4 718	+ 624	- 6 412	- 13 508	- 26 625	+ 2 857	+ 11 822

Fonte: Bielschowsky & Stumpo (1994), arranjos de Canuto (1994b).

O trabalho de Bielschowsky & Stumpo mostra-nos a importância de se considerar a situação das contas externas que, em última instância, darão o termômetro da resolução da dicotomia “produzir localmente versus importar”, vale dizer, do impacto da redefinição das estratégias privadas das ETs sobre as estruturas industriais dos países periféricos, em especial no que se refere à agregação local de valor. Isto, mesmo que haja indícios de retomada dos investimentos por parte dos grandes grupos transnacionais. Em Cunha (1995), pode-se já notar uma aproximação, para o caso brasileiro, de certas tendências apontadas por aqueles autores, ou seja: de uma redução no dinamismo dos setores tecnologicamente mais dinâmicos (automobilística, eletrônica e bens de capital) nos quais, paradoxalmente, os planos de investimentos vêm associados a movimentos de priorização da dimensão comercial das ETs em detrimento da dimensão produtiva local.

Conclusão

A rapidez das recentes transformações do espaço econômico internacional e seus impactos efetivos e potenciais sobre a economia

brasileira merece uma atenção bem mais profunda do que o limitado esforço empreendido por este artigo. Mesmo assim, podemos esboçar algumas conclusões de caráter geral:

- A internacionalização da produção nos últimos anos tem-se caracterizado por uma maior contestabilidade dos mercados em termos globais, com aceleração do progresso tecnológico, dinamização das formas de organização e gestão privadas (processos, produtos e estruturas empresariais) e ampliação das oportunidades de valorização do capital, tanto em sua dimensão real quanto, principalmente, financeira;
- Neste quadro, devemos atentar para o enorme peso do poder decisório privado. Do ponto de vista produtivo-comercial, são as ETs que comandam a globalização, motivadas pela lógica da concorrência, entendida enquanto rivalidade ativa, disputa por posições de mercado;
- Com isso, boa parte da reconfiguração produtiva dos países periféricos (e estamos pensando no caso brasileiro) em um contexto internacional marcado pela ação global dos grandes agentes privados e em um ambiente local caracterizado pelo recente processo de liberalização – dependerá de decisões reestruturantes das ETs. Isto, porque estas lideram os ramos industriais tecnologicamente mais dinâmicos, internacionalmente e, com maior impacto, no plano nacional;
- A definição, por parte das ETs, de estratégias que dêem prioridade à dimensão comercial (global) da internacionalização da produção em detrimento da dimensão produtiva (local) poderá significar: a redução do escopo produtivo local das subsidiárias, com impactos regressivos sobre as malhas industriais locais, em razão dos seus fortes elos dinâmicos, indicando uma tendência geral de “encolhimento”; e a ampliação da fragilidade externa, com a acumulação de déficits comerciais, nos segmentos liderados pelas ETs, em razão de ampliação dos seus fluxos comerciais, e nos demais setores, pela redução da capacidade produtiva local (efeito direto via relações interindustriais; ou indireto via redução relativa na agregação local de valor, e perda de dinamismo nos setores liderados pelo capital estrangeiro). Do ponto de vista macroeconômico, essa tendência foi apontada, no estudo de Bielschowsky & Stumpo (1995), para os principais países latinos. Do ponto de vista micro/meso, foram apontados indícios para o caso brasileiro foram apontados em Cunha (1995);
- Poderíamos ter um quadro aparentemente contraditório: retomada de investimentos, especialmente IDE, com fragilização da estrutura produtiva

local e da Balança de pagamentos. Isto, devido à redução global na agregação local de valor, em virtude da maior ênfase comercial no processo de reestruturação produtiva;

– O possível resultado geral de um padrão de reestruturação que não fortaleça e modernize a malha industrial como um todo poderá ser a ampliação do *gap* produtivo-tecnológico que nos separa dos países “desenvolvidos”. Vale dizer, a perda de importantes graus de liberdade na definição endógena de trajetórias virtuosas – crescimento estável com distribuição de renda – de desenvolvimento.

– As conclusões anteriores derivam de uma avaliação da inserção do capital estrangeiro em economias capitalistas periféricas, que considera não somente as determinações macroeconômicas, mas também os condicionantes setoriais e microeconômicos. Com isso, podem-se captar trajetórias privadas divergentes daquelas apontadas por parte importante da literatura sobre as transnacionais, e que apontava um quadro geral de comportamentos “defensivos” nos anos 80 e “reativos” nos 90.

Bibliografia

AGOSÍN, M.R.; PRIETO, F.J.. Trade and foreign direct policies: pieces of a new strategic approach to development? *Transnational Corporations*, New York, v.2, n.2, p.63-86, Aug. 1993.

ALMEIDA, J. S. G.; NOVAIS, L. F. *A empresa líder na economia brasileira: ajuste patrimonial e tendências do mark-up*. São Paulo: IESP/FUNDAP, 1991.

BARROS, O. *Oportunidades abertas para o Brasil face ao fluxos globais de investimento de risco e de capitais financeiros nos anos 90*. Campinas: UNICAMP.IE, 1993. mimeo. (Relatório de pesquisa “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira”)

BAUMANN, R. *Recent measures affecting foreign investment in Brazil*. São Paulo: 1992. mimeo. (Apresentado no Seminário “Tendências Globais do IDE e Estratégias de Corporações Transnacionais”).

BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and manufacturing sector in Brazil*. Santiago, Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1992. mimeo.

_____; STUMPO, G. Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México. *Revista de la CEPAL*, n.55, p.139-64, abr. 1995.

- CANUTO, O. *Investimento direto externo e reestruturação industrial*. Campinas: UNICAMP.IE, 1993. (Texto para Discussão, n.27).
- _____. *Coréia do Sul versus Brasil: a industrialização tardia e periférica*. São Paulo: Nobel, 1994a.
- _____. Abertura comercial, estrutura produtiva e crescimento econômico na América Latina. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.3, p.43-63, dez. 1994b.
- COUTINHO, L. A terceira revolução industrial e tecnológica. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.1, p.69-88, ago. 1992.
- _____. Nota sobre a natureza da globalização. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.4, p.21-6, jun. 1995.
- CUNHA, A. M. . *Estratégias de empresas transnacionais na economia brasileira nos anos 80 e 90*. Campinas: UNICAMP.IE, 1995. (Dissertação de Mestrado).
- DOSI, G.; PAVITT, K.; SOETE, L. *The economics of technical change and international trade*. Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1990.
- _____; TEECE, D. J.; WINTER, S. Toward a theory of corporate coherence: preliminary remarks. In: DOSI, G. et al. *Technology and enterprise in historical perspective*. Oxford: Clarendon Press, 1992.
- DUNNING, J. H. The eclectic paradigm of international production: a personal perspective. In: PITELIS, C. N.; SUGDEN, R. *The nature of transnational firm*. London: Routledge, 1991.
- _____. The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporations: interactions and policy implications. *Transnational Corporations*, New York, v.1, n.3, p.7-45, Dec., 1992.
- _____. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, New York, v.3, n.1, p.23-51, Feb. 1994.
- EXAME. *Melhores e maiores*. São Paulo: Editora Abril, 1995.
- GONÇALVES, R. Investimento direto externo no Brasil: uma visão estratégica e prospectiva. *Ciências Sociais Hoje*, São Paulo, 1991.
- _____. *Macroeconomic instability and strategies of transnationals corporations in Brazil: standstill, retrenchment or divestment?* Rio de Janeiro: UFRJ.IEI, 1993^a. (Texto para Discussão, n.291).
- _____. *Estratégia dos oligopólios mundiais nos anos 90 e oportunidades do Brasil*. Campinas: UNICAMP.IE, 1993b. (Relatório de pesquisa “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira”).
- LIZONDO, J. S. Foreign direct investment. *IMF Occasional Papers*, Washington, DC, n.77, p.68-82, Mar. 1991.
- LEP*, Campinas, (3): 89-114, dez. 1996.

- NOVAIS, L.F. *A trajetória da grande empresa privada e pública: 1978-1987*. São Paulo: IESP/FUNDAP, 1988.
- OZAWA, T. Foreign direct investment and economic development. *Transnational Corporations*, New York, v.1, n.1, p.27-54, Feb. 1992.
- VERNON, R. . Where are they coming from, where are they headed? *Transnational Corporations*, New York, v.1, n.2, p.7-35, Aug. 1992.
- WORLD INVESTMENT REPORT. *Transnational Corporations*, New York, v.2, n.2, Aug. 1993.
- WORLD INVESTMENT REPORT. *Transnational Corporations*, New York, v.3, n.2, Aug. 1994.

Anexo

Procuramos destacar as linhas mais gerais das trajetórias dos grupos analisados em Cunha (1995). Para um maior aprofundamento, com a especificação das estratégias patrimoniais, produtivas, organizacionais e comerciais dos referidos grupos, bem como dados indicativos, ver o capítulo 3 da Dissertação do autor. Lembramos que o período enfocado varia de grupo para grupo, em razão da assimetria de informações. No geral, cobrimos o período que vai do início dos anos 80 até 1994 e/ou 1995 (1ª semestre).

1. Ramos tecnologicamente dinâmicos

1.1 Setor Automobilístico

Grupos	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> • Fiat 	<p>A sua opção por um mix de produtos que privilegia os segmentos de renda média não a deixou imune à crise dos anos 80. A sua reação a este quadro foi eminentemente defensiva: aumento do <i>mark-up</i> para compensar a retração do mercado, redução dos investimentos e envelhecimento da linha de produtos. Reproduziu a estrutura diversificada do grupo, porém também com uma forte concentração na automobilística.</p>	<p>Parece que a principal estratégia do grupo para os 90 é especializar cada vez mais a produção local nos segmentos inferiores do mercado, procurando produzir veículos competitivos internacionalmente - em custo e qualidade. Vale dizer, voltados para o mercado externo, dentro da lógica global do grupo de integração e especialização das atividades produtivas. A complementação do mix interno de produtos – segmentos médio e luxo – e a qualificação da produção via utilização de componentes mais modernos se daria através de importações. O quadro, de uma total abertura, portanto, lhe é totalmente favorável, pois lhe permite atuar competitivamente em todos os segmentos de mercado.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • General Motors 	<p>Enquanto a matriz passava por um processo de forte reestruturação, a GMB mantinha uma estratégia defensiva: aumento de margens de lucro, envelhecimento das suas linhas, retração de investimentos. Vale dizer, a GMB mostrou-se estagnada e, assim, descolada das estratégias globais do grupo.</p>	<p>Sob o efeito da abertura comercial e do crescimento do mercado, a GMB passou a adotar uma estratégia agressiva de atualização tecnológica - processos e produtos - buscando fortalecer a sua posição competitiva interna. Procura reproduzir no Brasil o padrão de diversificação centrípeta da matriz, em que se busca um envolvimento sinérgico entre das atividades de montagem de veículos com atividades de ponta tecnológica. Muitas de suas fornecedoras são filiais de subsidiárias americanas – portanto, endogenizando sua estrutura externa – o que serviu como elemento básico da rápida modernização dos seus veículos, em razão da atualização daquelas. Estão no Brasil, por exemplo, filiais da Hughes e da EDS – ambas do segmento de componentes automotivos eletrônicos. As tendências parecem colocar o Brasil como a principal base produtiva para o mercado latino. Haveria uma crescente integração de atividades com outras empresas do grupo no âmbito do MERCOSUL.</p>

<ul style="list-style-type: none"> Mercedes Benz 	<p>Tendo apresentado seu pico de produção em 80, após consolidar sua base industrial na automobilística com a construção do 2º complexo industrial em Campinas (o 1º era em São Bernardo), passa pelos 80 com uma redução do dinamismo diante da retração do mercado.</p>	<p>O comportamento local reflete o esforço global de reestruturação do grupo: (i) a estratégia global de focalizar atenções no setor de transporte promove o Brasil para o patamar de importante produtor/consumidor de veículos pesados (ii) com a globalização da Daimler Benz, aumentam os fluxos de comércio exterior do MBB – X e M (reforçadas pela abertura, em especial nos segmentos de automóveis de passeio luxo e utilitários) (iii) no âmbito do MERCOSUL, busca-se a complementaridade – concentração da produção de ônibus no Brasil, com a unidade argentina concentrando-se na produção de câmbios e comerciais leves (iv) intenção de inserir-se produtivamente nos segmentos de veículos de passeio, apostando no dinamismo do mercado regional latino.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Volkswagen 	<p>A formação da Autolatina pode ser vista como uma medida defensiva, de busca de sustentação de posições diante de um mercado instável, através de uma racionalização operacional que não implicasse grandes investimentos.</p>	<p>Fica difícil definir uma estratégia individual clara no âmbito da Autolatina. Na realidade o fim desta, decretado no final de 94 é a maior reversão estratégica do grupo nos 90, na medida em que: (i) rompe um arranjo defensivo, que foi funcional em um momento específico de instabilidade e retração de mercados (ii) marca um novo posicionamento do grupo em face de uma economia aberta – posições de mercado mais contestáveis – e que sinaliza crescimento (iii) possibilita uma maior integração com as estratégias globais da VW, que também busca reestruturar-se. Os primeiros movimentos pós-Autolatina, indicam a intenção de aprofundar a inserção produtiva local – duas novas unidades produtivas – o que, todavia, não parece implicar uma negação ou recuo em face da maior internacionalização de sua produção, com forte impacto em sua dimensão comercial.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Ford 	<p>Até o ano de 1986, a Ford manteve-se priorizando os segmentos médio-grandes dos carros de passeio. Introduziu o seu carro mundial – o Escort – em 83, integrando, portanto, o esforço global do grupo. Com a Autolatina, parte para o enfrentamento de uma situação específica, latina e brasileira.</p>	<p>Sua principal ruptura estratégica é manifestada com o próprio fim da Autolatina. O grupo pretende recuperar os espaços perdidos no mercado local, reintegrando-se à estratégia global da Ford, que é a de se tornar a maior montadora em termos internacionais até o final da década – Plano Ford 2000 – em que o mercado latino, especialmente no Brasil, é fundamental. Com isso, a dimensão produtiva local – especialmente com os novos investimentos programados para 95/99 – passou a priorizar (i) ao segmento pequeno – Fiesta (ii) às pick ups (comerciais leves), derivadas da plataforma Fiesta – idealizado no Brasil, será um “carro mundial” (iii) o segmento de comerciais pesados de maior dinamismo (acima de 35t) com o modelo HN-80 (iv) ao aprofundamento da complementaridade produtiva no âmbito do MERCOSUL, em que a Argentina passaria a concentrar a produção dos modelos de maior porte – por exemplo, linhas Escort e Verona. Há uma nítida adaptação à realidade local – perfil da renda e grande mercado para comerciais – deslocando a Ford de sua tradição local que sempre a identificou com veículos de passeio médio-grandes.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Dana 	<p>Políticas financeiras conservadoras, que lhe permitem um bom desempenho diante de um mercado instável. Busca diversificar intra-setorialmente sua atuação – de forma fortemente vinculada ao seu core business – para reduzir a dependência das montadoras. Para tanto, busca espaço nos mercados de reposição externos.</p>	<p>Mantém sua política de diversificação e penetração em mercados alternativos – reposição e exportação. Procura explorar as oportunidades abertas pela liberalização, com a introdução de novos produtos, a fim de atender às novas demandas. Por outro lado, acelera sua “modernização” – já iniciada nos 80, ou seja, não há drásticas rupturas – também por conta da abertura – torna-se mais competitiva diante de um mercado potencialmente mais contestável.</p>

1.2 Setor Eletrônico

Grupos	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> Alcatel 	<p>Não estava em atividade no país. Somente no final da década entra, de forma minoritária, comprando ações de uma empresa local, talvez como uma forma de garantir uma posterior penetração mais consistente.</p>	<p>Sua inserção no Brasil é decorrência: (i) da mudança no quadro institucional, ainda que esteja em aberto a questão das telecomunicações (ii) da postura do grupo em penetrar em mercados potencialmente promissores. RePLICARIA no país as áreas de negócio do grupo em termos globais. Entra incorporando empresas locais.</p>
<ul style="list-style-type: none"> IBM 	<p>Forte especialização produtiva/comercial – segmento de grande porte, os <i>mainframes</i> – devido às restrições impostas pela PNI.</p>	<p>Com as mudanças institucionais no setor de informática, o grupo passou a tentar reproduzir no país o mesmo grau de diversificação intra-setorial que apresenta globalmente, ou seja: passando a oferecer sistemas de pequeno e médio portes – incluindo minicomputadores, PCs, periféricos e softwares –, além de uma crescente ênfase em serviços (oferecimento de soluções completas para os clientes).</p>
<ul style="list-style-type: none"> Phillips 	<p>Não existem informações específicas nas fontes pesquisadas.</p>	<p>Posição local do grupo em face das suas estratégias globais: tendência de constituição, no país, de centros de fornecimento internacional para certos produtos – por exemplo, componentes, utilidades domésticas e iluminação. Nas demais linhas a prioridade é o mercado interno – com o espaço estratégico para X no âmbito do MERCOSUL. Aproveitamento de novas oportunidades de mercado, dadas pela abertura: informática e telecomunicações.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Siemens 	<p>Diante das condições desfavoráveis – instabilidade e redução dos investimentos públicos e privados – a Siemens partiu para um tipo de ajuste “defensivo”, em que: (i) procurou reduzir a dependência da demanda estatal – problematizada ainda mais pela questão dos atrasos de pagamentos; (ii) voltou-se para os mercados externos.</p>	<p>Com a mudança nas condições locais – por exemplo, o fim da PNI – abriram-se novas oportunidades de mercado para o grupo. Sua diversificação tende a aproximar as áreas de negócio no país do seu formato internacional. Porém, até o momento a dimensão comercial, representada por um incremento de importações, tem sido privilegiada com relação à dimensão produtiva.</p>

1.3 Setor de Bens de Capital

Grupos	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> Asea Brown Boveri 	<p>A ABB já nasce no país com o signo da racionalização, da busca de se adequar às novas realidades de mercado. Como a matriz, busca diversificar suas áreas de atuação, reforçando – pela fusão – sua posição competitiva no setor elétrico. Quer reduzir a dependência das encomendas públicas e aumentar a inserção nos mercados privados.</p>	<p>Principais estratégias: (i) desverticalização (ii) redução dos índices de nacionalização dos produtos (iii) implantação de programas de qualidade e produtividade (iv) diversificação de produtos, especialmente na eletrônica industrial – controles e robôs. As três primeiras estratégias visam às reduções de custo e ciclos de produção, e elevação de X. A quarta estratégia procura expandir uma nova área de negócios – p/ mercados privados – para reduzir a dependência dos equipamentos de energia elétrica e da demanda pública. Até 1990, os ajustes foram decorrência da fusão; depois, buscou-se o aumento de competitividade.</p>
<ul style="list-style-type: none"> General Electric 	<p>A estratégia global de “encolhimento” determinou o comportamento da GE no Brasil. A perda do seu segmento mais lucrativo – eletrodomésticos – fragilizou o grupo, provocando um vazio cujo preenchimento, em um contexto de crise do segmento de BKs, coube ao segmento de lâmpadas e materiais elétricos leves. Tentou-se, também, uma diversificação em direção à química, com uma significativa mobilização de recursos, investidos em um segmento desvinculado do seu <i>core business</i>.</p>	<p>O destaque deste período são as políticas de associações. O caso da formação da GEVISA, junto com a Villares, parece ser emblemático de uma estratégia de “defender” posições de mercado, em segmentos considerados chaves, através da busca de uma maior racionalização, evitando uma concorrência predatória em um mercado “encolhido” e, agora, mais aberto – sem ter de investir grandes somas em reestruturação e modernização.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Voith 	<p>Com a retração dos investimentos públicos, adota duas estratégias principais: (i) fortalecer os negócios com a ind. de papel e celulose (ii) ampliar as exportações em todas as suas linhas de produtos.</p>	<p>Continuidade das estratégias básicas delineadas nos anos 80. Aprofunda os laços com os clientes do setor de papel e celulose, com o investimento em assistência técnica e acompanhamento do usuário – quer estar “próxima” ao cliente – e o desenvolvimento de projetos em parceria com estes. Busca aproveitar-se da abertura para tornar seus produtos mais competitivos internacionalmente, com a utilização de insumos importados. Porém, quer a proteção do setor de BK local, por considerá-lo “estratégico”, com a priorização da ind. nacional nas encomendas estatais.</p>

2 Ramos Processadores de Recursos Naturais

2.1 Setor de Mineração e Metalurgia

Grupo	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> Alcoa 	Estratégia voltada para a expansão da capacidade produtiva.	Mantém o núcleo principal de suas atividades concentrado no setor de mineração/metalurgia, no negócio do alumínio, buscando ampliar sua capacidade competitiva investindo em infra-estrutura, principalmente energia, que é fundamental para sustentar a competitividade neste setor.

2.2 Setor Petroquímico

Grupos	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> Dow Chemical 	Reproduz a estratégia da matriz, de crescimento via aquisições, explorando a fragilidade financeira de empresas locais. A partir de 84 passa a priorizar: (i) associações (ii) aproximação com o consumidor final, optando por empresas pequenas atuando em nichos de mercado. Verifica-se uma grande diversificação.	Reverte o processo de diversificação dos 80. Passa a dar prioridade as atividades produtivas mais ligadas à química básica e aos termoplásticos, afastando-se dos mercados finais. O objetivo da Dow para a América Latina é aumentar sua integração com as atividades internacionais do grupo, ampliando sua participação no faturamento global de 2 p/4% até o ano 2000.
<ul style="list-style-type: none"> Rhodia 	A partir de 86, houve um sensível esforço de modernização de suas atividades produtivas e organizacionais. Junto com isso, a decisão de um maior direcionamento para os mercados externos, não apenas enquanto um escoadouro da produção local em momentos de crise da demanda interna, mas também como uma recomposição de sua inserção produtivo-comercial – as capacidades produtivas dos seus novos investimentos já eram projetadas para ir além dos requerimentos do mercado interno. Apesar desta definição, mantém sua disposição de centralizar seus negócios em áreas consideradas estratégicas.	Nos anos 90 há uma continuidade estratégica – definida a partir de 86. Aprofunda-se o processo de racionalização com o objetivo de reduzir radicalmente seus custos – demissões voluntárias e drástico enxugamento de funcionários em 3 anos. Não há programação de investimento para novas áreas nos 90. Existe uma boa perspectiva para o segmento de fibras e resinas (Rhodia-Ster), no qual estão programados significativos investimentos, motivados pelo desempenho positivo da demanda – principalmente de embalagens para o setor de bebidas. A abertura motiva o aprofundamento do seu ajuste, especialmente pelo fato de que houve a fragilização de clientes, como no setor têxtil, que são importantes demandantes seus. Tem procurado adaptar-se a essa nova situação sendo mais conservadora quanto a seus planos futuros, buscando fortalecer seus clientes através de um maior envolvimento técnico com estes e, também, explorando, com importações, as novas possibilidades de mercado.

<ul style="list-style-type: none"> • Shell 	<p>Não existem informações específicas nas fontes pesquisadas.</p>	<p>Não existem indícios de alguma mudança radical em sua inserção local. As evidências apontam para a manutenção do seu foco de interesses na área energética e em algumas áreas da petroquímica – termoplásticos e borrachas termoplásticas, tendo no polipropileno seu principal produto. Com a reestruturação em termos mundiais, a Shell brasileira passará a reportar-se diretamente aos “comitês de negócio”, centralizadores do poder decisório na matriz.</p>
---	--	---

2.3 Setor de Papel e Celulose

Grupo	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> • Champion 	<p>Manteve uma estratégia de expansão fortemente vinculada aos seus principais núcleos de negócio e competência (intra-setorialmente), buscando ampliar suas vantagens competitivas – verticalizando e integrando as atividades em papel e celulose. Direcionou-se para segmentos específicos de mercado, de alta qualidade – pressupondo avanço tecnológico – e boa penetração (interna e externa) → produtos capazes de garantir uma maior agregação de valor.</p>	<p>Aprofunda sua estratégia de especialização produtiva e de mercado, procurando avançar na diferenciação dos seus produtos. Há uma forte aderência à estratégia global do grupo de priorização na produção de celulose e papel – principalmente papéis de imprimir e escrever cortados e revestidos (responde por mais de 50% do faturamento global da matriz).</p>

2.4 Setor Agroalimentar

Grupos	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none"> • Dreyfuss 	<p>Segue a estratégia global do grupo, verticalizando o segmento cítrico, ampliando e fortalecendo sua posição produtiva/de mercado interna e, assim, melhorando sua inserção exportadora.</p>	<p>Continuidade estratégica com relação aos 80, com o aprofundamento da metas estratégicas adotadas em 1988.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Parmalat 	<p>Não apresenta nenhuma estratégia de crescimento perceptível; perde sucessivas posições de mercado. Neste sentido, seu “imobilismo” reflete a falta de dinamismo da matriz.</p>	<p>Segue no país o padrão de crescimento da matriz, tendendo a ter o mesmo perfil de negócios. Lógica da expansão: aquisição de usinas fragilizadas financeiramente, reforma total das instalações, mudança na logística de captação e distribuição e, por fim, troca da marca e imagem do fabricante. Forte diversificação de mercados, dentro da alimentícia, com participação crescente no faturamento global do grupo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Gessy Lever 	<p>No Brasil a G.L. adota uma estratégia semelhante à da matriz, de forte expansão, migrando para a indústria agroalimentar, mas mantendo posições firmes na higiene e limpeza.</p>	<p>As políticas locais da G.L têm sido aderentes à reestruturação global do grupo, que em última instância visa ao fortalecimento de posições em segmentos de maior agregação de valor nas suas áreas de competência. Desta forma, vem-se expandindo para segmentos mais nobres da alimentícia, e da higiene e limpeza. Temos, também, o fortalecimento da G.L. enquanto base regional para o mercado latino.</p>

3 Indústrias Tradicionais

3.1 Setor Têxtil

Grupo	Anos 80	Anos 90
<ul style="list-style-type: none">• Bungey Born	Alta diversificação; falta de uma estratégia conjunta/concatenada de crescimento. Neste sentido, parece reproduzir o comportamento global do grupo.	Manteve inserção diversificada, porém centrando seu foco de ação nas empresas líderes. Retirou-se de alguns setores – informática, finanças e seguros – para defender seus ativos industriais considerados estratégicos – têxtil, a associação com a Alpargatas. Passou a apostar na têxtil e alimentícia para um crescimento concatenado – foram os principais alvos de esforços reestruturantes e de investimentos em expansão. Ênfase em produtos de maior valor agregado, especialmente na alimentícia.