

Universidade Estadual Paulista
Faculdade de Ciências e Letras
Departamento de Economia
Grupo de Estudos de Economia Industrial

Projeto de Iniciação Científica:

A inserção das filiais brasileiras na rede corporativa mundial:

uma análise das estratégias adotadas pelas empresas industriais globalizadas a partir da gama de produtos, das etapas produtivas e das funções corporativas *

Estudante: Carolina A. A. Andrade
Orientador: Prof^o Dr. João Furtado

Setembro de 2000

* Este projeto insere-se no âmbito do GEEIN – Grupo de Estudos de Economia Industrial e articula-se aos projetos de IC 99/04466-5, 99/06912-2, ora em fase de conclusão, e aos de números 99/09208-4, 00/00574-7 e 00/00575-3, que dão continuidade aos primeiros. O grupo conta com o Auxílio 98/15115-6.

1. Apresentação

Muitos estudos sobre inserção internacional e reestruturação industrial brasileiras referem-se à análise de fatores como abertura comercial, estabilização e privatização. As referências à globalização raramente se fazem acompanhar de uma incorporação sistemática do fenômeno às análises. Isto vale para aqueles que negam a existência do fenômeno, mas também para os seus adeptos.

No presente projeto, o fenômeno globalização é entendido como chave para a compreensão do aprofundamento da internacionalização do capital, tanto na sua forma produtiva quanto no que diz respeito às modificações em curso nas alocações das funções corporativas. A interseção entre estas duas dimensões está produzindo importantes transformações qualitativas no processo anterior de expansão internacional das empresas. Trata-se de um processo fundamental na medida em que está moldando um novo contexto econômico, e delineando uma nova realidade industrial. É nela que deve ser pensada a reestruturação industrial brasileira e a reinserção internacional que vem sendo produzida.

2. Discussão e Justificativa

Segundo Chesnais (1996), globalização traduz “a capacidade estratégica de todo grande grupo oligopolista, voltado para a produção manufatureira ou para as principais atividades, de adotar, por conta própria, um enfoque e conduta ‘globais’”. Trata-se, aqui, do comportamento das grandes empresas e de uma integração internacional de suas estratégias, no caso, estratégias de produção e comercialização, mas também das suas condutas tecnológicas e dos seus posicionamentos frente aos principais rivais. Dentro dessa internacionalização produtiva vão se dividindo diferentes espaços de atuação das empresas, diferentes alocações de suas funções corporativas. Os diferentes países, também, vão se reorganizando nessa nova fase da divisão internacional do trabalho.

Esta alocação diferenciada das funções corporativas e a própria divisão de trabalho estão no centro do novo sistema industrial e das novas configurações econômicas e são determinantes do lugar de cada país no sistema internacional em redesenho. Um autor que vem analisando este novo modelo de organização é Sturgeon, que está preocupado sobretudo

com o formato desse processo da economia dos EUA, sem estender as suas observações aos demais países e sobretudo aos periféricos. Um autor que se preocupa com este modelo industrial para os países do sudeste asiático, onde se concentra boa parte da produção eletroeletrônica mais difundida é Ernst (1997), mas ele não explora as conseqüências do modelo para outros setores ou regiões.

Em seu texto, Sturgeon (1997) propõe que está em formação um novo modelo de organização industrial e desenvolvimento econômico: a separação das funções corporativas, especialmente entre inovação e produção, dentro de uma indústria, que ele chama de “redes de produção em unidades prontas” (*turnkey production networks*). Sua hipótese é de que uma porção significativa de firmas está se adaptando às condições dos mercados, crescentemente competitivos, através do fornecimento externo de funções produtivas, enquanto confirmam o controle sobre as funções de definição, desenho e marketing do produto, conservadas *in-house*. Isso representaria maiores oportunidades de aprendizado e transferência de tecnologias dentro do sistema industrial e também, talvez o mais importante, uma habilidade superior de reconfigurar os elementos funcionais da produção de acordo com as mudanças de suas requisições e do surgimento de novos mercados.

O fato de uma grande empresa industrial poder separar suas funções de inovação e de produção consiste em transformar algumas indústrias em estruturas de mercado especializadas em fornecimento. Isso implica em um conjunto funcional e coerente de funções corporativas (como manufatura, logística, distribuição e a maioria das funções de suporte) tratadas como um serviço para as firmas que detêm as grandes marcas. Haveria, então, a migração de funções produtivas para economias externas, ou seja, uma firma “adquiriria fornecimento” ou “subcontrataria”, de uma outra firma, atividades que vinham sendo previamente realizadas por ela própria. (STURGEON, 1997). Essa proposição encaminha para um novo e importante instrumento analítico, o papel da função corporativa, a ser considerado dentro das estratégias da empresa global. Tal instrumento ajudará a delinear o quadro da divisão internacional do trabalho supracitada, no novo contexto da mundialização.

O trabalho aqui proposto limita-se à análise da inserção e organização do Brasil dentro dessa nova fase de globalização, mas levando seriamente em conta estas transformações globais. Em fins da década de 80 e início da década de 90, o Brasil dava início ao seu processo de abertura comercial e, em 1994, conhecia, com o Plano Real, seu programa de estabilização. Globalização das relações internacionais, abertura comercial e estabilização econômica são os fenômenos que caracterizam a inserção internacional da economia brasileira e sua reestruturação produtiva na década de 90. Através da análise de um dos componentes e

promotores desse processo, o investimento direto estrangeiro, serão levantados alguns aspectos da inserção internacional da economia brasileira.

No período de substituição de importações o fluxo de investimento direto estrangeiro era motivado, em larga medida, pela necessidade de superar as barreiras contra as importações. As empresas operavam em um ambiente extremamente protegido, no qual os preços internos estavam, com frequência, além dos preços internacionais. A proteção, inicialmente pensada para permitir o surgimento da produção, levava depois a uma situação de elevadas margens de lucro, bolsões de ineficiência, com efeitos nos custos das empresas. Esses fatos somados resultavam num conjunto de empresas, inclusive estrangeiras pouco integradas ao comércio internacional (MOREIRA, 1999).

Os dados abaixo permitem verificar a evolução do PIB brasileiro, assim como das importações e exportações, comparando o fim do período de substituição de importações com o começo da abertura comercial:

Evolução do PIB, das exportações e das importações (1987 - 1998)

ANO	PIB *	EXP. **	IMP.**	EXP./PIB	IMP./PIB
	(US\$ MILHÕES)	(US\$ MILHÕES)	(US\$ MILHÕES)	(%)	(%)
1987	282392	26224	15052	8,29	5,33
1988	307105	33789	14605	11,00	4,76
1989	411737	34383	18263	8,35	4,44
1990	469318	31414	20661	6,69	4,40
1991	405679	31620	21041	7,79	5,19
1992	387295	35793	20554	9,24	5,31
1993	429685	38563	25256	8,97	5,88
1994	543087	43545	33079	8,02	6,09
1995	705449	46506	49858	6,59	7,07
1996	775409	47747	53301	6,16	6,87
1997	804182	52990	59755	6,59	7,43
1998	777083	51140	57731	6,58	7,43

* Revista Conjuntura Econômica, mar. 2000 - calculada pela taxa média de câmbio

** Boletim do Banco Central do Brasil

Há controvérsias sobre o processo de abertura brasileiro. É certo que a superproteção do regime de substituição de importações era um fator determinante de indústrias com um grande número de firmas, freqüentemente operando em escalas pouco competitivas, tendo como resultado para as empresas custos elevados e produtos defasados tecnologicamente. A abertura modificou este quadro. De um lado, alguns autores pensam que com a abertura

comercial as empresas estrangeiras foram beneficiadas, pois com acesso ao comércio internacional teriam maior contato com a matriz, implicando na importação de tecnologias e insumos, que tornariam as empresas mais eficientes e competitivas. A abertura então teria melhorado os aspectos relativos à empresa estrangeira, além de explicitar os problemas das empresas nacionais (MOREIRA e CORREIA, 1996; MOREIRA, 1999).

De outro lado, os críticos desse processo vêm na abertura um processo mal elaborado e conduzido de modo intempestivo, implicando num retrocesso da estrutura industrial brasileira e do parque produtivo em geral. O programa de estabilização iniciado em 1994, o Plano Real, ao sobrevalorizar a taxa de câmbio, teria agravado o nível de desproteção da economia. Deve-se aqui considerar o efeito ambíguo da valorização cambial, visto que, ao mesmo tempo em que estimula os investimentos, porque barateia o preço de bens de capital, desestimula-os, porque deprime a rentabilidade da produção interna, sobretudo nos setores de bens exportáveis. Isso significa que setores inteiros tenderiam a ser sucateados (COUTINHO, 1997; LAPLANE e SARTI, 1997; BIELCHOWSKY, 1998; CASTRO, 1999).

A verdade é que na segunda metade dos anos 90 esses fenômenos combinados (abertura + estabilização) levaram a profundas transformações da economia brasileira e, juntamente com a globalização em curso em todo o mundo, houve o aprofundamento da internacionalização produtiva, refletida no crescente e significativo fluxo de IDE (LAPLANE & SARTI, 1997). No âmbito deste projeto, o interesse recai sobretudo nas transformações produtivas, organizacionais e patrimoniais que estão associadas a este processo.

Em meados dos anos 70 houve os primeiros indícios do esgotamento do modelo de substituição de importações, colocando à economia brasileira o desafio de rever as bases para um crescimento sustentado. Três deficiências foram identificadas por alguns autores: a inexistência de mecanismos capazes de canalizar a poupança doméstica para o financiamento de longo prazo, a necessidade de modernização da estrutura empresarial e a constituição de um núcleo de geração e difusão de inovações. Já em 1990, com a interação dos processos de globalização, abertura e estabilização, a perspectiva era que havia condições favoráveis para a retomada desse crescimento. Considere-se também o fato de que a estabilização e a abertura propiciaram a ampliação do mercado doméstico, podendo-se até dizer que impulsionaram um novo ciclo de investimentos. Nesse contexto o capital estrangeiro tem um papel fundamental (LAPLANE & SARTI, 1997).

Nessa nova fase de expansão, o capital estrangeiro seria responsável por financiar o crescimento e os desequilíbrios externos transitórios, participar ativamente na reestruturação industrial, fornecer recursos tecnológicos para a modernização organizacional e produtiva, e

garantir acesso a canais de comércio internacional. Teria, portanto, importante papel na remoção de barreiras ao crescimento sustentado. Assim, no início da década de 90 havia uma correlação negativa entre a taxa de investimento global e o fluxo de investimento direto estrangeiro, mas já nos últimos anos desta década a recuperação dos investimentos globais foi acompanhada por um crescimento mais que proporcional dos investimentos estrangeiros (LAPLANE & SARTI, 1997).

A tabela abaixo mostra a evolução dos fluxos de IDE no Brasil, a partir de 1989, e a sua contribuição para o investimento global da economia e para o PIB:

Investimento total e estrangeiro no Brasil 1990/1998 *

(US\$ milhões)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Investimento estrangeiro									
tradicional	280,9	504,8	1,155,9	374,0	1,738,0	3,615,0	9,123,0	22,231	24,157
merc. de capitais	103,6	578,2	1,704,1	6,650,0	7,280,0	2,294,0	6,039,0	39.552	31.830
IDEs líquidos	627,9	607,2	1,405,1	613,4	1,888,2	3,928,6	9,944,0	17,879	26,349
Taxa de investimento global (em % do PIB)	15,5	15,2	14,0	14,4	15,0	16,6	16,1	18,37	17,14

* dados de 1990 a 1996 - LAPLANE e SARTI (1997)

dados de 1997 e 1998 - BOLETIM DO BANCO CENTRAL DO BRASIL (1999)

** dados de 1997 e 1998 - Taxa de investimento do IPEA

O IDE difere dos outros fluxos comerciais, entre outras coisas, por não ter uma natureza de liquidez imediata e introduzir uma dimensão intertemporal de grande importância. Sua implantação dá origem a fluxos que se estendem necessariamente por vários e longos períodos, e por implicar na existência de um componente estratégico na decisão de investimento por parte da companhia (CHESNAIS, 1996; GOUVEIA, 1999).

No início da década de 90, o fluxo de IDE esteve fortemente associado ao processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva. Havia, então, necessidade de redução de custos e aumento de competitividade para fazer frente às importações, efetivas ou potenciais, resultantes da trilogia abertura + estabilização + valorização. Algumas estratégias, como o abandono de linhas de produtos com escalas de produção inadequadas e/ou com

estruturas de custos não competitivas e a elevação do conteúdo importado decorrente da substituição de fornecedores locais por externos, fizeram parte desse processo (BIELSCHOWSKY, 1998; LAPLANE & SARTI, 1997).

A partir de 1994, os fluxos de IDE tornam-se mais volumosos e passam a representar criação ou expansão da capacidade produtiva, contando inclusive com a entrada de novas empresas com atuação expressiva no oligopólio mundial, motivadas precisamente pela sua rivalidade. Essa expansão está associada a novas máquinas e equipamentos e também a novos fornecedores. Tratando-se de investimentos em fusões e/ou aquisições de empresas nacionais por filiais estrangeiras, a expansão é acompanhada por melhorias técnicas e operacionais (LAPLANE & SARTI, 1997).

Independentemente da forma que o caracteriza, o IDE causa impactos na economia brasileira que devem ser considerados. No caso brasileiro, Coutinho (1997) revela uma grande concentração dos investimentos estrangeiros nos setores de bens de consumo duráveis e não-duráveis (78% das empresas). A entrada de membros ativos de oligopólios mundiais na indústria brasileira significa, muitas vezes, ruptura das alianças vigentes nas cadeias de suprimento, promovendo a entrada de novos fornecedores e, portanto, aumento dos coeficientes de importação. Observa-se, também, que a grande maioria dos projetos de investimento foi motivada pela forte expansão do mercado interno - devido ao efeito riqueza propiciado pela estabilização - sendo, portanto, pouco expressivo o seu componente exportador.

Nessa fase houve, então, expressivo crescimento para os segmentos automobilístico, eletrônico e eletrodoméstico, e para setores de bens não-duráveis. Em outros segmentos sugere-se, observando seus desempenhos, uma crescente fragilização produtiva e financeira e retração dos níveis de atividade. Trata-se de setores de bens de capital, de fabricantes de matérias-primas, insumos e componentes (BIELCHOWSKY, 1998). Este desempenho desigual resultaria no processo de especialização e de complementaridade produtiva e comercial das grandes empresas que, no contexto de abertura da economia, valorização do câmbio e da disponibilidade de financiamento externo para importações, estariam promovendo importação crescente de peças, componentes e outras matérias-primas (LAPLANE & SARTI, 1997). Para diversos autores este seria um processo temporário, enquanto o ajuste produtivo e a modernização das estruturas estivessem em curso, enquanto para outros ele refletiria um fenômeno estrutural e permanente.

Assim, autores como Coutinho (1997) observam que, apesar de aumentos de rentabilidade e dos níveis de competitividade, o processo de especialização industrial teria

como contrapartida a desindustrialização dos setores e segmentos mais atingidos pelo processo de substituição de insumos locais por importados. Além disso, o processo acarretaria também no fechamento de linhas de produção e de unidades fabris inteiras e desnacionalização da indústria em muitos setores, assim como na redução do grau de agregação de valor ao longo das cadeias produtivas industriais. Como esse processo não foi acompanhado pelo crescimento das exportações, havia um impacto negativo na balança comercial.

Dessa forma, em fins da década de 90, a economia brasileira vinha assistindo a um aprofundamento de seu déficit na balança comercial, ao qual se somava a rápida expansão dos déficits de serviços. Esse desequilíbrio do Balanço de Pagamentos foi agravado pela crise asiática e fortemente atingido pela crise russa. A resposta da política econômica frente a esse quadro foi a elevação de juros, promovendo uma contenção macroeconômica. Em janeiro de 1999 chegou-se às portas de uma crise cambial e, finalmente, à desvalorização (CASTRO, 1999).

Essa mudança nos preços relativos teria como consequência o aumento das exportações o que, na visão de alguns autores, permitiria corrigir alguns exageros do período até então descrito. Com isso, a economia estaria ingressando num quadro favorável ao crescimento. Entretanto, observa-se hoje que as exportações não estão reagindo o quanto se previa, nem tão rapidamente. (Essas questões merecem ser citadas já que tratam do contexto com que as indústrias se deparam atualmente no Brasil, mas trazem algumas indagações que, por não serem objetos deste trabalho, não serão discutidas aqui.).

O processo de abertura comercial e estabilização, como já foi dito, delineou a inserção internacional da economia brasileira e sua reestruturação produtiva. As empresas já instaladas no Brasil adaptaram-se a esses processos, e as novas decisões de investimentos fizeram-se limitadas a esse novo quadro. No que se refere ao primeiro caso, Castro (1999) sugere três tipos de respostas adaptativas, a serem tratadas a seguir.

Um primeiro tipo de adaptação praticada por um grupo de empresas seria de cunho regressivo. Essa adaptação seria caracterizada pelo encolhimento das funções de fabricação junto com a ampliação das atividades importadoras e comercializadoras. Na maioria das vezes essas firmas regrediam de fabricantes a montadoras, implicando, além da redução de postos de trabalho, em redução do conteúdo técnico-produtivo das operações sob seu comando.

Nesse grupo de empresas estariam presentes, também, aquelas que não sobreviveram às mudanças decorrentes dos processos aqui estudados. Essas empresas desapareceram através da incorporação de outras empresas ou simplesmente através de seu fechamento.

Um segundo grupo de empresas respondeu ao novo quadro mediante mudanças estratégicas e intensa modernização. As mudanças estratégicas se referem à focalização de negócios em áreas com aptidões e vantagens previamente desenvolvidas. Ou seja, haveria o encolhimento de atividades dentro da filial brasileira, naquilo em que melhor, no sentido produtivo, ela poderia fazer. Há, portanto, estreitamento da gama de produtos e de processos produtivos, na busca pela construção de uma identidade diferenciada da empresa.

A modernização, segundo Castro, dar-se-ia na forma de melhorias de métodos de administração e gerenciamento, e trocas de equipamentos antigos por versões mais atualizadas. Haveria também um esforço de introdução de melhorias de todos os tipos no processo produtivo desse bloco de empresas. Segundo o autor, esse tipo de resposta teve como resultado o surgimento de um dos pilares da nova indústria brasileira.

O terceiro grupo de empresas congrega aquelas que, além de se modernizarem, vêm expandindo, de maneira significativa, a sua capacidade produtiva. Isso significa a preocupação dessas empresas com a ampliação e criação de novas plantas, muitas vezes acompanhada por mudanças na distribuição espacial das atividades. Nesse grupo de empresas situam-se empresas nacionais de médio e grande porte, mas destacam-se as empresas multinacionais empenhadas em confirmar sua presença no mercado interno (CASTRO, 1999) e em defender as suas posições locais contra a entrada de outros membros do oligopólio mundial respectivo.

Mais do que simples respostas adaptativas das empresas, os três grupos analisados mostram o tipo de inserção que a filial brasileira terá dentro do contexto das estratégias globais das empresas ou grupos industriais de que fazem parte. Isto é, a empresa global irá determinar o tipo de inserção que a filial brasileira deverá ter sob a ótica de suas estratégias globais, do papel que a filial tem dentro desse contexto global. A inserção poderá, então, ser do tipo regressivo, modernizador ou expansivo, ou dessas três formas combinadas entre si.

Este trabalho pretende analisar alguns dos elementos das estratégias globais das maiores empresas industriais, confrontando-os com as suas modalidades de inserção no Brasil. Considera-se que a empresa global seguirá uma estratégia e uma organização mundial, envolvendo a gama de produtos, as etapas produtivas e as funções corporativas. Este último elemento é de grande importância, já que muitas vezes significa uma mudança qualitativa no relacionamento entre matrizes e filiais. Esta mudança pode significar uma incorporação ou desenvolvimento de funções corporativas superiores ou, em outros casos, a sua supressão, com subordinação direta à matriz. A partir da análise desses elementos estratégicos é que se poderá conhecer o espaço de atuação da empresa brasileira dentro do quadro de

internacionalização produtiva já citado. E, dessa forma, poder-se-á proceder à coleta e análise de informações que permitam contribuir para mostrar como o Brasil se situa nessa nova fase da divisão internacional do trabalho.

3. Objetivos

O objetivo deste projeto consiste em determinar o papel reservado à filial brasileira dentro do contexto das estratégias globais de uma grande empresa ou grupo industrial. Através da análise de estratégias referentes aos produtos, às etapas produtivas e às funções corporativas será possível a classificação do comportamento da subsidiária brasileira. Os tipos de comportamentos foram inspirados no texto de Castro (1999), e referem-se ao comportamento regressivo, modernizador e expansivo, em forma pura ou em possíveis combinações entre eles, a serem desenvolvidas no decorrer da pesquisa. Na realidade, esta tipologia vem freqüentando o debate brasileiro ao longo dos anos 90.¹

A análise da função corporativa traz um elemento novo para a discussão. Ao tomarem posições críticas ou otimistas frente ao quadro de inserção internacional brasileira, os estudiosos desse fenômeno geralmente levam em consideração sobretudo o contexto local, isto é, as respostas das empresas ao contexto político e econômico internos, locais. O estudo do papel reservado para as funções corporativas irá permitir uma re-leitura das evidências colhidas por esses estudiosos, mas com novos resultados. Isso porque, ao introduzir nessa análise uma dimensão global do comportamento da empresa, permite uma visão mais abrangente e contextualizada do processo de inserção já referido e da reestruturação industrial.

Cabe ressaltar que o estudo da dimensão brasileira é entendido como instrumento fundamental para a identificação de elementos da empresas e a classificação do seu comportamento. O confronto entre a dimensão local e a dimensão global permitirá a coleta de evidências mais claras sobre esse comportamento, e, conseqüentemente, sobre o papel que está sendo reservado para o Brasil nesse novo estágio da globalização. A hipótese de fundo do projeto de pesquisa deve ser indicada: é a grande empresa que reserva papéis de primeira importância ou funções secundárias à filial local e é por meio da identificação dos fatores que determinam papéis mais ou menos importantes que se pode compreender as formas de inserção brasileira na economia mundial.

4. Procedimentos Metodológicos

O projeto deverá coletar e analisar informações que permitam situar a filial brasileira da grande empresa internacionalizada no contexto mais amplo do conjunto de atividades que são desenvolvidas globalmente. Para isso, será selecionada uma amostra de 25 empresas, tornando possível o acompanhamento sistemático de suas ações tanto no âmbito global de suas estratégias quanto no que se refere às suas atividades no Brasil. As empresas fazem parte do grupo das cem maiores multinacionais com origem de capital nos pólos da economia mundial, América do Norte, Europa e Japão. Dentro desse grupo são objeto de interesse especial aquelas empresas com atividades no Brasil ou com investimento direto estrangeiro recente no país. Também será levado em conta o seu histórico de fusões e aquisições, com o intuito de observar se houve ou não operações relevantes para o Brasil. Esse processo representa a consolidação de estruturas oligopolistas globais no mercado nacional. Através de seu mapeamento, verificar-se-á a tendência ou não de centralização de capital (importante fator de influência estratégica), assim como o tipo de reestruturação sofrido pelas empresas da amostra, como redução de linhas de produtos, especialização da produção, inovação no processo produtivo, entre outros.

A evolução estratégica das empresas será acompanhada com o objetivo de identificar a distribuição global de suas atividades, no que diz respeito aos seus diferentes produtos, etapas produtivas e funções corporativas. A distribuição das atividades referentes aos produtos será acompanhada principalmente de duas formas: conforme as divisões das empresas, ou seja, suas diferentes linhas de produtos, e conforme a intensidade tecnológica desses produtos. Esta intensidade pode ser observada quantitativamente, através de dados sobre o valor médio de importações e exportações dos anos de 1989 e 1997, na tentativa de abarcar o efeito da abertura comercial e da liberalização brasileiras. Através desses dados pode-se observar, por exemplo, se houve redução do índice de partes e componentes nacionais, substituídos pelos importados, ou não. Será feita também a análise qualitativa, através da qual será possível observar se está havendo agregação de valor ou não. Aqui, importante papel é reservado à tecnologia, em termos de convergência relativamente ao padrão produtivo eletroeletrônico ou persistência no padrão eletromecânico. Uma mudança na produção de produtos mecânicos para eletroeletrônicos é um claro exemplo de busca de produtos de maior densidade

¹ BIELSCHOWSKI (1998), COUTINHO e FERAZ (1993), LAPLANE e SARTI (1997), MENDONÇA DE

tecnológica. O mesmo pode ser dito para a mudança de produtos siderúrgicos, em direção a produtos mais nobres, ou produtos químicos, em direção às especialidades. É sabido que as empresas passaram por importantes transformações e entre elas está incluída uma realocação espacial das suas diferentes gamas de produtos, uma análise que permitirá situar a posição da "unidade" brasileira na hierarquia produtiva global da grande empresa.

Quanto às etapas produtivas, destacam-se três, a cuja distribuição corporativa será dada atenção: produção, fabricação e montagem. A primeira etapa refere-se à produção de bens e serviços de uma empresa. Está mais ligada à gênese do processo, ou seja, ao processo de gerar um determinado produto. A linha que separa produção de fabricação é tênue, mas existem diferenças entre elas. Fabricação implica menos na criação e mais na construção, elaboração de um bem. Ou seja, a principal tarefa da produção é processar materiais que serão usados no processo de fabricação. A fabricação está, então, diretamente relacionada com o processo de transformação de recursos. Já o processo de montagem representa a operação de reunir peças de um mecanismo ou dispositivo complexo, de modo que possa funcionar na finalidade a que se destina.

Essas definições implicam em conseqüências de suma importância para o que é aqui proposto. A produção, por se tratar da gênese de todo o processo, está intimamente ligada a atividades como o desenvolvimento do produto e atividades de engenharia, consideradas superiores. Em vários setores, a produção pode ser feita a partir de unidades "chave em mão", restando a densidade industrial sob controle dos proprietários originais da tecnologia. A fabricação seria um estágio intermediário em termos de seqüência produtiva, mas está em vários setores/cadeias associada a elevada densidade industrial e a importantes requisitos tecnológicos. No extremo estaria a montagem, que pela própria definição já aponta seu caráter independente, distante de outras etapas e funções, por vezes intensiva apenas em mão de obra, com graus de qualificação variáveis segundo os setores. Assim, através da análise da distribuição reservada às etapas produtivas tem-se um importante indicador do papel reservado às filiais brasileiras, visto que as próprias etapas se diferenciam entre si por níveis de dependência e hierarquia.

Ao lado da atividade diretamente produtiva, funções como comercialização, marketing, pesquisa e desenvolvimento, finanças, recursos humanos e diretoria são parte integrante do desenvolvimento de uma empresa em ambiente competitivo. A principal tarefa das funções corporativas é fornecer apoio à estratégia da empresa, ou seja, fornecer as condições necessárias para permitir que ela atinja seus objetivos econômicos. Dessa forma,

fica claro que a distribuição geográfica (entre filiais) de suas funções terá um forte componente estratégico. Tendo as empresas da amostra passado pelos processos de fusão e aquisição ou alguma reestruturação importante, como já mencionado, serão facilmente observadas as relações entre sedes e filiais no que diz respeito às funções corporativas. No caso de controle estrangeiro, pode ocorrer uma vinculação das funções às hierarquias globais. Isto é, a distribuição das funções obedecerá à lógica da matriz da empresa, membro dos grandes oligopólios globais. Atualmente, percebe-se que a tendência é no sentido de que funções consideradas de primeira importância, como pesquisa e desenvolvimento e produção em etapas nobres, fiquem sediadas na matriz, enquanto a função de comercialização, por exemplo, é delegada para as suas diferentes filiais. E mesmo que uma função nobre seja deixada para uma filial, existe ainda assim um forte componente estratégico a ser estudado. Assim, através da distribuição das funções corporativas é possível identificar o papel reservado pela matriz às suas filiais, através da hierarquia por trás dessa divisão. Nesta fase, especial atenção será dada para a distribuição relativa às atividades de produção e de vendas.

A análise dos três elementos acima detalhados – produtos, etapas produtivas e funções corporativas – será feita sempre se levando em conta a estratégia da matriz e o papel reservado à sua filial brasileira. Este último elemento, como já foi dito no transcorrer deste projeto, introduz uma nova e importante dimensão analítica, já que se trata de um fator decisivo de hierarquia estratégica dentro de uma empresa. Através da análise dos resultados obtidos será proposta uma tipologia de comportamento para as filiais brasileiras das empresas em questão. Nesta tipologia, os comportamentos locais estão relacionados às estratégias mais amplas, das empresas globalizadas. Como são três as dimensões de análise, tratar-se-á do comportamento predominante - quando houver - mas sendo também consideradas as possíveis combinações entre eles.

O confronto entre a estratégia global da empresa e o comportamento seguido por sua subsidiária brasileira é fundamental para os objetivos a que esse trabalho se propõe. Muitas vezes ele pode indicar que uma ação corporativa aqui no Brasil identificada como modernizadora, por exemplo, ao contrapor-se às suas estratégias globais deve ser considerada regressiva. Entretanto, não se pode negar a relevância da realidade brasileira, principalmente no que diz respeito a políticas econômicas e industriais. É a matriz que destina à sua filial papéis de primeira ou segunda importância, porém o faz frequentemente condicionada pela conjuntura brasileira.

Serão diversas as fontes utilizadas na análise aqui proposta. As estratégias globais das empresas transnacionalizadas serão acompanhadas através de banco de dados do GEEIN² e pelos Relatórios Anuais das empresas da amostra. Essas duas fontes fornecem, além de dados financeiros, informações sobre a distribuição de suas atividades, incluindo aqui as três dimensões de análise, assim como sobre suas estratégias. Os periódicos Financial Times e Business Week serão utilizados como fortes complementos para esse banco de dados, através de pesquisa regular. Para o caso da análise das estratégias referentes a gama de produtos, em especial, contar-se-á com a ajuda dos dados pela SECEX. A consulta a órgãos como USTPO (United States Trade and Patents Office), INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) e ANPEI (Associação Nacional de P, D&E das Empresas Inovadoras) ajudarão no que se refere a qualificar informações sobre etapas produtivas e funções corporativas.

O acompanhamento e discussão da realidade brasileira serão feitos também com base em bibliografia dos principais autores que tratam a problemática. Farão parte também da leitura textos sobre organização industrial e investimento direto estrangeiro. A caracterização nacional das atividades empresariais tornará possível o mapeamento das ações recentes da empresa, permitindo também identificar o tratamento dado às suas estratégias. Para isso serão utilizados principalmente periódicos nacionais, como a Gazeta Mercantil, o Valor Econômico e a revista Exame. Será feito o monitoramento das ações das empresas da amostra no período recente³, com atenção especial para informações sobre as dimensões aqui tratadas, na busca de elementos que permitam a classificação almejada.

² Essa atividade vem sendo realizada ao longo do ano pelos membros do grupo utilizando um banco de dados internacional (Info-Trac).

³ O mapeamento das ações das empresas nacionais através de periódico especializado vem sendo feito pelo projeto de número 99/04466-5.

5. Plano de Trabalho e Cronograma de Execução

Atividade	Descrição da atividade
1. Bibliografia selecionada	Bibliografia sobre comércio internacional, organização industrial e investimento direto estrangeiro, assim como leitura dos principais autores sobre economia brasileira recente. Tal atividade dará suporte teórico ao trabalho permitindo também sua contextualização.
2. Estudo de SPSS	Instrumental para manipular a base de dados da SECEX
3. Coleta de informações sobre a distribuição global das atividades das empresas da amostra referentes à gama de <u>produtos</u> e análise preliminar	A partir dos históricos montados com base em banco de dados do GEEIN sobre empresas e seus relatórios anuais. Essa fonte, ao permitir conhecer as estratégias referentes à distribuição dos produtos, participa principalmente da análise qualitativa dos dados. Os dados da SECEX permitirão a análise quantitativa.
4. Coleta de informações sobre a distribuição global das atividades das empresas da amostra referentes às <u>etapas produtivas</u> e análise preliminar	Buscando a distribuição entre filiais das etapas produção, fabricação e montagem, a partir dos históricos e relatórios anuais das empresas, assim como dos órgãos USTPO, INPI e ANPEI. Análise e discussão de tal distribuição e suas implicações.
5. Coleta de informações sobre a distribuição global das atividades das empresas da amostra referentes às <u>funções corporativas</u> e análise preliminar	Feita a partir das mesmas fontes citadas no item anterior, dando ênfase aos históricos e relatórios anuais das empresas. Análise e discussão da distribuição encontrada e das implicações de sua hierarquia.
6. Caracterização nacional das atividades empresariais	Feita a partir de material da imprensa especializada, como Gazeta Mercantil, Valor Econômico e revista Exame. O mapeamento das ações recentes das empresas permitirá o aprofundamento da análise feita nos itens 3, 4 e 5.
7. Confronto entre dimensão global e dimensão nacional das atividades das empresas e proposição de uma tipologia de comportamento	A partir dos resultados e das análises obtidos sobre distribuição das atividades referentes aos produtos, etapas produtivas e funções corporativas entre matriz e filiais. A tipologia regressiva, modernizadora e expansiva já foi discutida no transcórper do projeto e será aprofundada por meio da atividade 1. A classificação será feita considerando-se o comportamento predominante, mas serão admitidas e propostas também combinações entre os três tipos.
8. Preparação de seminário de pesquisa	Atividade concebida como preparatória do Relatório de atividades e de participação em Congresso de Iniciação Científica
9. Participação em seminário de pesquisa	Seminários regulares do GEEIN, com vistas à análise e discussão das questões das pesquisas em curso
10. Elaboração de relatório de atividades	Relatório semestral e relatório final
11. Participação em Congresso de IC da UNESP	

6. Referências bibliográficas

- BAUMANN, R., “Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990”, in: *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 23, n. 3, IPEA, 1993.
- BIELSCHOWSKI, R., *Investimento na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-97*, mimeo, 1998.
- CASTRO, A. B. *Indústria: o crescimento fácil e a inflexão possível*, trabalho apresentado ao XI Fórum Nacional, Rio de Janeiro, 1999 (mimeo).
- CASTRO, A. B., SOUZA, F. E. P., *A economia brasileira em marcha forçada*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*, São Paulo: Xamã, 1996.
- COUTINHO e FERRAZ, *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Campinas, Papyrus, 1993.
- 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 Editora, 1997.
- ERNEST, D. *From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry*, California, BRIE Working Paper, 1997.
- GOUVEIA, F., “Impactos dinâmicos das relações entre as filiais brasileiras e suas respectivas redes corporativas: Um estudo a partir de evidências das indústrias alimentícia, automobilística e eletrônica”, relatório final de Iniciação Científica apresentado à FAPESP, Campinas, 1999.
- LAPLANE, M; SARTI, F., Investimento Direto Estrangeiro a retomado do crescimento sustentado nos anos 90, in: *Economia e Sociedade* (8), p. 143-81, Campinas, jun. 1997.
- MENDONÇA DE BARROS, J.R; GOLDENSTEIN, L., Reestruturação Industrial: três anos de debate, in: Velloso, J.P.R. (org.), *Brasil: Desafios de um País em Transformação*, Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 1997.
- MOREIRA, M. M., *Estrangeiros em uma Economia Aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*, Texto para discussão BNDES/DEPEC N° 67, março de 1999.
- MOREIRA, M. M.e CORREA, P. G., Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo, in: *Revista de Economia Política*, vol. 17, n° 2(66), abril-junho/1997, p. 61-91.

SERRA, J., Ciclos e Mudanças Estruturais na Economia Brasileira do Pós-Guerra, in: *Desenvolvimento Capitalista no Brasil - Ensaio sobre a crise*, vol. 1, 2ª ed., p. 56-121, Brasiliense, 1983.

SLACK, N. et al. *Administração da Produção*, São Paulo, Atlas, 1997.

STURGEON, T. J., *Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation*, Working Paper 92B, Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE), August 1997.

Índice

<u>Apresentação</u>	1
<u>Discussão e Justificativa</u>	1
<u>Objetivos</u>	8
<u>Procedimentos Metodológicos</u>	9
<u>Plano de Trabalho e Cronograma de Execução</u>	13
<u>Referências bibliográficas</u>	15