

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO INTRAFIRMA NOS FLUXOS  
COMERCIAIS DO BRASIL: UMA ANÁLISE A PARTIR DOS FLUXOS  
DE EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES, UTILIZANDO A HIPÓTESE DE  
BAUMANN

Aluna: Adriana Brógio  
Professor Orientador: Dr. João E. P. M. Furtado

Dezembro/99

## SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	2
CAPÍTULO 1.....	4
A ECONOMIA BRASILEIRA E SUAS TRANSFORMAÇÕES: ABERTURA COMERCIAL, O PLANO REAL E A QUESTÃO DOS INVESTIMENTOS DIRETOS ESTRANGEIROS .....	4
1.1. INTRODUÇÃO.....	4
1.2. ABERTURA COMERCIAL: UMA BREVE DISCUSSÃO.....	4
1.2.1 - A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA.....	5
1.3. O PLANO REAL.....	7
1.3.1. O PERÍODO APÓS A ADOÇÃO DO PLANO REAL.....	9
CAPÍTULO 2.....	14
INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO .....	14
2.1. INTRODUÇÃO.....	14
2.2. DEFINIÇÕES.....	14
2.3. AQUISIÇÕES E FUSÕES.....	15
2.4. O BRASIL E O INVESTIMENTO NA DÉCADA DE 90.....	15
CAPÍTULO 3.....	19
A PESQUISA EMPÍRICA.....	19
3.1. INTRODUÇÃO.....	19
3.2. O PAPEL DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS.....	19
3.3. O COMÉRCIO INTRAFIRMA.....	21
3.4. A PESQUISA.....	21
3.4.1. SUBAMOSTRA.....	21
3.4.2. ANÁLISE DA AMOSTRA E DA SUBAMOSTRA.....	22
3.5. METODOLOGIA ADOTADA PARA O ESTUDO DO COMÉRCIO INTRAFIRMA.....	22
3.6. HIPÓTESE.....	23
3.7. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO POR MAIOR FLUXO.....	23
Tabela 5 –Coeficiente Médio de Concentração por maior fluxo.....	23
3.8. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO POR ORIGEM E DESTINO DO CAPITAL.....	24
3.7.1. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO PARA AS EMPRESAS DA SUBAMOTRA.....	25
Tabela 3 – Coeficiente de Concentração para empresas da subamostra.....	25
3.8. ELEMENTOS DE SISTEMATIZAÇÃO.....	26
3.8.1. SETOR AUTOMOBILÍSTICO.....	27
3.8.2. SETOR DE COMPONENTES ELETRÔNICOS.....	27
3.8.3. SETOR FARMACÊUTICO.....	28
3.8.4. SETOR DE PEÇAS E COMPONENTES.....	29
3.8.5. SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES.....	29
3.9. CONSOLIDAÇÃO.....	30
CAPÍTULO 4.....	31
UMA ANÁLISE DOS PRINCIPAIS PRODUTOS NA PAUTA DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DO BRASIL A PARTIR DA SUBAMSOTRA DE EMPRESAS .....	31
4.1. INTRODUÇÃO.....	31
4.2. ANÁLISE DE PRODUTOS POR SETOR.....	32
4.2.1. SETOR AUTOMOBILÍSTICO.....	32
4.2.2.1- ANÁLISE DE PRODUTOS.....	34
4.2.3. SETOR FARMACÊUTICO.....	38
4.2.4- SETOR DE PEÇAS E COMPONENTES.....	42
4.2.4.1- OS PRODUTOS.....	45
4.2.5.1.- ANÁLISE DOS PRODUTOS.....	48
4.3. CONSOLIDAÇÃO.....	49
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	50
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53

## APRESENTAÇÃO

Este trabalho tem por objetivo analisar as diferentes estratégias comerciais e produtivas de algumas das grandes empresas estrangeiras com atividades no Brasil, comparando informações comerciais dos anos de 1989 e 1997. Para isso, apresenta os resultados referentes às grandes empresas de alguns segmentos industriais.

A escolha desse período está relacionada a dois momentos de fundamental importância para a economia brasileira. O marco inicial, o ano de 1989, é o ano que antecede o efetivo processo de abertura comercial do país; e o marco final, o ano de 1997, representa um período onde já é possível observar alguns dos impactos obtidos com a adoção do Plano Real.

A análise será desenvolvida tendo por base uma hipótese desenvolvida por Baumann. Segundo esta hipótese, que visa sanar a insuficiência de informações estatísticas, as operações de importação e exportação que as empresas estrangeiras realizam com os seus países de origem, representa comércio intrafirma. Nesta fase, de globalização, estes fluxos deveriam apresentar modificações, que devem ser compatíveis com uma análise deste fenômeno.

O trabalho encontra-se dividido em quatro capítulos, precedidos desta Apresentação e completados com as Considerações finais. No Capítulo 1 é feita uma breve discussão sobre a abertura comercial e a implantação do plano de estabilização econômica – o Plano Real – que veio interromper um longo período de altas taxas de inflação, sem contudo ter equacionado o conjunto das heranças da crise iniciada em 1980.

O Capítulo 2 trata do Investimento Direto Estrangeiro e da sua importância. O argumento principal é de que através das decisões de investimento tomadas pelas grandes empresas dá-se origem a uma série de fluxos (comerciais, produtivos) que estruturam e reestruturam a economia hospedeira. Além disso, o Capítulo também atenta para o fato de que com o Plano Real os investimentos intensificaram-se, seja através de investimentos em nova capacidade ou em fusões e aquisições.

O Capítulo 3 inicia-se com uma breve revisão bibliográfica sobre o papel das empresas multinacionais e a questão do comércio intrafirma. Introduce, também, os primeiros resultados da pesquisa empírica referente ao grau de concentração dos fluxos de comércio por origem de capital e por maior fluxo comercial (origem ou destino) desenvolvido por essas empresas. No

Capítulo 4 são apresentados resultados referentes à análise dos principais produtos importados e exportados por essas empresas.

Por fim, o trabalho é encerrado com algumas considerações finais. Deve mencionar-se que estas considerações encerram uma fase da pesquisa, mas não a esgotam. Este trabalho faz parte de um conjunto mais amplo de trabalhos e utiliza informações que serão ainda exploradas, com outros recortes e amostras. Por isso, ele pretende apresentar elementos de uma pesquisa e sua reflexão, mas também indicar questões e indagações que possam ser exploradas na continuidade das pesquisas do GEEIN.

## **CAPÍTULO 1**

# **A ECONOMIA BRASILEIRA E SUAS TRANSFORMAÇÕES: ABERTURA COMERCIAL, O PLANO REAL E A QUESTÃO DOS INVESTIMENTOS DIRETOS ESTRANGEIROS**

### **1.1. INTRODUÇÃO**

A partir de 1994, uma das características da situação econômica brasileira foi a estabilização. Dois fatores foram fundamentais: o processo de abertura comercial (redução de tarifas nominais e efetivas e eliminação de barreiras não-tarifárias) e a valorização cambial. Os fatores mencionados contribuíram para uma estrutura de menor proteção ao mercado doméstico e que também promoveu uma crescente pressão das importações sobre o *market share* e as margens de lucro dos produtos domésticos.

Os elevados déficits em conta corrente foram financiados pela entrada de recursos externos, sobretudo pelo aumento dos investimentos estrangeiros e pela crescente entrada de empréstimos de longo prazo.

Se por um lado tem-se uma melhoria no padrão de financiamento do déficit em transações correntes, de outro, tem-se o aumento dos serviços da dívida externa (juros), bem como do montante de amortização a ser pago ou renegociado.

Diante das transformações que estão em curso na economia brasileira, esse capítulo tem por objetivo fazer uma breve revisão desses dois momentos distintos pelo qual passou a economia nos últimos dez anos: a abertura comercial e a implementação do Plano de Estabilização econômica.

### **1.2. ABERTURA COMERCIAL: UMA BREVE DISCUSSÃO**

Desde o início dos anos 80, os países em desenvolvimento vieram a fazer uso de políticas de liberalização comercial. O Brasil, embora não tenha sido uma exceção, iniciou o seu processo de abertura bem mais tarde que os demais.

Discute-se muito a respeito dos prós e contras da liberalização comercial. Essa discussão vai além pois envolve também a questão da melhor estratégia de liberalização. Entre os estudiosos, há um consenso de que a liberalização não deva ser muito rápida, mas também nem tão prolongada uma vez que isso a torna mais vulnerável a pressões políticas, além de reduzir a sua credibilidade (Moreira & Correa, 1996).

Com base em experiências chilenas e argentinas na década de 70, muitos analistas argumentam que a sequência ótima de liberalização deveria envolver, primeiramente, o mercado de bens (Balança Comercial) sendo seguida depois pela liberalização do mercado de capitais, particularmente no que diz respeito à eliminação dos controles sobre os fluxos de capitais externos (conta de capital) (Moreira & Correa, 1996).

Existe um grande consenso de que a liberalização deva se dar em um ambiente macroeconômico estável. Há a necessidade de que a abertura seja acompanhada, num primeiro momento, por uma desvalorização da taxa de câmbio<sup>1</sup>, e pela sua estabilização no médio e longo prazo, o que daria condições de expandir o setor exportador e evitaria assim, possíveis crises no Balanço de Pagamentos (World Bank, 1991 in Moreira & Correa, 1996).

### 1.2.1 - A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

No período 1988-93 realizou-se um amplo processo de liberalização comercial em que se concedeu maior transparência à estrutura de proteção, foram eliminadas as principais barreiras não-tarifárias e reduziram-se gradativamente o nível e o grau de proteção da indústria local. O processo de liberalização comercial deu-se basicamente em duas etapas:

- 1ª etapa: entre 1988-89, teve-se uma redução da redundância tarifária média (de 41,2% para 17,8%) e uma pequena alteração na estrutura tarifária (Moreira & Correa, 1996). Aboliram-se os regimes especiais de importação<sup>2</sup>, unificaram-se os diversos tributos incidentes sobre as compras externas e reduziram-se levemente o nível e a variação do grau de proteção da indústria local<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>A desvalorização visa aumentar as exportações e reequilibrar o Balanço de Pagamentos após a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias.

<sup>2</sup> Exceção deve ser feita aos vinculados à *drawback*, desenvolvimento regional, incentivo às exportações, governo, BEFIEX e acordos internacionais.

<sup>3</sup> A tarifa média passou de 51,3% para 37,4%, a modal de 30% para 20%.

- 2ª etapa: iniciou-se em 1990 com previsão para ser concluída em 1994. Foram definidas novas diretrizes para a política industrial e de comércio exterior<sup>4</sup>.

A redução das tarifas de importação deveria ocorrer de forma gradual entre 1990 e 1994, de tal forma que no final do período, a tarifa máxima deveria ser de 40% e a média de 14%. A estrutura de proteção foi definida com base em cinco critérios principais. Para os produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa, proteção elevada ou *commodities* de baixo valor agregado tiveram alíquota nula. Uma alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990, enquanto que os valores de 10 e 15% foram destinados aos setores intensivos em insumos com tarifa nula. A maior parte dos produtos manufaturados receberam uma alíquota de 20%, ao passo que as indústrias de química-fina, trigo, massas, toca-discos, vídeo-cassetes e aparelhos de som teriam 30%. Os setores automobilísticos e de informática teriam proteção nominal de, respectivamente, 35% e 40% (Moreira & Correa).

Até outubro de 1992 manteve-se o cronograma de abertura. O gráfico abaixo mostra que ocorreu uma antecipação das reduções tarifárias previstas para 1993 e 94, implicando uma redução de seis meses no prazo de conclusão da reforma. Até o final de 1995, a estrutura de proteção sofreu novas alterações provocada pelo programa de estabilização de preços, pelos compromissos assumidos pelo MERCOSUL, os desequilíbrios da balança comercial e a demanda por proteção de setores prejudicados pela abertura.

Gráfico 1



Nota: \* Quando está previsto o término das Listas de Exceção e Adequação do Mercosul

Fonte: Guimarães (1992) e Kume (1996) retirado de Moreira & Correa, 1996.

<sup>4</sup> Essa Nova Política Industrial e de Comércio Exterior eliminou a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações e, definiu um cronograma de redução das tarifas de importação.

Visando impedir aumentos de preços a curto prazo, a partir de março de 1994, a condução da política de importações passou a se subordinar ao objetivo de estabilização de preços e várias alíquotas de produtos com participação elevada nos índices de preços internos foram reduzidas para 0% ou 2%<sup>5</sup>.

Esse conjunto de medidas liberalizantes associadas à explosão de demanda e à apreciação cambial, ocorridas após a introdução do Plano Real em julho de 1994, acabaram gerando déficits comerciais e por intensificar a demanda por proteção de alguns setores específicos, levando ao aumento das alíquotas de diversos produtos ao longo de 1995.

### 1.3. O PLANO REAL

Em meados de 1994, o Brasil iniciou o seu processo de estabilização - Plano Real- baseado na manutenção de uma taxa de câmbio significativamente sobrevalorizada e sustentada por juros muito elevados. Essa apreciação da taxa cambial reduziu sensivelmente o nível de proteção da indústria brasileira, levando-a a dificuldades cada vez maiores face à concorrência externa. O Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (1993), já havia alertado sobre o problema de se valorizar a taxa de câmbio. Segundo este estudo deveria se “*evitar a sobrevalorização da taxa de câmbio, que fragiliza o Balanço de Pagamentos, promove a desindustrialização e desincentiva as estratégias de exportação*” e além disso, “*sem a retomada do investimento produtivo não há saída possível para qualquer programa de estabilização e, portanto, para ser bem-sucedido esse programa deve associar estabilização e crescimento organizado da economia*” (ECIB, 1993, página 54 e 55)..

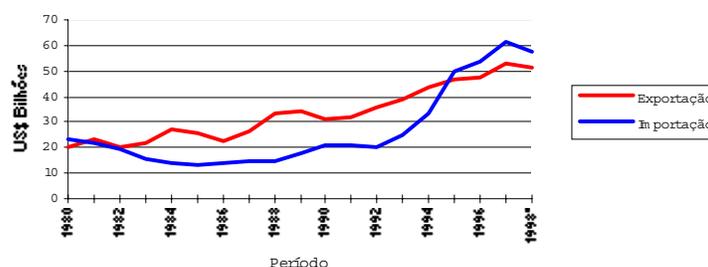
O saldo da Balança Comercial mudou de uma posição superavitária em 1994 (posição que se mantinha desde 1983) para uma situação de crescente desequilíbrio nos anos seguintes (veja gráfico abaixo). Esta reversão nos saldos pôde ser observada particularmente na indústria de transformação, acarretando efeitos debilitadores sobre seu potencial de crescimento, bem como, possivelmente, sobre as empresas de diversos setores.

---

<sup>5</sup> Em setembro de 1994 entrou em vigor a Tarifa Externa Comum (TEC), levando à redução no nível de proteção nominal dos setores de automóveis, eletrônica de consumo e química-fina.

GRÁFICO 2

Evolução das Exportações e Importações (1980-1998)



Fonte: Boletim Banco Central do Brasil e para o ano de 1998: Conjuntura Econômica, Jan/1999.

Não resta dúvidas de que a apreciação cambial juntamente com juros elevados, num contexto de abertura comercial, foi ingrediente vital para o processo de desinflação. A pressão dos produtos importados foi fundamental para conter e fazer declinar a inflação para níveis muito baixo. Em contrapartida, é visível que esta política - câmbio-juros - foi desfavorável para o desempenho das exportações.

TABELA 1 - TAXAS DE CRECIMENTO DE IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES

	1990-94	1994-98
Exportações	38.6%	17.4%
Importações	60.1%	73.9%

Fonte dos dados básicos: Banco Central do Brasil, elaboração própria

A tabela acima nos mostra que a taxa de crescimento das exportações se reduziu de 38,6% a.a - período de pré-estabilização - para 17,4% a.a em 1994-98. As importações, no entanto, aumentaram significativamente passando a sua taxa de 60,1% a.a em 1990-94 para 73,9% a.a em 1994-98.

O peso das importações sobre a produção no país já vinha crescendo de forma expressiva desde 1990, como resultado do início da abertura econômica promovida pelo governo Collor, mas aumentou de forma acentuada depois do Programa de Estabilização.

É importante observar que a aceleração das importações é generalizada, destacando-se forte crescimento recente das importações de bens finais de consumo, de matérias-primas e produtos intermediários, o que trouxe efeitos desfavoráveis sobre o desempenho da indústria nacional.

TABELA 2  
O AUMENTO DO COEFICIENTE DE PENETRAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES  
IMPORTAÇÃO SOBRE PRODUÇÃO (%)

GRUPO	SETORES	1993	1996
1	Bens de Capital seriados e Bens eletrônicos	29%	entre 65% e 75%
2	Matérias-primas, químicas, Fertilizantes, Resinas	entre 20% e 26%	entre 33% e 42%
3	Autopeças, Têxteis naturais, Bens de capital sob encomenda, Borracha	entre 8% e 15%	entre 20% e 25%
4	Farmacêutica, Não-ferrosos, tratores, eletroeletrônicos domésticos, Vidro, Químicos diversos	entre 7% e 11%	entre 13% e 16%
5	Têxteis sintéticos, Eletrodomésticos, Petroquímicos intermediários, Veículos, alimentos, papel e papelão	entre 3% e 6%	entre 9% e 12%
6	Bebidas, calçados, Plásticos, Laticínios, Higiene e Limpeza, Alimentos semi-processados	entre 0,7% e 3%	entre 4% e 8%
7	Produtos tipicamente não-transacionáveis (cimento, matérias-primas e produtos pesados)	0,5% a 2,5%	1% a 4%

Fonte: Tabela 2 da Nota técnica AP/DEPEC nº9/97 (BNDES) “Abertura comercial e indústria: atualizando os resultados”, de Maurício M. Moreira, março de 1997, citado e retirado de Coutinho (1997).

Este processo desencadeou em alguns setores uma forte desnacionalização da indústria, principalmente naqueles em que as empresas brasileiras financeiramente mais frágeis foram colocadas em situações desiguais de competição (setor de eletrodomésticos, autopeças, alimentos, higiene e limpeza). Apenas nos setores tipicamente domésticos, de grande escala de produção, onde a competitividade brasileira ainda é forte, o efeito não foi violento<sup>6</sup>.

### 1.3.1. O PERÍODO APÓS A ADOÇÃO DO PLANO REAL

O desempenho da indústria brasileira pós-Plano Real apresenta fortes diferenças setoriais. Mesmo com a conquista da estabilidade de preços, a evolução da indústria brasileira ainda continuou longe do dinamismo de outras épocas. Segundo Bielschowsky, o nível de atividade dessa indústria em 1997 foi praticamente igual ao de 1989 e não muito superior ao de 1980, ano

<sup>6</sup> Deve-se citar duas exceções: setor automobilístico (montadoras) e de têxteis sintéticos cujos coeficientes de penetração retrocederam por forças de “esquemas especiais de proteção”.

que marcou o término do ciclo de industrialização que se iniciou na década de 40 com auge nos anos 70.

Várias são as interpretações sobre o plano. Pode-se distinguir duas posições básicas: de um lado, tem-se opiniões não muito otimistas por este tipo de política adotada, de outro lado articuladores da política econômica afirmam que a abertura comercial bem como a estabilização monetária são capazes de produzir uma ampla onda de investimentos, que traz em si a promessa de construção de novas capacidades competitivas à economia (Mendonça de Barros & Goldenstein, 1997). Para estes, o tempo age como variável chave a todo este processo. Diversos elementos dão apoio a esta proposição.

Na presente década, a indústria brasileira é marcada pela forte elevação na produtividade por trabalhador associado à reestruturação com redução do emprego<sup>7</sup>. A partir de 1995, os ganhos de produtividade estão predominantemente associados à incorporação de novos equipamentos poupadores de mão-de-obra e redutores de custo de um modo geral. No período de 1991-1994, a produtividade se elevou graças ao processo de racionalização por que passou o setor industrial.

Setores como os de bens de consumo duráveis (destaque para os segmentos automobilísticos, eletrônico e eletrodomésticos) e o de bens não-duráveis (alimentos, bebidas, higiene e limpeza) obtiveram um expressivo crescimento da produção e das vendas. Isso ocorreu, em grande parte, graças ao controle inflacionário e pela expansão do crédito para consumo que certamente beneficiou o desempenho desses setores.

TABELA 3  
 TAXA MÉDIA ANUAL DE CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL - 1980/96 (%)

Discriminação	1980/89	1990/93	1994/96	1990/96
Indústria geral	1.10	0.38	3.56	1.91
Indústria de Transformação	0.88	0.32	3.39	1.84
Indústria extrativa	7.29	0.77	4.89	2.81
Bens de capital	-1.92	0.21	0.08	0.14
Bens intermediários	1.66	0.23	2.93	1.57
Bens de consumo	1.60	2.07	5.03	3.54
Duráveis	0.09	5.55	12.72	9.08
não-duráveis	1.90	1.44	3.13	2.28

Fonte de dados primários: IBGE -, retirado de Laplane & Sarti (1997).

<sup>7</sup> Segundo o IBGE, o emprego industrial em 1996 correspondeu a dois terços do que se registrava em 1989 e pouco mais da metade que se registrava em 1980.

Se de um lado têm-se os setores que foram beneficiados pelo Plano Real, de outro há setores que passaram por uma fase de crescente fragilização produtiva e financeira quando não por uma retração no nível de suas atividades. Como exemplo, pode-se citar os vários segmentos dos bens de capital (em especial equipamentos mecânicos), de fabricantes de matérias-primas, insumos e componentes (autopeças, componentes eletrônicos, têxteis, farmacêuticos etc).

Houve também uma radical racionalização do processo produtivo. A reestruturação da indústria permitiu a sobrevivência de parte expressiva do parque produtivo existente. No entanto, por outro lado, teve-se o desaparecimento dos segmentos de maior intensidade tecnológica, como os fármacos, os componentes eletrônicos e os bens de capital seriados (Bielschowsky, 1998).

O desempenho assimétrico entre estes setores é *“resultado de um processo de especialização e de complementaridade produtiva e comercial das grandes empresas, com importação crescente de peças e componentes iniciado por fabricantes de bens finais, a partir da abertura da economia brasileira em 90 e acentuado nos últimos tempos, em função do câmbio e da disponibilidade de financiamento externo para importação”* (Laplane & Sarti, 1997).

Em resumo, estas empresas desverticalizaram-se, especializaram-se e direcionaram parte de suas compras ao exterior. Esta reestruturação levou a aumentos de rentabilidade e dos níveis de competitividade interna, redução de custos operacionais e financeiros. Este processo levou a uma redução nos índices de nacionalização dos bens finais promovendo redução ou fechamento de linhas de produção a montante na cadeia produtiva, com substituição de fornecedores locais por estrangeiros, com impactos negativos na Balança Comercial.

A geração dos déficits comerciais deve ser atribuída basicamente à evolução das importações e apenas em menor medida ao desempenho das exportações. Isto pode ser exemplificado com o comportamento da indústria de eletroeletrônica, com participação elevada e crescente do capital estrangeiro e que tem concentrado parcela significativa dos fluxos de investimento direto estrangeiro. Dados da ABINEE para 1995 indicam que, para um faturamento de US\$ 28,2 bilhões, realizaram-se importações de US\$ 8,8 bilhões contra exportações de US\$ 2,8 bilhões. Para produtos farmacêuticos, que possuem elevada participação de empresas estrangeiras, cada US\$ 1 exportado correspondeu à importação de US\$ 6. (Laplane & Sarti, 1997). De acordo com esses autores, a hipótese é de que, em grande parte, o aumento das importações globais e setoriais se deve ao processo de redução nos índices de nacionalização dos bens finais.

Além disso, o déficit comercial brasileiro vem crescendo com relação aos países-sede que controlam o capital das principais empresas estrangeiras instaladas no Brasil: Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, Itália e Suécia. Constata-se ao observar a pauta de importações com estes países, o crescimento de importações de matérias-primas e componentes para o setor automobilístico (Alemanha, Japão, Itália e França), eletroeletrônico (Estados, Alemanha, Japão), informática (Estados Unidos, Japão e França) e farmacêutico (Estados Unidos, Alemanha, Japão e França).

Estas informações são relevantes pois permitem pensar na possibilidade de que o crescimento dessas importações deva ser atribuído a um maior comércio intrafirma ou mesmo entre as filiais das empresas aqui instaladas e os fornecedores mundiais da corporação.

Pode-se dizer é que na fase posterior à implementação do Plano Real observou-se fortes estímulos ao investimento na produção de bens de consumo, mas que no entanto, desestimulou os investimentos em praticamente toda sua “retaguarda” produtiva, ou seja, bens de capital, a maior parte dos insumos básicos e componentes (Bielschowsky, 1998).

O Plano de uma forma geral, levou a uma fragilização principalmente das cadeias produtivas de maior intensidade tecnológica. Isto está em evidente dessintonia com as tendências observadas no cenário internacional.

Enquanto as bases da concorrência no mercado internacional de produtos e serviços estão se transformando de forma extremamente rápida devido à adoção de novas tecnologias, as empresas brasileiras em sua maioria não têm conseguido acompanhar todo esse progresso tecnológico, sendo assim, fica cada vez mais difícil elas manterem uma posição competitiva nos mercados, local ou internacional.

Em resumo, pode-se dizer que essa política num contexto de abertura econômica vem trazendo reflexos negativos para a indústria nacional, pois a desindustrialização dos setores e segmentos vem-se aprofundando<sup>8</sup> com forte substituição de insumos locais por importados, fechamentos de linhas de produção e unidades fabris. Além disso, nos setores mais frágeis têm ocorrido uma rápida desnacionalização da indústria, dado que as empresas de capital privado nacional financeiramente mais frágeis foram colocadas em condições desiguais de competição (isto é o que ocorre nos setores de eletrodomésticos, autopeças, alimentos, higiene e limpeza).

---

<sup>8</sup> Cita-se os setores de bens de capital seriados e bens eletrônicos, matérias-primas químicas, fertilizantes, resinas, autopeças, têxteis naturais, bens de capital sob encomenda, borracha (veja TABELA 2).

Essa vulnerabilidade comercial é mais intensa em praticamente todas as áreas de manufaturas de alto valor agregado e especialmente de sofisticado conteúdo tecnológico.

Tem-se observado que a oferta doméstica final de bens finais está perdendo espaço para os produtos importados. Uma parcela crescente da oferta de máquinas e equipamentos, bens eletrônicos e de informática, produtos químicos, plásticos, farmacêuticos, bebidas, têxteis, vestuário, borracha, eletrodomésticos leves, brinquedos etc vem sendo suprida por meio de importações.

As evidências mostram que a abertura da economia juntamente com a política câmbio-juros elevados induziu a uma tendência de desindustrialização bem como à redução de valor agregado das atividades manufatureiras.

## CAPÍTULO 2

### INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO

#### 2.1. INTRODUÇÃO

O crescimento dos investimentos diretos estrangeiros a partir da década de 80 fez com que aumentasse a relação de interdependência entre os países. A questão é tão importante que *o “lugar atualmente ocupado por muitos países em desenvolvimento no sistema mundial de intercâmbio não é resultado de uma dotação de fatorial natural, que de alguma maneira tenha caído do céu. Em grande número dos casos, sua situação de produtor e exportador de uma ou duas matérias-primas básicas, de mineração ou agricultura, freqüentemente com demanda cada vez menor pelos países industrializados, e resultado de antigos investimentos diretos, feitos a partir dos anos 1880 por administrações ou empresas estrangeiras”* (Chesnais, 1996).

O investimento direto estrangeiro, diferentemente do comércio exterior, introduz uma dimensão intertemporal de grande importância, pois a decisão de investir origina fluxos (comerciais, de produção, repatriação de lucros) que se estendem por longos períodos.

Uma outra dimensão relevante do investimento direto estrangeiro é o seu caráter estratégico, uma vez que ele está inserido num processo complexo de tentar antecipar as ações e reações dos concorrentes.

#### 2.2. DEFINIÇÕES

Os investimentos estrangeiros podem se dar sob a forma de investimentos diretos ou de investimentos de carteira.

A empresa ou projeto de investimento é considerado estrangeiro quando o investidor detém 10% ou mais das ações ordinárias ou de direito de voto numa empresa. Tal critério foi adotado porque estima-se que tal participação seja um investimento a longo prazo, permitindo a seu proprietário exercer influência sobre as decisões de gestão da empresa [Chesnais, 1996]. Os investimentos inferiores a 10% são contabilizados como investimento de carteira.

### 2.3. AQUISIÇÕES E FUSÕES

Uma das causas do crescimento do investimento direto estrangeiro durante a década de 80, está associado em grande medida à supremacia das aquisições e fusões.

Ao longo dessa década, esses investimentos tiveram exclusivamente um caráter intratriádico (Estados Unidos, Japão e Europa). Nesse período, as aquisições e fusões de empresas representaram a modalidade predominante de investimento entre os países da OCDE.

As aquisições e fusões podem se dar devido a diferentes motivos. Muitas vezes, as empresas que atuam em setores de alta intensidade tecnológica e que conseqüentemente possuem altos custos fixos relativos às despesas de pesquisa e desenvolvimento necessitam produzir para mercados mundiais. A única forma de se atingir tal objetivo se dá através dos investimentos diretos estrangeiro.

Há que se dizer que todo esse movimento levou e tem levado cada vez mais a um aumento acirrado da concorrência entre as grandes empresas globais.

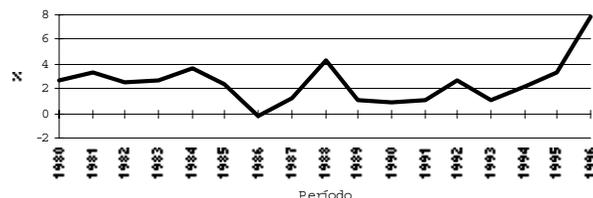
### 2.4. O BRASIL E O INVESTIMENTO NA DÉCADA DE 90

A economia brasileira, na 2ª metade dos anos 90 vem passando por um período de profundas transformações produtivas, organizacionais e patrimoniais. O aprofundamento da internacionalização produtiva reflete-se sobretudo no crescente e significativo fluxo de investimento direto estrangeiro, mas também nos maiores fluxos comerciais. Estes diferentemente do que ocorreu no período anterior, caracterizam-se por um crescimento mais que proporcional das importações vis-à-vis o produto industrial e as exportações, resultando em perda de *market share* da produção doméstica e em elevados e sistemáticos déficits comerciais.

A expressiva evolução dos fluxos de investimento direto estrangeiro no Brasil, a partir de 1994, pode ser confirmada por sua crescente contribuição para o investimento global da economia e para o PIB, superando as contribuições da década de 80.

GRÁFICO 3

Participação do DE/Investimento Global (em %)



Fonte: Barros (1994) e Anexo II do Boletim do Banco Central do Brasil, dezembro 1996, retirado de Laplane & Sarti (1997).

O aumento do investimento direto estrangeiro e sua crescente participação no investimento global são dimensões importantes do aprofundamento da internacionalização produtiva da indústria brasileira nos anos 90. O fluxo de investimento direto estrangeiro do início dos anos 90 esteve fortemente associado a um processo de racionalização e modernização da estrutura produtiva.

Nesses anos, adotaram-se algumas estratégias<sup>9</sup> de especialização e de complementaridade produtiva e comercial. Isto está ligado à necessidade de se reduzir custos e aumentar a competitividade, para fazer frente às importações e, em menor medida, para a busca de novos mercados que pudessem suprir, de forma parcial, a perda de mercado doméstico restringido.

A partir de 1994, os fluxos de investimento direto estrangeiro, não apenas são mais volumosos e por isso decisivos para o financiamento do déficit em transações correntes, como também representam a criação ou expansão da capacidade produtiva para atender um mercado interno em expansão, inclusive com a entrada de novas empresas com atuação expressiva no oligopólio mundial e até então ausentes do oligopólio local.

Segundo Bielschowsky, com relação a essas decisões de investir combinam-se sinais “favoráveis” e “desfavoráveis”:

**Favoráveis:**

- êxito no controle inflacionário;
- aumento dos salários reais em cerca de 30% (julho de 94 e fins de 97) o que conduziu a uma importante elevação na demanda dos trabalhadores;

<sup>9</sup> São exemplos dessas estratégias o abandono de linhas de produtos com escalas de produção inadequadas, estruturas de custos não competitivas, aprofundamento do processo de terceirização para atividades produtivas e não

- restabelecimento do financiamento do consumo de bens duráveis.

### **Desfavoráveis:**

- oscilação no nível de atividade econômica nos últimos anos<sup>10</sup>;
- o controle inflacionário foi obtido com a ajuda de uma forte apreciação da taxa de câmbio;
- Balanço de Pagamentos passou de uma situação de equilíbrio nas transações correntes no período de 84-93 a uma situação deficitária em 95,96 e 97;
- o déficit do setor público chegou a 4,8% do PIB em 1995, em 1996 e 1997, embora tenha havido uma melhora ainda alcançou respectivamente, 3,9% e 3,3% do PIB;
- as taxas de juros praticadas no Brasil que se encontravam entre as mais altas do mundo.

O quadro macroeconômico deu lugar a uma atitude de cautela por parte dos empresários, onde as preocupações que mais se destacavam referiam-se à valorização cambial e ao déficit externo, por um lado, e juros elevados, dívida pública e déficit público, por outro.

Baseado em informações fornecidas pelo Bacen pode-se obter uma estimativa do estoque acumulado de investimento estrangeiro em 1996: US\$ 77 bilhões (computados também os investimentos em portfólio) (Laplane & Sarti, 1997). Dessa forma, a taxa de crescimento anual do estoque de capital investido no Brasil teria sido de 15,3% em 1994, caindo para 10% em 1995 e dobrando em 1996 com cerca de 19,9%. Vale ressaltar que mais da metade do investimento acumulado até junho de 1995 concentrava-se na indústria de transformação (53,2%). Em 1989, antes do processo de abertura comercial e da crise econômica do governo Collor, esta participação era da ordem de 71,1%, sendo reduzida paulatinamente ao longo dos anos 90<sup>11</sup>.

---

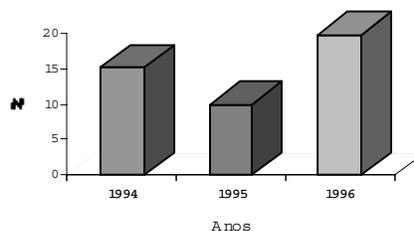
apenas complementares e a elevação do conteúdo importado decorrente da substituição de fornecedores locais por externos.

<sup>10</sup> A partir de 1994 passou-se a ter uma redução nas taxas de crescimento do PIB

<sup>11</sup> Todos os setores industriais perderam participação, ainda que com intensidades diferenciadas, no estoque total de investimentos neste período.

GRÁFICO 4

Taxa de crescimento anual do estoque de capital investido no Brasil



Fonte: Banco Central do Brasil

O setor de serviços (pela metodologia do Banco Central, inclui os investimentos em portfólio) era responsável por apenas 23% do estoque de investimento total em 1989, praticamente dobrou esta participação em 1995: 42,5%. Além desses investimentos em portfólio, o avanço do processo de privatização de serviços de utilidade pública: energia elétrica, telecomunicações, transportes, entre outros deverá atrair novos e crescentes fluxos de capitais estrangeiros neste setor de atividades (Laplaine & Sarti, 1997).

As empresas estrangeiras ainda possuem um papel fundamental para a captação externa de recursos. Conforme já visto, os fluxos de investimento direto estrangeiro têm sido crescentes nos últimos anos. No que diz respeito à balança comercial, observa-se uma crescente contribuição direta ou indireta das empresas estrangeiras nos maiores fluxos de importações e, ao contrário, um esforço exportador relativamente menor nos períodos de retomada de demanda interna.

Em suma, o crescimento do mercado doméstico e seu potencial de expansão são o principal determinante dos investimentos das empresas estrangeiras. Na área automobilística, de eletrônica de consumo e de latas de alumínio, a expansão prevista da capacidade é expressiva. Nos setores em que há empresas frágeis financeiramente e/ou em processo de redefinição de sua área de atuação, predominam as aquisições e fusões.

## CAPÍTULO 3

### A PESQUISA EMPÍRICA

#### 3.1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste capítulo é analisar uma série de dados referentes a algumas das grandes empresas com atividades no Brasil. Estas empresas respondem por uma parcela significativa da pauta do comércio brasileiro. Antes de mostrarmos, a parte referente à pesquisa propriamente, faremos uma rápida revisão sobre a importância das empresas multinacionais e o comércio intrafirma. Em seguida, apresentaremos os principais resultados obtidos.

#### 3.2. O PAPEL DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS

Várias são as definições de empresas multinacionais, mas certamente cada vez mais, *“essas empresas são vistas como grandes empresas ou grupos, em geral de grande porte, que a partir de uma base nacional, implantam no exterior várias filiais em vários países, seguindo uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial”* (C-A Michalet, retirado de Chesnais, 1996). Na verdade, essas empresas são resultado de um longo processo de acumulação de capital que se deu no seu país de origem e que com o passar do tempo, buscaram se diversificar primeiro localmente e depois a se internacionalizarem, instalando as chamadas filiais de acordo com os seus objetivos.

Hoje, essas multinacionais encontram-se organizadas em grupos econômicos<sup>12</sup>. A matriz é um centro de decisão financeiro e tecnológico, e as filiais na maior parte das vezes, são empresas que seguem alguma estratégia adotada pela matriz.

Com a liberalização do comércio, observa-se que acentuou-se as diferenças entre os países, muitos desses países tornaram-se crescentemente marginalizados. Essa liberalização devolveu ao capital uma liberdade de escolha quase total. Além disso, *“o destino reservado a certos países, em função dos fundamentos e da evolução do sistema capitalista, pode ser lido*

---

<sup>12</sup> Para F. Morin (1974), entende-se por grupo econômico *“o conjunto formado por uma matriz (geralmente chamada holding do grupo) e as filiais controladas por ela.*

*com toda clareza no lugar que lhes é atribuído no comércio internacional”* (Chesnais, 1996).

Neste sentido, os investimentos diretos estrangeiros juntamente com as estratégias de localização escolhidas pelas multinacionais comandam importante parte dos fluxos transfronteiras de mercadorias e serviços, contribuindo fortemente para modelar a estrutura de intercâmbio.

Segundo Chesnais, os elementos que mais se destacam no atual sistema mundial de intercâmbio são os seguintes:

- nítida formação de zonas mais densas de comércio em torno dos três pólos da Tríade (fenômeno chamado de “regionalização” do comércio);
- uma tendência igualmente forte à polarização do intercâmbio em nível mundial, com crescente marginalização de todos os países excluídos da “regionalização” nos três pólos da Tríade;
- o elevado nível já alcançado pela parte do comércio mundial diretamente modelada pelo investimento direto estrangeiro: comércio intracorporativo, exportações das filiais, terceirização transfronteiras;
- a crescente anulação (pelo menos por enquanto) da distinção entre o “doméstico” e o “estrangeiro”, com a concorrência entre companhias exercendo-se com igual força, tanto nos mercados “internos” de cada país como nos mercados “externos”, em decorrência dos investimentos estrangeiros e da liberalização negociada do comércio exterior;
- a substituição do paradigma de vantagens comparativas, com “ganhos comerciais” para todos os participantes, pelo de concorrência ou competição internacional, onde a competitividade de cada qual designa ganhadores e perdedores.

Os intercâmbios se dão de diferentes formas de acordo com o grau de evolução dos países. Por exemplo, nos países avançados o que predomina são os intercâmbios diretos entre filiais. Já nos países em desenvolvimento, predominam os fluxos provenientes da matriz e do país de origem desta, para as filiais. Esse tipo de intercâmbio dá origem ao aumento de importações, aos déficits comerciais, redução dos suprimentos locais, acarretando o fechamento de empresas e elevação do desemprego.

### **3.3. O COMÉRCIO INTRAFIRMA**

Por comércio intrafirma, entende-se todo tipo de operação comercial que uma empresa realiza com a sua matriz e ou com suas coligadas.

Com a globalização possivelmente aumentou o grau de comércio intrafirma realizado entre as empresas matrizes e suas subsidiárias. Os argumentos que estão por trás da importância do estudo de comércio intrafirma se fundamentam cada vez mais, uma vez que percebe-se que é cada vez mais intenso o comércio realizado entre as matrizes e suas filiais e entre as filiais de uma mesma companhia multinacional. Isto quer dizer que com o processo de globalização as barreiras de comércio se tornaram mais tênues, as empresas passaram a diversificar mais as suas relações de comércio.

Segundo Baumann, há outras razões para se realizar uma análise em nível microeconômico que estariam relacionadas às conseqüências que uma alta participação das operações intrafirma no total do comércio de um dado país pode ter sobre a eficácia de sua política doméstica. Ou seja, cada vez mais as decisões são tomadas a partir das estratégias da grande empresa e, não mais necessariamente devido às variáveis macroeconômicas ou mesmo a fatores de mercado.

### **3.4. A PESQUISA**

Esta seção visa contribuir para o debate sobre o comércio intrafirma. A pesquisa fundamenta-se na análise das operações comerciais das 100 maiores empresas exportadoras e importadoras com atividades no país nos anos de 1989 e 1997. A base de dados utilizada para essa análise foi fornecida pela SECEX. Consolidando-se essas 400 empresas chegou-se a uma base de dados composta por 246 empresas.

#### **3.4.1. SUBAMOSTRA**

Dessas 246 empresas retirou-se uma subamostra<sup>13</sup> constituída apenas por empresas de

---

<sup>13</sup> Essa subamostra é composta por 7 empresas do setor automobilístico, 3 empresas do setor eletroeletrônico, 6 empresas do setor farmacêutico, 6 empresas fornecedoras de componentes e peças e 5 empresas de

capital estrangeiro. Em geral, são empresas que aumentaram as suas importações de produtos finais, componentes e matérias-primas e bens de capital, ou seja, são empresas que atuam no segmento onde as empresas de capital privado nacional, conforme visto no Capítulo 1, passaram por uma grande fragilização financeira.

### 3.4.2. ANÁLISE DA AMOSTRA E DA SUBAMOSTRA

As 246 empresas respondem por uma parcela significativa do comércio (exportações e importações) realizadas pelo país. A tabela 1 mostra que essas empresas foram responsáveis por cerca de 27,60% das importações em 1989 (um pouco mais de US\$ 10 bilhões) e esse número aumentou para 47,90% em 1997 (cerca de US\$ 29,5 bilhões). No caso, das exportações a situação é diferente. Em 1989, essas empresas eram responsáveis por 55,92% das exportações realizadas e em 1997, teve-se um pequeno decréscimo, 54,99%.

Para a subamostra o desempenho não foi diferente, mas em termos relativos o crescimento tanto das importações quanto das exportações foi mais significativo; em 1989 as importações representavam 2,52% e em 1997 esse número aumentou para 11,97%, ou seja, um crescimento de cerca de 4,7 vezes. No caso das exportações, o desempenho foi semelhante, embora em um patamar um pouco menos elevado. Essas empresas respondiam por cerca de 4,95% em 1989 e esse número subiu para 8,16% em 1997.

Tabela 1 - REPRESENTAÇÃO DA AMOSTRA NO  
COMÉRCIO TOTAL DO PAÍS

	% das maiores 246 maiores empresas no total do comércio brasileiro	Valores Totais 246 empresas (em milhares de US\$)	% das 27 empresas multinacionais selecionada a partir das 246 maiores empresas	Valores Totais 27 empresas (em milhares de US\$)
Importações 1989	27,60%	10.082.169,35	2,52%	922.904,76
Importações 1997	47,90%	29.469.584,76	11,97%	7.364.599,59
Exportações 1989	55,92%	19.225.754,23	4,95%	1.704.295,68
Exportações 1997	54,99%	29.136.254,11	8,16%	4.328.034,63

Fonte: SECEX, elaboração própria.

### 3.5. METODOLOGIA ADOTADA PARA O ESTUDO DO COMÉRCIO INTRAFIRMA

A metodologia utilizada para a obtenção dos resultados segue alguns passos básicos. O

---

telecomunicações.

primeiro deles foi identificar a origem do capital de cada empresa exportadora e importadora com atividades no Brasil. Esse procedimento foi realizado por meio de diversas publicações, tais como *Guia Interinvest*, *Atlas Financeiro do Brasil* e buscas na Internet<sup>14</sup>. O critério básico de classificação para a classificação de cada uma das empresas foi adotar como capital controlador aquelas empresas que tivessem uma participação superior a 50% no capital acionário<sup>15</sup>.

### 3.6. HIPÓTESE

Seguindo os estudos de Baumann, adotou-se como hipótese<sup>16</sup>: “*No caso de uma empresa de propriedade de cidadão de um dado país X, se uma parcela significativa das exportações de sua filial brasileira foi a ele dirigida, pode-se considerar que a maior parte dessas exportações consistiu em operações intrafirma ou em vendas a serem canalizadas através da matriz ou de sua rede de distribuição*”.

A partir dessa metodologia, analisou-se alguns coeficientes que permitem estudar a relação existente entre cada filial aqui instalada com a sua matriz.

### 3.7. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO POR MAIOR FLUXO

O coeficiente de concentração por maior fluxo comercial tem por objetivo mostrar com qual país, as empresas realizam a maior parte de seu comércio internacional, independentemente se é com o país controlador do capital ou não.

Os dados sobre esses coeficientes estão demonstrados na tabela abaixo:

Tabela 5 – Coeficiente Médio de Concentração por maior fluxo

	<b>Importações (%)</b>	<b>Exportações (%)</b>
1989	60.99	28.35
1997	46.70	42.20

Fonte: SECEX, elaboração própria.

<sup>14</sup> Quando não foi possível encontrar as empresas, o contato foi feito diretamente por via postal, em cada empresa.

<sup>15</sup> Alguns problemas surgiram no decorrer da classificação. Quando se tinha duas empresas controladoras de uma subsidiária, a que tivesse menor participação acionária fosse do mesmo ramo de atuação, convencionou-se chamá-la de controladora.

<sup>16</sup> Essa hipótese foi estendida para o caso das importações também.

O coeficiente de concentração para as importações declinou de 1989 para 1997, ou seja tivemos uma diminuição de cerca de 23,4%, o que mostra que essas empresas descentralizaram as suas operações de importação e passaram a comprar mais de outros lugares. No caso das exportações, a situação é diferente pois esse coeficiente aumentou. O aumento foi de quase 50% com relação a 1989.

### 3.8. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO POR ORIGEM E DESTINO DO CAPITAL

A análise do coeficiente de concentração por origem do capital permite-nos captar parte da relação do comércio intrafirma existente entre uma filial brasileira e uma matriz estrangeira. No entanto, devido ao fato, de se considerar como comércio intrafirma apenas as relações que uma empresa subsidiária realiza com a sua matriz, na verdade está se subestimando grande parte do comércio intrafirma, pois essa análise não consegue captar as operações realizadas entre filiais-filiais e filiais-matriz.

Esse coeficiente foi calculado inicialmente para as 27 empresas da subamostra. Observa-se uma queda para ambos os anos o que indica que uma maior internacionalização por parte dessas empresas, o que implica dizer que elas acabaram diminuindo as relações que tinham com a matriz de seu país de origem. A tabela abaixo confirma essas informações.

Tabela 2 – Cálculo do coeficiente de concentração por origem e por destino

	Grau de concentração por origem e destino do capital, calculado a partir das 27 empresas multinacionais selecionada a partir das 246 maiores empresas
Importações 1989	59.50%
Importações 1997	39.62%
Exportações 1989	45.42%
Exportações 1997	22.10%

Fonte: SECEX, elaboração própria

Em linhas gerais, esse coeficiente permite-nos observar, no caso das exportações, do total de comércio realizado por cada empresa quanto é destinado ao país de origem dessa empresa. Para as importações, o raciocínio é análogo: do total importado, quanto provém do seu país de origem.

Em ambos os casos percebe-se uma queda tanto do grau de concentração para as importações quanto para as exportações. Essa queda é reflexo da intensificação do processo de globalização, já que esse coeficiente reflete o inverso do grau de globalização, isto é, as empresas mais globalizadas tendem a apresentar um coeficiente de concentração por origem e destino menor.

Em suma, pode-se dizer que isso é reflexo de uma produção que se dá de forma cada vez mais descentralizada e, se expressa apenas de forma parcial nos fluxos de comércio, uma vez que o núcleo dos processos de pesquisa e desenvolvimento e a criação de novos produtos encontra-se cada vez mais concentrada no país de origem.

### 3.7.1. COEFICIENTE DE CONCENTRAÇÃO PARA AS EMPRESAS DA SUBAMOTRA

A tabela abaixo mostra o cálculo do coeficiente do grau de concentração para cada uma das empresas da subamostra separada por setor de atuação.

Tabela 3 – Coeficiente de Concentração para empresas da subamostra

Multinacional/Setor	País de Origem do Capital Controlador	Coeficientes de Concentração			
		Importações/89	Importações/97	Exportações/89	Exportações/97
Automobilístico	Alemanha	72,70	36,67	27,09	0,75
Automobilístico	Coréia do Sul	0,00	99,92	0,00	0,00
Automobilístico	Estados Unidos	13,65	25,91	75,60	43,53
Automobilístico	Estados Unidos	39,23	19,09	42,80	5,06
Automobilístico	França	0,00	15,68	0,00	0,00
Autom. (material de transporte)	Suécia	23,73	22,29	16,77	4,18
Automobilístico	Itália	0,00	0,00	0,00	0,00
Componentes Eletrônicos	Coréia do Sul	0,00	78,44	0,00	0,00
Componentes Eletrônicos	Japão	96,79	21,54	0,00	0,14
Componentes Eletrônicos	Países Baixos	62,07	2,17		2,19
Farmacêutico	Alemanha	61,65	43,22	0,06	45,51
Farmacêutico	Alemanha	68,64	50,63	58,03	3,21
Farmacêutico	Estados Unidos	34,08	46,11	0,00	0,06
Farmacêutico	Estados Unidos	0,00	28,90	0,00	6,01
Farmacêutico	Estados Unidos	55,37	0,00	0,00	0,00
Farmacêutico	Suíça	80,11	50,08	0,00	21,85
Peças e Componentes	Itália	0,00	0,00	0,00	0,00
Peças e Componentes	Alemanha	77,51	65,81	46,58	31,85
Peças e Componentes	França	51,70	21,26	0,15	0,02
Peças e Componentes	Itália				
Peças e Componentes	Itália				
Peças e Componentes	Itália				

Telecomunicações	Alemanha	95,69	52,65	11,08	4,54
Telecomunicações	Alemanha	73,78	67,60	5,17	10,83
Telecomunicações	Japão	90,71	87,98	9,42	1,19
Telecomunicações	Suécia	74,52	67,89	43,84	0,00
Telecomunicações e outros	Estados Unidos	91,38	64,72	56,40	52,25

Fonte: SECEX, elaboração própria.

Em linhas gerais, pode-se notar uma queda generalizada para todos os setores no que diz respeito às importações. A mesma análise vale para as exportações, exceção se dá para o setor de componentes eletrônicos que apresentou um pequeno aumento de 1989 para 1997 (veja a tabela abaixo). Para os demais setores esse coeficiente caiu.

Tabela 4 – Média Coeficiente de Concentração por origem e destino por Setor

Média Coeficiente de Concentração*				
Setor	Importações/89	Importações/07	Exportações/89	Exportações/97
Componentes Eletrônicos	69,67	23,05	0,00	1,80
Telecomunicações	87,66	71,44	30,86	11,16
Farmacêutica	70,45	43,13	56,30	25,90
Automobilística	38,99	26,57	48,94	21,85
Peças e Componentes	57,94	60,08	30,71	28,09

Fonte: Dados SECEX, elaboração própria.

\* Dados em porcentagem

### 3.8. ELEMENTOS DE SISTEMATIZAÇÃO

De acordo com a metodologia utilizada nesse capítulo, convencionou-se chamar-se de comércio intrafirma, a todas as operações que uma subsidiária brasileira faz com a sua matriz no exterior.

Segundo os dados analisados por setor de atuação das empresas da subamostra, percebe-se que os coeficientes de concentração por origem e destino das importações e exportações diminuíram de 1989 para 1997. No entanto, não se pode afirmar que o comércio intrafirma tenha diminuído nesses anos, pois como se está apenas considerando o comércio realizado entre a subsidiária e a sua matriz, não é possível mensurar o montante de comércio realizado com as outras filiais pertencentes ao grupo econômico. É possível, deve-se admitir, que o avanço da mundialização tenha multiplicado os fluxos intrafirma, mas com outras filiais. De qualquer forma, embora tenha-se tido uma diminuição nesse coeficiente percebemos que ainda as operações dessas subsidiárias feitas com as suas matrizes ainda são grandes.

A seguir são apresentados dados por setor que mostram a porcentagem de comércio que

cada uma das empresas da subamostra realiza com a sua matriz.

### 3.8.1. SETOR AUTOMOBILÍSTICO

A tabela abaixo, permite observar que em geral, para as importações realizadas em ambos os anos, as subsidiárias do setor automobilístico não mantiveram a maior relação com o seu país de origem. Para o ano de 1989, no entanto, duas exceções podem ser visualizadas, é o caso da subsidiária alemã e o da subsidiária americana. No primeiro caso, 72,7% das importações vinham do país de origem do capital e no segundo, 39,23% da matriz americana.

No caso das exportações de 1989, a maior parte do comércio foi realizado com o seu país de origem. A exceção dessa amostra foi a subsidiária sueca que realizou a maior parte de suas exportações com os Países Baixos. No ano de 1997, observa-se que a maior parte das exportações desse setor se direcionaram para países da América do Sul (Chile e Argentina). Esse fato pode ser reflexo da intensificação do comércio com o Mercosul, no caso da Argentina em particular.

Tabela 6 – Participação em % do comércio com o país de origem do capital  
(Setor Automobilístico)

Setor	País Controlador	Importações/89		Importações/97		Exportações/89		Exportações/97	
		País	%	País	%	País	%	País	%
Automobilístico	Alemanha	Alemanha	72,7	Argentina	53,29	Alemanha	27,09	Chile	32,11
Automobilístico	Coréia do Sul			Coréia do Sul	99,92				
Automobilístico	EUA	Reino Unido	63,08	EUA	25,91	EUA	75,6	Argentina	48,83
Automobilístico	EUA	EUA	39,23	Alemanha	27,5	EUA	42,8	Argentina	45,98
Automobilístico	França			Argentina	43,92				
Automobilístico	Suécia	Argentina	63,93	Argentina	41,12	Países Baixos	22,76	Argentina	48,44
Automobilístico	Itália	Itália	72,08	Itália	52,95	Itália	67,71	Itália	37,96

Fonte: SECEX, elaboração GEEIN

### 3.8.2. SETOR DE COMPONENTES ELETRÔNICOS

Nesse caso, percebe-se que mais da metade das importações de 1989 eram feitas com o seu país de origem. Em 1997, no entanto, as principais importações se fazem com países distintos. Para as exportações de ambos os anos, os mercados de destino não são em nenhum caso, os de origem do capital controlador.

Tabela 7 – Participação em % do comércio realizado com o país de origem do capital  
(Componentes eletrônicos)

Setor	País Controlador	Importações/89		Importações/97		Exportações/89		Exportações/97	
Comp. Eletrônicos	Coréia do Sul			Coréia do Sul	78,44				
Comp. Eletrônicos	Japão	Japão	96,79	EUA	28,91	Belize	64,26	México	66,62
Comp. Eletrônicos	Países Baixos	Países Baixos	62,07	Malásia	34,68	Argentina	100	Cingapura	29,29

Fonte: SECEX, elaboração GEEIN

### 3.8.3. SETOR FARMACÊUTICO

A tabela abaixo, indica que para as importações, essas filiais embora tenham, em geral, diminuído as relações com o país de origem do capital, ainda mantêm com esses países a maior parte de suas importações. Para as exportações, a situação é diferente pois, mesmo para o ano de 1989, algumas dessas empresas já exportavam a maior parte de seus produtos para países que não eram os seus de origem. Em 1997, as exportações se destinaram para os países latinos, tais como Argentina e Colômbia.

Tabela 8 – Participação em % do comércio realizado com o país de origem do capital  
(Setor farmacêutico)

Setor	País Controlador	Importações/89		Importações/97		Exportações/89		Exportações/97	
Farmacêutico	Alemanha	Alemanha	61,65	Alemanha	43,22	Países Baixos	73,79	Alemanha	45,51
Farmacêutico	Alemanha	Alemanha	68,64	Alemanha	50,63	Alemanha	58,03	Argentina	31,29
Farmacêutico	Estados Unidos	EUA	34,08	EUA	46,11	Uruguai	55,2	Colômbia	37,27
Farmacêutico	Estados Unidos			Japão	36,19			Argentina	42,11
Farmacêutico	Estados Unidos	EUA	55,37						
Farmacêutico	Suíça	Suíça	80,11	Suíça	50,08	Países Baixos	49,59	Argentina	27,91

Fonte: SECEX, elaboração GEEIN

A tabela acima indica que, para as importações, essas filiais embora tenham, em geral, diminuído as relações com o país de origem do capital, ainda mantêm com esses países a maior parte de suas importações. Para as exportações, a situação é diferente pois, mesmo para o ano de 1989, algumas dessas empresas já exportavam a maior parte de seus produtos para países que não eram os seus de origem. Em 1997, as exportações se destinaram para os países latinos, tais como Argentina e Colômbia.

### 3.8.4. SETOR DE PEÇAS E COMPONENTES

As empresas italianas desse setor importaram no ano de 1989 basicamente da Alemanha, México e Reino Unido, mas em 1997 isso se modificou pois as importações se diversificaram mais e elas passaram a realizar a maior parte de suas importações do Peru, Itália, Alemanha e Argentina.

Com relação às exportações, a tabela abaixo permite que se observe que apenas uma filial italiana realizou a maior parte de seus fluxos de exportações com o país de origem do capital e isso valeu apenas para o ano de 1989, pois em 1997 nenhuma das empresas exportou para o seu país de origem. As empresas italianas exportaram para os Estados Unidos e Argentina, a empresa francesa teve o seu maior fluxo de exportação com a Argentina e a filial alemã exportou 40,61% dos seus produtos para os Estados Unidos.

Tabela 8 – Participação em % do comércio realizado com o país de origem do capital (Setor Peças e Componentes)

Setor	País Controlador	Importações/89		Importações/97		Exportações/89		Exportações/97	
Peças e Componentes	Itália	México	32,8	Peru	30,45	Itália	31,18	EUA	43,3
Peças e Componentes	Alemanha	Alemanha	77,51	Alemanha	65,81	Alemanha	46,58	EUA	40,61
Peças e Componentes	França	França	51,7	França	21,26	EUA	68,94	Argentina	50,25
Peças e Componentes	Itália	Alemanha	32,11	Alemanha	12,36	Bolívia	37,35	EUA	41,52
Peças e Componentes	Itália	Alemanha	32,73	Itália	47,32	Argentina	71,84	Argentina	90,24
Peças e Componentes	Itália	Reino Unido	29,39	Argentina	30	EUA	3,5	Argentina	33,88

Fonte: Dados SECEX, elaboração própria.

### 3.8.5. SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

Tabela 9 – Participação em % do comércio realizado com o país de origem do capital (Setor Telecomunicações)

Setor	País controlador	Importações/89		Importações/97		Exportações/89		Exportações/97	
Telecomunicações	Alemanha	Alemanha	95,69	Alemanha	52,65	Guatemala	53,23	Paraguai	68,6
Telecomunicações	Alemanha	Alemanha	0,74	Alemanha	67,6	Chile	46,61	Argentina	37,8
Telecomunicações	Japão	Japão	90,71	Japão	87,98	Bolívia	89,2	Malasia	56,9
Telecomunicações	Suécia	Suécia	74,52	Suécia	67,89	Suécia	43,84	Argentina	63
Telecomunicações	Estados Unidos	Estados Unidos	91,38	Estados Unidos	64,72	EUA	56,4	EUA	52,3

Fonte: Dados SECEX, elaboração própria.

De acordo com a tabela acima, observa-se que no ano de 1989 e 1997 todas as empresas da amostra realizaram a maior operação com o seu país de origem. Em todos esses casos a participação com o país controlador do capital diminuiu, exceto no caso de uma das empresas alemãs em que ele aumentou de forma surpreendente passando de 0,74% para 67,6%; em dólares esse valor passou de cerca de US\$ 10,5 milhões para quase US\$ 67,9 milhões.

No caso das exportações, os resultados contrariamente ao que ocorreu com as importações são distintos, isso é, em apenas um dentre os cinco casos analisados tem o seu maior fluxo de exportação desenvolvido com a matriz.

### **3.9. CONSOLIDAÇÃO**

Em linhas gerais, cada um dos setores industriais apresenta um tipo de comportamento no que se refere ao comércio internacional. Os setores de telecomunicações, farmacêutico e de componentes eletrônicos (apenas no ano de 1989) realizam suas operações de importações com o país de origem do seu capital. O setor automobilístico representa uma exceção. Em ambos os anos de análise, as suas subsidiárias não mantiveram a maior relação com o seu país de origem.

No caso das exportações, os resultados obtidos pelos setores farmacêuticos e automobilístico são muito parecidos. Em ambos os casos, para o ano de 1997, os países de destino dessas exportações são os latino-americanos. Para o setor de telecomunicações, as exportações, em sua maior parte, foram realizadas com países distintos ao da matriz.

## CAPÍTULO 4

# UMA ANÁLISE DOS PRINCIPAIS PRODUTOS NA PAUTA DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DO BRASIL A PARTIR DA SUBAMOSTRA DE EMPRESAS

### 4.1. INTRODUÇÃO

Com a abertura comercial e a intensificação da concorrência, as empresas buscaram se inserir dentro de um novo padrão de construção e conquista de vantagens competitivas. Isso se fez basicamente via redução de custos e modernização de sua estrutura. Nem sempre estas duas ações coincidem, pois enquanto a modernização da estrutura exige investimentos e reorganização, a redução de custos pode usar, simplesmente, o aumento das importações.

Tendo em vista, esse novo padrão de atuação por parte das empresas, para os setores da subamostra procurar-se-á analisar como se dá a participação dos produtos nas pautas de importação e exportação. Essa análise permitirá a verificação de qual tipo de produto essas empresas estão importando e exportando. Caso constate-se que essas empresas aumentaram significativamente a importação de produtos de alto valor agregado, será constatado que estamos tendo uma regressão industrial nesses setores.

A análise que será desenvolvida a seguir pretende identificar os principais produtos exportados e importados por setor de atuação de cada empresa. A análise de produtos será feita tendo por base o valor médio dessas operações<sup>17</sup>, bem como a divisão desses produtos em categorias. Em linhas gerais essa divisão será específica dependendo do setor em questão.

Para as exportações pretende-se analisar os 2 principais produtos de exportação. Com relação às importações, utilizar-se-á um procedimento distinto, uma vez que elas são habitualmente mais diversificadas que as exportações.

Através desse estudo, poder-se-á verificar qual é a estratégia de atuação implementada

---

<sup>17</sup> O valor médio é dado em dólares por Kg. Esse valor (US\$0,62/Kg) foi calculado a partir do valor médio das importações realizadas em 1998. A classificação segundo o valor médio/kg obedeceu a algumas faixas de valores. Em linhas gerais, criou-se basicamente quatro faixas: 1) até 2 vezes o valor médio, 2) de 2 a 5 vezes o valor médio, 3) de 5 a 20 vezes o valor médio e 4) acima de 20 vezes o valor médio. Apenas para o setor de telecomunicações acrescentou-se uma faixa a mais de valores, devido às características desse segmento.

por essas empresas aqui no Brasil.

## 4.2. ANÁLISE DE PRODUTOS POR SETOR

Essa seção trata de fazer uma análise referente aos principais produtos exportados e importados pelas empresas da subamostra. Essa análise, inicialmente, levará em consideração a quantidade de produtos importados e exportados em cada um dos anos, bem como o seu valor médio. Feito isso, analisar-se-á o comportamento das importações e exportações através da participação dos produtos por faixa de valores e finalmente, a análise de cada segmento será finalizada identificando os principais produtos importados e exportados para cada um dos anos de estudo.

### 4.2.1. SETOR AUTOMOBILÍSTICO

Esse setor passou de uma posição superavitária (US\$930.851.971,00), em 1989, para uma situação deficitária em 1997 (US\$953.714.011,00). Embora a pauta de importação e exportação tenha se diversificado, observamos que as importações de 1997 cresceram 2,16 vezes em relação a 1989, e o mesmo ocorreu com as exportações que tiveram um crescimento de 2,11 de um ano para outro (veja tabela abaixo).

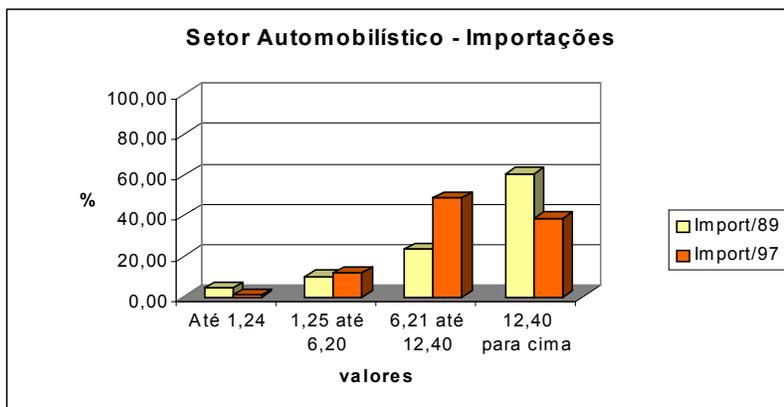
Tabela 4.2.1 – Quantidade de Produtos e Valor Médio dos produtos 1989 e 1997 – Setor Automobilístico

	Quantidade de Produtos	Valor Médio dos ProdutosUS\$ /Kg
Importações/1989	712	37,11
Importações/1997	1543	40,11
Exportações/1989	444	22,28
Exportações/1997	940	48,80

Fonte: SECEX, elaboração própria

Um fato que chama a atenção é o valor dos produtos exportados, superior ao das importações. Enquanto para as importações o crescimento é de 1,08, para as exportações esse crescimento é de 2,19. Em geral, nessas empresas onde é intensa a participação de capital estrangeiro, os produtos importados possuem um valor agregado maior.

GRÁFICO 4.2.1.1 – Comportamento das importações

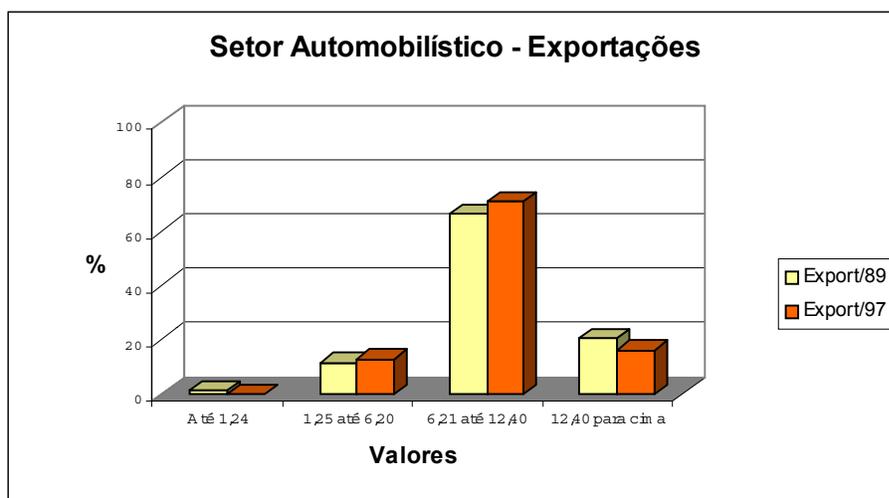


Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/kg

O gráfico acima mostra como se comportam as importações desse setor, segundo a categoria de valores descrita acima.

Para o ano de 1989, percebe-se um aumento por categoria de valores, sendo que a maior parte dos produtos encontra-se distribuída na última faixa (acima de US\$ 12,40). No ano de 1997, percebe-se uma mudança, pois a maior parte dos produtos importados encontra-se na faixa de US\$ 6,21 a US\$ 12,40.

GRÁFICO 4.2.2.2 – Comportamento das exportações



Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/Kg

No caso das exportações, observa-se através do gráfico acima que há um relativo equilíbrio em todas as faixas de valores, mas uma predominância de produtos com valores entre US\$6,21 e US\$12,40. Tem-se um pequeno crescimento no valor médio desses produtos de 1989 para 1997, com exceção dos produtos com maior valor agregado (acima de US\$ 12,40), onde em 1997 tem-se um decréscimo, embora pequeno.

#### 4.2.2.1- ANÁLISE DE PRODUTOS

Ao se analisar a pauta de produtos importados, verifica-se que a maior parte do comércio intrafirma, em 1989, ocorreu em *motores diesel* (38,82%), cujo país de origem de capital são os Estados Unidos. Os outros produtos por ordem de importância não são considerados como parte de operações intrafirma. São eles: *caixas de marchas para veículos automóveis* (21,25%; mercados de origem: Japão e Argentina) e *tratores* (4,66%, cujo mercado de origem é o México). Para os demais produtos, vistos como secundários, pois são muitos e geralmente com participação inferior a 1% na pauta total, temos operações intrafirma. Podemos citar: *distribuidores para motor explosão/Diesel* (2,29%, mercado de origem Estados Unidos), *bombas injetoras de combustível p/motor diesel/semi* (1,5%, mercado de origem: Alemanha) etc.

Para as importações de 1997, o principal produto – *aparelhos receptores com rádio toca-fitas, para veículos automóveis* - também é originário dos Estados Unidos. Ele representa 7,6% das importações totais. Os próximos 5 produtos (por ordem de importância) são importados da Argentina. São eles: *automóveis com motor explosão, até 6 passageiros* (13,29%<sup>18</sup>), *outros motores de explosão* (8,92%).

Quando analisamos as operações intrafirmas desse setor para os principais produtos da pauta de cada empresa dessa subamostra, nota-se que as subsidiárias americanas lideraram sua participação nesse tipo de comércio, seguidas pelas italianas e depois pelas alemãs nos dois anos de análise, embora para o ano de 1997 a participação tenha sido menor para ambas as subsidiárias. Esse fato ratifica a hipótese segundo a qual com a globalização as empresas passam a diversificar mais as suas atividades comerciais externas, o que conseqüentemente implica dizer que as suas relações comerciais (importações com relação ao país de origem do capital e exportações com relação ao destino dos produtos para o país de origem do capital) tornam-se

---

<sup>18</sup> 5,83% desse total é importado através de uma multinacional francesa, 4,41% de uma multinacional italiana e 3,06% de uma multinacional norte-americana.

mais descentralizadas.

No tocante à questão das exportações, o destino dos dois principais produtos<sup>19</sup> - *automóveis c/motor explosão com até seis passageiros e motores a diesel e semidiesel* - no ano de 1989, se dá com os países que controlam o capital dessas empresas. Para o ano de 1997, embora o destino do principal produto - *aparelhos receptores de rádio com toca-fitas* - seja com o país de origem do capital (no caso, Estados Unidos), para os demais produtos, em sua maioria, observa-se que o país de destino desses produtos são países da América Latina (Venezuela, Chile e Argentina<sup>20</sup>).

Com relação às categorias de produtos, observamos que a maior parte das importações de 1989 e 1997 refere-se à compra de componentes para bens de consumo duráveis.

Para as exportações (ano de 1989), observa-se um comportamento análogo, ou seja, a maior parte dos produtos exportados também são componentes para bens duráveis (cerca de 1/2) e bens de consumo duráveis (cerca de 1/4 das exportações totais). Em 1997, temos uma relativa mudança, cerca de 3/4 dos produtos são bens de consumos duráveis (bens finais).

#### 4.2.2. SETOR DE COMPONENTES ELETRÔNICOS

De acordo com os dois anos de estudo, percebe-se que as importações e as exportações se diversificaram muito. Em 1989, eram importados 218 produtos e em 1997 esse número cresceu para 581. No tocante ao valor médio desses produtos, teve-se uma situação contrária, pois houve um decréscimo nesse valor de US\$ 60,08/Kg para US\$ 53,86 Kg. No caso das exportações, pode-se observar que o valor médio dos produtos (US\$/Kg) caiu consideravelmente de 1989 para 1997.

Tabela 4.2.2 – Quantidade de Produtos e Valor Médio dos produtos  
 1989 e 1997 – Setor Componentes Eletrônicos

	Quantidade de Produtos	Valor Médio dos Produtos US\$ /Kg
Importações/1989	218	60,09
Importações/1997	581	53,86

<sup>19</sup> O principal produto é de destino italiano (possui uma participação de 16,9% na pauta total dessa subamostra), e o segundo produto tem como destino o mercado norte-americano (sua participação na pauta total de exportação dessa subamostra é de 11,5%).

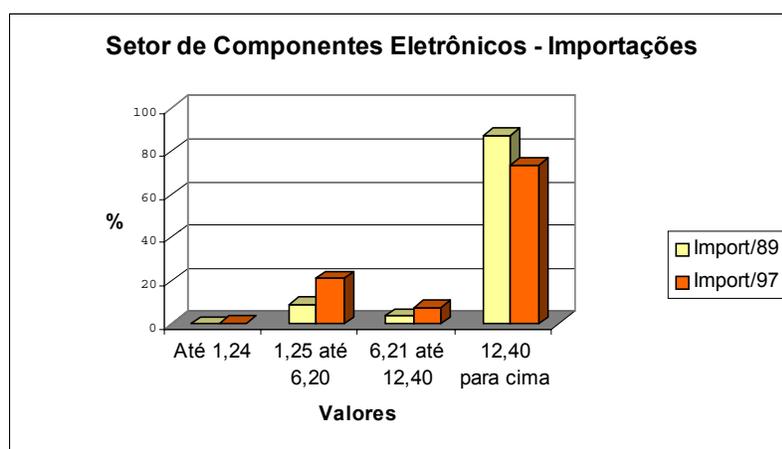
<sup>20</sup> As operações de exportação realizadas com a Argentina respondem a cerca de 20,4% das exportações totais realizadas pela subamostra. No caso da Venezuela e Chile, essas exportações representam respectivamente cerca de 3,7% e 3,2%.

Exportações/1989	3	168.33
Exportações/1997	113	117.63

Fonte: SECEX, elaboração própria

O comportamento das “curvas” de importação e exportação para este setor é observado nos gráficos abaixo:

Gráfico 4.2.2.1 – Comportamento das Importações

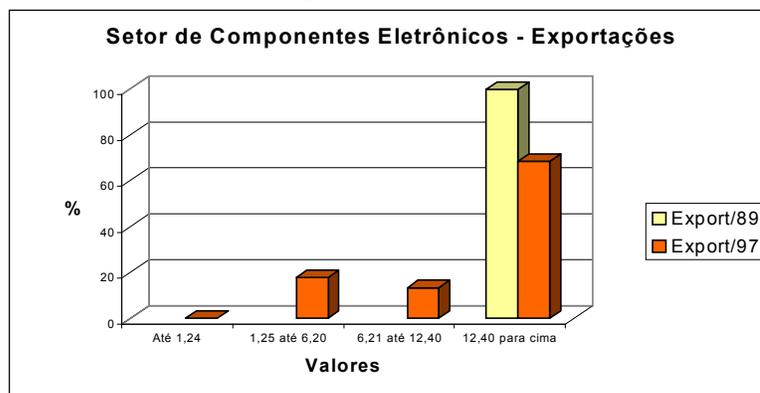


A maior parte das importações concentra-se nos produtos que possuem valores acima de US\$ 12,40, embora para o ano de 1997 tenha havido uma queda na participação desses produtos, e um aumento para os produtos cujo valor médio encontra-se entre US\$ 1,25 até US\$ 6,20 e US\$ 6,21 até US\$ 12,40.

A maior parte das importações concentra-se nos produtos que possuem valores acima de US\$ 12,40, embora para o ano de 1997 tenha havido uma queda na sua participação, e um aumento para aqueles cujo valor médio encontra-se entre US\$ 1,25 até US\$ 6,20 e US\$ 6,21 até US\$ 12,40.

O comportamento das exportações é mais ou menos similar. A exceção é que, em 1989, todos os produtos exportados possuíam um valor médio acima de US\$ 12,40. Já em 1997, embora ainda a maior parte dos produtos possuam esse mesmo valor médio, outros produtos de valores médios menores também eram exportados.

Gráfico 4.2.2.2 - Comportamento das Exportações  
Setor de Componentes Eletrônicos



#### 4.2.2.1 – OS PRODUTOS DO SETOR DE COMPONENTES ELETRÔNICOS

Para analisar os produtos importados e exportados desse setor, os produtos foram classificados segundo algumas categorias: bens de consumo duráveis (bens finais), componentes para bens de consumo duráveis, bens de capital, componentes de bens de capital e bens intermediários.

Para o ano de 1989, a maior parte das importações foi realizada com o país de origem do capital. *Partes e acessórios para aparelhos de gravação e reprodução, tubos catódicos para receptores de televisores a cores e microprocessadores montados* são alguns dos principais produtos importados.

Analisando por categoria, mais de 50% desses produtos são componentes utilizados na fabricação de bens duráveis. No ano de 1997, os cinco principais produtos respondem por pouco mais de um terço das importações totais. No entanto, apenas o principal produto<sup>21</sup> – *máquinas e aparelhos com função própria* - é importado do país de origem de capital<sup>22</sup>. Os outros sete produtos são importados dos Estados Unidos e da Malásia.

Tabela – Principais produtos importados por país de origem (1997)

<sup>21</sup> Em valor absoluto de importações com o país de origem de capital. Considerando-se as importações desse produto independentemente da origem de capital, a participação desse produto aumenta para 16,85% do total das importações.

Produto	País de Origem	Participação (%) nas importações totais
<i>Tubos catódicos para receptores de TV</i>	EUA	14,87%
<i>Outras partes e acessórios p/ aparelhos de gravação e reprodução</i>	Malásia	7,98%
<i>Partes p/ aparelho de rádio telecomando</i>	Malásia	5,25%
<i>Mecanismos toca-discos, mesmo com cambiador para aparelhos com reprodução</i>	Malásia	3,80%

Fonte: Dados SECEX, elaboração própria.

Dentro da análise referente às categorias, predominam no setor importações de componentes para bens duráveis, seguido por componentes para bens de capital e uma pequena parcela dos próprios bens de capital.

No caso das exportações, em ambos os anos de estudo, o país onde está localizada a matriz dessas empresas não foi o principal mercado de destino para os principais produtos exportados. Em 1989, o principal produto foi *gravador e reproduzidor de fita magnética sem sintonizador*, que representou 96,5% do total de importações; sendo que 62,20% das exportações desse produto tiveram Belize como principal mercado de destino, seguido pelos Estados Unidos - 32,37%.

Em 1997, as exportações (considerando-se os produtos) desconcentraram-se. O principal produto – *outras cameras de televisão* – responderam por 22,50% das exportações totais. Esse produto teve como principais mercados de destino os Estados Unidos (12,75%) e Portugal (9,75%). O segundo produto foi *parte para aparelhos receptores de televisão*, responsável por 16,85%, cujo mercado de destino foi Cingapura.

Ao analisar as exportações por categoria, nota-se que em 1989 quase a totalidade era referente a bens finais e em 1997, tem-se uma mudança pois cerca de  $\frac{3}{4}$  das exportações é de componentes de bens de consumo duráveis.

#### 4.2.3. SETOR FARMACÊUTICO

De acordo com a análise desenvolvida no capítulo anterior, observa-se que as importações das empresas desse setor continuam sendo em sua maior parte com os seus países de

---

<sup>22</sup> Esse produto é responsável por 12,6% das importações totais.

origem, embora tenha havido uma queda no coeficiente de concentração por origem de capital de 1989 para 1997.

A tabela abaixo permite observar dados referentes às operações de importações e exportações dessas empresas para os referidos anos.

Tabela 4.2.3 – Quantidades de Produtos e Valores Médios  
Setor Farmacêutico (1989 e 1997)

	Quantidade de Produtos	Valor Médio dos Produtos
Importações/1989	664	57.12
Importações/1997	1137	420.20
Exportações/1989	89	10.68
Exportações/1997	321	143.56

Fonte: SECEX, elaboração própria.

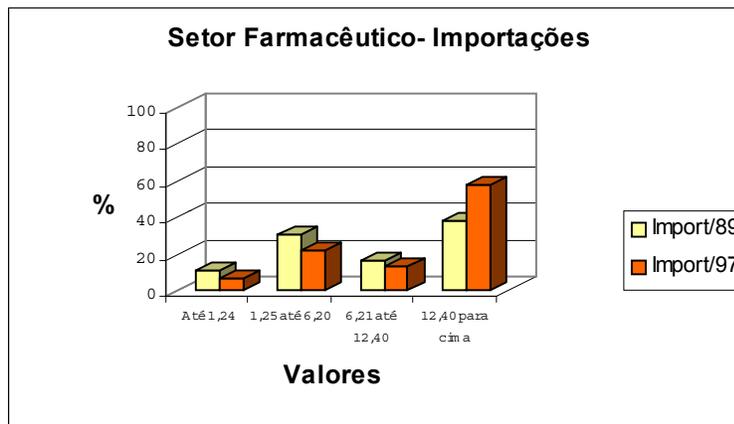
Tanto no caso das importações quanto no caso das exportações, observa-se uma grande diversificação na pauta de comércio. Em ambos os anos, o número de produtos aumentou de forma considerável e o mesmo ocorreu com o valor médio dos produtos. Chama a atenção o fato de que, proporcionalmente, a diversificação de produtos foi maior no caso das exportações do que no das importações. Enquanto o número de produtos que constam na pauta das empresas da subamostra aumentou para as exportações de 3,6 vezes em relação ao ano de 1989, este aumento foi de apenas 1,7 vezes no caso das importações.

Com relação ao valor médio, houve também um considerável aumento. O valor médio dos produtos importados aumentou cerca de 7,3 vezes em relação ao ano de 1989 e 13,4 vezes no caso das exportações. No entanto, mesmo havendo um aumento maior para as exportações, os valores dos produtos importados são bem maiores que os de exportações.

Aprofundando a análise referente ao valor médio dos produtos, dividiu-se os valores de importação e exportação em 5 faixas<sup>23</sup>, para observar como se dá o comportamento das curvas de importação e exportação dos produtos.

<sup>23</sup> O valor médio de importação dos produtos para o ano de 1998 é de US\$ 0,64 (tomou-se esse valor como base). Assim, criou-se 5 faixas: 1) até duas vezes o valor base, 2) de 2 a 5 vezes o valor base, 3) de 5 a 20 vezes o valor base e 4) mais de 20 vezes o valor.

Gráfico 4.2.3.1 - Comportamento das Importações  
Setor Farmacêutico

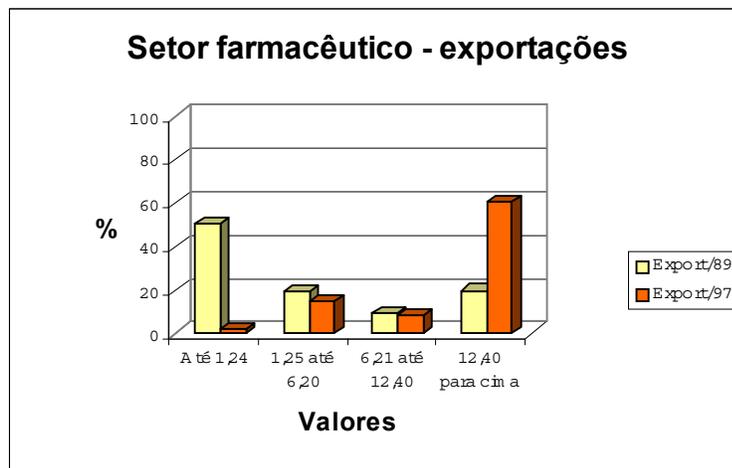


Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/Kg

Este gráfico mostra que a maior parte dos produtos importados encontra-se na última faixa de valores (acima de US\$ 12,40). Isso é válido para os dois anos de análise, porém com um aumento no ano de 1997. Para as demais faixas percebemos uma diminuição de 1989 para 1997.

O comportamento das exportações é distinto do das importações (veja gráfico abaixo):

Gráfico 4.2.3.2 - Comportamento das Exportações  
Setor Farmacêutico



Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/Kg

Percebe-se uma diminuição significativa para as exportações que se encontram na faixa de menor valor (até US\$ 1,24) de 1989 para 1997 e um aumento significativo para a última faixa

de valores. Os produtos cujos valores ficam nas faixas intermediárias sofreram uma redução na sua participação de 1989 para 1997.

#### 4.2.3.1 – OS PRODUTOS

Dos cinco principais produtos importados no ano de 1989 por essas empresas da amostra, quatro fazem parte de operação intrafirma, ou seja, vêm de um dos países –matriz (segundo a hipótese de Baumann, ampliada para as importações).

Tabela 4.2.3.1- Análise de Produtos – Importações (1989)

Produto	País de Origem	Valor US\$	Valor Médio	% Valor Total Importado
<i>Ous.compostos heterocicl.de heteroatomos de nitrogênio</i>	SUICA	22.150.315	26,21	10,63
<i>Metolactor</i>	SUICA	10.392.950	5,94	4,99
<i>Enxofre a granel,exc.sublimado,precipitado ou coloidal</i>	CANADA	6.821.880	0,03	3,27
<i>Corantes reagentes e suas preparações</i>	SUICA	4.887.949	11,35	2,35
<i>Profenofos</i>	SUICA	4.768.647	9,86	2,29

Fonte: SECEX, elaboração própria.

Para o ano de 1997, observa-se uma mudança na pauta de importação para os cinco principais produtos, tanto no que diz respeito aos produtos quanto à sua origem. Desses produtos, três, que respondem por cerca de ¼ das importações totais, não fazem parte de operações intrafirmas.

Tabela 4.2.3.2 - Análise de Produtos – Importações (1997)

Produto	País de Origem	Valor US\$	Valor Médio	% Valor Total Importado
<i>5-etil-2,3-dicarboxipiridina (5-epdc)</i>	Japão	137.263.980,00	140,16	14,11
<i>Acido2,3- quinolinodicarboxilico</i>	Porto Rico	85.670.952,00	46,61	8,81
<i>Cloreto do ac.3(2,2diclorovinil)2,2dimetilciclopr.(dvo)</i>	Estados Unidos	42.106.712,00	46,27	4,33
<i>Outros compostos heterociclicos</i>	Suíça	22.433.349,00	45,4	2,31
<i>Dibenzoazepina (iminoestilbeno)</i>	Reino Unido	20.886.840,00	147,57	2,15

Fonte: SECEX, elaboração própria.

Com relação às exportações de 1989, os principais mercados de destino são os Países Baixos e a Alemanha. Esses dois países, juntos, representam 42,1% de todos os produtos

exportados. Os principais produtos são: *fungicidas apresentados de outro modo* (16,34%), *produtos intermediários da fabricação da primicina amônica* (8,26%), *bagaços e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja* (8,07%), *herbicidas para uso domissanitário direto* (7,77%) e *anilina e seus sais* (1,7%). De qualquer forma, não se pode afirmar que esses produtos não façam parte de operações intrafirma, pois os dados referentes aos Países Baixos deixam margens a incertezas, pois um montante expressivo de suas exportações podem ser destinadas a outros países europeus.

Para o ano de 1997, as principais operações de exportação são realizadas com o país de origem do capital de uma das empresas, o que indica um provável comércio intrafirma. Os produtos que mais se destacam são outros *derivados orgânicos da hidrazina e hidroxilamina* (14,12%), *fenoperidina e seus sais* (8,70%), *pigmentos e suas preparações* (3,58%). É importante salientarmos que intensificou-se as exportações com países da América Latina. Levando em consideração 50% das exportações totais, cerca de 39% são realizadas com países como a Argentina.

#### 4.2.4- SETOR DE PEÇAS E COMPONENTES

Esse setor, dentre todos os estudados, apresenta a particularidade de ser superavitário nos dois anos de análise. Em 1989, o superávit era de US\$ 9.106.255 e em 1997, esse superávit, embora tenha diminuído, ainda manteve-se: US\$1.606.059.

Mais uma vez, ao se analisar a pauta de comércio (tanto para importações como para exportações), observou-se um aumento no número de produtos comercializados em ambos os anos. O número de produtos aumenta cerca de 1,7 vezes em relação a 1989 e no caso das exportações esse aumento é de 2,2 com relação a 1989.

Tabela 4.2.4.1 – Quantidades de Produtos e Valores Médios  
 Setor Peças e Componentes

	Quantidade de Produtos	Valor Médio dos Produtos/Kg
Importações/1989	650	52,93
Importações/1997	1102	43,81
Exportações/1989	177	25,02

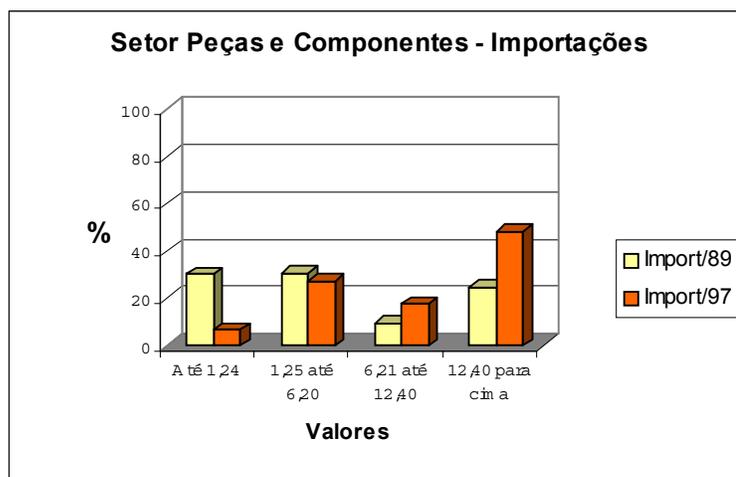
Exportações/1997	380	35,01
------------------	-----	-------

Fonte: SECEX, elaboração própria.

Com relação ao valor médio, embora tenha-se tido um aumento no valor médio das exportações e uma queda no valor médio das importações de 1989 para 1997, ainda assim, os produtos importados apresentam um valor médio mais elevado que os de exportações.

No que diz respeito aos valores dos produtos importados (dividido nas faixas de valores já citadas), nota-se pelo gráfico abaixo que, em 1989, a maior parte dos produtos encontrava-se nas duas faixas iniciais (produtos de baixo valor agregado de 0 a US\$ 6,20/Kg). Já em 1997 teve-se uma mudança nesse comportamento: diminui, de forma significativa, a participação dos produtos pertencentes à primeira faixa de valores. Na segunda faixa, embora observe-se um pequeno declínio, praticamente encontra-se equilibrado com o ano de 1989. Para as outras duas faixas teve-se um aumento considerável, com uma concentração maior na última faixa que praticamente dobra.

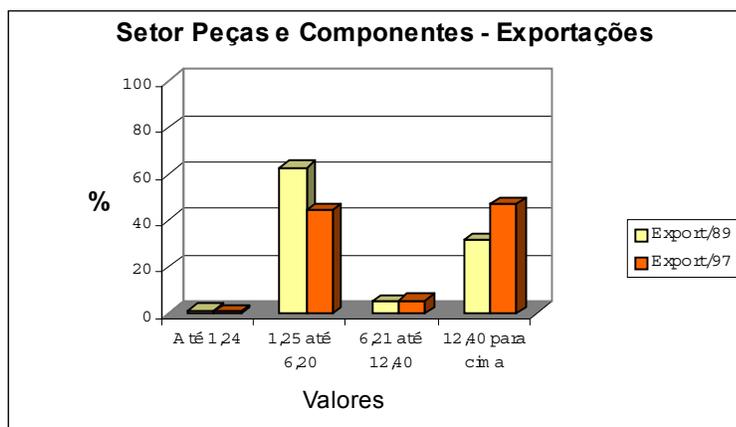
Gráfico 4.2.4.1 - Comportamento das Importações  
 Setor Peças e Componentes



Faixas de valores construídas como proporções do valor médio em US\$/Kg

Para as exportações (veja gráfico abaixo), tem-se um comportamento mais uma vez diferenciado. Praticamente não existem produtos que se encontrem na primeira faixa de valores. No entanto, para a segunda faixa (US\$ 1,25 até US\$ 6,20/Kg) tem-se uma participação considerável (ano de 1989, principalmente). Na terceira faixa de valores, tem-se um pequeno aumento de 1989 a 1997 e para a última faixa um aumento também significativo de 1989 para 1997 (pouco mais de 40% dos produtos exportados encontram-se nessa faixa de valores, sendo que em 1989 esses produtos representavam 30% das exportações nessa faixa de valores).

Gráfico 4.2.4.2 – Comportamento das Exportações  
 Setor Peças e Componentes



Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/kg.

#### 4.2.4.1- OS PRODUTOS

Dos cinco principais produtos importados<sup>24</sup> no ano de 1989, apenas o quinto – *máquinas e aparelhos para moldar borracha/plástico* - é importado do mesmo país de origem de capital da matriz (França). No entanto, a presença de comércio triangular torna-se evidente com a existência de um paraíso fiscal entre os países exportadores.

Em 1997, nota-se uma diferença, pois dos cinco principais produtos importados, três são importados do país de origem do capital, ou seja, fazem parte, segundo a hipótese de Baumann que foi estendida às operações de importação, de um comércio intrafirma. Esses 3 produtos<sup>25</sup> são importados da Alemanha e representam 12,3% das importações totais. Os outros dois produtos são importados do Peru e do Chile (cátodos de cobre refinado, representam 10,6% das importações totais).

As importações<sup>26</sup> efetuadas em 1989 são constituídas basicamente por bens intermediários, seguidas por bens de capital. No ano de 1997, embora os principais produtos importados ainda continuem sendo os bens intermediários, nota-se que a sua participação caiu bastante e cresce a participação de componentes para bens de capital.

No que diz respeito às exportações (dados para 1989), percebe-se que os principais mercados de destino, levando-se em consideração os dois principais produtos de exportação para cada empresa da subamostra, são Estados Unidos, Alemanha, Itália, Chile, Paraguai e Argentina. O principal produto – *pneus novos para ônibus e caminhões*<sup>27</sup> – tem como principal mercado de destino os Estados Unidos. A exportação desse produto para esse país responde por 11,4% das exportações totais. Em 1997, utilizando os mesmos critérios de 1989, percebe-se que a maior parte das exportações destina-se aos Estados Unidos. Além disso, o principal produto não é mais *pneus novos para ônibus e caminhões*, mas sim *bombas injetoras de combustível para motor diesel/semi*<sup>28</sup>.

---

<sup>24</sup> Os quatro principais produtos são importados do Reino Unido, México, Ilhas Cayman e Canadá. Eles representam 30,9% das importações totais da subamostra de empresas. São eles: borracha natural em folhas fumadas, fios de cobre refinado, borracha de isobuteno-isopropeno (butila).

<sup>25</sup> Os produtos são: partes de bombas para líquidos, outras partes para motores de explosão e controladores eletrônicos para sistema de injeção automáticos.

<sup>26</sup> Para realizar essa classificação/categoria, trabalhou-se com os 8 principais produtos importados de cada empresa que consta na subamostra. A participação dos bens intermediários cai de 32,4% em 1989, para 12,36% em 1997.

<sup>27</sup> Esse produto também é exportado para o Chile, no entanto, a sua participação é de apenas 1,4% das exportações totais.

<sup>28</sup> Esse produto tem dois destinos: o principal são os Estados Unidos (10,6%), seguido pela Alemanha (7,6%). É importante, salientar que esse comércio com a Alemanha é considerado intrafirma, pois é destinado para o mesmo

Analisando os produtos por categoria, em 1989 mais da metade dos produtos exportados eram compostos por componentes para bens duráveis, seguido por bens finais. Em 1997, os principais produtos exportados continuam pertencendo a essa mesma classe. No entanto, suas participações caem de forma considerável, o que ratifica o fato dessas exportações terem se tornado mais diversificadas.

#### 4.2.5- SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

Por se tratar de um setor intensivo em tecnologia, o setor de telecomunicações, dentre todos os setores estudados nesse trabalho, é o que apresenta maiores déficits (em termos absolutos). Embora isso ocorra, pode-se observar que, pelo menos, no que diz respeito à quantidade de produtos importados e exportados ele se diversificou de forma considerável (observe a tabela abaixo).

Tabela 4.2.5 – Quantidades de Produtos e Valores Médios

	Quantidade de Produtos	Valor Médio dos Produtos US\$/Kg
Importações/1989	783	59,79
Importações/1997	1109	75,91
Exportações/1989	180	59,10
Exportações/1997	321	143,56

Fonte: SECEX, elaboração própria.

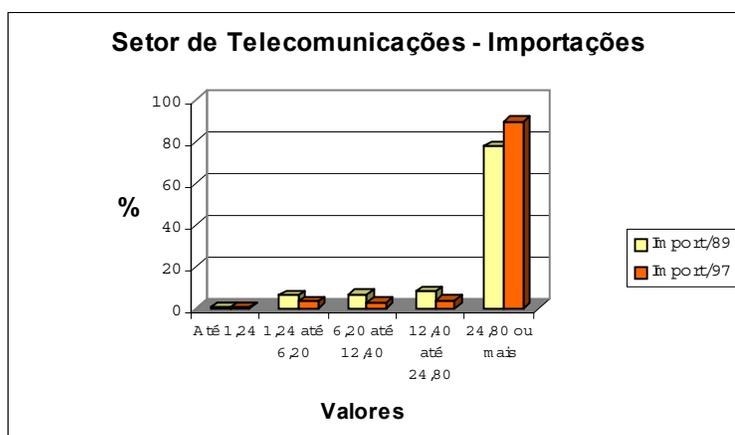
Conforme a própria tabela acima mostra, o número de produtos comercializados aumentou. O número de produtos, no caso das exportações, cresceu cerca de 1,4 vezes em 1997 e, para as importações, esse crescimento foi ligeiramente superior: revelou um crescimento de 1,8 com relação a 1989.

Com relação aos valores médios dados em US\$/Kg, esse crescimento foi muito substancial com relação às exportações: o valor médio desses produtos cresceu 2,4 em relação a 1989. No caso das importações, o crescimento foi mais modesto, 1,3. Chama a atenção o fato do valor médio de exportação ser cerca de 1,9 vezes maior que o valor das importações em 1997, o que mostra uma diferenciação em relação ao ano de 1989, uma vez que nesse ano o valor

médio/Kg das exportações era 2% menor que o das importações.

A análise com relação ao comportamento das importações de acordo com as faixas de valores diferencia-se da análise realizada nos outros setores pois o alto valor agregado desses produtos levou-nos a criar mais uma faixa de valores<sup>29</sup>.

Gráfico 4.2.5.1 - Comportamento das Importações  
 Setor de Telecomunicações



Faixas construídas como proporções do valor médio em US\$/Kg

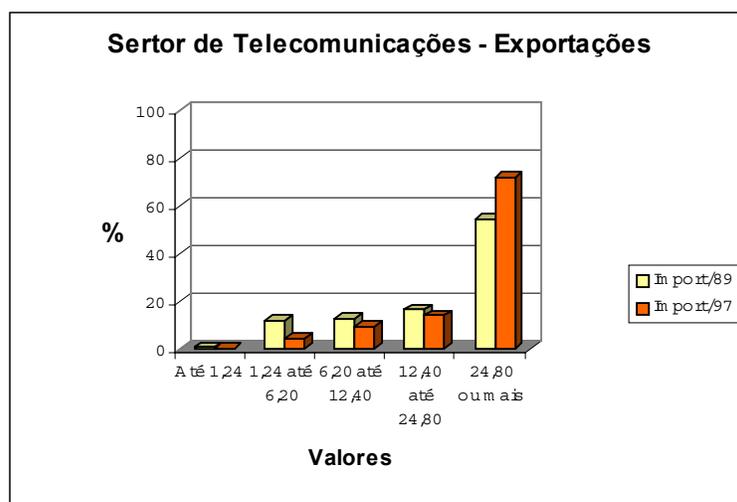
Como era de se esperar, nota-se um crescimento no valor médio das importações para a última faixa de valores. Praticamente, mais de 80% dos produtos importados encontram-se nessa faixa de valores no ano de 1997. Para as demais faixas, houve uma pequena diminuição de 1989 para 1997.

No caso das exportações, comportamento é também parecido com o que ocorreu com as importações, no entanto, com uma magnitude um pouco maior (veja gráfico abaixo). Observa-se que a maior parte dos produtos encontram-se na última faixa de valores, mas essa participação, embora aumente de 1989 para 1997, é bem menor do que no caso das importações. A porcentagem de participação desses produtos aumenta de 50% em 1989 para cerca de 65% em 1997. Para as demais faixas, percebemos uma pequena queda com relação a 1989.

Gráfico 4.2.5.2 – Comportamento das Exportações

<sup>29</sup> A faixa de valores divide-se em 5 categorias básicas: até US\$1,24 (2 vezes o valor médio das importações referentes ao ano de 1998), 2ª faixa: 2 vezes o valor médio até 5 vezes, 3ª faixa: 5 a 20 vezes 4ª faixa: de 20 a 40 vezes o valor médio e a última faixa que compreende valores superiores a 40 vezes o valor médio.

## Setor de Telecomunicações



Faixas de valores construídas como proporções do valor médio em US\$/kg

### 4.2.5.1.- ANÁLISE DOS PRODUTOS

Dos cinco principais produtos importados em 1989, todos eles foram importados do seu país de origem. Somente esses 5 produtos são responsáveis por 20,4% das importações totais realizadas pelas empresas da subamostra nesse ano. São eles: *circuitos integrados monolíticos* (importado do Japão), *microprocessadores montados para montagem em superfície* (Alemanha), *registradores sem seletores para centrais automáticas telefônicas* (Japão), *pó de diamantes* (Estados Unidos) e *circuitos integrados híbridos* (Japão).

Para o ano de 1997, os cinco principais produtos importados representaram 26,5% das importações totais efetivadas por essas empresas. Assim, como em 1989, esses 5 produtos foram importados de seus países de origem do capital. O principal dele, *aparelho transmissor/receptor de telefonia* é importado de 3 países (Suécia, Japão e Estados Unidos<sup>30</sup>). Os outros dois produtos, *circuito impresso* e *circuito impresso montado para telefonia* são provenientes do Japão e são responsáveis por 3,2% das importações totais realizadas nesse ano.

No que concerne às exportações, no ano de 1989, observa-se que o principal produto – *unidades distribuidoras de conexões para rede*<sup>31</sup> - tem como destino o seu país de origem do capital, no caso Suécia. Porém em linhas gerais, ao se fazer uma análise dos principais produtos exportados, observa-se que a maior parte deles tem como destino países de origem latino-

<sup>30</sup> Nesse caso, as operações realizadas com esses países são consideradas do tipo intrafirma.

americana, em especial Chile, Bolívia e Guatemala.

No ano de 1997, notamos uma mudança no comportamento dessas empresas. O principal produto – *terminais portáteis de telefonia celular* - (que representa 16,1% das exportações totais realizadas pelas empresas da subamostra) tem como país de destino a Argentina. O segundo produto – *outros equipamentos terminais ou repetidores* - tem como destino a Malásia.

Em linhas gerais, observa-se um comportamento bem diferenciado com relação às importações e às exportações.

### 4.3. CONSOLIDAÇÃO

A análise realizada mostrou que alguns dos segmentos apresentam um comportamento bem parecido. Este é o caso do setor automobilístico e de telecomunicações, cujo valor agregado médio dos produtos foi maior para as exportações em 1997 que em as importações de 1997.

No setor de componentes eletrônicos, teve-se uma diminuição do valor médio dos produtos de 1989 para 1997, e embora tenha havido uma diminuição nesse valor para as importações, esse valor médio é bem superior ao das exportações.

Para os setores farmacêuticos e de peças e componentes, observou-se um aumento no valor médio dos produtos exportados. No caso dos produtos importados, no entanto, teve-se um aumento, muito significativo, nesse valor médio para os produtos do setor farmacêutico e uma diminuição para o dos setores de peças e componentes.

---

<sup>31</sup> Esse produto representa 14,8% das exportações totais das empresas que compõem a subamostra.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos últimos anos, conforme vimos, a economia brasileira passou por profundas transformações, devido principalmente ao processo de abertura comercial (final dos anos 80 e início dos 90) e à estabilização, com valorização cambial.

Com a abertura e a valorização cambial, a economia tornou-se altamente dependente dos recursos internacionais. Em setores onde a indústria de capital privado nacional era mais frágil, tivemos o crescente domínio de empresas de capital estrangeiro. Geralmente, essas empresas atuam em segmentos intensivos em tecnologia, no qual as relações com o seu país de origem ainda são muito intensas. Essas empresas são, em sua maioria, deficitárias, apresentando um alto grau de dependência com o seu país de origem. Em linhas gerais, na medida que essas empresas importam produtos para manter o seu padrão de competitividade e dessa forma, abandonam linhas de produção temos um relativo enfraquecimento da indústria nacional.

Quando analisamos o cálculo do coeficiente de concentração por maior fluxo comercial (Capítulo 3), observamos uma queda tanto nas importações quanto nas exportações. Isso implica dizer que as importações passaram a ser realizadas com outros países, o que é reflexo do processo de liberalização comercial e globalização. Curiosamente, no caso das exportações esse coeficiente aumentou, indicando uma maior concentração das exportações.

No entanto, ao analisarmos o cálculo do coeficiente de concentração por origem e destino das importações e exportações, respectivamente, observamos uma queda generalizada de 1989 para 1997. Isso mostra que quanto mais uma empresa encontra-se globalizada, menor tende a ser o seu coeficiente de concentração dos seus fluxos (por origem e destino). Ou seja, em cada *locus* de produção, a empresa terá uma estratégia de produção que se adeque às condições locais e, com isso, proporcione-lhe maior rentabilidade.

Ao realizarmos a análise por segmento industrial, observamos uma queda generalizada para todos os setores, tanto no que se refere às importações como às exportações de 1989 para 1997. Duas exceções, no entanto, devem ser citadas: para as importações tivemos um aumento das relações da filial com a sua matriz no setor de peças e componentes e um aumento das exportações, no caso do setor de componentes eletrônicos.

Para todos os segmentos estudados, notamos que houve uma grande diversificação de produtos importados e exportados. De acordo, com as tabelas mostradas no Capítulo anterior,

percebemos que o número de produtos aumentou de forma considerável. Isso é válido tanto para as exportações quanto para as importações.

Para o setor automobilístico, os resultados apontam que a maior parte das operações de importação para os dois anos do estudo se dá com os países de origem de capital. No caso das exportações, no ano de 1989, os principais produtos vinham do país de origem do capital. Em 1997, aumenta o comércio realizado com países da América Latina (em especial, Venezuela, Chile e Argentina).

No caso do segmento de componentes eletrônicos, das operações de importações efetuadas em 1989, a maior parte realizou-se com o país de origem do capital. Em 1997, no entanto, ao analisarmos os cinco principais produtos importados, apenas um fazia parte de operações intrafirma. Com relação às exportações de ambos os anos de estudo, o país de origem do capital não foi o principal mercado de destino para os principais produtos.

No setor farmacêutico, as operações de importação (ambos os anos) se dão com os países de origem de capital. Esses produtos apresentam em geral, alto valor agregado. No que concerne às exportações (ano de 1989), as principais exportações destinam-se aos Países Baixos e à Alemanha. Em 1997, embora as principais exportações tenham como destino os países de origem do capital, observamos que intensificou-se o comércio com países da América Latina.

Para o setor de peças e componentes, ao realizarmos a análise para os cinco principais produtos, observamos que as operações ditas como intrafirma aumentam de 1989 para 1997. No caso das exportações, o principal mercado de destino, no ano de 1989, foi a Argentina e, em 1997, o principal mercado são os Estados Unidos.

Finalmente, para o setor de telecomunicações, a partir de uma análise referente aos cinco principais produtos importados (anos de 1989 e 1997), todos esses produtos são provenientes de operações tidas como intrafirma. Com relação às exportações (ano de 1989), os principais mercados de destino são países da América Latina e, em 1997, os dois principais mercados de destino são Argentina e Malásia.

De uma forma geral, os resultados obtidos apontam para a confirmação de que esses setores são tipicamente deficitários. Porém, alguns resultados em particular chamam a atenção, por inesperados. Esses resultados dizem respeito aos valores médios (em US\$/Kg) construídos para cada setor. Ao analisarmos esses valores, observamos que, para ambas as operações de

importação e exportação (ano de 1989 e 1997), esses valores aumentaram<sup>32</sup>. Esperava-se que na maior parte dos casos, os valores médios exportados (dados em US\$/kg) fossem menores que os de importações, e isso não ocorreu para 3 dos setores: automobilístico, telecomunicações e componentes eletrônicos.

Para trabalhos futuros sugere-se que aumente o tamanho da amostra, que possa analisar as estratégias das empresas que realizavam operações em apenas um dos anos de estudo e principalmente, que a análise do comércio intrafirma se estenda para todo o grupo econômico e não apenas para a subsidiária brasileira e a matriz.

---

<sup>32</sup> A exceção diz respeito às importações de 1989 para 1997, onde tivemos uma redução no valor médio importado.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baumann, R., “Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990” in Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 23, Dezembro/1993, nº 3, IPEA.
- Castro, A.B., A economia brasileira em marcha forçada, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.
- Chesnais, F., A mundialização do capital, tradução Silvana Finzi Foá, São Paulo, Xamã, 1996.
- Coutinho, L., “A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização” in Velloso, J.P.R., Brasil: Desafios de um País em Transformação, Rio de Janeiro, José Olympio Editora, 1997.
- Mendonça de Barros, J.R & Goldenstein, L., “Reestruturação Industrial: três anos de debate” in Velloso, J.P.R., Brasil: Desafios de um País em Transformação, Rio de Janeiro, José Olympio Editora, 1997.
- Hipple, F.S., “The measurement of International Trade Related to Multinational Companies” in The American Economic Review, Volume 80, Number 5, 1990
- SECEX, Balança Comercial, 1998.
- Guia Interinvest, Rio de Janeiro, Editora Interinvest, 1994.
- Atlas Financeiro do Brasil, Rio de Janeiro, Editora Interinvest, 1994.
- Balança Anual, Gazeta Mercantil