

Textos para Discussão PPGE/UFRGS

Programa de Pós-Graduação em Economia
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Multinacionais na indústria brasileira e o processo de desindustrialização

Adriano José Pereira e Ricardo Dathein

Nº 2015/04

(<http://www.ufrgs.br/ppge/textos-para-discussao.asp>)

Porto Alegre/RS/Brasil

Multinacionais na indústria brasileira e o processo de desindustrialização

Adriano José Pereira*

Ricardo Dathein**

Resumo: Este artigo tem como principal objetivo avaliar em que medida a internacionalização da estrutura produtiva industrial brasileira tem contribuído para o avanço da desindustrialização, ou se seriam processos que, apesar de interligados, deram-se de forma independente. A análise é feita com base no comércio intrafirma das Empresas de Capital Estrangeiro da indústria de transformação brasileira, a partir dos dados do Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil (BCB). Entende-se que a internacionalização, por si só, não promove a desindustrialização. Não há, necessariamente, uma relação causal. No caso da economia brasileira, a internacionalização aprofunda uma relação de dependência histórica, que ganha uma maior dimensão em função da ausência de política industrial voltada para uma maior integração da estrutura produtiva interna, em uma economia mais aberta. Conclui-se que a reduzida integração produtiva local das filiais de ETNs instaladas no Brasil, refletida em seu comércio intrafirma, não contribuiu para a reversão do processo de desindustrialização da economia nacional.

Palavras-chave: Economia Brasileira. Industrialização. Desindustrialização. Empresas Transnacionais. Comércio intrafirma.

Abstract: This paper aims to assess to what extent the internationalization of the Brazilian industrial production structure has contributed to the progress of deindustrialization or if both processes occurred independently, although they are interconnected. The analysis is based on the intra-firm trade of Foreign Capital Companies in Brazilian manufacturing industry, according to data from the Census of Foreign Capitals of the Banco Central do Brasil (BCB). It is understood that globalization per se does not promote deindustrialization. There is not necessarily a causal relation. In the case of Brazilian economy, internationalization deepens a relation of historical dependence, which develops a larger dimension in the absence of an industrial policy oriented to a deeper integration of the domestic production structure in a more open economy. We conclude that the reduced local productive integration of the TNCs' branches operating in Brazil, reflected in its intra-firm trade, did not contribute to the reversal of the deindustrialization process of the National economy.

Keywords: Brazilian Economy. Industrialization. Deindustrialization. Transnational Corporations. Intra-firm trade.

JEL: F23; O14; O19.

1- Introdução

A “década perdida” (anos 1980) caracterizou-se, entre outros aspectos, pelo aumento do distanciamento tecno-produtivo que havia sido reduzido, via tentativa de emparelhamento tecnológico (*catching up*), durante o processo de substituição de importações (PSI) no Brasil. O PSI, a partir da segunda metade da década de 1950, teria se caracterizado, entre outros aspectos, pela importante participação de empresas transnacionais (ETNs) na produção industrial brasileira, com destaque para os

* Professor adjunto do Departamento de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: adrianoeconomia@ufsm.br

** Professor associado do Departamento de Economia e Relações Internacionais e do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). E-mail: ricardo.dathein@ufrgs.br

setores então mais dinâmicos: indústrias metal-mecânica, de material de transportes, elétrica e química. A estrutura produtiva industrial nacional foi “internacionalizada”, a partir das principais atividades produtivas do “paradigma da produção em série” (PEREZ, 2001).

A exemplo de outras economias de industrialização retardatária, a brasileira teve seu crescimento, ao longo da segunda metade do século XX, em grande medida baseado na dependência do capital financeiro e produtivo internacional; se, por um lado, isto possibilitou uma maior diversificação da produção industrial, a partir do acesso facilitado às tecnologias disponíveis, por outro, o esgotamento do PSI demonstrou a falta de desenvolvimento tecnológico nacional autônomo (DAHLMAN, 1984). Esse fato esteve em grande medida associado ao acesso relativamente fácil e barato, às tecnologias maduras na última fase do “paradigma da produção em série”; o que acabou implicando em reduzidos investimentos nacionais no desenvolvimento de uma infra-estrutura tecnológica, compatível com as mudanças que se projetavam no cenário internacional cada vez mais globalizado.

A diversificação industrial, como um dos resultados do PSI, demonstrou a falta de seletividade (CANUTO, 1993) por parte do Estado, ao não identificar atividades econômicas prioritárias como apostas de desenvolvimento numa perspectiva de longo prazo. Além disto, ao proteger a economia nacional da concorrência internacional, e também da concorrência interna (CIMOLI *et al*, 2007), o Estado criava condições favoráveis às filiais de ETNs instaladas no Brasil, em detrimento das empresas nacionais, dado que as primeiras têm apresentado, historicamente, maior capacidade de (re)ação, tanto em condições favoráveis (acesso a mercados em expansão, à novas tecnologia, a financiamentos etc.) como em adversas (crises econômicas e acirramento da concorrência internacional).

Nesse sentido, a opção pela industrialização baseada em ETNs, liderando os setores mais dinâmicos da indústria de transformação, feita durante o PSI no Brasil, tornou-se um condicionante (*locked in*) histórico para as políticas de desenvolvimento futuras. Isso ficaria evidenciado a partir da década de 1990, que caracterizou-se como um período de importantes mudanças estruturais (reestruturação produtiva etc.) e institucionais (abertura comercial, privatizações, regulação, estabilização etc.), de forma articulada, cujo objetivo principal era a retomada do desenvolvimento econômico nacional, sem a necessidade de uma política industrial ativa. Tais mudanças revelaram a fragilidade da economia nacional, sobretudo no que se referia às possibilidades de inserção internacional dinâmica da sua produção industrial (LAPLANE *et al*, 2000).

A concepção dos Governos (Collor-Itamar e depois FHC I) era de que a economia brasileira não havia se integrado ao processo de globalização, na medida em que mantinha restrições (sobretudo comerciais) ainda vinculadas ao “modelo” de desenvolvimento (introvertido) adotado durante o PSI. A partir desse diagnóstico geral, propunha-se como solução mudanças rápidas e profundas, que caracterizaram a adesão do Brasil à globalização de forma “tardia e abrupta” (FURTADO, 2000). Em

função da pressão exercida por organizações internacionais (FMI e o Banco Mundial – via Consenso de Washington) e Estados nacionais desenvolvidos, a necessidade de adaptação do Brasil ao novo cenário foi ainda mais profunda, dado o atraso relativo da sua estrutura produtiva industrial.

Nesse contexto, a tentativa de retomada do desenvolvimento econômico no Brasil se deu a partir da forma como os Governos compreenderam o fenômeno da globalização, dado as condições nacionais vigentes. O atraso relativo da economia brasileira era visto como excesso de introversão da produção industrial associado à histórica intervenção do Estado na economia desde os primórdios do PSI; combinação que deveria ser desfeita, dado considerar-se não ser mais possível promover um “projeto nacional” de desenvolvimento nestes moldes (FRANCO, 1998).

Em síntese, abandonava-se a ideia de que a política industrial era um instrumento fundamental de desenvolvimento econômico para economias periféricas como a brasileira. Se, por um lado, a política industrial teria como foco central a superação de duas barreiras: a baixa capacidade/disposição a inovar e a escassez de financiamento (COUTINHO; SARTI, 2003), por outro, na sua ausência, acreditava-se que a atração de IEDs resolveria estes dois problemas de uma só vez (BARROS; GOLDENSTEIN, 1997; FRANCO, 1998). Restava saber em que medida a estrutura produtiva industrial nacional voltaria a emparelhar-se com o padrão internacional vigente, ou, por outro lado, continuaria ocupando um espaço periférico de destino do capital produtivo dentro de uma estratégia, cada vez mais globalizada, de internacionalização das ETNs.

Neste cenário, o aumento da participação do capital estrangeiro, via novos investimentos ou aquisição de ativos nacionais (desnacionalização), sobretudo na atividade industrial, era considerada a melhor alternativa de internacionalização da economia brasileira, dado o maior dinamismo (produtivo, comercial, financeiro etc.) das ETNs se comparado às empresas “domésticas”.

Já o processo de desindustrialização da economia brasileira, teria iniciado na década de 1980, com o esgotamento do PSI, e se intensificado a partir das mudanças promovidas na década de 1990, com reflexos ainda presentes na economia brasileira (CANO, 2012). Apesar de não haver consenso acerca da origem, das causas e da dimensão da desindustrialização no Brasil, de fato a indústria de transformação, em seu conjunto, perdeu parcela significativa de sua participação no PIB (de 33% em 1980 para 18% em 2010, conforme CANO, 2012), revelando as dificuldades de retomada do desenvolvimento econômico nacional a partir de uma inserção dinâmica da produção industrial no comércio internacional, num contexto de aprofundamento da globalização (HIRATUKA, 2000 e 2003; HIRATUKA; DE NEGRI, 2004; DE NEGRI; LAPLANE, 2005). Além disto, tornou-se maior a exposição à concorrência internacional em uma economia mais aberta.

A partir de uma interpretação de como a globalização econômica foi compreendida pelos governos na década de 1990 no Brasil, este artigo tem como principal objetivo avaliar em que medida o

aprofundamento da internacionalização teria contribuído para o avanço da desindustrialização, ou se seriam processos que, apesar de interligados, deram-se de forma independente. Isto é feito a partir de uma análise do comércio intrafirma das Empresas de Capital Estrangeiro (ECE) da indústria de transformação brasileira, com base nos dados do Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil (BCB), para os anos de 1995, 2000 e 2005. Portanto, limita-se a analisar a forma como essas empresas inserem-se nas cadeias globais de valor, a partir de suas relações comerciais. Considera-se que fenômenos de ocorrência global, como a desindustrialização, são melhor compreendidos quando, além da perspectiva macroeconômica, são levados em consideração o comportamento dos agentes microeconômicos. A segunda seção apresenta uma breve conceituação da globalização econômica, enfatizando seus aspectos produtivo e comercial, especificamente no que se refere à percepção desse fenômeno e a adoção de políticas econômicas por parte dos Governos Collor-Itamar Franco (1990-1994) e FHC I (1995-1998), que levariam ao aprofundamento da internacionalização da estrutura produtiva industrial, como proposta de promoção de uma maior inserção internacional da produção nacional, com crescente importância deste setor. A terceira seção analisa a desindustrialização como um processo que tem sido associado a diferentes fenômenos, dentre os quais destaca-se a participação das ETNs na produção e no comércio exterior brasileiro. Na última seção são apresentadas as considerações finais.

2- Globalização econômica: o enquadramento da economia brasileira nos anos 1990

A principal dificuldade para a conceituação de globalização tem se dado, em grande medida, em função de que o fenômeno compreende múltiplas possibilidades de abordagem, com seu caráter multidimensional (CEPAL, 2002), que vão além da esfera econômica que, por sua vez, também apresenta diferentes perspectivas para a sua compreensão (BAUMANN, 1996).

Segundo Coutinho (1996), após filtrar os apelos ideológicos acerca do processo de globalização, deve-se entender que se trata de “estágio mais avançado do processo histórico de internacionalização e de integração da economia mundial capitalista”, e não de um fenômeno capitalista essencialmente novo. Nesse sentido, é fundamental compreender a globalização como um fenômeno multifacetado, cujo grau de aprofundamento histórico tem afetado as economias nacionais de diferentes formas e intensidades. Portanto, não se trata de um fenômeno que levaria a padronização do comportamento dos agentes econômicos. As trajetórias econômicas nacionais seguem sendo singulares.

Em sua expressão comercial, Baumann (1996) entende que a globalização se apresenta como uma tendência a uma maior homogeneização da oferta e da demanda por produtos, possibilitando ganhos de escala e uma maior uniformização das técnicas produtivas e administrativas; tal processo levaria a uma maior competitividade na fronteira tecnológica, na medida em que a competição se estende

mundialmente. Do ponto de vista produtivo, haveria uma tendência a uma convergência das formas como se organizam os processos produtivos. Na perspectiva institucional, “[...] a globalização leva a semelhanças crescentes em termos da configuração dos diversos sistemas nacionais, e a uma convergência dos requisitos de regulação em diversas áreas, levando a maior homogeneidade entre países.” (BAUMANN, 1996, p. 35-6). Além destas três perspectivas, o autor trata da perspectiva financeira (basicamente do crescimento do volume e da velocidade dos fluxos de capitais), e da política econômica, num contexto de redução dos “atributos de soberania” por parte dos Estados-nacionais, inclusive de países desenvolvidos, fato que tem estado estreitamente relacionado ao crescimento das cadeias globais de valor (CGVs).

Por sua vez, o papel do Estado neste processo seria o de orientar suas ações para aumentar a competitividade internacional dos diversos setores da economia (BAUMANN, 1996). Como ressalta Coutinho (1996, p. 237): “[...] a globalização *não* é um fenômeno espontaneamente benigno para os países em desenvolvimento da periferia. Ela certamente cria possibilidades, mas apenas para as sociedades que têm coesão, estratégia e Estado eficiente para delas tirar proveito.”

É por isto que a adaptação dos países ao processo de globalização das economias, no final do século XX, se deu de acordo com as especificidades de cada economia, em função dos aspectos microeconômicos, relativos à organização industrial, e macroeconômicos, a partir das políticas adotadas pelos governos nacionais. (LALL, 2003; LACERDA, 2004)

Para Lall (2003), ao contrário do que se esperava, a globalização e a liberalização dos mercados tornaram o processo de “convergência tecnológica” ainda mais difícil para as economias retardatárias. A visão otimista a respeito dos efeitos do processo de globalização sobre a transferência/difusão tecnológica, associada principalmente as ETNs, não se confirmou, segundo o autor, basicamente por quatro fatores: primeiro, porque as novas tecnologias não são facilmente transferíveis a partir de um processo de liberalização econômica; segundo, o uso das novas tecnologias depende do desenvolvimento de capacitações (cumulatividade e *path-dependence*), nem sempre disponíveis nos países retardatários; terceiro, há uma tendência à concentração da produção e da inovação tecnológica, na medida em que as novas tecnologias são associadas a economias de escala e ao conhecimento acumulado, o que leva ao quarto fator: os *clusters* são importantes determinantes da localização industrial e sobretudo inovativa.

O Estado teria então papel fundamental no desenvolvimento destas relações, na medida em que exerce influência direta sobre o comportamento dos agentes econômicos, afetando as relações do “ambiente”, no que se refere ao funcionamento dos mercados. A primazia da política econômica afeta diretamente as formas de interação que as empresas mantêm entre si e com os mercados. Por este motivo, tanto em âmbito nacional, e principalmente internacional, há um acirramento da concorrência entre os

mercados, reforçando o movimento de “reação adaptativa” (ARAÚJO, 2005) das ETNs, dado a natureza globalizada das suas atividades.¹

De fato, não há uma linearidade neste processo, bem como as grandes corporações são os agentes que melhor se enquadram nesta perspectiva de globalização (UNCTAD, 2005), tendo a sua influência aumentada nas últimas décadas, em relação a outros agentes, como o Estado, sobretudo no que se refere aos aspectos produtivo e comercial.

Nesse sentido, a forma como o fenômeno da globalização foi compreendido (e assimilado), ainda que limitado às esferas produtiva e comercial, condicionou as políticas adotadas pelos governos dos diferentes países.²

No caso da economia brasileira, esta situação torna-se melhor compreendida quando se considera as políticas econômicas, de abertura e reestruturação produtiva, adotadas na década de 1990. Os Governos Collor-Itamar e FHC I promoveram mudanças com vistas a acelerar a inserção da economia brasileira no comércio internacional, objetivando, entre outros fatores, a modernização do parque industrial brasileiro a partir da atração de capital estrangeiro. Como um dos reflexos, houve um aumento considerável da participação das ETNs na produção e no comércio exterior nacional.³

Nessa perspectiva, a economia brasileira finalmente começaria a inserir-se no fenômeno da globalização.⁴ Para tanto, fazia-se necessário “redefinir a questão da dependência” (CARDOSO, 1996), ou seja, permanecia, em sua essência, a ideia de associação ao “centro desenvolvido”, ainda que redefinida a partir de um cenário internacional mais dinâmico, portanto, mais propenso a mudanças. Este “novo modelo sustentado” (BARROS; GOLDENSTEIN, 1997) de desenvolvimento, reforçava o papel do

¹ A relação direta existente entre o aumento de IEDs e o crescimento das cadeias globais de valor (CGVs), nas duas últimas décadas, revela a importância fundamental das ETNs no processo de globalização. Como um dos resultados, dos US\$ 19 trilhões exportados (bens e serviços) em todo o mundo em 2010, US\$ 12,6 trilhões estavam relacionados às atividades comerciais (*intra firm trade* e *TNC arm's length trade*) das ETNs. (OECD-WTO-UNCTAD, 2013)

² É importante observar, conforme Lacerda (2004, p. 6) que: “Tendo em vista a hegemonia das finanças nessa nova fase do capitalismo, a globalização produtiva, entendida como as inovações no campo tecnológico, assim como a expansão do comércio exterior e dos fluxos de investimento direto estrangeiros, torna-se subordinada à globalização financeira, na medida em que os limites para a globalização produtiva são determinados por esta última.” Este processo contribuiu para que taxas de crescimento do fluxo mundial de capitais fossem maiores do que as do PIB e do comércio. Em virtude do objetivo deste artigo, as questões financeiras não serão abordadas diretamente.

³ Conforme os dados dos Censos de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil, houve um expressivo crescimento (178,5%) das empresas de capital estrangeiro (ECE), entre 1995 e 2005, em grande medida em função dos processos de privatização e de fusões e aquisições (F&A). A participação das ECE no total das exportações brasileiras passou de 46,76% em 1995 para 54,71% em 2005, ao passo que as importações foram de 38,76% para 61,80%. (BCB, 2010) Maiores detalhes sobre este processo serão apresentados na seção 3.

⁴ Tratado neste artigo de forma restrita, limitando-se a transnacionalização da produção e do comércio, a partir da forma como o fenômeno foi compreendido pelos governantes brasileiros na década de 1990; situação que se expressa principalmente nas políticas de abertura comercial e reestruturação produtiva da indústria nacional adotadas neste período, revelando que as economias em desenvolvimento tiveram percepções e reações diferenciadas em relação ao fenômeno, como afirmado anteriormente.

mercado, ao mesmo tempo em que transformava as ETNs no agente central da transformação (FRANCO, 1998).⁵

Ainda que o início do processo de abertura econômica date do final da década de 1980, foi com a estabilidade monetária (1994 em diante) que os seus efeitos passaram a influenciar decisivamente as mudanças estruturais e institucionais mais importantes, associadas ao processo de reestruturação produtiva porque passou o setor industrial (com destaque para as ETNs), na medida em que a valorização cambial acirrou a competição com os produtos importados (bens de consumo) e acentuou a capacidade de importação do setor produtivo (bens de capital e insumos). Depreende-se assim, que a reforma comercial precedeu as demais reformas, e atuou como incentivo fundamental na reestruturação produtiva; ou seja, as mudanças institucionais (mudança de regras, mas também da atitude dos agentes microeconômicos) acabaram desempenhando um papel fundamental neste processo, demonstrando a importância central do Estado como agente econômico, mesmo em um contexto em que vigoram políticas de cunho liberal.

A política de abertura adotada no decorrer da década de 1990, ainda que não tivesse caráter seletivo, acabou por transformar-se em uma ação do Estado que conduziu à “escolha de vencedores” (*picking winners*) e “punição dos vencidos” (*punishing losers*) (CANUTO, 1993), na medida em que as ETNs apresentavam, em regra, significativas vantagens de atuação em um ambiente crescentemente inovativo-competitivo, em função do avanço do processo de globalização, do qual as empresas “domésticas” haviam passado à margem durante a década de 1980. Nesse contexto, a opção pelo aprofundamento da internacionalização da estrutura produtiva industrial, era considerada fundamental para a retomada do desenvolvimento econômico nacional (CARDOSO, 1996; BARROS; GOLDENSTEIN, 1997; FRANCO, 1998).

O crescimento do fluxo de IEDs para o Brasil, ainda que oscilante, durante a década de 1970, contrastou com o acentuado declínio na década seguinte; situação que não sofreria reversão até a segunda metade da década de 1990, apesar do expressivo aumento do fluxo mundial de IEDs já a partir de meados da década de 1980.⁶ A retomada dos fluxos de IED para o Brasil evidenciam que o País tem sido um importante receptor destes investimentos entre os países em desenvolvimento.⁷ Nessa retomada, entretanto, destacou-se uma nova condição: o setor industrial brasileiro, que até 1995 era responsável pela

⁵ “Uma avaliação bastante objetiva do processo de globalização nos leva a identificá-lo com o crescimento dos fluxos do comércio de bens e serviços e do investimento internacional em níveis consistentemente superiores aos do crescimento da produção. [...] tem como agente primordial as ETNs. [...] A globalização chega ao Brasil através das filiais estrangeiras aqui instaladas.” (FRANCO, 1998, p. 122-123).

⁶ De menos de US\$ 56 bilhões em 1985, o fluxo de IED mundial passa para cerca de US\$ 202 bilhões em 1990, US\$ 341 bilhões em 1995, US\$ 1,402 trilhões em 2000 e US\$ 1,97 trilhões em 2007, caindo para US\$ 1,243 trilhões em 2010. (UNCTAD, em dólares correntes)

⁷ A intensificação dos fluxos de IEDs para o Brasil, entre os anos de 1994 e 2000, ano em que se registrou um fluxo de US\$ 32,8 bilhões, foi seguida de uma redução significativa entre 2001-2003 (de US\$ 22,5 para US\$ 10,15 bilhões), que por sua vez foi seguida de uma nova retomada do crescimento, atingindo os níveis mais elevados da história brasileira no ano de 2008 (US\$ 43,89 bilhões). (BCB, 2014)

maior parte dos fluxos recebidos, passa a ser superado pelo setor terciário, sobretudo em função do processo de privatizações⁸ (telecomunicações, energia etc.) aprofundado na segunda metade da década.⁹

Deve-se observar que este crescimento relativo da participação do setor terciário, se deu concomitantemente ao crescimento do fluxo de IEDs para o setor secundário, contribuindo para o processo de reestruturação produtiva, cujo foco principal consistia na tentativa de inserção da indústria brasileira, de forma competitiva, no cenário internacional.

Diferentemente dos fluxos, a participação dos estoques de IED da economia brasileira, no total mundial, têm mantido uma relativa estabilidade ao longo das últimas três décadas, demonstrando que mesmo em períodos de crise, em que houve uma redução da importância dos IEDs na economia (década de 1980 e início dos anos 1990), o País continuou sendo um importante hospedeiro de ETNs. Como uma das explicações, entende-se que a rentabilidade dos investimentos foi suficiente para a manutenção da maior parte da estrutura produtiva das filiais de ETNs no Brasil.

No caso brasileiro, mesmo com as baixas taxas de crescimento econômico na década de 1980, a relação fluxo de IED/PIB foi declinante, demonstrando a acentuada trajetória de recuo destes investimentos, em seu conjunto (houve uma “renacionalização”, conforme GONÇALVES, 1999). Somente na segunda metade da década de 1990 esta relação voltaria a aumentar, atingindo elevados níveis em relação à trajetória histórica da economia brasileira, fundamentalmente em virtude do processo de privatizações, ou seja, em grande medida relacionado às fusões e aquisições (F&A).

O processo de F&A tem permitido às ETNs se adaptarem mais rapidamente aos contextos dos países hospedeiros, dando ênfase às suas estratégias globais de realização de investimentos com fins diferenciados. Isto tem feito com que a maior parte do IED tenha sido direcionado à incorporação de patrimônios existentes, permitindo às ETNs uma maior racionalização das suas “estratégias de busca” (DUNNING, 1994). No caso da economia brasileira, têm predominado as estratégias *marketing* (setores secundário e terciário) e *resource seeking* (setor primário) (CEPAL, 2004)

Apesar de ter reduzido a sua participação no estoque e no fluxo mundial de IEDs, adotando-se como referência a década de 1970 e início dos anos 80, a economia brasileira, na medida em que se acelerou o seu processo de abertura econômica e reestruturação produtiva, aumentou a sua dependência do capital produtivo internacional, em função do aumento do seu grau de desnacionalização (estoque de IED/PIB) a partir da segunda metade da década de 1990.

⁸ Em 1999, mais de 30% do total do ingresso de IEDs no Brasil foi destinado às privatizações. (BCB, 2014)

⁹ Em termos setoriais, a distribuição dos estoques de IEDs na economia brasileira sofreu significativa mudança a partir da segunda metade da década de 90. O setor secundário detinha 55,03% dos estoques de IEDs em 1995, passando para 33,71% em 2000, enquanto que o setor terciário apresentava uma condição inversa em sua participação (de 43,36% para 63,96%); situação que se manteria relativamente estável em 2005, voltando a modificar-se em 2010, sobretudo em função do aumento da participação do setor primário que, de pouco expressiva na década de 1990 (1,61% em 1995, para 2,33% em 2000), apresentou uma tendência à elevação durante o período mais recente (de 3,6% em 2005 para 15,8% em 2010), caracterizando-se como destino de um crescente volume de fluxos de IEDs para a economia brasileira. (BCB, 2014)

A exemplo da relação estoque de IED/PIB, a trajetória histórica recente da relação entre IED e formação bruta de capital fixo (FBCF) também é um indicador da crescente desnacionalização da economia brasileira a partir da segunda metade da década de 1990, sobretudo porque em grande parte estes recursos foram destinados ao processo de F&A, conforme observado anteriormente.

A FBCF é um importante indicador quando se analisa a perspectiva de crescimento sustentado de longo prazo. O investimento em capital fixo constitui-se em uma “condição decisiva para a evolução sustentável da competitividade industrial”, dado que é um fator de geração de economias de escala e de escopo, bem como tende a se caracterizar pela incorporação de tecnologias mais modernas (KUPFER, 2005).

No caso brasileiro, o aumento da desnacionalização, e a conseqüente elevação de patamar da relação IED/FBCF, não é um indicador de que o capital estrangeiro foi fundamental para a retomada dos investimentos produtivos, como se pode observar pelo comportamento da taxa de investimento (FBCF/PIB) ao longo das duas últimas décadas. Como agravante, a crescente desnacionalização também teria contribuído para o aumento da vulnerabilidade externa.¹⁰

Dado o elevado volume de recursos financeiros internacionais destinados aos processos de F&A transfronteiras, a importância do IED na FBCF de um determinado país deve ser objeto de observação no longo prazo, em que se espera que a proporção IED/FBCF apresente uma determinada tendência, favorável à realização de novos investimentos produtivos no futuro. Entretanto, desde meados da década de 1990, tem havido um descolamento nas trajetórias da relação IED/FBCF e FBCF/PIB no Brasil, indicando uma importância reduzida do fluxo de IEDs nas taxas de crescimento do investimento nacional, em grande medida em função da expansão dos processos de F&A, que acompanha uma tendência internacional.¹¹

Em síntese, não houve uma relação causal entre internacionalização e aumento da taxa de investimento na indústria brasileira, ainda que esta tenha sido parcialmente modernizada. Portanto, do ponto de vista da capacidade produtiva, os efeitos não foram compatíveis com as expectativas geradas pelas políticas adotadas pelos Governantes brasileiros na década de 1990, no que se refere ao aumento da

¹⁰ Para Lacerda (2004) existem quatro diferentes dimensões, inter-relacionadas, de vulnerabilidade externa, as quais estão sujeitas, sobretudo as economias em desenvolvimento que, como o Brasil, promoveram processos acelerados de reestruturação produtiva e abertura econômica no final do século XX. Na dimensão financeira, a vulnerabilidade decorre da necessidade de financiamento do balanço de pagamentos; na dimensão comercial, a vulnerabilidade tende a aumentar em função do crescimento das importações, em maior proporção do que a das exportações, em função da diminuição das barreiras; no âmbito produtivo, o ingresso de IED está diretamente relacionado à desnacionalização das estruturas produtivas, o que transfere a capacidade de tomada de decisão para o exterior, afetando com isto a esfera tecnológica, na medida em que o país tem dificuldades de desenvolver um “projeto tecnológico nacional”.

¹¹ Durante a década de 1990, cerca de 85% dos fluxos mundiais de IEDs foram destinados aos processo de F&A (UNCTAD), o que indica uma maior concentração da propriedade (patrimônio) em detrimento do aumento da capacidade produtiva (*greenfield*). Nos anos 2000, houve uma redução desta participação (com oscilações), ainda que tenha se mantido majoritária em relação ao total dos IEDs mundiais realizados no período, confirmando que as F&As têm sido uma tendência duradoura, que reforça a concentração de capital em âmbito internacional e, por conseguinte, amplia a dimensão do papel das principais ETNs como agentes econômicos em um mundo globalizado.

capacidade produtiva e competitiva da indústria nacional em seu conjunto. O aumento da internacionalização não é garantia de expansão produtiva e de ganhos de produtividade no longo prazo, ainda que possa se constituir em um fator importante.

Em se tratando dos aspectos comerciais, é importante observar que o padrão de comércio dos países tem sido marcado por assimetrias, herdadas (dotação fatorial/vantagens comparativas estáticas) ou construídas (vantagens comparativas dinâmicas, com base na inovação) ao longo do tempo.

Como os Estados nacionais desenvolvidos e as grandes corporações são os agentes centrais do processo de globalização econômica, a forma como estabelecem suas “alianças” (DUNNING, 1997) (entre Estados, entre empresas e entre empresas e Estados) tem sido fundamental para determinar os padrões do comércio internacional desde o pós-Segunda Guerra Mundial (CEPAL, 2002).

No caso brasileiro, a internacionalização da estrutura produtiva industrial, decorrente da “aliança” entre Estado e ETNs (EVANS, 1980), acabaria por demonstrar que as estratégias corporativas adotadas por estas empresas são condicionadas, mas não determinadas pelas políticas macroeconômicas, inclusive no que se refere à inserção internacional da produção local. O nível do condicionamento depende da forma como as ETNs se inserem em cada economia nacional, a partir de um cenário internacional dinâmico.

Vários trabalhos trataram da inserção internacional da produção industrial brasileira, a partir do processo de abertura econômica, enfocando aspectos relativos à importância do conteúdo tecnológico do comércio exterior, com ênfase no papel desempenhado pelas ETNs.¹² Em síntese, pode-se afirmar que as principais conclusões desses estudos são as seguintes: a despeito da maior inserção das ETNs no comércio internacional, se comparadas às empresas “domésticas”, aquelas têm se caracterizado pela predominância de estratégias de busca de mercado e de recursos naturais, bem como por assimetrias comerciais, em que predominam as exportações de produtos de menor conteúdo tecnológico; ao passo que, no caso das importações, destacam-se os produtos de maior conteúdo tecnológico (aspecto a ser detalhado na próxima seção).

Nesse sentido, identificar a contribuição das ETNs para o comércio exterior dos países hospedeiros, considerando-se a importância do conteúdo tecnológico da produção, auxilia na compreensão dos mecanismos de inserção internacional de economias como a brasileira, cuja estrutura produtiva tem alto grau de influência dessas empresas, sobretudo no que se refere ao setor industrial.

Os fluxos de IED para a economia brasileira constituem uma evidência de que as estratégias de busca de mercado e de recursos naturais, adotadas pelas ETNs na indústria de transformação, têm sido um

¹² Laplane e Sarti (1999); Sarti e Sabbatini (2003); De Negri e Laplane (2005); CEPAL (2004); Hiratuka (2000); Coutinho, Hiratuka e Sabbatini (2005) entre outros.

fator fundamental da atuação destas empresas em território nacional¹³, como havia sido identificado por alguns estudos (LAPLANE; SARTI, 1999; HIRATUKA, 2003; CEPAL, 2004). O potencial de consumo do mercado interno e regional (Mercosul e Aladi)¹⁴, aliado à estrutura produtiva diversificada e, em grande medida, desnacionalizada, contribuíram para essa postura por parte das ETNs da indústria de transformação brasileira. Ressalte-se que essas estratégias são muito semelhantes as que têm norteado a atuação das ETNs desde o início do PSI, ainda que tenha ocorrido uma série de mudanças estruturais e institucionais nesse período, tanto na economia brasileira como nos países sedes das principais ETNs aqui instaladas.

Em suma, seja no que se refere aos aspectos produtivos ou comerciais, o aumento da internacionalização do setor industrial brasileiro tornou a economia nacional mais dependente das estratégias corporativas (globalizadas) das ETNs. Passou a ser fundamental identificar em que sentido isso acabaria afetando a capacidade competitiva e a estrutura produtiva da indústria nacional, a partir da sua crescente inserção no comércio internacional, dado o aumento da importância destas empresas para o desenvolvimento econômico nacional.

3 – As empresas de capital estrangeiro (ECE)¹⁵ e o processo de desindustrialização no Brasil

Esta seção trata da intensidade e dos efeitos do aprofundamento da relação com o capital estrangeiro na década de 1990, pressupondo, a exemplo de Franco (1998), que uma maior internacionalização da estrutura produtiva industrial deveria contribuir para uma (re)industrialização mais ampla e intensiva tecnologicamente, e não o contrário. Nesse sentido, supostamente, as ETNs, através dos IEDs, deveriam contribuir para que o processo de desindustrialização fosse mais acentuado nos principais países de origem do que nos países receptores em desenvolvimento como o Brasil que, apesar de ter sido o 4º. maior receptor mundial de IEDs em 2012 (UNCTAD, 2013), não tem revertido, nem ao menos estancado, o processo de redução do papel da indústria como setor fundamental para a dinâmica de crescimento de uma economia em desenvolvimento.

¹³ Algumas atividades econômicas têm se destacado como destino dos IEDs realizados na indústria de transformação brasileira ao longo do tempo, ainda que não se trate de um processo linear. Entre 1980 e 1995, as atividades econômicas de produção metalúrgica, de material elétrico, eletrônico e de comunicação, mecânica, produção de veículos automotores, química (inclusive farmacêutica) e alimentos e bebidas responderam por cerca de 70% dos investimentos e reinvestimentos estrangeiros diretos, realizados na indústria de transformação no Brasil. Juntas, essas atividades foram responsáveis por cerca de 90% do fluxo de IEDs para a indústria de transformação brasileira no ano de 2000 e cerca de 72% em 2009. (BCB, 2014)

¹⁴ Como observam Sarti e Sabbatini (2003) e De Negri (2005a), o Mercosul e os países da Aladi têm sido o principal destino das exportações brasileiras de produtos de média e alta intensidade tecnológica, desempenho que estaria baseado nas exportações das filiais de ETNs instaladas no Brasil. Cabe ressaltar que, em 2005, as filiais de ETNs instaladas no Brasil, eram responsáveis por 80% do total das importações e 98% do total das exportações do comércio intrafirma realizado entre os países da América do Sul.

¹⁵ Por simplificação, as ECE serão tratadas como sinônimo de ETNs. ECE são instituições com participação estrangeira acima de 10% do capital votante ou 20% ou mais do capital total. (BCB, 2014)

Este aparente paradoxo é, em grande medida, explicado tanto pelas estratégias de busca adotadas pelas ETNs no Brasil, bem como pela forma como a estrutura produtiva industrial brasileira se situa nas cadeias globais de valor (CGVs) (STURGEON *et al*, 2013; ARAÚJO Jr., 2013). Portanto, a desindustrialização é compreendida como um fenômeno sistêmico, que pode afetar países industrializados em diferentes fases de seu desenvolvimento.

A internacionalização da estrutura produtiva industrial brasileira, associada ao baixo grau de integração às CGVs, refletido no baixo conteúdo estrangeiro das exportações (participação de bens intermediários importados no valor bruto das exportações) brasileiras, como destaca Araújo Jr. (2013), revela a reduzida capacidade de as ETNs aqui instaladas tornarem-se instrumentos de contenção/ou reversão do processo de desindustrialização.

Por sua vez, a controvérsia a respeito da ocorrência de desindustrialização no Brasil sugere que, além do esforço de tentar confirmar ou refutar tal fenômeno, tem sido fundamental construir perspectivas de investigação sobre o setor industrial nacional, que vem sofrendo profundas modificações desde a década de 1990, com expressiva e crescente participação do capital estrangeiro.

Se, por um lado, a desindustrialização da economia brasileira é um tema controverso, a internacionalização da estrutura produtiva industrial é um processo consolidado.

Como não há uniformidade sequer sobre os indicadores utilizados na sua mensuração, a desindustrialização se apresenta como um fenômeno complexo e ainda mal definido.¹⁶ No entanto, se tal fenômeno tem ocorrido na economia brasileira nas últimas três décadas, é possível que esteja associado a internacionalização da estrutura produtiva industrial e, nesse sentido, estabeleceria uma relação de dependência com as estratégias produtiva e comercial das ETNs. Cabe ressaltar que, se há associação entre desindustrialização e internacionalização na economia brasileira, trata-se de uma questão estrutural, dado que o capital estrangeiro já se encontrava enraizado na indústria nacional quando das mudanças ocorridas na década de 1990; prova disso é que os setores fundamentais durante o PSI continuariam a sê-lo quando da segunda tentativa de emparelhamento tecnológico (CASTRO, 2003),

Para tratar desta questão, esta seção está dividida em duas partes. A primeira apresenta uma síntese dos principais argumentos a respeito da existência de desindustrialização na economia brasileira, ao passo que a segunda analisa a importância das ECE na estrutura produtiva industrial e no comércio exterior brasileiro.

¹⁶ Inclusive alguns países desenvolvidos, como a França e os EUA, têm revisto o diagnóstico sobre a “desindustrialização positiva” por que têm passado suas economias. (SUZIGAN; FURTADO, 2010)

3.1- A desindustrialização da economia brasileira: uma síntese dos principais argumentos

Esta subseção tem como objetivo apresentar, sucintamente, os principais argumentos acerca do processo de desindustrialização da economia brasileira, considerando-se um conjunto de autores que, mesmo partindo de diferentes indicadores, afirmam que tal fenômeno vem ocorrendo no Brasil, precocemente, desde a década de 1980.

Começando pelo argumento mais geral, a indústria brasileira vem perdendo participação no PIB desde a década de 1980, mas é a partir dos resultados da reestruturação produtiva (segunda metade dos anos 90) que esse processo passa a ser visto como um problema decorrente principalmente da ausência de política industrial (SUZIGAN; FURTADO, 2006; CANO, 2012) e da ineficiente inserção dinâmica da produção industrial nacional no comércio internacional (HIRATUKA, 2000 e 2003; HIRATUKA; DE NEGRI, 2004; DE NEGRI; LAPLANE, 2005; FEIJO; CARVALHO, 2007; MORCEIRO, 2012).

São vários os argumentos apresentados que caracterizam o cenário e a ocorrência de um processo de desindustrialização “precoce ou prematura” e “negativa”¹⁷ na economia brasileira, que vão desde as mudanças institucionais que promoveram a abertura comercial e financeira no início dos anos 90, apreciação cambial, taxas elevadas de juros, reduzido grau de atuação (direta e indireta) do Estado na esfera produtiva, redução do emprego e do valor adicionado gerado na indústria, inserção internacional pouco dinâmica e ausência de política industrial (PALMA, 2005; BRESSER-PEREIRA, 2010; OREIRO; FEIJÓ, 2010; CANO, 2012)

Mais especificamente, a liberalização comercial e financeira, acompanhada de uma valorização cambial acentuada, teria sido uma combinação causal de uma forma de “doença holandesa” (descendente), que impulsionou a importação de produtos manufaturados no Brasil, contribuindo para a tendência de queda de participação da indústria no PIB; ou seja, as mudanças na política econômica na década de 90 teriam trazido o Brasil, que se encontrava acima da sua posição Ricardiana natural, em função do PSI, de volta para sua posição de vantagem comparativa tradicional (estática). (PALMA, 2005)

Como ressaltam Bresser-Pereira e Marconi (2010, p. 224): “Um país que tem recursos naturais abundantes e baratos terá doença holandesa, e só se industrializará, como o Brasil se industrializou, se sua

¹⁷ A desindustrialização é considerada “natural” no caso das economias desenvolvidas (caracterizadas pela renda per capita alta e, em regra, por uma condição de pleno emprego), em que gradativamente o setor industrial perde participação na geração de empregos e no PIB para o setor de serviços, em função da própria dinâmica de desenvolvimento econômico com permanente avanço tecnológico. (OREIRO; FEIJÓ, 2010) Como observam Bonelli, Pessôa e Matos (2013), essa tendência de perda, que afeta sobretudo as economias mais desenvolvidas, decorre basicamente de: mudanças nos padrões de comércio (deslocamento de plantas produtivas); mudanças de preços relativos, em função de ganhos de produtividade; e terceirização de atividades, que antes eram internalizadas. Como resultado, a “desindustrialização positiva” teria como uma de suas características a forma de um U invertido, no que se refere a relação que se estabelece ao longo do tempo entre a participação da indústria no PIB e o PIB per capita de uma economia. Nesse sentido, cabe observar que nem toda a desindustrialização “natural” é “positiva”, ao passo que a desindustrialização “precoce ou prematura” costuma ser “negativa” do ponto de vista do desenvolvimento econômico.

política econômica neutralizar os efeitos negativos desta.” Conforme os autores, até o início da década de 1990, a economia brasileira esteve protegida da “doença holandesa” (neutralizada até 1992), na medida em que havia uma maior tarifação de produtos importados e um câmbio competitivo, que estimulavam a produção industrial local sem prejudicar a exportação de *commodities*. Teria começado, a partir de 1992, o processo de desindustrialização da economia brasileira associado à “doença holandesa” (BRESSER-PEREIRA, 2010), ainda que se considere as dificuldades de avaliação da sua intensidade e abrangência (NASSIF, 2008).

Cabe destacar, conforme Nassif (2008), que a tendência acentuada de perda de participação da indústria de transformação no PIB brasileiro (de cerca de 33% em 1980 para algo em torno de 23% em 1990) antecede as mudanças estruturais e institucionais promovidas nos anos 90, tendo sua origem, em grande medida, associada ao fraco desempenho econômico e a queda na produtividade do trabalho industrial durante a década de 1980. O que evidencia que a desindustrialização, como mudança estrutural, pode resultar do somatório de diferentes fatores conjunturas (internos e internacionais), ainda que seja mais acentuada em um determinado contexto, como sugerem Bresser-Pereira e Marconi (2010).

Na concepção de Bresser-Pereira (2010), a desindustrialização “prematura” que vem ocorrendo no Brasil tem como uma de suas características a redução do valor agregado gerado pela produção industrial (medido pela relação entre o valor da transformação industrial e o valor bruto da produção industrial (VTI/VBPI)¹⁸, dado que as empresas nacionais tendem a se beneficiar da importação de componentes de maior conteúdo tecnológico, visando principalmente a venda para o mercado interno e regional, ou seja, na visão do autor, comportaram-se como maquiladoras.

Por sua vez, para Feijó e Carvalho (2007), a desindustrialização no Brasil foi maior nas atividades de maior intensidade tecnológica, o que significa que o País perdeu competitividade internacional naquilo que já era, historicamente, menos competitivo.

Ao fazer uma resenha/síntese do argumento de vários autores, Morceiro (2012) afirma que a compreensão da dinâmica da desindustrialização na economia brasileira implica em abordar o processo a partir de seus três eixos temáticos centrais: a queda do emprego industrial em termos absolutos e relativos; a redução do valor da produção; e a deterioração do saldo comercial da produção industrial. Com base na análise de um conjunto de indicadores, abarcando os três eixos temáticos centrais, o autor conclui que tem ocorrido um processo de desindustrialização “precoce e negativa” na economia brasileira, desde a segunda metade dos anos 1980 (com exceção do período 1999-2004), corroborando, em grande medida, os argumentos apresentados anteriormente.

¹⁸ Essa relação expressa a proporção de valor agregado em relação ao total produzido pela indústria. Essa “variável” (VTI/VBPI) é usualmente utilizada como *proxy* da densidade do tecido industrial, de forma que, quanto mais próxima de um, mais a produção é intensiva em valor agregado gerado no próprio país, mais densas seriam as cadeias produtivas.

Pelos motivos elencados nos parágrafos anteriores, torna-se necessário compreender por que a estratégia de retomada do desenvolvimento econômico adotada na década de 1990, baseada na modernização da indústria nacional via aprofundamento da internacionalização de sua estrutura produtiva, não teria sido capaz de reverter, ou pelo menos conter, o processo de desindustrialização em curso na economia brasileira. A próxima sub-seção apresenta alguns argumentos, com vistas a acrescentar elementos para a formulação de uma resposta plausível para esta questão.

3.2- Empresas de Capital Estrangeiro e desindustrialização na economia brasileira

A opção pela internacionalização da estrutura produtiva industrial, a partir da segunda metade dos anos 1950, ainda que tenha proporcionado um relativo emparelhamento tecnológico da economia brasileira, criou um processo de aprisionamento em relação ao capital estrangeiro, principalmente no que se refere às atividades tradicionais (metal-mecânica, elétrica, transportes e química) do paradigma tecnocômico da produção “em série” (AREND; FONSECA, 2012). Desse modo, a tentativa de promoção de um segundo *catching up* (CASTRO, 2003), na década de 1990, revelou as limitações de acoplagem da indústria nacional aos setores mais dinâmicos do paradigma das “redes flexíveis”.¹⁹ Como agravante, os anos 2000 foram marcados por um crescente fluxo de IEDs para setores tradicionais da economia brasileira, sobretudo voltados à produção de manufaturas de baixa e média-baixa intensidade tecnológica e de produtos primários.

Como um dos reflexos da reestruturação produtiva pela qual passou a economia brasileira, enquanto o número de ECE cresceu 178% entre 1995 e 2005 (Tabela 1), o número de empregados nestas empresas cresceu 55%. Além disso, as políticas econômicas dos anos 1990 alteraram a estrutura produtiva da indústria nacional na direção dos produtos de menor intensidade tecnológica, contribuindo para aumentar a dependência de insumos e equipamentos importados (tecnologia) ao mesmo tempo em que não houve um crescimento da inserção comercial dinâmica nos principais mercados consumidores.²⁰ Ressalte-se que o comércio exterior brasileiro de produtos industriais tem estado, em grande medida,

¹⁹ A economia brasileira não criou condições internas favoráveis ao seu ingresso na “quinta revolução industrial” (microeletrônica) (PEREZ, 2001), dado que durante o “1º. *catching up*” não foram desenvolvidas condições internas de capacitação tecnológica, tanto por parte das empresas nacionais quanto das estrangeiras (DAHLMAN, 1984; KATZ, 2005).

²⁰ Conforme publicações da Confederação Nacional da Indústria (CNI- Coeficientes de abertura comercial), baseadas em dados da SECEX/MDIC, o coeficiente de penetração de importações (consumo (final e intermediário) doméstico de bens industriais em relação ao total do consumo), atingiu níveis recordes no ano de 2013 (série disponível desde 1996), com destaque para algumas atividades de maior intensidade tecnológica da indústria de transformação brasileira, caracterizadas pela predominância de ETNs (química, de 19,4% em 1996 para 28,4% em 2013; informática, eletrônicos e óticos, de 36% para 54,2%; máquinas e materiais elétricos, de 15% para 28,6%; e veículos automotores, de 14,1% para 38%). Destaque-se também o crescimento do coeficiente de insumos importados (participação dos insumos importados em relação ao total de insumos utilizados na produção industrial), de 1997 para 2013: de 22,9% para 45,9% (química); de 50,0% para 88,3% (informática, eletrônicos e óticos); de 17,8% para 24,6% (máquinas e materiais elétricos); e de 26,2% para 33,1% (veículos automotores). A questão central é que isto não faz com que aumente o conteúdo estrangeiro das exportações brasileiras, que foi de apenas 9% em 2009, comparado com 40% da Coreia do Sul e 29% da China (ARAÚJO Jr., 2013).

condicionado pelas estratégias das ECE, em função do aumento da participação dessas empresas, portanto, dependente da forma como tais empresas se inserem nas CGVs.

Observe-se que o aumento da participação das ECE no comércio exterior brasileiro, desde a segunda metade da década de 1990, tem sido acompanhado pelo aumento do comércio intra-firma, que já possuía uma participação expressiva. Isto revela que a estratégia produtiva e comercial das ETNs na economia brasileira, tem estado condicionada pelo “modelo” de fornecimento global (*global sourcing*), compatível com a concepção de que, pelo menos parcialmente, a indústria brasileira poderia se caracterizar como maquiladora, como destacado por Bresser-Pereira (2010). A elevada contribuição das ETNs nas exportações/importações brasileiras revela que as mudanças no “padrão de exportações/importações” nacional têm estado atrelado ao comportamento destas empresas.

Tabela 1 - Empresas de Capital Estrangeiro (ECE) – total – Brasil – 1995, 2000 e 2005 (em 31/12)²¹

Anos	Número de empresas	Número de empregados (média anual)	Participação no total das exportações	Participação no total das importações	Exportações intra-firma no total das exportações das ECE	Importações intra-firma no total das import. das ECE
1995	6.322	1.352.571	46,76	38,76	41,75	44,03
2000	11.402	1.709.555	60,36	56,56	63,32	57,79
2005	17.605	2.091.737	54,91	61,80	61,11	55,74

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB – Censos de Capitais Estrangeiros.

No que se refere às propensões a exportar e a importar, por parte das empresas estrangeiras da indústria de transformação brasileira, ainda que com uma descontinuidade das informações disponíveis, observa-se uma mudança de comportamento compatível com as políticas macroeconômicas e as estratégias dessas empresas no referido período (Tabela 2), sobretudo no que se refere à propensão a importar, cuja mudança é significativa, revelando a crescente integração das filias de ETNs da indústria brasileira nos circuitos de comercialização/produção global, ou seja, nas CGVs.

²¹ A forma como estão disponíveis os dados do Censo de 2010 não permite uma comparação com os dados do período anterior, limitando a análise aos anos de 1995, 2000 e 2005. O mesmo vale para a Tabela 3.

Tabela 2 - Propensão a exportar e a importar das empresas estrangeiras da indústria de transformação - Brasil – 1987-89, 1992, 1995, 2000 e 2005 (em %)

Anos	1987-89	1992	1995	2000	2005
Propensão a exportar	23,6	24,9	14,2	21,7	23,0
Propensão a importar	7,4	8,5	13,0	19,2	20,2

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB – Censos de Capitais Estrangeiros, para os anos de 1995, 2000 e 2005. Franco (1998, p. 124) para os dados de 1987-89 e 1992.

Nota: Para os anos de 1987-89 e 1992, as propensões (exportações/vendas e importações/vendas) foram calculadas com valores em dólares constantes de 1992, com base em uma amostra de empresas. Para o restante do período, com base no Censo de Capitais Estrangeiros, as propensões foram calculadas a partir da relação entre exportações/Receita operacional líquida (ROL = receita bruta (vendas) – deduções (impostos, descontos e cancelamentos) e importações/ROL. A ROL foi convertida para reais pela taxa de câmbio R\$/US\$- comercial-venda-média de cada ano.

Caso considere-se apenas o período compreendido pelos dados do Censo de Capitais Estrangeiros do BCB, fica evidente que tanto a propensão a exportar como a importar aumentaram significativamente, revelando que há uma relação entre as estratégias comercial (exterior) e produtiva destas empresas, que foi favorecida pelas políticas de abertura e reestruturação produtiva.²²

Historicamente tem havido uma relação estreita entre aumentos dos fluxos de comércio, integração produtiva e IEDs. Em um contexto mais recente, as F&As tornaram-se um importante mecanismo de expansão do comércio, sobretudo intrafirma. (CEPAL, 2002) No caso de países com inserção pouco dinâmica no comércio exterior, mas que possuem amplos mercados de consumo, como o Brasil, o comércio intrafirma passa a ser um componente fundamental na estratégia produtiva e comercial das ETNs.

A análise do comércio intrafirma é uma importante forma de avaliar tanto a estratégia de internacionalização (sobretudo produtiva e comercial) das ETNs, como os reflexos da sua relação com economias em que atividades produtivas fundamentais são altamente dependentes de capital estrangeiro, como o caso da indústria brasileira (Tabela 3). Além disto, o comércio intrafirma reflete, entre outros fatores, a lógica concorrencial das ETNs nos/e a partir dos países hospedeiros, ou seja, quanto maior a importância dessa modalidade de comércio, maior tende a ser a integração internacional destas empresas; o que pode levar a redução da sua importância para o adensamento das cadeias produtivas locais.

²² O argumento da estabilização de preços com apreciação cambial poderia ser utilizado para explicar parte do crescimento da propensão a importar, mas não seria válido para explicar o crescimento da propensão a exportar, que foi ainda mais acentuado neste período.

Tabela 3 – Comércio exterior intrafirma das empresas de capital estrangeiro (ECE–total), por atividade econômica (CNAE 1.0) da indústria de transformação, conforme a intensidade tecnológica da produção – Brasil – 1995, 2000 e 2005 (em %)

Indústria de transformação	Exportações intrafirma/total			Importações intrafirma/total		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Baixa e média baixa intensidade tecnológica						
Alimentos e bebidas	28,06	82,48	68,79	28,05	48,48	50,81
Produtos do fumo	65,20	81,58	34,69	35,08	40,18	17,06
Produtos têxteis	17,03	37,39	17,81	17,50	23,28	27,44
Vestuário e acessórios	52,05	69,15	60,85	10,62	14,34	4,22
Prod. do couro, art. e calçados	8,78	25,48	13,65	7,60	26,28	4,00
Produtos de madeira	38,51	45,06	60,28	20,92	15,68	14,14
Celulose, papel e prod. de papel	65,11	76,37	82,98	35,84	46,41	32,16
Ed., impressão e reprod. de grav.	27,08	46,69	36,28	15,25	19,17	46,42
Coque, petróleo e outros combust.	0,00	0,00	99,47	0,00	100,00	97,02
Artigos de borracha e plástico	55,19	74,27	43,39	53,13	49,80	33,64
Minerais não metálicos	24,74	29,77	24,74	22,10	32,72	33,87
Metalurgia básica	34,58	71,87	41,05	17,09	38,54	5,79
Produtos de metal	67,21	47,65	47,89	21,37	45,95	58,49
Móveis e indústrias diversas	39,73	25,72	53,34	26,39	61,88	57,29
Reciclagem	0,00	0,00	28,81	0,00	3,46	63,93
Alta e média-alta intensidade tecnológica						
Produtos químicos	37,97	62,93	64,39	51,92	66,46	64,61
Máquinas e equipamentos	47,47	63,56	67,36	54,03	72,47	56,67
Máq. p/escrit. e eqs. inform.	88,50	58,27	1,48	75,51	49,88	52,13
Máquinas, apars. e mats. elétricos	31,01	67,35	60,76	43,25	72,75	55,82
Mat. eletrôn. e eqs. comunic.	50,13	81,09	47,72	35,03	56,99	41,50
Equs. méd., ótic., autom., relóg.	26,69	69,38	57,80	42,29	59,35	59,71
Veícs. automs., rebs. e carrocerias	57,68	73,76	77,83	45,99	61,79	70,46
Outros equip. de transporte	5,80	9,20	23,85	30,89	24,44	31,67
Indústria- total	44,60	64,57	59,54	42,31	56,00	55,14

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do BCB – Censos de Capitais Estrangeiros.

Como ressaltam Sturgeon *et al* (2013), quanto maior a participação de ETNs no comércio exterior de um país e quanto maior o seu comércio intrafirma, menores tendem a ser as possibilidades das empresas domésticas se inserirem nas CGVs, portanto, reduzem-se as possibilidades de aumento da competitividade da produção industrial nacional. Assim, ao se caracterizarem por elevados níveis de

importação, se comparado aos níveis de exportação, as ETNs dos setores mais dinâmicos (de maior intensidade tecnológica) estariam contribuindo, ao mesmo tempo, para o aumento da dependência tecnológica²³ e para a perda de competitividade internacional da produção industrial brasileira em mercados mais dinâmicos.

O aumento do comércio intrafirma tem demonstrado, de acordo com Baumann (1996), uma tendência de crescimento integrado do processo produtivo, configurando uma necessidade de maior complementaridade entre unidades produtivas em diferentes países, caracterizando uma importante mudança nas formas de competição. Nesse sentido, a construção de vantagens competitivas, decorrentes da múltipla localização, tem sido fundamental para a definição das estratégias produtiva e comercial das ETNs, levando em conta tanto as condições de origem quanto de destino dos IEDs.

No caso brasileiro, a predominância das estratégias de busca de mercado e de recursos naturais²⁴, por parte das filiais de ETNs, foi fator fundamental para o estabelecimento de assimetrias comerciais, refletidas nos déficits em relação aos produtos de maior intensidade tecnológica em contraste com superávits nos produtos de menor intensidade. Em parte isto explica porque, mesmo tendo crescido consideravelmente a participação das ETNs no comércio exterior brasileiro nas duas últimas décadas, a economia brasileira segue com um baixo grau de integração nas CGVs (STURGEON *et al.*, 2013; ARAÚJO Jr., 2013).

Portanto, o crescente ingresso de IEDs, a partir da segunda metade dos anos 1990, não confirmou uma importante expectativa, também relacionada à política econômica de abertura e reestruturação produtiva: a transição de estratégias de busca de mercado e de recursos naturais, em direção às estratégias de busca de eficiência e de ativos tecnológicos.²⁵ Acabaria por se configurar uma estratégia de busca de adequação à produção globalizada, daí a interpretação de que a indústria brasileira, especificamente no que se refere às ECE, teria se modernizado como “maquiladora”.

Por outro lado, as relações comerciais intrafirma das ECE (tabela 3) apresentaram, tanto para as exportações como para as importações, um crescimento expressivo de 1995 para 2000, para a grande maioria das atividades econômicas da indústria de transformação brasileira, compatível com o aumento

²³ O déficit tecnológico (saldo negativo no comércio exterior de produtos de alta e média alta intensidade tecnológica), que tem crescido ao longo dos últimos anos (11,5% de 2012 para 2013, chegando a um montante de US\$ 93 bilhões), é um indicador da dependência tecnológica nacional. Quanto maior o déficit, tanto maior tende a ser a dependência tecnológica. (PROTEC, 2014)

²⁴ Conforme CEPAL (2004, p. 121), “Os investimentos atraídos historicamente pelo Brasil na busca de mercados ou recursos naturais tiveram um papel importante na industrialização do país e em sua consolidação como grande exportador de produtos básicos (*commodities*). No entanto, os benefícios desse tipo de investimento são limitados em relação a alguns dos objetivos pelos quais o Brasil tem demonstrado interesse, principalmente o aumento de sua competitividade internacional em produtos tecnológicos mais sofisticados.”

²⁵ De acordo com CEPAL (2004), em 2003, os 50 maiores grupos estrangeiros não financeiros, com participação majoritária, atuantes no Brasil, concentravam-se nas atividades de telecomunicações, setor automotivo, energia elétrica, alimentos e bebidas, petróleo e gás e comércio varejista. Esses caracterizavam-se, segundo a fonte, predominantemente, pelas estratégias de busca de mercado e de recursos naturais. Cabe ressaltar que, conforme CEPAL (2004), 400 das 500 maiores ETNs tinham filiais no Brasil.

da participação dessas empresas no comércio exterior brasileiro.²⁶ Confirmava-se assim, a expectativa de maior inserção da economia nacional no comércio internacional, ainda que condicionada à dependência das estratégias corporativas das ETNs.

Como caracterização geral do comércio intrafirma realizado pelas ECE na economia brasileira, observe-se que as atividades de maior intensidade tecnológica²⁷ possuem níveis de comércio (de exportações e de importações) intrafirma mais elevados, em regra, do que as atividades de menor intensidade, revelando que, ao proporcionar uma maior integração das filiais de ETNs em suas “redes corporativas”, o processo de abertura da economia brasileira, diferentemente do que se esperava, acabou gerando resultados assimétricos a partir da maior inserção da indústria de transformação brasileira no comércio internacional. Por outro lado, as ETNs contribuíram para o aprofundamento do padrão histórico de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica.

O crescimento da participação das ETNs no comércio mundial, com ênfase no comércio intrafirma (em 2009, o valor das exportações de bens intermediários ultrapassou o de bens finais, conforme STURGEON *et al*, 2013), reflete o maior controle dessas empresas sobre os mercados em que atuam, à medida que possuem a capacidade de produzir/comercializar em “redes globais”.

A relação existente entre a origem dos IEDs e das importações das filiais de ETNs na economia brasileira (HIRATUKA; DE NEGRI, 2004), é um indicador da importância do comércio intrafirma na estratégia produtiva dessas empresas. Por sua vez, o aumento tanto da participação das exportações intrafirma no total das exportações das ECE no país (de 41,75%, em 1995, para 61,11% em 2005, conforme Tabela 1), quanto das importações (de 44,03%, em 1995, para 55,74% em 2005), é um indicador de aumento de importância da hierarquia organizacional que, no caso brasileiro, ao privilegiar os fluxos comerciais intrafirma, tende a reduzir os “efeitos de transbordamento” para as demais empresas localizadas no território nacional, conforme observado por Laplane e Sarti (1999), sobretudo em função da forma como a indústria nacional tem se inserido nas CGVs (STURGEON *et al*, 2013; ARAÚJO Jr., 2013).

Assim, se por um lado a elevada participação de produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica na pauta de importação das filiais de ETNs no Brasil reflete o acesso facilitado ao comércio internacional, que essas empresas possuem em função de seus “canais” de comercialização, por outro, é

²⁶ Nesse período, dos 23 setores (descritos na Tabela 3), em 18 houve aumento de sua participação nas exportações (para 2 não houve modificação), enquanto para 20 setores houve crescimento de sua participação nas importações, ajudados pela valorização cambial.

²⁷ Considerando-se as diferenças, ainda que pouco expressivas, entre a classificação adotada pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Secex/MDIC) e a adotada pelo BCB, para a divulgação das estatísticas relativas às atividades econômicas da indústria de transformação, que limitam um maior detalhamento da análise, adota-se uma agregação, a partir da Tabela 3, das atividades de alta e média-alta intensidade tecnológica de um lado, e das atividades de média-baixa e baixa intensidade de outro. Apesar das limitações decorrentes da agregação proposta, entende-se que não há prejuízos para uma caracterização do padrão de comércio exterior adotado pelas ECE na indústria de transformação brasileira, objeto central de análise desta sub-seção.

também evidência da falta de desenvolvimento tecnológico nacional compatível com as necessidades de abastecimento internacional dessas empresas, ou seja, os efeitos de encadeamento são condicionados às estratégias globais mais do que à produção local.²⁸

A preferência pela comercialização organizada de forma hierarquizada reflete a capacidade das ETNs de atuarem simultaneamente em diferentes mercados, motivo que faz com que as suas ações na economia brasileira possam estar predominantemente vinculadas a estratégias de busca de mercado (interno e regional) e de recursos naturais, ao passo que as demais estratégias de busca podem ser canalizadas para outros mercados. Isso caracteriza a situação em que a mesma empresa desenvolve diferentes mecanismos de interação em função da diversidade de ambientes em que atua.

A hipótese de que a maturação dos investimentos levaria a uma melhora nos saldos comerciais (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997) não se confirmaria, sobretudo nas cadeias produtivas mais integradas internacionalmente. A hierarquia organizacional das ETNs limitaria uma ação alternativa voltada para as exportações. Neste sentido, a dependência da economia brasileira, em relação ao capital estrangeiro, além de financeira e tecnologia, passaria a ser também comercial.

Em síntese, os elevados níveis de comércio intrafirma das filiais de ETNs na indústria de transformação brasileira são uma evidência de que essas empresas têm ampla capacidade de adaptação, considerando-se as idiosincrasias dos mercados em que atuam. Como destacam Sturgeon *et al* (2013, p. 34): “As regras domésticas fornecem apenas um dos elementos da estrutura da governança global que as grandes multinacionais levam em consideração.” No caso brasileiro, o elevado grau de controle corporativo, associado às assimetrias do conteúdo tecnológico do comércio exterior das ETNs, constitui uma evidência desse processo, pois, em regra, não houve a necessidade de uma maior inserção dos seus produtos nos mercados internacionais tecnologicamente mais dinâmicos, a partir da economia brasileira; bem como não houve uma necessidade de maior integração, em regra, com a produção local. Portanto, as expectativas macroeconômicas não têm estado em sintonia com as estratégias microeconômicas daquelas empresas, que voltaram a ser consideradas agentes fundamentais do desenvolvimento econômico brasileiro nos anos 1990, como haviam sido durante grande parte do PSI (a partir do Governo JK).

4 - Considerações finais

Em um mundo cada vez mais globalizado, poderia se considerar que desindustrialização e internacionalização são processos inevitáveis pelos quais têm que passar as diferentes economias, sobretudo as que fizeram uma opção de desenvolver-se com base no IED. A velocidade e a profundidade

²⁸ Como ressalta Morceiro (2012), em relação à indústria de transformação, entre 2000 e 2008, em torno de 1/3 do total do “consumo intermediário” de bens comercializáveis foi importado; no caso das atividades de média-alta e alta intensidade tecnológica, este percentual chegou à metade da demanda final.

destes dois processos, bem como a sua inter-relação, têm se refletido nas diferentes formas como os governos nacionais têm concebido a sua efetivação ao longo da história recente do capitalismo, demonstrando que a globalização não é um fenômeno sobre o qual os governos têm pouco o que fazer.

No caso brasileiro, a percepção da forma de inserção da economia nacional na globalização econômica, por parte dos governos na década de 1990, ainda que tenha trazido resultados positivos (modernização, ganhos de produtividade, maior inserção no comércio internacional etc.), revelou a ausência de um projeto de desenvolvimento de longo prazo baseado na importância do setor industrial, sobretudo das atividades de maior intensidade tecnológica. A percepção equivocada de que as ETNs, como agentes centrais do processo de globalização, iriam promover a dinamização da estrutura produtiva e comercial brasileira, revelou uma compreensão limitada da importância histórica de tais empresas para a economia brasileira. A forma de inserção das ETNs na economia nacional pouco se modificou ao longo do tempo, ao passo que a maior inserção internacional daquelas, ampliou a participação nacional no processo de fornecimento global, na medida em que a economia brasileira tornou-se mais aberta.

A opção pelo aprofundamento da internacionalização, associada às políticas macroeconômicas de estabilização, ainda que tenha contribuído para a ampliação do mercado interno (e regional), não promoveu uma inserção dinâmica da produção industrial nacional no comércio internacional. A história recente tem demonstrado que os aspectos estruturais (internos e externos) criam possibilidades e impõem limites a eficiência das políticas macroeconômicas que, por sua vez, podem contribuir ou dificultar a realização de mudanças estruturais pró desenvolvimento econômico. Portanto, apostar em um agente externo para promover o desenvolvimento econômico nacional, ao que tudo indica não se constituiu em uma escolha adequada.

O fim do PSI, como “modelo” de desenvolvimento nacional, pode não ter sido determinante para o início do processo de desindustrialização da economia brasileira; mas, ao que tudo indica, não se trata de uma coincidência histórica. A forma como o PSI esteve associado ao capital estrangeiro, sobretudo nas atividades produtoras de bens de consumo duráveis, viria condicionar a estratégia futura das ETNs e ao mesmo tempo limitar o “projeto” de desenvolvimento econômico nacional, no sentido da autonomia para a realização de política industrial por parte dos governos na década de 1990.

Se, durante o PSI, a industrialização esteve associada, em grande medida, às empresas estrangeiras, isso não tem ocorrido no período recente. Se, por um lado, o aprofundamento da internacionalização, promovido na década de 1990 no Brasil, não se constituiu em um fator determinante da desindustrialização, por outro, não contribuiu para que essa fosse contida ao longo da primeira década do século XX. Trata-se de um processo sistêmico, em que a concentração/desconcentração da produção industrial, depende das estratégias (ou falta de) de desenvolvimento adotadas pelas diferentes economias nacionais. Ou seja, não consiste em um fenômeno irreversível, como tem levado a crer a concepção

simplificadora de que, em determinadas condições, a desindustrialização pode ser concebida como um processo “natural” e “positivo”.

De fato, o Brasil está inserido em um processo sistêmico de reorganização produtiva, que condiciona, mas não determina a sua desindustrialização “precoce”. A pouca relevância dedicada à política industrial, durante mais de duas décadas, associada a maior inserção da produção industrial nacional na economia internacional, acabaria ampliando a já enraizada dependência tecnológica nacional em relação ao capital estrangeiro.

Assim, entende-se que a internacionalização, por si só, não promove a desindustrialização. Não há, necessariamente, uma relação causal. No caso da economia brasileira, a internacionalização aprofunda uma relação de dependência histórica, que ganha uma maior dimensão em função da ausência de política industrial voltada para uma maior integração da estrutura produtiva interna, em uma economia mais aberta. Em síntese, entende-se que a crescente internacionalização e a desindustrialização ocorridas no Brasil são dois processos que refletem a forma adotada para a inserção internacional da economia nacional a partir do aprofundamento do fenômeno da globalização econômica, cujos resultados são condicionados pelo enraizamento da dependência tecnológica da estrutura produtiva industrial nacional em relação ao capital estrangeiro. A redução da integração produtiva local das filiais de ETNs instaladas no Brasil, refletida em seu comércio intrafirma, não contribuiu para a reversão, e nem ao menos para o estancamento do processo de desindustrialização.

Ainda que a intenção dos governantes brasileiros, na década de 1990, fosse modernizar a estrutura produtiva industrial nacional, a partir da atração de IEDs, a estratégia (global) das ETNs não esteve em sintonia com as expectativas criadas em torno do seu papel, de protagonista, no desenvolvimento econômico nacional. Portanto, houve um descolamento entre as políticas econômicas (macro) e as estratégias empresariais (micro). Quando isso ocorre, comprometem-se as possibilidades de desenvolvimento. É neste sentido que a trajetória da economia brasileira, a partir da forma como tem se dado a sua aliança com o capital estrangeiro, segue errante.

Referências bibliográficas

ARAÚJO, R. D. de. Esforços tecnológicos das firmas transnacionais e domésticas. In: DE NEGRI, J. A.; SALERNO, M. S. (Org.) **Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília: IPEA, 2005. p. 119-170.

ARAÚJO Jr., J. T. de. Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. n. 115, p. 42-51, abr./jun. 2013.

AREND, M.; FONSECA, P. C. D. Brasil (1955-2005): 25 anos de *catching up*, 25 anos de *falling behind*. **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 1 (126), p. 33-54, janeiro-março de 2012.

- BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Censo de Capitais Estrangeiros**. 1995, 2000 e 2005. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE>>. Acesso em: abril de 2014.
- BARROS, J. R. M. de; GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 17, n. 2, p. 11-31, abr./jun. 1997.
- BAUMANN, R. Uma visão econômica da globalização. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: SOBEET: Campus, 1996. p. 33-51.
- BONELLI, R.; PESSÔA, S.; MATOS, S. Padrões de crescimento industrial no Brasil. In: FERREIRA, P. C. *et al.* **Desenvolvimento econômico: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. p. 347-380.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana. In: **Doença Holandesa e Indústria**. Editora FGV, 2010. p. 117-153.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; MARCONI, A. Existe doença holandesa no Brasil? In: **Doença Holandesa e Indústria**. Editora FGV, 2010. p. 207-230.
- CANO, W. A desindustrialização no Brasil. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. especial, p. 831-851, dez. 2012.
- CANUTO, O. Aprendizado tecnológico na industrialização tardia. **Economia e Sociedade**, n. 2, p. 171-189, 1993.
- CARDOSO, F. H. Relações Norte-Sul no contexto atual: uma nova dependência? In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: SOBEET: Campus, 1996. p. 5-15.
- CASTRO, A. B. de. A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 3, p. 3-26, jul./set. 2001.
- _____. Brazil's second *catch-up*: characteristics and constraints. **Cepal Review**, n. 80, p. 71-80, aug. 2003.
- CIMOLI, M.; DOSI, G.; NELSON, R. R.; STIGLITZ, J. Instituições e políticas moldando o desenvolvimento industrial: uma nota introdutória. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 6, n. 1, p. 55-85, jan./jun. 2007.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E CARIBE (CEPAL). **Globalização e desenvolvimento**. Brasília: Vigésimo nono período de sessões, 6 a 10 de maio de 2002.
- _____. **Investimento estrangeiro na América Latina e no Caribe**. Brasília: Documento Informativo, 2004.
- COUTINHO, L. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: SOBEET: Campus, 1996. p. 219-237.
- COUTINHO, L.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. O desafio da construção de uma inserção externa dinamizadora. In: CASTRO, A. C. *et al* (Org.). **Brasil em desenvolvimento 1: economia, tecnologia e competitividade**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. p. 273-314.
- COUTINHO, L.; SARTI, F. A política industrial e a retomada do desenvolvimento. IN: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Editora da UNESP; Campinas: IE- Unicamp, 2003. p. 333-347.
- DAHLMAN, C. J. Foreign technology and indigenous technological capability in Brazil. In: FRANSMAN, M.; KING, K. (Ed.). **Technological capability in the third world**. London: Macmillan Press, 1984. p. 317-34.
- DE NEGRI, F.; LAPLANE, M. F. Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 1990. **Texto para discussão**, n. 1002, IPEA, dez. 2005.

DUNNING, J. H. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. **Transnational Corporations**, v. 3, n. 1, p. 23-52, 1994.

_____. **Alliance capitalism and global business**. Routledge: London and New York, 1997.

EVANS, P. B. **A tríplice aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

FEIJÓ, C. A.; CARVALHO, P. G. M. **Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente**. São Paulo: IEDI, 2007.

FRANCO, G. H. B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 18, n. 3, p. 121-147, jul./set. 1998.

FURTADO, J. Globalização das empresas e desnacionalização. In: LACERDA, A. C. de (Org.). **Desnacionalização: mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000. p. 13-42.

GONÇALVES, R. **Globalização e desnacionalização**. 2 ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

HIRATUKA, C. Estratégias comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto da abertura econômica e concorrência global. **Revista de Economia Contemporânea**, v.4, n.2, p.113-141, jul./dez. 2000.

_____. Padrões de integração comercial das filiais de empresas transnacionais. IN: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Editora da UNESP; Campinas: IE- Unicamp, 2003. p. 165-213.

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

KATZ, J. (2000). A dinâmica do aprendizado tecnológico no período de substituição de importações e as recentes mudanças estruturais no setor industrial da Argentina, do Brasil e do México. In: KIM, L.; NELSON, R. R. (Org.). **Tecnologia, aprendizado e inovação: as experiências das economias de industrialização recente**. Campinas/SP: Editora da Unicamp, 2005. p. 413-448

LACERDA, A. C. **Globalização e investimento estrangeiro no Brasil**. 2. ed., São Paulo: Saraiva, 2004.

LALL, S. Technology and industrial development in an era of globalization. In: CHANG, H-J. (Ed.). **Rethinking Development Economics**. London: Anthem Press, 2003.

LAPLANE, M. F.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. **Texto para discussão n. 629**, IPEA, fev. 1999.

LAPLANE, M. F.; SARTI, F.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. Internacionalização e vulnerabilidade externa. In: LACERDA, A. C. de (Org.). **Desnacionalização: mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000. p. 67-89.

MORCEIRO, P. C. **Desindustrialização na economia brasileira no período 2000-2011: abordagens e indicadores**. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2012.

NASSIF, A. Há evidências de desindustrialização no Brasil? **Revista de Economia Política**, v. 28, n. 1, p. 72-96, jan./mar. de 2008.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, abr./jun. 2010.

PALMA, J. G. **Quatro fontes de “desindustrialização” e um novo conceito de “doença holandesa”**. Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento. São Paulo: FIESP e IEDI, Centro Cultural da FIESP, 28 de Agosto de 2005.

PEREZ, C. Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil. **Revista de La CEPAL**, n. 75, p. 115-136, dic. 2001.

RODRÍGUEZ, O. La agenda del desarrollo (elementos para su discusión). **Economia-Ensaio**, n. 16(2)/17(1), jul./dez. 2002.

SARTI, F.; LAPLANE, M. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1 (18), p. 63-94, jan./jun. 2002.

_____. Investimento direto estrangeiro e internacionalização da economia brasileira nos anos 90. IN: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Editora da UNESP; Campinas: IE- Unicamp, 2003. p. 11-57.

SARTI, F.; SABBATINI, R. Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro. In: VIOTTI, E. B.; MACEDO, M. de M. (Org.). **Indicadores de ciência, tecnologia e inovação no Brasil**. Campinas: Editora da Unicamp, 2003. p. 377-421.

SOCIEDADE BRASILEIRA PRÓ-INOVAÇÃO TECNOLÓGICA (PROTEC). **Monitor do déficit tecnológico**: análise conjuntural das relações de troca de bens e serviços intensivos em tecnologia no comércio exterior brasileiro. Disponível em: <<http://protec.org.br/noticias/pagina/30800/Monitor-do-Deficit-Tecnologico-Resumo-de-2013>>. Acesso em: maio de 2014.

STURGEON, T.; GEREFFI, G.; GUINN, A.; ZYLBERBERG, E. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. n. 115, p. 26-41, abr./jun. 2013.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política industrial e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 2, p. 163-185 abr./jun. 2006.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Instituições e políticas industriais e tecnológicas: reflexões a partir da experiência brasileira. **Estudos Econômicos**, v. 40, n. 1, p. 7-41, jan./mar. 2010.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). Transnational corporations and the internationalization of R&D. **World Investment Report (WIR)**. 2005. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>. Acesso em: 11 de julho de 2009.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). Global value chains: investment and trade for development. **World Investment Report (WIR)**. 2013. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf>. Acesso em: abril de 2014.

ORGANIZATION ECONOMIC FOR COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD); WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO); UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs**. Saint Petersburg (Russian Federation), september 2013. Disponível em: <<http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>>. Acesso em: abril de 2014.