

TEXTOS PARA DISCUSSÃO INTERNA

Nº 27

"Investimentos Brasileiros
no Exterior"

José Tavares de Araujo Jr.

Outubro de 1980

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR^(*)

José Tavares de Araujo Jr.

outubro/1980

I. Introdução

À margem do debate sobre a crise energética, a década de 70 forneceu um novo tema à literatura sobre economia internacional: os investimentos externos realizados por países do Terceiro Mundo. Devido ao caráter insólito do fenômeno, à sua dimensão estatística ainda irrelevante, e à escassez de dados fidedignos, os trabalhos já publicados consistem em explorações iniciais que, à exceção da pesquisa de Lecraw, visam tão somente a reunir e interpretar alguns exemplos esparsos, em geral referidos ao Brasil, Índia e México.¹ Tais limitações não impediram, entretanto, que a importância do tema fosse reconhecida por autores como Vernon, que procurou recentemente

(*) Agradeço a Teresa Julia Spada pela coleta dos dados aqui apresentados.

¹D. Lecraw, "Direct Investment by Firms From Less Developed Countries", in OXFORD ECONOMIC PAPERS, novembro de 1977, pp. 442-457.

Carlos F. Díaz-Alejandro, "Foreign Direct Investment by Latin Americans", in T. Agmon e C.P. Kindleberger (ed.), MULTINATIONALS FROM SMALL COUNTRIES, MIT Press, 1977, pp. 167-195.

Louis T. Wells, Jr. "The Internationalization of Firms from Developing Countries", in T. Agmon e C.P. Kindleberger, op.cit., pp. 133-156.

Stephen J. Kobrin, "Comment", in T. Agmon e C.P. Kindleberger, op.cit., pp. 157-165.

David A. Heenan e Warren J. Keegan, "The Rise of Third World Multinationals", in HARVARD BUSINESS REVIEW, janeiro de 1979, pp. 101-109.

Sanjaya Lall, "Developing Countries and the Emerging International Technological Order", in JOURNAL OF INTERNATIONAL AFFAIRS, 1979, nº 1, pp. 77-88.

Sanjaya Lall, "Developing Countries as Exporters of Industrial Technology", in RESEARCH POLICY, 1980, nº 9, pp. 24-52.

adaptar sua famosa teoria sobre o ciclo do produto a este tipo de investimentos.²

Este artigo examina os indicadores macroeconômicos disponíveis sobre a experiência brasileira nesta área e sugere algumas influências advindas da atual conjuntura internacional. Ao lado disso, comenta os textos citados acima, dedicando atenção especial ao estudo de Lecraw, a fim de observar as eventuais novidades em relação aos padrões clássicos de investimentos oriundos das nações industrializadas.

II. A evolução recente

O indicador mais imediato da existência de investimentos brasileiros no exterior é o registro nas estatísticas de balanço de pagamentos, que fornecem, desde 1968, uma rubrica em separado daquelas atividades. Conforme mostra a Tabela I, dadas as dimensões atuais de nossa economia, os valores são inexpressivos. Estas informações devem, entretanto, ser examinadas com cautela. Em primeiro lugar, porque o Banco Central não dispõe, além dos contratos de câmbio, de outros instrumentos de controle sobre este tipo de operação, o que dificulta o acesso aos dados agregados sobre os montantes reinvestidos, formas de participação nos empreendimentos, destino dos recursos, lucratividade, etc.³ Em segundo, porque

² Raymond Vernon, "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", in OXFORD BULLETIN OF ECONOMICS AND STATISTICS, vol. 41, nº 4, novembro de 1979.

³ Cabe notar que pelo menos dois dos principais motivos que justificam a existência de uma legislação de capitais estrangeiros—evitar a evasão de divisas e amparar a execução da política econômica—também se aplicam aos investimentos brasileiros em outras economias. A falta de informações precisas quanto a lucros acumulados no exterior, sua distribuição por países e ramos de atividade, seu grau de liquidez, etc, não só poderá, num futuro próximo, retirar graus de liberdade à implementação de medidas de controle de balanço de pagamento, como também, desde agora, deixa de fornecer subsídios eventualmente importantes à orientação da política externa do país.

TABELA I

BRASIL: INVESTIMENTOS NO EXTERIOR E LUCROS RECEBIDOS: 1968/1979

	<u>Investimentos</u>	<u>U\$ milhões</u> <u>Lucros</u>
1968	2	-
1969	12	-
1970	14	-
1971	1	3
1972	19	3
1973	37	1
1974	61	1
1975	128	2
1976	196	4
1977	164	3
1978	135	4
1979	200	104

FONTE: Boletim do Banco Central do Brasil.

os fluxos de entrada e saída de capitais, mesmo quando não estão subestimados, freqüentemente sugerem avaliações equivocadas sobre a magnitude das aplicações realizadas. O estoque de investimentos argentinos na indústria brasileira, por exemplo, atingiu em 1979 a cifra de 11,6 milhões de dólares, dos quais 5,6 milhões foram destinados ao ramo têxtil.⁴ Com base apenas nesses valores, qualquer observador seria levado à conclusão de que a presença de capitais argentinos no Brasil é desprezível. No entanto, o faturamento total das quatro principais empresas têxteis controladas por grupos argentinos foi da ordem de 300 a 350 milhões de dólares entre 1978 e 1979.⁵

Apesar de não servirem de referência para os montantes absolutos, os dados do balanço de pagamentos são úteis para mostrar outras características dos investimentos externos, como sua taxa de crescimento e suas proporções diante de outros países. A Tabela I sugere um ritmo intenso de novas aplicações a partir de 1972, bem como um volume considerável de reinvestimentos, posto que, entre 1968 e 1978, particularmente não houve retorno de lucros.⁶ Admitindo-se que as subestimativas das entradas e saídas de capitais sejam semelhantes, é possível perceber, através de uma comparação entre as Tabelas I e II, que o estoque atual de investimentos brasileiros no exterior corresponde a cerca

⁴ Boletim do Banco Central do Brasil, julho de 1980, Separata.

⁵ Visão, "Quem é Quem na Economia Brasileira", edições de 1979 e 1980.

⁶ Segundo informações do Banco Central, o crescimento da receita de lucros em 1979 deveu-se a uma única operação do Banco do Brasil, no valor de 100 milhões de dólares. Estes recursos retornaram ao exterior na mesma data, sob a forma de novos investimentos, distribuídos entre várias agências do Banco.

TABELA II

ESTOQUE DE CAPITAIS ESTRANGEIROS NO BRASIL: 1950 - 1979

	1979		1970		1960		1950	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Estados Unidos	4.375	27	1.203	30	509	35	98	29
Alemanha Ocidental	2.463	15	616	15	154	10	-	-
Japão	1.518	10	140	3	31	2	1	-
Outros países da OECD	5.900	37	1.689	42	662	45	202	60
Paraísos Fiscais ¹	1.216	8	350	9	110	8	36	11
Resto do Mundo	491	3	26	1	4	-	1	-
T O T A I S:	15.963	100	4.024	100	1.470	100	338	100

FONTE: Boletim do Banco Central do Brasil.

1: Panamá, Antilhas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Cayman, Liechtenstein.

de 65% dos capitais japoneses aqui instalados, e ao dobro do esto que pertencente a outras economias subdesenvolvidas.⁷

Os dois principais investidores são o Banco do Brasil e a Petrobrás. Operando uma rede internacional composta de 55 unida des (26 agências, 21 escritórios de representação e 8 subagências), o Banco do Brasil encerrou o exercício de 1979 com um saldo de US\$ 15,2 bilhões de empréstimos concedidos por suas filiais no exte-rior, cujo lucro líquido nos dois últimos anos foi de US\$ 81,5 e US\$ 124 milhões, respectivamente.⁸ A despeito de sua importância como instrumento de promoção de exportações, o impacto direto des-tas atividades sobre o balanço de pagamentos é reduzido, posto que consistem na movimentação de recursos captados e aplicados nos pró prios países onde se localizam as agências. Como indica a Tabe-la III, não obstante o crescimento das operações de empréstimos e financiamentos, a receita de juros do País continua a depender ba-sicamente das aplicações de suas reservas internacionais.

Os investimentos externos da Petrobrás nos anos 70 desti-naram-se à implantação da Braspetro (Petrobrás Internacional S.A.) e da Interbrás (Petrobrás Comércio Internacional S.A.). Criada em 1972 com a finalidade de explorar petróleo fora do território naci-onal, a Braspetro possui atualmente 3 subsidiárias, escritórios em 10 países e poços perfurados em 8 deles. A Interbrás, fundada em 1975, controla uma rede comercial e financeira com 7 subsidiárias em 10 países.⁹

⁷ Para uma análise das dificuldades envolvidas no tratamento dos da-dos sobre a participação de capitais estrangeiros na economia bra-sileira, ver R. Bonelli e P. Malan "Os Limites do Possível: Notas sobre Balanço de Pagamentos e Indústria nos Anos 70", PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO, vol. 6, nº 2, IPEA/INPES, (Rio, agosto de 1976), pp. 353-406.

⁸ Cf. Banco do Brasil, RELATÓRIO ANUAL, 1979, pp. 37-42.

⁹ Cf. Petrobrás, RELATÓRIOS CONSOLIDADOS, 1978 e 1979.

TABELA III

BRASIL: RECEITAS DE JUROS, RESERVAS INTERNACIONAIS E
EMPRÉSTIMOS AO EXTERIOR, 1971 - 1979

	<u>Juros</u>	<u>Reservas</u>	<u>US Milhões</u> <u>Empréstimos e</u> <u>Financiamentos</u>
1971	42	1.187	28
1972	130	1.723	67
1973	326	4.183	59
1974	718	6.416	168
1975	365	5.269	203
1976	281	4.040	270
1977	359	6.544	263
1978	647	7.256	473
1979	1.157	11.895	751

FONTE: Boletim do Banco Central do Brasil.

Embora tenha se configurado inicialmente como uma área de atuação restrita às empresas estatais, há evidências de que a abertura de filiais em outros países já se tornou um objetivo importante para diversos grupos privados nacionais. O principal dado neste sentido é a recente alteração na conta de transferência de tecnologia, descrita na Tabela IV: desde 1973, a receita anual não só passou a corresponder a cerca de 40% da despesa corrente, como também, em termos reais, tem sido sistematicamente superior aos níveis de dispêndio da segunda metade da década de 60. Como se sabe, esta conta agrega as remunerações provenientes da prestação de serviços de engenharia, assistência técnica, contratos de licenciamento, uso de marcas e patentes, aluguel de equipamentos, etc, vale dizer, o comércio de tecnologia não incorporada através de investimentos diretos e da compra de produtos industrializados. A nível de cada indústria, estas atividades ora substituem, ora complementam os investimentos diretos, dependendo da estrutura de concorrência do ramo. Entretanto, no plano macroeconômico, consiste numa modalidade de acesso ao comércio internacional cuja sobrevivência no longo prazo não pode prescindir do suporte de firmas internacionais.

Duas ordens de fatores explicam as mudanças apontadas na Tabela IV. De um lado, um dos traços marcantes da economia mundial nos anos 70 foi o declínio generalizado do ritmo de progresso técnico nos principais ramos da estrutura industrial contemporânea. Com a difusão do conjunto de inovações que alimentou o crescimento do capitalismo nas duas décadas seguintes à II Guerra, desapareceu boa parte dos mecanismos de controle sobre a oferta de tecnologia de que dispunham as grandes empresas dos países industrializados. Desta maneira, uma vez vencida a validade das patentes, dos contratos de licença com exclusividade de uso, dos acordos de divisão de mercados, etc., os antigos consumidores daquelas inovações

TABELA IV

TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA: RECEITA E DESPESA, 1965-1978

ANO	R E C E I T A		D E S P E S A		US\$ Milhões
	NOMINAL	REAL	NOMINAL	REAL	RECEITA/DESPESA
1965	-	-	42	48.0	% -
1966	5	5.5	46	50.9	6.8
1967	13	14.3	63	69.5	7.9
1968	9	9.7	70	75.4	8.4
1969	9	9.3	91	94.3	9.5
1970	44	44.0	104	104.0	42.3
1971	40	38.8	132	127.9	30.3
1972	53	49.1	154	142.7	34.4
1973	84	68.5	166	135.3	50.6
1974	109	74.7	212	145.3	51.4
1975	135	85.2	311	196.3	43.4
1976	133	80.3	362	218.5	36.7
1977	186	105.7	513	291.6	36.3
1978	222	117.0	591	311.5	37.6

FONTE: Boletim do Banco Central do Brasil.

(*) Deflator Utilizado: Índice geral de preços da economia americana (1970 = 100) cf. United Nations, Monthly Bulletin of Statistics.

transformaram-se em potenciais fornecedores. De outro lado, as receitas brasileiras auferidas até agora resultaram de contratos assinados com países do Terceiro Mundo para a execução de serviços de engenharia civil, projetos de ferrovias, estudos de viabilidade, investimentos em usinas de açúcar e álcool e engenharia de detalhe de unidades industriais.¹⁰ Além de atender a regiões situadas fora das áreas de interesse prioritário dos grandes investidores internacionais, o fornecimento desses serviços contou também com a facilidade de que nem mesmo durante o período recém-encerrado, de intenso dinamismo tecnológico do capitalismo, foram objeto de restrições de caráter oligopolista. Por conseguinte, as oportunidades de crescimento e diversificação da receita ainda são consideráveis, através da oferta de versões adaptadas de técnicas anteriormente importadas pela economia brasileira. Tais perspectivas provavelmente continuarão favoráveis enquanto durar o impasse gerado pela crise energética. Com efeito, o surgimento de uma nova onda schumpeteriana de inovações, provocada pela redefinição das fontes de energia, mudaria radicalmente as condições de concorrência do atual comércio de tecnologia, mas esse processo pode levar décadas para se consolidar.

As observações anteriores são aplicáveis também à análise do comportamento das exportações de bens de capital, cuja participação na pauta de produtos industrializados tem sido crescente nos

¹⁰ Cf. J.A. Wanderley e C. Ganen, O SISTEMA BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR DE UMA PERSPECTIVA DAS EXPORTAÇÕES DE SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA, FINEP, mimeo, (Rio, 1977). Para uma análise das transformações recentes do mercado internacional de tecnologia, ver S. Lall, "Developing Countries as Exporters of Industrial Technology", op.cit., e "Developing Countries and the Emerging International Technological Order", op.cit.

últimos anos.¹¹ Conforme mostrou Tyler, os presentes níveis de competitividade dessa indústria estão próximos aos de outros fabricantes internacionais, o que indica a existência de condições mínimas à continuidade desse desempenho no médio prazo.¹² Além disso, dada a peculiar instabilidade da demanda de equipamentos, o comércio internacional não representa para seus produtores apenas uma oportunidade de ampliar mercados, mas um instrumento indispensável à manutenção de níveis razoáveis de ocupação da capacidade instalada e, portanto, tenderá a ser usado mesmo na ausência de políticas adequadas de estímulo às exportações. Por outro lado, semelhantemente à oferta de tecnologia, a venda de máquinas possui a característica de afetar a estrutura produtiva do país importador, gerando oportunidades locais para futuros investimentos.

Resumindo, os dados apresentados nesta seção revelam que os investimentos diretos do Brasil em outros países significam tão somente tentativas iniciais de uma experiência em fase de amadurecimento. Outras economias semi-industrializadas aparentemente já avançaram mais nesse terreno, embora não disponham do suporte de redes comerciais e financeiras similares às do Banco do Brasil e Petrobrás. Na Índia, por exemplo, em 1974 cerca de 100 firmas nacionais possuíam 185 projetos aprovados no exterior.¹³ Na Indonésia, dentre os investimentos estrangeiros que entraram depois de 1967, as participações isoladas do Japão, Estados Unidos e Europa são inferiores à dos demais países asiáticos em conjunto.¹⁴ Através de uma breve resenha dos artigos que tratam do tema, a seção seguinte procura destacar os componentes inovadores deste fenômeno.

¹¹ Ver William Tyler, "Restrições à Importação e Incentivos Fiscais para o setor de Bens de Capital no Brasil: 1975/1979", PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO, vol. 10, nº 2, (Rio, agosto/1980).

¹² Ibidem, pp. 475-479.

¹³ Cf. Wells, op.cit., p. 135.

¹⁴ Ibidem, p. 133.

III. Resenha da Literatura

O principal texto sobre investimentos diretos realizados por países subdesenvolvidos é o estudo de Lecraw. Além de conter a maioria dos argumentos apresentados nos demais trabalhos, possui o mérito de ter sido o primeiro a levantar evidências convincentes sobre o tema. Assim, vários tópicos abordados em outros artigos sob a forma de indagações, ou propostas para estudos futuros, aparecem no documento de Lecraw como resultados de pesquisa. Por isso, ele é a referência básica da discussão desenvolvida nos próximos parágrafos.

Sua pesquisa consistiu em analisar o comportamento das firmas estrangeiras instaladas na Tailândia, procurando responder a duas perguntas interligadas: (a) É conveniente aos governos de países subdesenvolvidos discriminar os investimentos externos segundo a nacionalidade do investidor? e (b) Do ponto de vista da economia local, os custos e benefícios associados à operação de uma firma estrangeira cuja matriz esteja localizada em outro país subdesenvolvido diferem dos de outras multinacionais? Para tanto, utilizou uma amostra de 400 empresas nacionais e estrangeiras, 200 das quais foram analisadas em profundidade quanto aos seguintes aspectos: motivos do investimento inicial, relações matriz-subsidiária, estratégias de crescimento da filial, tipo de produto, características da tecnologia empregada e coeficientes de comércio internacional.

A primeira distinção importante encontrada por Lecraw diz respeito aos fatores que provocaram a criação de subsidiárias na Tailândia. Para os grupos sediados em economias industrializadas, o motivo principal é clássico: defender parcelas de merca

do atendidas anteriormente através de exportações, conforme indica a lógica descrita na teoria do ciclo do produto. "These firms produce and export new, high-quality products with high marketing and high technology inputs which are not very sensitive to price competition. Over time, as a given product matures, its marketing and technological advantage tends to erode so that local firms can start to produce a similar product, often at a lower price. Faced with this threat, the MNE will either withdraw from the market, upgrade the product and enhance its brand image, or invest in a local manufacturing facility in order to take advantage of low labour costs and avoid transportation and tariff costs. MNEs from developed countries largely followed this pattern in their investments in Thailand".¹⁵

As transações comerciais também precedem frequentemente os investimentos oriundos de países subdesenvolvidos. Entretanto, a lógica que preside à substituição é outra. Para as empresas desses países, a exportação de manufaturas representa uma alternativa de crescimento que lhes permite superar as limitações do mercado interno sem ampliar o grau de diversificação de suas atividades, evitando, com isso, os riscos inerentes à entrada num novo ramo de produção. Apesar desse atrativo, a estabilidade de médio prazo desta estratégia é precária, em virtude de estar baseada em produtos de tecnologia difundida, que enfrentam intensa concorrência de preços no mercado internacional e, portanto, muito sensíveis às políticas tarifárias. Assim, a substituição do comércio pelo investimento direto não é proveniente da erosão das barreiras tecnológicas, mas de eventuais modificações nas regras de concorrência. Contudo, segundo Lecraw, "The primary motive of

¹⁵ Lecraw, op.cit., p. 444.

many LDC firms in the sample for making a direct investment in Thailand was not simply the protection of their existing market as it was for other MNEs. Many LDC firms saw their investment in Thailand as a means of increasing the chance of survival of their firms by operating in as many countries as possible. The economic and political environment in most LDCs is usually very risky. Large, export-oriented firms were in a position to avert some of the risk of operating in any one country, by diversifying their markets and by making FDIs in neighbouring LDCs. Firms which were oriented toward producing only for the local market did not have this opportunity."¹⁶

Apesar da ênfase conferida aos riscos políticos que as empresas capitalistas enfrentariam para sobreviver em países com elevada instabilidade institucional, Lecraw reconhece que, se este fosse o único problema, haveria a opção de manter carteiras de aplicações financeiras nas economias industrializadas. Mas, mesmo neste caso, os investimentos diretos em outros países subdesenvolvidos oferecem pelo menos duas vantagens adicionais: (a) maior flexibilidade para movimentar recursos, através do uso de "preços de transferência" nas relações matriz-filial;¹⁷ e, (b) contornar restrições cambiais, realizando parte dos investimentos via exportação de bens de capital e venda de serviços.

Há uma questão subjacente a este debate que Lecraw apenas menciona mas não elabora: Qual a origem da capacidade adquirida pelas empresas de algumas economias semi-industrializadas em resistir à concorrência de preços no comércio mundial de manufaturas? Na seção anterior, ao comentar as mudanças ocorridas na con

¹⁶ Ibidem, p. 446.

¹⁷ No caso da Tailândia, esse expediente aparentemente não foi utilizado, posto que, como veremos adiante, o coeficiente de comércio exterior das subsidiárias de países subdesenvolvidos é muito pequeno.

ta brasileira de transferência de tecnologia, sugerimos a hipótese de que tal desempenho estaria associado à diminuição do ritmo de progresso técnico nos países avançados. Este argumento pode ser complementado com a seguinte observação de Vernon: "The performance of firms in some developing countries (...) follows the expectations of the product cycle in a very different sense. Firms operating in the more rapidly industrializing group — in countries such as Mexico, Brazil, India and Korea — are demonstrating a considerable capability for producing innovations that respond to the special conditions of their own economies. Once having responded to those special conditions with a new product or process or with a significant adaptation of an existing product or process, firms of that sort are in a position to initiate their own cycle of exportation and eventual direct investment; their target, according to the hypothesis, would be the markets of the other developing countries that were lagging a bit behind them in the industrialized pecking order."¹⁸

A exceção (talvez única) dos trabalhos de Katz, o estudo das relações entre deslocamentos da fronteira tecnológica internacional e seus efeitos sobre a geração de inovações no mundo subdesenvolvido jamais foi objeto de pesquisa.¹⁹ Pelo contrário, o excepcional poder de controle sobre a oferta de tecnologia, de

¹⁸ Vernon, *op.cit.*, p. 266. Lecraw toca neste ponto ao dizer que "Many LDC firms which had been successful in exporting to other LDCs had developed technology which was appropriate for production in other low-wage countries with small internal markets. If these firms were blocked by their government from taking funds out of the country, they were still able to make equity investment in LDCs by exporting their capital equipment and using it as their part of the equity in the new investment in another LDC", p. 454.

¹⁹ Ver, por exemplo, J. Katz "Creación de tecnología en el sector manufacturero argentino", *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. XLV, nº 177, (México, janeiro-março de 1978), pp. 167-190.

tido por algumas corporações multinacionais durante o período compreendido entre o pós-guerra e meados dos anos 60, atribuiu ao tema da dependência tecnológica o status de questão fundamental na análise da evolução da estrutura técnica das indústrias localizadas na periferia do capitalismo. Com isso, alguns aspectos peculiares àquela conjuntura internacional, como a intensidade do ritmo inovativo nos países centrais e a irrelevância dos esforços de pesquisa nas áreas dependentes, adquiriram a dimensão de barreiras permanentes e intransponíveis no interior da ordem capitalista. Como as evidências de Lecraw contestam radicalmente tais interpretações, uma crítica neste sentido deveria ter sido um tópico obrigatório em seu artigo.

Em síntese, no caso da Tailândia, o perfil médio das subsidiárias originárias de economias semi-industrializadas é o seguinte:

- a) Semelhantemente a outras filiais estrangeiras, tendem a utilizar equipamentos importados de seus respectivos países de origem.
- b) Contam com elevada participação (em geral majoritária) de sócios locais nos empreendimentos.
- c) Praticamente não exportam e não remetem lucros ao exterior.
- d) O coeficiente de importação de matérias-primas é menor do que os das demais firmas nacionais e estrangeiras.
- e) Suas margens de lucro são superiores à média da indústria. Este desempenho é devido, quase sempre, à economia de gastos administrativos, posto que, de um lado, evitam a organização familiar das firmas locais e, de outro, dado o relativo grau de autonomia em relação às matrizes, não necessitam manter os sofisticados sistemas de controles habitualmente utilizados em outras subsidiárias.

f) Numa amostra de 12 ramos industriais (4 dígitos-SIC), seu coeficiente de intensidade de capital revelou-se inferior em cerca de 39% à média das demais empresas.

Face a um quadro tão favorável como este, Lecraw encerra seu estudo de maneira enfática: "On balance, a fairly definite conclusion can be reached that LDC firms offered significant benefits to the Thai economy without many of the costs associated with other foreign direct investment."²⁰

Três argumentos freqüentemente mencionados em outros trabalhos não aparecem na pesquisa acima. O primeiro é o de que os investimentos diretos no exterior podem resultar também da tendênciã à integração vertical de algumas grandes empresas do Terceiro Mundo, em virtude da necessidade de garantir a estabilidade do suprimento de matérias-primas estratégicas.²¹ Ao longo da história, superando quaisquer outras formas de participação estrangeira, este tipo de investimento esteve sempre marcado pelo estigma do imperialismo, devido a justas e conhecidas razões. Embora o número de casos seja ainda reduzido — o da Petrobrás, por exemplo, é um dos mais expressivos — existem evidências de que estas empresas estejam cientes de tais riscos políticos, bem como os governos de seus respectivos países. Além de atuar prioritariamente atravês de "joint-ventures", minimizando assim eventuais reações de cunho nacionalista, têm procurado diversificar geograficamente seus empreendimentos, a fim de evitar os efeitos predatórios anteriormente provocados pelas nações industrializadas.

²⁰ Lecraw, op.cit., p. 456

²¹ Ver Wells, op.cit., pp.148-149 e Diaz-Alejandro, op.cit., pp. 177-178. Este fator não foi significativo na Tailândia, por se tratar de um país pequeno e pobre em recursos naturais.

O segundo argumento é o de que "From the point of view of the developing country that is a source of foreign investment, the advantages are less apparent. Many home governments view the projects suspiciously because they export scarce foreign exchange and divert the attention of entrepreneurs that are desperately needed at home."²² Esta proposição, inspirada provavelmente no fato de que o Governo da Índia exige que os projetos de investimentos no exterior sejam submetidos à autorização prévia, não resiste a um escrutínio banal. Além de supor que a alternativa obrigatória à saída de capitais seja a aplicação em atividades produtivas internas, desconhece os efeitos compensatórios sobre as exportações de manufaturas e serviços, como também o significado óbvio da expansão internacional como um fator de consolidação do capitalismo local.

O terceiro argumento é o de que "In attempting to determine the extent of developing-country FDI, one is limited to anecdotal evidence and inadequate data. Unfortunately, even the existing data are ambiguous. Sources of flows of FDI provide no information about who ultimately controls the investment. While Canadian subsidiaries of U.S. firms have served as the parent for other subsidiaries in the Commonwealth, one would not assume that the resulting flows actually represent Canadian FDI in any but a nominal sense. Similarly, one wonders how much of what is recorded as Philippine-based FDI is really controlled by Philippine nationals and how much is a 'retransmittal' of investment originating in the industrialized countries. It thus appears difficult, if not impossible, to determine the extent of foreign direct investment by developing-country firms."²³ Trata-se de

²² Wells, op.cit., p. 152.

²³ Kobrin, op.cit., p. 157. Ver também Wells, op.cit., pp.153-4, e Dias Alejandro, op.cit., p. 169.

um problema relevante, mas de natureza distinta da experiência canadense e dos "paraísos fiscais" que abrigam sedes de grupos multinacionais. Com efeito, as filiais estrangeiras que participaram ativamente da industrialização de países como a Argentina, Brasil, México e outros, possuem hoje em dia um amplo acervo de conhecimentos técnicos, gerenciais, jurídicos, etc., acumulado ao longo desse processo. Este aprendizado, similar ao da capacitação das firmas nacionais, criou condições para uma relativa descentralização do poder decisório no interior de certos grupos, na medida em que a subsidiária se tornou mais habilitada que a matriz para supervisionar novos empreendimentos em regiões subdesenvolvidas. Assim, menos do que um expediente adicional destinado a contornar dificuldades legais ou políticas, os investimentos destas filiais sugerem um novo fenômeno: a formação de submatrizes nas economias semi-industrializadas. Ao lado de criar interesses solidários ao capital nacional, esta descentralização administrativa poderá estabelecer a médio prazo novos estilos de relacionamento entre os países ricos e os mais pobres do Terceiro Mundo, ficando reservado aos semi-industrializados o ingrato papel de mediadores.

IV. Conclusão

O investimento direto no exterior, tal como tratado nos modelos de crescimento de firmas e nas teorias de comércio internacional, é um fenômeno característico de uma etapa avançada do desenvolvimento capitalista. Entretanto, a relativa estagnação tecnológica dos anos 70, aliada aos esforços de colaboração mútua e a crescente aproximação diplomática entre nações do Terceiro Mundo nas duas últimas décadas, estimulou condições particularmente propícias à expansão internacional das firmas de alguns desses

países, conforme vimos nas páginas anteriores. Desta maneira, as conseqüências de longo prazo da presente crise internacional para economias como a brasileira serão provavelmente similares àquelas provocadas pela depressão de trinta. Enquanto aquele período marcou a substituição das variáveis chaves do processo de crescimento, conferindo ao investimento interno o papel antes desempenhado pela receita de exportações, a crise atual está permitindo uma nova reciclagem das relações externas dessas economias, passando as grandes empresas ali instaladas a dispor de um instrumento de concorrência cujo acesso esteve restrito até aqui às suas congêneres do mundo industrializado.

JTAJ.
ass.