

EMPRESAS MULTINACIONAIS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Carlos von Doellinger
Leonardo C. Cavalcanti



Instituto de Planejamento Econômico e Social

As empresas multinacionais representam um benefício para a economia brasileira. Contudo, esse benefício tem um preço na medida em que onera a balança de pagamentos do País e aumenta a desnacionalização da economia. A principal preocupação do relatório ora publicado é no sentido de verificar até que ponto é possível equilibrar os "benefícios e custos sociais" decorrentes da presença das multinacionais na economia brasileira de forma a compatibilizar os interesses e objetivos dessas empresas com os objetivos e interesses nacionais.

O trabalho, todavia, não se propõe a ser um estudo global do capital estrangeiro no Brasil e restringe-se à análise de uma amostra de 318 grandes empresas industriais, das quais 133 são subsidiárias de multinacionais. A importância destas últimas mede-se tanto pelo seu tamanho (o dobro das empresas nacionais privadas) como pelo fato de estarem concentradas nos setores industriais mais dinâmicos em termos de crescimento, absorção de tecnologia e capacidade para exportar. Na análise, as empresas estatais da amostra ficaram em segundo plano por força de os autores haverem preferido dar maior realce ao confronto entre multinacionais e empresas privadas nacionais.

O estudo conclui que as empresas multinacionais são da mais alta importância para o crescimento,

**EMPRESAS MULTINACIONAIS NA
INDÚSTRIA BRASILEIRA**

Doellinger, Carlos von

**Empresas multinacionais na indústria brasileira. 2. ed.
Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1979.**

174 p. (IPEA/INPES. Relatório de Pesquisa, 29).

1. Empresas multinacionais — Brasil. I. Cavalcanti, Leonardo Caserta, colab. II. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Pesquisas. III. Série. IV. Título.

CDD 338.88

CDU 338.85(81)

1ª edição: 1975

2ª edição: 1979

Capa: Luiz Carlos Dias

Este trabalho é da inteira e exclusiva responsabilidade de seus autores. As opiniões nele emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Secretaria de Planejamento.

No final deste trabalho encontra-se relação completa das obras publicadas pelo IPEA.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	XIII
AGRADECIMENTOS	1
NOTA A SEGUNDA EDIÇÃO	3
I — INTRODUÇÃO	5
1.1 — O Conceito de Empresa Multinacional	8
II — AS “TEORIAS” SOBRE ORIGEM E EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS	11
2.1 — O “Ciclo do Produto”	12
2.2 — A Alocação Internacional da Produção	15
2.3 — A Integração Vertical Internacional	17
2.4 — Alguns Dados sobre Empresas Multinacionais	19
III — Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira ..	23
3.1 — O “Ciclo do Produto” no Brasil	23
	V

3.2 — Características das Empresas Multinacionais no Brasil	31
3.2.1 — Considerações sobre a Amostra: Razões, Critérios e Representatividade	31
3.2.1.1 — A Representatividade da Amostra	36
3.2.2 — As Participações na Amostra	37
3.2.3 — O "Tamanho" das Empresas Nacionais e Subsidiárias das Empresas Multinacionais	42
3.2.4 — O Montante e a Origem dos Investimentos nas Empresas Multinacionais da Amostra	47
 IV — ANÁLISE DOS BENEFÍCIOS E CUSTOS SOCIAIS DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS	 53
4.1 — A Contribuição das Subsidiárias das Empresas Multinacionais ao Crescimento Industrial Recente	54
4.1.1 — Crescimento Recente da Capacidade Produtiva	59
4.1.2 — A Criação de Empregos	63
4.1.3 — Produtividade e Salários	66
4.1.4 — Comércio Exterior: Exportações	70
4.1.5 — Incentivos Fiscais	76
4.2 — Estrutura do Financiamento	79
4.3 — Lucratividade	84
4.4 — Os Custos Sociais das Empresas Multinacionais na Perspectiva do País Hospedeiro	86
4.4.1 — Lucros Obtidos e Lucros Remetidos ao Exterior	88
4.4.2 — Outros Custos em Dólares	96
4.4.3 — Concentração	99
4.4.4 — Outros Custos Sociais	102
 V — POLÍTICA ECONÔMICA E EMPRESAS MULTINACIONAIS	 111
5.1 — A Empresa Multinacional nos Países Industrializados	112
5.2 — A Empresa Multinacional nos Países em Desenvolvimento	119
5.3 — Algumas Considerações Adicionais para o "Caso Brasileiro"	130
5.4 — O Debate Recente	134

VI — CONSIDERAÇÕES FINAIS — ALGUMAS SUGES- TOES DE POLÍTICA ECONÔMICA	137
ANEXO I — CLASSIFICAÇÃO DOS SETORES INDUS- TRIAIS	145
ANEXO II — ESPECIFICAÇÃO DOS DADOS UTILIZADOS	149
BIBLIOGRAFIA	153

LISTA DE TABELAS

II. 1 —	Importância das Razões para Investimentos no Exterior	15
II. 2 —	Produto Nacional Bruto <i>versus</i> Vendas Anuais das Empresas Multinacionais	20
III. 1	Composição do Produto Industrial no Brasil ..	25
III. 2	Investimentos Diretos de Origem Americana — Composição Setorial (1943)	26
III. 3 —	Países de Origem do Capital Estrangeiro no Brasil (1951)	27
III. 4 —	Composição do Capital Estrangeiro no Brasil (1969)	28
III. 5 —	Alguns Produtos Importados e Exportados (1946/48 e 1968/70)	29
III. 6 —	Frequência das Empresas na Amostra	35

III. 7	— Participação Percentual, pelo Patrimônio Líquido, dos Três Grupos de Empresas na Amostra (1972)	38
III. 8	Participação Percentual, pelo Faturamento, dos Três Grupos de Empresas na Amostra (1972) .	39
III. 9	Participação Percentual, pelo Ativo Fixo, dos Três Grupos de Empresas na Amostra (1972) ..	40
III.10	Participação Percentual, pelo Emprego, dos Três Grupos de Empresas na Amostra (1972)	41
III.11	Patrimônio Médio das Empresas da Amostra	43
III.12	Tamanho das Subsidiárias <i>vis-à-vis</i> as Empresas Multinacionais (1973)	45
III.13	— Investimentos Diretos no Brasil como Percentagem dos Ativos Totais das Empresas Multinacionais (1973)	46
III.14	— Participação dos Investimentos Estrangeiros nas Empresas da Amostra (1973)	49
III.15	— Regiões de Origem dos Investimentos (1973) .	50
IV. 1	— Taxas de Crescimento Anuais Médias — Produto Real (1966/73)	56
IV. 2	— Ordenação das Indústrias segundo a Utilização Relativa de Mão-de-Obra de Níveis Médio e Superior	57
IV. 3	— Mão-de-Obra de Formação Superior como Percentagem do Emprego Total, por Setores (1959)	58
IV. 4	— Investimentos e Reinvestimentos Estrangeiros na Indústria — Valores Acumulados em 31/12/69 e 31/12/73	62
IV. 5	— Relações Pessoal Ocupado/Número de Firmas (1972)	64
IV. 6	— Relações Ativo Fixo/Pessoal Ocupado (Médias) (1972)	65
IV. 7	— Produtividade Média e Salário Médio Anual ..	68

IV. 8 —	Produtos Industriais: Composição das Exportações e Relações Exportação/Produção Industrial (1969 e 1972)	73
IV. 9	Exportações e Relações Exportação/Faturamento das Firms da Amostra (1973)	75
IV.10 —	Relações Incentivos Fiscais Regionais/Ativo Total em 31/12/73	77
IV.11 —	Participação das Subsidiárias no Total dos Incentivos Fiscais (Firms da Amostra) em 1973	78
IV.12	Relações Dívida/Capital Próprio (média 1970/73)	82
IV.13	Relações Lucro Líquido/Patrimônio Líquido (1970/73)	85
IV.14 —	Lucros Remetidos de Empresas Industriais Estrangeiras	89
IV.15	Lucros Totais e Taxas de Lucratividade	90
IV.16	Taxas Hipotéticas de Remessas por Assistência Técnica	95
IV.17 —	Relação entre Faturamento da Maior Empresa e das Quatro Maiores no Valor da Produção Industrial (1972)	101
IV.18 —	Grupo Andino: Cláusulas de Proibição de Exportação em Contratos de Cessão de Tecnologia	104
IV.19 —	Preço de Transferência na Importação — Colômbia	107
IV.20 —	Brasil: Percentagem de Novas Subsidiárias das Empresas Multinacionais Americanas Estabelecidas através de Compra de Empresas Locais ..	109
V. 1 —	Estoque de Capital das Empresas Multinacionais Americanas no Exterior	120
V. 2 —	Empresas Multinacionais Não-Americanas: Distribuição das Vendas por Subsidiárias	121

APRESENTAÇÃO

A atualidade do tema “Empresas Multinacionais” dispensa maiores apresentações. No âmbito das pesquisas do IPEA/INPES, surgiu como uma evolução natural do Projeto Setor Externo, que de 1970 a 1973 havia-se restringido aos estudos sobre comércio exterior e finanças internacionais.

Não se trata de um estudo global sobre capital estrangeiro no Brasil; na verdade, refere-se tão-somente a uma amostra de 318 grandes empresas industriais, das quais 133 multinacionais. Por outro lado, ao separar as chamadas empresas estatais do conjunto das empresas nacionais da amostra, os autores procuraram tão-somente caracterizar melhor os dois “universos” que de fato lhes interessavam, isto é, as empresas multinacionais e as empresas privadas nacionais.

O estudo se inicia com uma discussão, de caráter bastante geral, sobre o conceito de Empresas Multinacionais (Cap. 1), as “teorias” sobre as origens e a evolução dessas empresas e a apresentação de alguns dados que permitem uma idéia da “ordem de grandeza” desses novos e cada vez mais importantes participantes da economia internacional (Cap. 2).

Nesses dois capítulos introdutórios os autores procuram apenas situar o leitor no tema, e podem ser dispensáveis para aqueles já familiarizados com o assunto, ou com preocupações mais pragmáticas no contexto da economia brasileira. Estes encontrarão matéria de maior interesse nos Caps. 3 e 4, onde, a partir da amostra já mencionada, desenvolve-se uma análise sobre os benefícios e custos dessas empresas em nosso País. Nesse ponto o enfoque passa a ser eminentemente quantitativo, tratando de uma variedade de tópicos que abrange questões de "tamanho", emprego, produtividade, salários, comércio exterior, incentivos fiscais, lucratividade, estrutura de financiamento, etc.

O Cap. 5 discute as implicações mútuas entre empresas multinacionais e política econômica, enquanto que o sexto e último capítulo apresenta um resumo das principais conclusões e recomendações de política econômica.

A continuação dos estudos sobre empresas multinacionais deveria seguir a linha de estudos de caso, ao nível dos mais importantes setores da economia brasileira. E, assim como alguns dos primeiros estudos monográficos do INPES/IPEA sobre exportação* frutificaram posteriormente em grande número de trabalhos mais amplos e cuidadosos, esperamos que este trabalho conduza a idênticos resultados.

HAMILTON CARVALHO TOLOSA
Superintendente de Pesquisas do IPEA

FERNANDO A. REZENDE DA SILVA
Superintendente-Adjunto

* Foram eles, em ordem cronológica: *Exportação de Produtos Primários Não-Tradicionais*, Série Monográfica (Rio, IPEA/INPES, n.º 3, 1971); *Exportação de Manufaturados*, Série Monográfica (Rio, IPEA/INPES, n.º 4, 1971); e *Restrições Não-Tarifárias e seus Efeitos sobre as Exportações*, Série Monográfica (Rio, IPEA/INPES, n.º 6, 1972).

AGRADECIMENTOS

A elaboração deste estudo só foi possível graças à gentil colaboração da direção da revista *Visão*, que colocou à nossa disposição informações oriundas do banco de dados do "Quem é Quem na Economia Brasileira". Agradecimentos especiais, nesse sentido, são devidos a Ernst Muhr, na época um dos diretores do grupo *Visão*. Também à CACEX, através da prestimosa ajuda de Paulo Araújo, Chefe do NUCEX, devemos agradecimentos especiais, os quais já se tornaram praxe em todas as pesquisas do IPEA sobre o setor externo da economia.

Algumas seções deste trabalho, especialmente os dois primeiros capítulos, muito se beneficiaram da valiosa colaboração do Prof. Tomaz Schncider. Na verdade, alguns trechos dessas seções chegaram a ser redigidos pelo ilustre amigo e companheiro de magistério, enquanto os demais capítulos contaram sempre com a ajuda de suas ponderações e observações.

Hugo Barros C. Faria, amigo e colega de tantas pesquisas anteriores, colaborou tanto na discussão de vários tópicos quanto na elaboração de algumas informações e tabelas.

Na discussão da primeira versão deste estudo, os autores se beneficiaram dos comentários e das críticas de Werner Baer, José Almeida, Luiz Vitor Guimarães, Francisco de Almeida Biato, Alfredo Baungarten, Hamilton C. Tolosa, Fernando Antonio Rezende da Silva e, evidentemente, Tomaz Schneider e Hugo B. Castro Faria. Todos apresentaram sugestões e ponderações extremamente úteis, que evitaram muitos dos erros e omissões então existentes. As incorreções ainda remanescentes, contudo, são de inteira responsabilidade dos autores. Agradecemos especialmente a Hamilton C. Tolosa e Fernando A. Rezende a paciência da minuciosa revisão dos originais.

Chirley Izabel da Silva Gomes desincumbiu-se das tarefas de secretaria e datilografia, ajudada por Maria Jurema Silva Mathias. Ambas merecem agradecimentos especiais pela prestimosa dedicação a suas tarefas.

Aos companheiros do IPEA/INPES, que tanto nos incentivaram e ajudaram, nesta e em tantas outras pesquisas, nossos agradecimentos finais.

Carlos von Doellinger
Leonardo C. Cavalcanti

NOTA À SEGUNDA EDIÇÃO

Na oportunidade desta segunda edição de *Empresas Multinacionais na Indústria Brasileira*, vale reafirmar, por um lado, a permanência e a atualidade do tema e, por outro, a ainda preocupante ausência de conhecimentos satisfatórios sobre essa realidade que vem alterando profundamente os padrões de relações internacionais. Nosso trabalho permanece portanto atual, pois cremos ter sido seu maior mérito precisamente o de levantar questões e aspectos controversos sobre o assunto.

As informações utilizadas no Capítulo IV ("Análise dos Benefícios e Custos Sociais das Empresas Multinacionais") estão obviamente desatualizadas, visto que se referem ao período 1970/73-74. Refazer os cálculos e as análises exigiria uma nova pesquisa. Estamos convictos, no entanto, de que nossas conclusões básicas seriam antes reforçadas que prejudicadas, haja vista alguns trabalhos mais recentes sobre aspectos análogos àqueles por nós pesquisados. Além disso, a metodologia

e as fontes dos dados estão expostas com detalhes suficientes para permitir aos mais interessados no assunto refazer os tópicos que julgarem conveniente.

Em relação ao Capítulo V (“Política Econômica e Empresas Multinacionais”), gostaríamos apenas de ressaltar o sucesso alcançado, e por nós previsto à época em que o capítulo foi redigido (1974), na mobilização das empresas multinacionais com vistas à sua maior contribuição à normalização do balanço de pagamentos do País. Isso representou um grande benefício para a economia brasileira, especialmente após a crise do petróleo; eis que nossas exportações de manufaturados hoje representam mais de 60% da receita de divisas.

Os Autores

I

INTRODUÇÃO

Pode-se questionar a razão de uma pesquisa sobre “empresa multinacional” (ou internacional, ou transnacional, ou qualquer outra terminologia); ou mesmo a razão de tantas preocupações em torno do assunto nos últimos anos, a ponto de justificar estudos até no âmbito das Nações Unidas. Afinal, empresas que atuam em mais de um país não constituem um fenômeno novo; existem pelo menos desde meados do século XIX, e quiçá até as antigas companhias de comércio do século XVI já poderiam ser consideradas “multinacionais”.

Intrinsecamente, uma empresa multinacional não difere de uma nacional, pelo menos em economias de mercado. Ambas arregimentam fatores de produção, produzem bens e serviços, buscam a maximização de seus lucros; enfim, em princípio, deveriam comportar-se como se esperaria que qualquer empresa se comportasse. Mas também intrinsecamente o comércio internacional não difere do comércio interno, ou inter-regional; no entanto, o estudo teórico do comércio internacional é o mais antigo ramo da teoria econômica aplicada, e os primeiros “balanços de pagamentos” remontam à Inglaterra de 1356. Kindleber-

ger, em seu famoso livro-texto, ao dedicar algumas páginas às razões que justificam o estudo do comércio internacional, alinha alguns argumentos que bem poderiam ser invocados para legitimar estudos de empresas multinacionais. Inspirados nesse procedimento, procuraremos também apresentar nossos próprios argumentos, à guisa de introdução.

Desde logo, a empresa multinacional pode ser vista como uma evolução, ou uma “variante”, do comércio internacional. Através dela transferem-se fatores de produção, além de produtos finais e matérias-primas. Com ela a teoria do comércio internacional tende a incluir, no que concerne ao “lado real” das transações, alguns aspectos da teoria econômica regional. No que diz respeito aos aspectos monetários, cambiais e fiscais, contudo, permanece a mesma realidade da economia internacional. E, assim como esta, o fato de ainda encontrar fronteiras econômicas (e políticas) nacionais gera um conjunto de aspectos específicos, no que tange à alocação de recursos, localização da produção e comercialização, divisão de mercados, transferências financeiras (de ativos e rendas), relações cambiais e fiscais, assim como implicações profundas sobre os esquemas “tradicionais” de política econômica.

É por esses motivos que o debate tem sido tão intenso nos próprios países de origem das EMN, como será sumariamente mencionado. De fato, há até um grande interesse acadêmico pelo tema. Já se propõem teorias “dinâmicas” de vantagens comparativas com base na hipótese do “ciclo do produto” de Vernon, assim como já se encontram modelos teóricos do “preço de transferência”. A teoria da concorrência imperfeita vem ganhando grande impulso recentemente, em parte graças às análises de concentração de mercados dominados internacionalmente pelas EMN. Essas preocupações têm contribuído para o enriquecimento da teoria econômica na medida em que focalizam questões antes ingenuamente evitadas, tais como distribuição de renda, localização da atividade econômica e hipóteses de comportamento de grandes empresas, além da tradicional maximização de lucros.

A teoria econômica convencional explicaria quaisquer investimentos internacionais em termos de diferenças de rentabilidade do capital. Mas por que então o “investimento direto”, e não o tradicional *portfolio investment*? Por que a propriedade e o controle são tão cruciais? Talvez porque também a

tecnologia seja transferida, e não apenas os recursos financeiros; mas então por que simplesmente não vender tecnologia, ao invés de a empresa lançar-se em novo e arriscado empreendimento, que freqüentemente exige proteção tarifária para ser economicamente viável? Afinal, por que não se “exportam”, além de produtos finais, bens de capital, capitais financeiros, tecnologia, serviços gerenciais, etc., como a teoria convencional nos levaria a concluir, ao invés de existirem empresas multinacionais substituindo esse hipotético comércio?

Novamente ter-se-ia a explicação convencional de que a empresa pode auferir um rendimento mais elevado, um “lucro excedente”, ao explorar o monopólio de conhecimentos técnicos e *know-how*. Na realidade, os mercados onde predominam essas empresas têm características oligopolistas. Essa argumentação, contudo, soa algo trivial. Mesmo que todos os investimentos partissem dessa constatação como condição necessária, seria apenas um dos muitos fatores em jogo quando se tomam as decisões, pois diferenças de rentabilidade continuam existindo, sem que dêem origem a investimentos multinacionais, enquanto regiões hoje com pouca ou nenhuma diferença de rentabilidade, como os Estados Unidos e a Europa, *continuam* a intercambiar a quase totalidade dos fluxos de investimentos diretos internacionais. Surge então a necessidade de uma compreensão maior do *rationale* econômico em que se baseiam essas empresas. Do nosso ponto de vista, tem sido insatisfatória a ajuda da teoria econômica convencional na análise das EMN.

A realidade da EMN também tem forçado economistas e cientistas sociais em geral a um maior esforço interdisciplinar, visto que na origem primeira de muitos dos temas ligados às EMN estão conflitos de poder de decisão, cuja natureza é essencialmente política. A empresa multinacional, na medida em que se internacionaliza, procura cada vez mais superpor seus próprios objetivos aos dos países em que atuam, enfraquecendo a soberania econômica das nações. Se decidem investir em outros países, encontram a oposição de interesses locais que lhes atribuem “custos sociais” ao reduzir oportunidades de emprego, ao onerar o balanço de pagamentos com a saída de recursos financeiros, ao reduzir as exportações, etc. Se remetem lucros e rendas, encontram também oposição a esse “custo” em divisas, que onera o balanço de pagamentos e retira da economia recursos escassos que poderiam ser reinvestidos, etc.

ger, em seu famoso livro-texto, ao dedicar algumas páginas às razões que justificam o estudo do comércio internacional, alinha alguns argumentos que bem poderiam ser invocados para legitimar estudos de empresas multinacionais. Inspirados nesse procedimento, procuraremos também apresentar nossos próprios argumentos, à guisa de introdução.

Desde logo, a empresa multinacional pode ser vista como uma evolução, ou uma “variante”, do comércio internacional. Através dela transferem-se fatores de produção, além de produtos finais e matérias-primas. Com ela a teoria do comércio internacional tende a incluir, no que concerne ao “lado real” das transações, alguns aspectos da teoria econômica regional. No que diz respeito aos aspectos monetários, cambiais e fiscais, contudo, permanece a mesma realidade da economia internacional. E, assim como esta, o fato de ainda encontrar fronteiras econômicas (e políticas) nacionais gera um conjunto de aspectos específicos, no que tange à alocação de recursos, localização da produção e comercialização, divisão de mercados, transferências financeiras (de ativos e rendas), relações cambiais e fiscais, assim como implicações profundas sobre os esquemas “tradicionais” de política econômica.

É por esses motivos que o debate tem sido tão intenso nos próprios países de origem das EMN, como será sumariamente mencionado. De fato, há até um grande interesse acadêmico pelo tema. Já se propõem teorias “dinâmicas” de vantagens comparativas com base na hipótese do “ciclo do produto” de Vernon, assim como já se encontram modelos teóricos do “preço de transferência”. A teoria da concorrência imperfeita vem ganhando grande impulso recentemente, em parte graças às análises de concentração de mercados dominados internacionalmente pelas EMN. Essas preocupações têm contribuído para o enriquecimento da teoria econômica na medida em que focalizam questões antes ingenuamente evitadas, tais como distribuição de renda, localização da atividade econômica e hipóteses de comportamento de grandes empresas, além da tradicional maximização de lucros.

A teoria econômica convencional explicaria quaisquer investimentos internacionais em termos de diferenças de rentabilidade do capital. Mas por que então o “investimento direto”, e não o tradicional *portfolio investment*? Por que a propriedade e o controle são tão cruciais? Talvez porque também a

tecnologia seja transferida, e não apenas os recursos financeiros; mas então por que simplesmente não vender tecnologia, ao invés de a empresa lançar-se em novo e arriscado empreendimento, que freqüentemente exige proteção tarifária para ser economicamente viável? Afinal, por que não se “exportam”, além de produtos finais, bens de capital, capitais financeiros, tecnologia, serviços gerenciais, etc., como a teoria convencional nos levaria a concluir, ao invés de existirem empresas multinacionais substituindo esse hipotético comércio?

Novamente ter-se-ia a explicação convencional de que a empresa pode auferir um rendimento mais elevado, um “lucro excedente”, ao explorar o monopólio de conhecimentos técnicos e *know-how*. Na realidade, os mercados onde predominam essas empresas têm características oligopolistas. Essa argumentação, contudo, soa algo trivial. Mesmo que todos os investimentos partissem dessa constatação como condição necessária, seria apenas um dos muitos fatores em jogo quando se tomam as decisões, pois diferenças de rentabilidade continuam existindo, sem que dêem origem a investimentos multinacionais, enquanto regiões hoje com pouca ou nenhuma diferença de rentabilidade, como os Estados Unidos e a Europa, *continuam* a intercambiar a quase totalidade dos fluxos de investimentos diretos internacionais. Surge então a necessidade de uma compreensão maior do *rationale* econômico em que se baseiam essas empresas. Do nosso ponto de vista, tem sido insatisfatória a ajuda da teoria econômica convencional na análise das EMN.

A realidade da EMN também tem forçado economistas e cientistas sociais em geral a um maior esforço interdisciplinar, visto que na origem primeira de muitos dos temas ligados às EMN estão conflitos de poder de decisão, cuja natureza é essencialmente política. A empresa multinacional, na medida em que se internacionaliza, procura cada vez mais superpor seus próprios objetivos aos dos países em que atua, enfraquecendo a soberania econômica das nações. Se decidem investir em outros países, encontram a oposição de interesses locais que lhes atribuem “custos sociais” ao reduzir oportunidades de emprego, ao onerar o balanço de pagamentos com a saída de recursos financeiros, ao reduzir as exportações, etc. Se remetem lucros e rendas, encontram também oposição a esse “custo” em divisas, que onera o balanço de pagamentos e retira da economia recursos escassos que poderiam ser reinvestidos, etc.

O fato é que o debate em torno do tema é uma realidade e não pode ser ignorado pelos economistas, assim como tem sido cada vez menos ignorado por políticos, sociólogos, juristas e outros estudiosos. Como um País em desenvolvimento que optou pelo sistema capitalista e cada vez mais engajado na economia internacional, o Brasil não pode fechar-se à discussão e ao estudo, como consequência da imprescindível convivência marcante e crescente com essas empresas.

1.1

O Conceito de Empresa Multinacional

Já foi dito alhures que a empresa multinacional pode ser comparada a um elefante, no sentido de ser tão difícil definir quanto fácil de reconhecer. Vale, contudo, conhecer algumas conceituações.

Dunning, por exemplo, define EMN como sendo uma firma matriz controlando um grande grupo de outras empresas de diferentes nacionalidades, com acesso a uma fonte comum de recursos humanos, técnicos e financeiros e que agem segundo uma estratégia coordenada.¹

Há, contudo, os que preferem conceituação mais restrita, como Behrman: uma só empresa estritamente controlada, com filiais situadas em mercados separados por fronteiras nacionais e sob jurisdição de diversos governos. Sua característica principal é a unidade na diversidade.²

Outros há ainda, mais sofisticados, que preferem distinguir entre empresas internacionais, multinacionais e transnacio-

¹ J. H. Dunning, *The Multinational Enterprise* (Londres: Allen e Unwin, 1971), p. 16.

² J. N. Behrman, *Some Patterns in the Rise on the Multinational Enterprise* (Chapel Hill N. C.: School of Business Research Paper n.º 18, 1969), p. 62.

nais.³ A empresa internacional seria basicamente uma entidade nacional que possui algumas atividades em outros países, sem que as mesmas tenham alguma influência significativa na vida da empresa. Estariam nessa situação as antigas empresas comerciais, de serviços públicos, ferroviárias, e grande parte das empresas que hoje operam internacionalmente. Já a empresa multinacional dispersa interesses, por várias nacionalidades, na produção, na comercialização e até mesmo na estrutura de propriedade, embora ainda se possa reconhecer um "centro de decisões" em determinado país de origem.⁴ No último estágio de anacionalidade ter-se-iam as transnacionais ou supranacionais, ainda raras (talvez três ou quatro apenas), apesar da ampla evolução recente.

De um modo geral, o termo se aplica a empresas cujas operações internacionais são relativamente extensas e abrangem a movimentação internacional de bens e recursos financeiros, tecnologia e *management*.⁵ Assim é que se propõem também definições mais pragmáticas, tais como a de Behrman, transcrita do *The New York Times* (19 de junho de 1972): "...Um conceito geralmente aceito de empresa multinacional inclui aquelas que operam em pelo menos seis países, enquanto suas subsidiárias contribuem com pelo menos 20% de seus ativos totais, vendas ou pessoal empregado. O tamanho, obviamente, é um critério fundamental... Nenhuma empresa com vendas anuais inferiores a US\$ 100 milhões é seriamente considerada como multinacional, especialmente em termos de influência política... Outras características básicas são crescimento e lucros acima da média..."⁶

³ R. D. Robinson, "The Developing Countries, Development and the Multinational Corporation", in *The Annals of the American Academy* (The American Academy of Political and Social Sciences, 1972).

⁴ Para Vernon, seriam apenas 300 as empresas realmente multinacionais, das quais 187 de origem americana. R. Vernon, *Sovereignty at Bay* (New York: Basic Books, 1971, pp. 17-27).

⁵ Tomaz Schneider e Carlos von Doellinger: "Algumas Considerações sobre o Comportamento das Empresas Multinacionais", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 4, n.º 2 (junho de 1974), p. 434.

⁶ J. N. Behrman, *Decision Criteria for Foreign Direct Investment in Latin America* (Council of Americas, 1974), p. 10.

A verdade, contudo, é que nenhuma dessas definições, ou qualquer outra das 16 referidas por Behrman,⁷ pode ser considerada definitiva ou inteiramente satisfatória. Essa dificuldade, porém, não afeta o estudo que ora se apresenta, uma vez que qualquer seleção de grandes empresas que operam no Brasil dificilmente inclui alguma estrangeira que não seja considerada, por qualquer conceituação, subsidiária de empresa multinacional. E as listagens da revista *Fortune*, das maiores empresas americanas e não americanas, fornecem as informações de que se necessita, tendo em vista que nosso trabalho não procura fazer um "estudo global" sobre multinacionais, mas tão-somente sobre o papel que desempenham na indústria brasileira.

⁷ *Ibid.*, pp. 10-11.

II

AS "TEORIAS" SOBRE ORIGEM E EVOLUÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS

A empresa multinacional, como é caracterizada atualmente, é um fenômeno do pós-guerra, causa e efeito da vertiginosa expansão industrial dos anos 50 e 60 nos Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão. Essa peculiaridade distingue-a das antigas empresas internacionais, que se concentravam nos setores primário-exportador (mineração, *plantations*, comércio exterior), de serviços urbanos (transportes urbanos, fornecimento de água, luz e gás, esgotos, etc.) e de transportes ferroviários.

Pelas suas implicações, a expansão cada vez mais acentuada das EMN tem atraído as atenções de Governos, nações, organizações internacionais e cientistas sociais.¹ Dentre estes, apenas para ilustração, pode-se citar alguns nomes famosos, tais como R. Vernon, J. H. Dunning, R. B. Stobaugh, W. B. Reddaway, G. C. Hufbauer e C. P. Kindleberger. Um resultado importante desses estudos tem sido novas proposições teóricas

¹ Ver, por exemplo, o amplo e conhecido estudo do Conselho Econômico e Social da ONU, *Multinational Corporations and World Development*, ST/ECA/190 (New York: ONU, 1973).

para a Economia Internacional, na linha de uma teoria dinâmica de reações oligopolistas.²

Dentre os vários embriões de modelos teóricos, a teoria (ou hipótese, ou modelo) do “ciclo do produto”, de Vernon, é sem dúvida a mais atraente.³ Mas é preciso distinguir ainda dois outros padrões distintos de expansão dessas empresas, um ligado à busca de matérias-primas, ainda na linha das empresas internacionais, e outro à estratégia de minimização de custos, para empresas já caracterizadas como transnacionais ou supranacionais.

2.1

O “Ciclo do Produto”

Apesar das simplificações e da generalidade do modelo, Vernon⁴ supõe que as regularidades observadas no comportamento das empresas são suficientemente persistentes para justificar sua utilização.

O “ciclo” tem início quando novos produtos e processos são gerados pelas empresas, em seus países de origem, em resposta a determinados estímulos, tais como aumento da demanda interna potencial, disponibilidade de mão-de-obra qualificada, capital, recursos empresariais e, em geral, novos conhecimentos tecnológicos. A introdução dos novos produtos conduz eventualmente à expansão de sua produção e, de acordo com uma certa “curva de experiência”, a uma redução de seus custos. Uma vez que o produto tenha-se padronizado, as consi-

² A mais recente e interessante apresentação, em nossa opinião, deve-se a Frederick I. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise* (Boston: Harvard University Press, 1973).

³ A mais compreensiva apresentação da “teoria” pode ser vista em R. Vernon, *op. cit.*

⁴ *Ibid*, pp. 83-89.

derações de custos tornam-se mais importantes, pois à medida que produtos competitivos são também desenvolvidos a expansão das vendas passa a depender crescentemente das reduções dos preços.

O primeiro estágio da expansão em direção aos mercados externos ocorre com a exportação; entretanto, a crescente competição de produtos substitutos e imitações tende a diluir as vantagens da empresa original. Segue-se, então, um segundo estágio da expansão, no qual a empresa inicia sua produção em mercados estrangeiros de forma "defensiva", a fim de manter sua vantagem inicial. Eventualmente, os países em que foram feitos os investimentos poderão chegar a oferecer combinações de fatores e condições tais que, em um estágio final, o produto possa ser exportado para o país iniciador da produção. Completa-se assim o ciclo, uma vez que o produto retorna, via importação, ao mercado de origem.

A primeira parte dessa expansão poderia ser convencionalmente interpretada como decorrência de "hiatos tecnológicos"⁵ A segunda parte, no entanto, segue padrão peculiar, na linha de reações oligopolistas, especialmente em se tratando de países que utilizam forte proteção tarifária à indústria local. Nestes casos, a decisão de transferir parte da produção para tais mercados assume em geral caráter ainda mais defensivo, uma vez que não investir pode significar a virtual exclusão do mercado. Pode-se supor também que nesses casos as considerações quanto a custos e padrões de eficiência tenham reduzida influência nas decisões de investir, pois a proteção permite operações em escalas sabidamente antieconômicas. Essas situações, evidentemente, são mais freqüentes em países em desenvolvimento. Assim, a característica fundamental do ciclo do produto é a procura e a preservação de mercados; e tais investimentos, por essa razão, voltam-se essencialmente para os mercados internos.

⁵ G. C. Hufbauer, *Synthetic Materials and the Theory of International Trade* (London: Duckworth, 1965); do mesmo autor, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", in *The Technology Factor in International Trade*, editado por R. Vernon (New York: Columbia University Press, 1970).

Portanto, em países em desenvolvimento que protegem sua produção com tarifas e restrições, subsidiando importações de bens de capital e investimentos, tais fatores podem explicar melhor, ou antecipar, o desenvolvimento "natural" do ciclo, como sugerido anteriormente. Contudo, pode-se argumentar que as tarifas não são condição necessária nem suficiente aos investimentos das EMN, muito embora restrinjam as exportações das matrizes e se constituam em fator de grande importância.

É interessante observar, como já ressaltado em estudo recente do IPEA,⁴ que boa parte de nossas exportações de manufaturados se compõe de produtos perfeitamente adequados aos estágios finais do "ciclo do produto", tais como: válvulas eletrônicas, máquinas de costura, máquinas de escrever, máquinas-ferramenta, etc. Constituem o que se poderia chamar de produtos de "retaguarda tecnológica". A própria indústria automobilística já é considerada nesse contexto.

Além das conclusões dos estudos de Vernon, que constituem a mais completa investigação sobre o tema, outras investigações recentes evidenciam que o modelo do "ciclo do produto" é o mais relevante esquema de comportamento das EMN. Recente publicação do Departamento de Comércio dos Estados Unidos (*The Multinational Corporation, Studies on U. S. Foreign Investment*, vol. 2, 1973) apresenta a tabela-resumo da pesquisa sobre os motivos dos investimentos no exterior (Tabela II.1).

Nota-se que os itens 1, 2, 3, 5 e, talvez, 4 enquadram-se perfeitamente na tese do "ciclo do produto". A procura de custos de produção mais reduzidos e de matérias-primas surge de forma bem menos importante.

Essa conclusão é perfeitamente coerente com a constatação de que cada vez mais as indústrias são atraídas pelos mercados, desvinculando-se das fontes de matérias-primas quando de suas decisões locacionais, especialmente nos setores modernos da indústria de transformação.

⁴ Carlos von Doellinger e Gilberto Dupas, *Exportação de Manufaturados*, Série Monográfica (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971), n.º 4.

TABELA II.1
IMPORTÂNCIA DAS RAZÕES PARA INVESTIMENTOS
NO EXTERIOR

<i>Razões</i>	<i>Número de EMN</i>
1. Manter ou aumentar mercados externos	33
2. Incapacidade de exportar dos Estados Unidos devido a tarifas, custos de transporte e restrições governamentais favorecendo a produção local	25
3. Enfrentar competição local	20
4. Pressão de governos locais; medidas de política econômica	18
5. Crescimento mais rápido no exterior	15
6. Obtenção de matérias-primas locais	13
7. Custos de mão-de-obra mais reduzidos	13
8. Lucros maiores no exterior	11
9. Outras razões	18

FONTE: Depto. de Comércio dos Estados Unidos, *The Multi-national Corporation*, vol. 2 (1973) .

2.2

A Alocação Internacional da Produção

Reabilitando a teoria das vantagens comparativas locais, e podendo ou não ser encarada como uma extensão do modelo anterior, surge a constatação de que muitas EMN maximizariam a eficiência produtiva do grupo ao localizarem suas subsidiárias no sentido da dotação de fatores dos diversos países. A situação, neste caso, é algo distinta da visão do "ciclo

do produto". Supõe-se que capital, tecnologia e *management* são fatores transferíveis entre países, via EMN, ao passo que recursos naturais e mão-de-obra (em seus diferentes níveis de qualificação) são dotações "fixas" de cada país, ao menos quando grandes distâncias tornam quase proibitivos os movimentos de mão-de-obra entre países.

A esses fatores acrescentar-se-iam: políticas econômicas seguidas pelos vários países (restrições, subsídios, etc.), que influenciam a rentabilidade efetiva dos investimentos, custos de transporte e políticas dos países exportadores de capital (como pressões sindicais, incentivos e obstáculos governamentais, etc.).

Aqui, o efeito das tarifas, impostos e restrições ao comércio exterior pode ser "perverso", no sentido de reduzir a eficiência da alocação dos recursos. O mesmo ocorre com políticas restritivas de remessas de lucros e de pagamentos de tecnologia. Neste caso, as EMN tenderão a desenvolver mecanismos de defesa do tipo "preço de transferência".⁷

Pelo mecanismo do preço de transferência é possível também a transferência de subsídios e outras vantagens governamentais a outras firmas do grupo que não a localizada no país que concede o benefício, visto que tal mecanismo procura sempre minimizar as "perdas" das distorções impostas pela política econômica ou maximizar os possíveis ganhos, em benefício do grupo como um todo.⁸ Nessa situação, o interesse dos investimentos está mais dirigido ao mercado internacional.

⁷ A utilização do "preço de transferência" será analisada posteriormente. Por esse mecanismo, é possível transferir rendas entre empresas do grupo através da manipulação dos preços de produtos (insumos e equipamentos) e de fatores de produção (financiamentos e tecnologia), especialmente nas transações com as matrizes das EMN. Atualmente se reconhece geralmente que tais preços são administrados, não resultando das forças de mercado.

⁸ Robinson sugere que, para evitar o problema da subotimização, a empresa deverá procurar igualar, em escala mundial, os retornos marginais sobre os seus recursos, sejam os mesmos financeiros, humanos ou materiais. R. Robinson, *op. cit.*

2.3

A Integração Vertical Internacional

Relacionado a esse segundo enfoque, porém reforçado por vantagens adicionais técnicas e econômicas de certas atitudes em face do risco, tem-se o comportamento que se poderia denominar como o da integração vertical internacional.

As empresas, nesse caso, procuram investir no exterior para:

- a) assegurar suprimento regular de matérias-primas, com risco mínimo, viabilizando planejamento a preços controlados;
- b) procurar manter posição oligopolista pelo controle do suprimento de matérias-primas no mercado internacional;
- c) maximizar o lucro global pela redução dos preços das matérias-primas, resultante da posição monopsônica no mercado;

Esses investimentos estão, portanto, relacionados à procura de matérias-primas, caracterizam-se frequentemente pela formação de “enclaves” nos países hospedeiros, com poucas relações com as atividades internas, e voltam-se predominantemente para o mercado internacional.

Esse comportamento é considerado por Vernon como anterior à era do “ciclo do produto”, embora caracterize grandes investimentos internacionais, e tende a crescer novamente em importância com a escassez de matérias-primas. Enquadram-se nessa situação as grandes empresas petrolíferas e de mineração, assim como algumas empresas de comercialização de produtos agropecuários ligados a agroindústrias.

Em considerações mais detalhadas do “ciclo do produto”, Vernon argumenta que, sendo uma das características desse modelo certas atitudes nitidamente defensivas de caráter oligopolista, a forma mais eficiente de expansão dos investimentos faz-se através da compra de empresas locais, surgindo então a

“desnacionalização” da economia. Servan-Shreiber havia percebido isso em seu famoso *O Desafio Americano*, sem porém ter chegado à origem precisa do fenômeno. A aquisição de empresas locais traz ainda muitas vantagens, além de atender ao objetivo básico de anular a concorrência. Arrolam-se amiúde os benefícios da rede comercial já estabelecida, instalações industriais, contatos com a rede bancária e fornecedores locais de matérias-primas, conhecimentos acumulados sobre peculiaridades do mercado, etc. Tais vantagens são, contudo, irrelevantes nos “modelos” alternativos, já que então as ligações mais importantes estão voltadas para o mercado internacional. Além disso, encontrar-se-iam certamente muito poucas empresas nacionais “adquiríveis”. Vale observar inclusive que a inexistência de empresas locais, nos países mais pobres, explica, em parte, o porquê da fraca expansão das EMN nessas áreas, que só se intensificará quando surgirem “imitadores” locais ou quando da discriminação contra importações.

Se se admite que o modelo da “alocação internacional da produção” é uma evolução natural tanto do “ciclo do produto” quanto da “integração vertical”, a conclusão lógica a que se chega é a de um mundo anacionalizado; e regido, em termos econômicos ao menos, pelos critérios de eficiência e maximização de benefícios das empresas multinacionais, cuja presença seria ímpar na economia mundial. Essa é precisamente a conclusão a que chegam Vernon e Kindleberger.⁹ Este sugere, inclusive, organizações políticas supranacionais como única forma viável de implementar políticas econômicas, em um futuro não muito distante.

Contudo, essa conclusão não é aceita irrestritamente, e há inclusive quem preconize que a empresa multinacional encontra-se no fim de sua existência, e não no começo. O principal defensor dessa proposição catastrófica, Stephen Hymer, argumenta com muita evidência lógica e factual no sentido de que são tantos e cada vez mais graves os conflitos entre objetivos

⁹ C. P. Kindleberger, “Future of the Multinational Enterprise”, in *The Economic and Political Consequences of the Multinational Enterprise: An Anthology* (Boston: Harvard University Press, 1972).

nacionais e das EMN, que nenhuma conciliação será possível.¹⁰ Esses conflitos serão analisados com detalhes no Capítulo VI. São, porém, muito recentes e estão ainda longe de causar tensões insuportáveis, enquanto o crescimento e a expansão das empresas continuam cada vez mais intensos. A seção que se segue apresenta alguns dados ilustrativos acerca da “dimensão” e do “dinamismo” das EMN.

2.4

Alguns Dados sobre Empresas Multinacionais

Como já se mencionou anteriormente, são cerca de 300 as empresas geralmente consideradas multinacionais, das quais aproximadamente duzentas originárias dos Estados Unidos. As 187 multinacionais de origem americana estudadas por Vernon comandavam, em 1968, um total de 7.927 subsidiárias externas.

A revista *Fortune* publica anualmente uma listagem das 500 maiores empresas americanas e 300 não-americanas, com dados de vendas, patrimônio, lucros, capital acionário e emprego. Uma comparação englobando algumas dessas empresas, ordenadas por valores de vendas, com dados do produto nacional bruto dos maiores países do mundo, é vista na Tabela II.2, a seguir.

Observe-se que dentre os 38 maiores PNB mundiais inserem-se 11 empresas multinacionais. E, o que parece mais importante, o crescimento médio dessas empresas é superior ao da quase totalidade dos países considerados. Desde 1955, quando

¹⁰ Stephen Hymer, “The Multinational Corporation and Uneven Development”, in *A Foreign Economic Policy for the 1970's (Part. 4): The Multinational Corporation and International Investment* (Heahings, 1970).

TABELA II. 2
PRODUTO NACIONAL BRUTO VERSUS VENDAS ANUAIS DAS EMPRESAS
MULTINACIONAIS (*)
(US\$ BILHÕES)

Discriminação	Valor
Estados Unidos	974,10
União Soviética	504,70
Japão	197,18
Alemanha Ocidental	186,35
França	147,53
Grã-Bretanha	121,02
Itália	93,19
China Continental	82,50
Canadá	82,38
Índia	52,92
Polônia	42,32
Alemanha Oriental	37,61
Brasil	37,00
Austrália	36,10
México	33,18
Suécia	32,58
Espanha	32,26
Holanda	31,25
GENERAL MOTORES	30,44
Tchecoslováquia	28,84
Romênia	26,01
Bélgica	25,70
Argentina	25,40
Sulça	20,48
EXXON	20,31
FORD MOTOR	20,19
Paquistão	17,50
África do Sul	16,69
Dinamarca	15,57
Áustria	14,31
ROYAL DUTCH/SHELL	14,06
Iugoslávia	14,02
Indonésia	12,60
Bulgária	11,82
Noruega	11,39
Hungria	11,33
GENERAL ELETRIC	10,24
Filipinas	10,23
Finlândia	10,20
CHRYSLER	9,76
Venezuela	8,56
IBM	9,53
Grécia	9,53
MOBIL OIL	9,17
Turquia	9,04
UNILEVER	8,86
TEXACO	8,69
ITT	8,56
Chile	7,50

FONTES: Monthly Bulletin, ONU, vários números.

Fortune, op. cit. As 500 maiores empresas americanas e as 300 não-americanas

Elaboração: IPEA.

(*) Dados do PNB de 1970 e vendas de 1972.

a revista começou a compilar os dados das 500 maiores empresas americanas, o crescimento médio anual das vendas foi de 8,2%; mas essa taxa vem sendo superada sistematicamente nos últimos anos. Em 1972, por exemplo, foi de 15,7%. O valor total das vendas no último ano, de cerca de 600 bilhões de dólares, só é inferior ao PNB dos Estados Unidos. Por outro lado, os investimentos diretos de indústrias americanas no exterior cresceram em média quase 10% ao ano, no período 1950/70, segundo dados do Departamento de Comércio (U. S. Bureau of International Commerce).

Em relação ao comércio exterior, o estudo da ONU estima que a participação das filiais norte-americanas nas exportações industriais totais da América Latina, de 12% em 1957, chegou a 41% em 1967.¹¹ O trabalho mostra variações entre países; no México, em 1966, foram responsáveis por 87% dessas exportações; na Argentina, em 1968, por 14,5%; e no Brasil, em 1969, por 42%. De forma global, são responsáveis por 2/3 a 3/4 do comércio de manufaturados entre países industrializados e por pelo menos 1/3 do total do comércio internacional.

O estudo mostra também que essas empresas concentram-se nos mercados de maiores níveis de renda, especialmente Estados Unidos e países da Europa Ocidental. Os países menos desenvolvidos detêm apenas 1/3 do total dos investimentos; mas, apesar da reduzida participação, elas tendem a desempenhar papel de grande importância, dada a magnitude das economias desses países. Esse aspecto será analisado mais adiante, no que concerne ao Brasil (Capítulo III).

Dentre as regiões menos desenvolvidas, e ainda segundo o estudo da ONU, estima-se que o Hemisfério Ocidental detém 18% dos investimentos totais, a África 6%, a Ásia 5% e o Oriente Médio 3%.

Em termos setoriais, os investimentos na indústria de transformação representam pouco mais de 40%, petróleo e derivados 29% e mineração e metalurgia 7%. Há, contudo, uma certa assimetria nessa distribuição, no que concerne a regiões desenvolvidas e subdesenvolvidas. Enquanto nos países subdesenvolvidos a metade das inversões se concentra em atividades extrativas (minerais, principalmente) e um pouco mais da quarta parte na indústria manufatureira, nas economias

¹¹ ONU, *op. cit.*

desenvolvidas mais da metade das atividades está na indústria, com apenas 30% em atividades extrativas.

O estudo observa ainda que, em geral, essas empresas exercem controle efetivo sobre suas filiais, mesmo com participação minoritária (inferior a 50%) no capital social.

III

EMPRESAS MULTINACIONAIS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA

3.1

O “Ciclo do Produto” no Brasil

Na análise da expansão das EMN em países menos desenvolvidos, deve-se distinguir aqueles com mercados internos mais amplos e melhores condições de industrialização substitutiva de importação, tais como Brasil, Argentina, México, Índia, etc., de outros com condições internas menos favoráveis. Em países com melhores pré-requisitos à industrialização destaca-se o “ciclo do produto” como o modelo mais realista de comportamento das EMN ao longo dos anos 50 e 60. Nos demais, os investimentos estrangeiros ainda estão mais intimamente associados às formas clássicas, freqüentemente anteriores ao próprio aparecimento da EMN como a conhecemos hoje, e que surgiram da busca de matérias-primas, recursos naturais e produtos agropecuários. Também se incluíram nesse grupo as companhias

de transporte e prestação de serviços urbanos (fornecimento de água, luz, gás, telefone, esgotos sanitários, etc.), cuja expansão em escala internacional, desde meados do século XIX, está associada ao fenômeno, também universal, da urbanização. Como esses serviços não são comercializáveis internacionalmente e estão sempre organizados em forma de monopólios, mediante concessões dos governos, importa pouco ou nada a dimensão dos mercados nas decisões locacionais.

A nosso ver, a expansão das EMN no Brasil, do pós-guerra aos dias atuais, é predominantemente “explicada” pela teoria do ciclo do produto. Mesmo constituindo área marginal para a operação dessas empresas, como de resto todo o mundo subdesenvolvido, o Brasil reuniu todas as condições favoráveis à industrialização, apenas diferenciando-se dos mercados dos países europeus, do ponto de vista das EMN, pela existência de *gaps* tecnológicos mais amplos, donde a necessidade de forte protecionismo a essas “indústrias nascentes” (no caso, as subsidiárias das EMN).

De fato, a evolução do ciclo do produto, no Brasil e nos demais países “industrializados” do mundo subdesenvolvido, se confunde em grande parte com o próprio processo de “substituição de importações”. A estrutura da oferta de bens industriais, que, originária dos países desenvolvidos, é a um só tempo causa e efeito do aparecimento das atuais EMN, moldou a estrutura da demanda dos países subdesenvolvidos através do comércio exterior. A industrialização pela via da substituição de importações veio adequar a oferta interna a essa demanda, e na medida em que se desenvolve mais se aproxima da estrutura dos países desenvolvidos. Nesse processo, as EMN são sem dúvida um dos atores mais importantes.

Procura-se nessa seção apresentar algumas evidências quantitativas que ilustrem a evolução do ciclo do produto no Brasil. Mostram esses dados que a industrialização, ao se dirigir para os setores modernos da indústria de transformação, ocorreu com o aumento de participação dos investimentos estrangeiros, enquanto a composição das importações se alterou com a sensível redução da participação de produtos manufaturados finais, especialmente bens de consumo.

A Tabela III.1 mostra a composição do produto industrial do Brasil, antes e depois da industrialização dos anos 50 e 60.

Notam-se aumentos significativos na participação de todos os setores "modernos" — indústrias mecânicas, de material elétrico, de material de transporte, químicas, metalúrgicas — simultaneamente com reduções substanciais nos setores tradicionais — indústrias de produtos de madeira, de mobiliário, de couros e peles, têxteis, de vestuário, de alimentos e bebidas.

Os dados sobre investimentos estrangeiros no Brasil são precários, confusos e contraditórios, e somente a partir de 1969 passaram a ser regularmente publicados, de forma sistematizada, nos Boletins do Banco Central. É possível, contudo, obter algumas indicações de épocas pretéritas, ainda que insatisfatórias.

TABELA III.1
COMPOSIÇÃO DO PRODUTO INDUSTRIAL DO BRASIL
(%)

Setores	1949	1969
Minerais Não-Metálicos	7,40	6,03
Metalurgia	9,40	11,25
Mecânica	2,20	6,12
Material Elétrico	1,70	6,45
Material de Transporte	2,30	8,82
Madeira	3,90	2,64
Mobiliário	2,20	1,56
Papel e Papelão	2,10	2,66
Borracha	2,00	2,23
Couros e Peles	1,30	0,53
Química	9,40	17,90
Têxtil	20,10	10,25
Vestuário	4,30	2,75
Alimentos	19,70	11,64
Bebidas	4,30	2,56
Fumo	1,60	1,64
Editorial	4,20	3,15
Diversos	1,90	1,79
TOTAL	100,00	100,00

FONTE: "Contas Nacionais", in *Conjuntura Econômica* (FGV, setembro de 1971).

A Tabela III.2, a seguir, apresenta a composição setorial dos investimentos e reinvestimentos de empresas americanas no Brasil. Os dados são do Departamento de Comércio dos Estados Unidos e constituem-se na única informação disponível sobre a composição setorial dos investimentos estrangeiros. Nessa época, os investimentos das empresas americanas representaram, seguramente, mais de 40% do estoque de capital estrangeiro no País. Escolheu-se arbitrariamente o ano de 1943, já que a composição parece não se ter alterado em toda a década dos 40.

TABELA III.2

INVESTIMENTOS DIRETOS DE ORIGEM AMERICANA
COMPOSIÇÃO SETORIAL
(1943)

Setores	US\$ Milhões	%
Serviços Públicos e Transporte	87,8	37,2
Indústria de Transformação	66,4	28,1
Distribuição de Petróleo	30,2	12,8
Comércio	29,2	12,4
Agricultura	10,1	4,3
Finanças	3,5	1,5
Mineração	2,5	1,1
Diversos	6,6	2,6

FONTE: U. S. Department of Commerce, Office of Business Economics, *Survey of Current Business*, vários números (1945).

Observa-se a predominância dos investimentos do tipo "clássico", da era "pré-ciclo do produto", pela elevada participação de serviços públicos e transporte, distribuição de petróleo, comércio, etc., enquanto a participação da indústria foi de apenas 28,1%, certamente com a maior participação de setores tradicionais.

Outra indicação interessante é obtida a partir da composição por países de origem das empresas estrangeiras. O Relatório do Banco do Brasil de 1951 apresenta esses dados, que podem ser considerados representativos da época "pré-ciclo".

A Tabela III.3 mostra que, além dos Estados Unidos, cuja composição já foi analisada, predominavam como países originários de empresas estrangeiras o Canadá, a Inglaterra e a França, aos quais se pode associar investimentos concentrados nos setores de utilidade pública, transporte, comércio, finanças e mineração. A quase totalidade dos investimentos mencionados como originários do Canadá, por exemplo, que em 1951 participava com mais de 30% do capital estrangeiro no País, constituía-se do "Grupo Light", enquanto os investimentos da Inglaterra concentravam-se em ferrovias e serviços públicos, os franceses em serviços urbanos (S/A Du Gaz), etc.

TABELA III.3
PAÍSES DE ORIGEM DO CAPITAL ESTRANGEIRO
NO BRASIL
(1951)

Países	Cr\$ de 1951*	%
Estados Unidos	12.707.567	43,9
Canadá	8.782.826	30,3
Inglaterra	3.495.572	12,1
França	941.105	3,3
Uruguai	898.135	3,1
Panamá	659.481	2,3
Outros	1.462.156	5,0
Total	28.946.842	100,0

FONTE: *Relatório do Banco do Brasil* (1951).

Elaboração: IPEA.

* Os dados em cruzeiros incluem lucros reinvestidos.

Essas indicações contrastam com a situação vigente 20 anos depois (1969), quando a participação dos investimentos na indústria se eleva a mais de 80%, a de serviços públicos cai para 5,8%, agricultura para 0,3% e outros serviços, incluindo transportes, finanças e comércio, para 9,4% (Tabela III.4). Também pode-se observar a predominância dos setores modernos da indústria; os investimentos em indústrias mecânicas, de material de transporte, químicas (incluindo farmacêutica) e

metalúrgica, todas aquelas que, de acordo com a Tabela III.1, passaram a predominar na estrutura industrial, representavam mais de 60% das aplicações totais e mais de 74% do total aplicado no setor industrial. Na Seção 3.2.2 encontram-se dados sobre a participação das grandes empresas multinacionais nos diversos setores industriais em 1973. Observa-se a marcante predominância dessas empresas nos setores modernos, especialmente os assinalados (excusive Metalurgia, devido à presença de empresas estatais), além dos setores de Borracha, Fumo, Plásticos e Diversos.

TABELA III.4
COMPOSIÇÃO DO CAPITAL ESTRANGEIRO NO BRASIL
(1969)

Setores	%
<i>Extração Mineral</i>	1,0
<i>Indústria de Transformação</i>	82,0
Minerais Não-Metálicos	2,4
Metalurgia	4,4
Mecânica	5,7
Material Elétrico	9,6
Material de Transporte	16,2
Madeira	0,1
Papel e Papelão	1,5
Borracha	5,8
Química	19,3
Farmacêutica	5,6
Têxtil	2,8
Vestuário	0,3
Alimentos	6,9
Bebidas	0,3
Fumo	0,4
Editorial	0,2
Diversas	0,5
<i>Serviços Públicos</i>	5,8
<i>Agricultura</i>	0,3
<i>Outros Serviços</i>	9,4
<i>Outras</i>	1,5
Total	100,0

FONTE: Banco Central.
Elaboração: IPEA.

Finalmente, têm-se algumas indicações sobre a composição das importações e exportações. Foram considerados os períodos 1946/48 (antes do "ciclo") e 1968/70 (depois do "ciclo"). A Tabela III.5 mostra que nas importações do imediato pós-guerra, quando o comércio exterior do Brasil, apesar dos percal-

TABELA III.5
ALGUNS PRODUTOS IMPORTADOS E EXPORTADOS
(1946/48 E 1968/70)

Setores e Produtos	Participação Total das Importações (%)		Participação Total das Exportações (%)	
	1946/48	1968/70	1946/48	1968/70
<i>Indústria Mecânica e Metalurgia</i>				
Ferramentas e Utensílios	1,48	0,77	—	0,15
Manufaturas de Metais	2,32	1,05	0,07	0,07
Fios, Tubos e Equipamentos para Ferrovias	2,02	1,17	0,06	0,11
<i>Material de Transporte</i>				
Veículos a Motor	16,44	5,10	—	0,06
Automóveis e seus Pertences	12,56	1,09	—	—
Veículos Ferroviários	3,14	0,58	—	—
Veículos s/ motor	0,37	0,04	—	—
Embarcações	2,59	1,12	—	0,22
<i>Produtos Químicos</i>				
Corantes	0,77	0,24	—	0,01
Tintas e Vernizes	0,76	0,05	—	—
Produtos Farmacêuticos	1,57	0,92	—	0,17
Total	31,46	11,04	0,13	1,33

FONTE: IBGE, *Anuários Estatísticos* (1947/48/49, 1969/70/71).
Elaboração: IPEA.

ços da inconversibilidade das moedas européias, refletiu razoavelmente bem a estrutura da demanda interna, alguns dos principais bens finais importados, provenientes de indústrias mecânicas, de material de transporte, químicas e metalúrgicas, representaram 31,46% do valor total (1946/48). Vinte anos depois (1968/70), em que pesem as naturais dificuldades de identificação de produtos similares, o que restringiu bastante a amostra, os itens similares representavam 11,04%, em média, do valor total das importações. As exportações, por outro lado, elevaram-se de 0,13% do total para 1,33%. Vale destacar, por exemplo, itens como automóveis, seus pertences e acessórios, cuja participação passa de 12,56% (1946/48) para 1,09% (1968/70), veículos ferroviários, de 3,14% para 0,58%, manufaturas de metais, de 2,32% para 1,05%, etc.

Essas indicações, bastante rudimentares, sugerem a importância da teoria (ou hipótese, como prefere Vernon) do "ciclo do produto" no comportamento das EMN no Brasil, pelo menos nas três últimas décadas. Foi a adequação da oferta à estrutura da demanda, e a própria moldagem dessa demanda, que impulsionou a industrialização fortemente concentrada nos bens duráveis de consumo e em seus respectivos equipamentos e acessórios, com a participação crescente das EMN. Outros estudos disponíveis sobre esse período contêm indicações bem mais convincentes que as aqui apresentadas em relação ao "padrão" de industrialização do pós-guerra.¹ O que se pretende ressaltar, contudo, é que a tentativa de preservação do mercado interno brasileiro, de uma forma ou de outra gradativamente "fechado" às importações, constituiu a motivação básica do crescimento das empresas multinacionais no País.

¹ Consultar, por exemplo, *A Industrialização Brasileira: Diagnóstico e Perspectivas* (Documento EPEA n.º 4, 1968), Cap. III.

3.2

Características das Empresas Multinacionais no Brasil

Após a apreciação geral, bastante esquemática, da evolução das EMN na indústria brasileira, nos termos do “ciclo do produto”, procura-se apresentar algumas características atuais dessas empresas. A análise se apóia agora numa amostra de grandes empresas industriais, que inclui não só as EMN como as nacionais privadas e as estatais. As características dizem respeito às participações setoriais, em termos de patrimônio, faturamento, emprego e ativo fixo, ao montante e à origem dos investimentos estrangeiros e ao “tamanho” das EMN em relação às nacionais e em relação às suas respectivas matrizes. Antes, contudo, parecem úteis algumas explicações sobre a opção de apoiar as análises que se seguirão em uma amostra de grandes empresas industriais.

3.2.1

Considerações sobre a Amostra: Razões, Critérios e Representatividade

Uma pesquisa que pretende ser em grande parte informativa, ao analisar as características e o desempenho de grandes empresas, só cumpriria adequadamente suas finalidades se utilizasse informações as mais detalhadas possíveis. A esse nível, e à luz da metodologia desejada, tornou-se imperioso restringir o universo da análise a um número manipulável, em tempo hábil.

Outras razões, contudo, podem ser citadas. Boa parte da análise só teria sentido e utilidade se as características das EMN no Brasil fossem consideradas em comparação com empresas nacionais (inclusive estatais). Ocorre que as EMN no Brasil são “poucas” em número, se comparadas com a totalidade das firmas nacionais (cerca de 180, no máximo) e “grandes”, se comparadas com o tamanho médio das empresas instaladas no País. E na realidade as empresas multinacionais também se distinguem dessa forma das empresas nacionais nos países desenvolvidos, e até nos seus próprios países de origem. Não parece supérfluo repetir que o projeto Harvard, de Vernon, lida com apenas 187 empresas das consideradas multinacionais. Pareceu-nos, assim, que comparações envolvendo características de poucas e grandes EMN *vis-à-vis* grande número de empresas nacionais, de porte muitas vezes insignificante se comparado, é claro, com o das multinacionais, poderiam levar a conclusões no mínimo distorcidas. Não cremos ser necessário insistir nesse aspecto.

Os motivos que nos levaram a restringir a amostra ao setor industrial são, de certa forma, semelhantes. Nesse setor concentram-se cerca de 80% dos investimentos estrangeiros no Brasil e quase 100% dos investimentos das empresas consideradas multinacionais. É nesse setor que está concentrado todo o dinamismo recente dessas empresas. Assim, estudar empresas multinacionais no Brasil é também estudar empresas industriais.

Deve-se ainda acrescentar que o fato de termos nos aventurado a um trabalho algo difícil de ser *a priori* claramente delimitado aconselhou certa cautela. Esse cuidado foi justificado. Quando da coleta dos dados, verificou-se que mesmo grandes empresas têm dificuldade em fornecer certos tipos de informações. De fato, após análise das informações, constata-se que vários dados que se consideravam básicos são de difícil obtenção para muitas empresas, tais como emprego, importações de insumos e bens intermediários, e até mesmo faturamento (?).

Essas dificuldades levaram também a que a amostra se restringisse às sociedades anônimas, em relação às quais a obrigatoriedade de publicação de balanços e demonstrativos viabilizou a pesquisa. E se por um lado a quase totalidade das multinacionais são sociedades anônimas, entre as nacionais o número de sociedades limitadas é ainda elevado, apesar das mudanças recentes decorrentes dos incentivos à abertura do capital.

O critério básico de seleção da amostra foi a escolha das 10 maiores empresas de 23 setores industriais. Nestes, são considerados os 21 gêneros de indústrias de transformação, segundo a classificação do IBGE, mais os setores de Petróleo e Derivados e de Extração Mineral (ver Anexo I). Os indicadores de tamanho são Patrimônio, Capital Social e Faturamento, com valores de 1972, conforme publicados pelo "Quem é Quem na Economia Brasileira".² É importante ressaltar que os dados do "Quem é Quem" referem-se a empresas e não a estabelecimentos. Considerando-se as características das EMN, de tendência à expansão tanto "vertical" quanto "horizontal", essa distinção parece relevante, o que logo de início desaconselhou a utilização dos dados do IBGE. Uma dificuldade que surgiu, contudo, foi a classificação de algumas empresas, apesar de os setores estarem a "2 dígitos" segundo a classificação industrial. A solução encontrada foi incluir no setor *Diversos* algumas empresas nessa situação, ou seja, fabricantes de produtos pertencentes a mais de um dos setores utilizados.

Da "união" desses três conjuntos — as 10 maiores empresas segundo os valores do patrimônio, faturamento e capital social — resultou uma média de quase 14 empresas por setor, e um total de 318. A partir dessa lista, identificam-se empresas nacionais privadas, subsidiárias de empresas multinacionais e governamentais (ou estatais), utilizando-se para tanto informações sobre composição do capital social, reservas e endividamento. Esses dados são provenientes dos balanços do "Quem é Quem" e do *Guia Interinvest*.³

Uma firma é considerada *subsidiária* de uma *empresa multinacional* (EMN) quando a participação acionária da EMN é igual ou superior a 25%.⁴ As empresas consideradas governa-

² "Quem é Quem na Economia Brasileira", in *Visão* (agosto de 1974).

³ Jean Bernet, *Guia Interinvest, 1971/73* (Rio de Janeiro: Interinvest Ed., 1973 e 1971).

⁴ O limite mínimo de 25% foi estabelecido pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos como o marco a partir do qual um *portfolio investment* se transforma em *direct investment*. As possibilidades de que participações superiores a essa (mesmo se inferiores a 50%) não impliquem o controle efetivo da empresa são consideradas remotas. Já o Departamento do Tesouro, considerando outras modalidades de aplicações, estabeleceu o limite em 10%.

mentais (ou estatais) são aquelas em que o Governo (em qualquer de seus níveis) é acionista majoritário (superior a 50%).

A Tabela III.6 a seguir apresenta a frequência das empresas por setores.

Dos critérios adotados resultaram 133 empresas consideradas subsidiárias das EMN (41,8% da amostra), enquanto 177 (55,7%) são empresas privadas nacionais e 8 (2,5%) governamentais.

Observa-se que em alguns ramos industriais a frequência de empresas na amostra é mais elevada que em outros, destacando-se principalmente os setores Farmacêutico, de Materiais Elétricos, de produtos de Borracha, Têxtil e Editorial. Tal fato se deveu a uma certa diversidade de características das firmas, e em parte se associa também à menor concentração da produção nesses setores.

As empresas não serão identificadas. Embora se utilizem dados a nível dessas unidades, pretende-se sempre chegar a conclusões que sejam válidas para a amostra em geral e para os três conjuntos.

Escolhida a amostra, obteve-se informações sobre os seguintes itens:

- a) as contas constantes de balanços e demonstrativos de lucros e perdas, publicadas pelo "Quem é Quem", referentes ao período 1970/73;
- b) emprego, comércio exterior, impostos (de renda e IPI), folha de pagamento, incentivos fiscais, investimentos realizados, custos de produção, incorporação de outras empresas e imobilizações financeiras (participação em subsidiárias ou coligadas). Tais informações foram obtidas do "Quem é Quem", dos anuários publicados pela CACEX (comércio exterior), do *Guia Interinvest* e outras fontes que serão citadas oportunamente, bem como em consultas feitas diretamente às empresas;
- c) as contas de balanço e algumas das informações mencionadas em b referentes às EMN que possuem subsidiárias incluídas na amostra. Essas informações foram provenientes de publicações do tipo *Fortune*, *Business Week*, etc., que também serão especificadas oportunamente.

TABELA III.6
FREQUÊNCIA DAS EMPRESAS NA AMOSTRA

Setores	Número de Empresas			Total
	Nacionais Privadas	Governamentais	Subsidiárias das EMN	
Mineração	4	1	8	13
Minerais Não-Metálicos	7	—	7	14
Metalurgia	5	4	4	13
Mecânica	3	—	8	11
Aparelhos Elétricos e de Comunicações	4	—	12	16
Material de Transporte	3	—	11	14
Produtos de Madeiras	11	—	4	15
Papel e Papelão	9	—	5	14
Mobiliário	13	—	—	13
Borracha	13	—	4	17
Couros e Peles	13	—	1	14
Química e Petroquímica	6	1	7	14
Plásticos	5	—	7	12
Petróleo e Derivados	5	2	4	11
Farmacêutica	3	—	14	17
Perfumaria	11	—	3	14
Têxtil	10	—	6	16
Vestuário	9	—	4	13
Alimentos	7	—	8	15
Bebidas	9	—	5	14
Fumo	3	—	5	8
Editorial	15	—	1	16
Diversos	9	—	5	14
Total	177	8	133	318

FONTE: "Quem é Quem", *op. cit.*; e *Guia Interinvest, op. cit.*

O Anexo II apresenta uma listagem detalhada das especificações das informações mencionadas em *a* e *b*. Não foi possível, contudo, especificar com o mesmo detalhamento os dados do grupo *c*, face ao desconhecimento de alguns critérios utilizados pelas publicações mencionadas.

A utilização de tantas informações implica evidentemente algumas dificuldades. A principal delas é a simples impossibilidade de algumas empresas atenderem às solicitações. Tal não ocorreu, é claro, com os dados de balanços e demonstrativos; porém as informações do grupo *b* foram obtidas com certa irregularidade, o que prejudicou bastante os objetivos visados inicialmente.

Essas dificuldades, já mencionadas anteriormente, forçaram mesmo a readaptação da metodologia aos dados disponíveis.

3.2.1.1

A Representatividade da Amostra

Não se conhece o número de empresas industriais cujos dados de produção e emprego são fornecidos pelo IBGE, já que a coleta é feita a nível de estabelecimentos. É bem provável, contudo, que esse número seja superior a 20.000, e neste caso a amostra de 318 representaria pouco mais de 1,5%.

No entanto, o *faturamento líquido* das empresas da amostra, em 1972 (Cr\$ 79.355.140.000), representou nada menos que 42% do valor da produção industrial brasileira (Cr\$ 188.940.810.000), segundo o *Anuário Estatístico do Brasil* (IBGE/1974). Em termos de *emprego*, a participação é bem menor, conforme seria de se esperar, mas ainda surpreende: 25% em 1972. As 318 empresas foram responsáveis por 640.279 empregos dos 2.531.948 gerados pela indústria brasileira em 1972 (IBGE). Esses resultados, além de ressaltar a concentração na produção industrial, indicam que a amostra é razoavelmente representativa da indústria brasileira, *apesar de*

não ter sido selecionada com tal finalidade. O objetivo da seleção, como já ressaltado, foi obter as grandes empresas de cada setor, a fim de que as características das subsidiárias das EMN pudessem ser mais livremente comparadas com as das empresas nacionais. Na amostra ter-se-iam grandes empresas, em número deliberadamente limitado.

A representatividade na exportação é ainda mais ampla. Cerca de 63% das exportações brasileiras de produtos manufaturados e minérios foram realizados pelas firmas da amostra, como será visto mais adiante (dados de 1973). No total das exportações brasileiras a participação é de 24%. Como as subsidiárias detêm cerca de 50% das exportações das firmas da amostra (este dado será apresentado mais adiante), respondem por 12% do total das exportações brasileiras.

Finalmente, segundo os registros do Banco Central, os investimentos e reinvestimentos estrangeiros nas 133 subsidiárias das EMN incluídas em nossa amostra representavam, em 31/12/1973, 43% do total dos investimentos e reinvestimentos estrangeiros no Brasil.

Pode-se afirmar, portanto, que, além da representatividade na estrutura industrial, as empresas da amostra são ainda mais representativas no comércio exterior, enquanto as subsidiárias das EMN o são no total do capital estrangeiro no País.

Esse fato, vale repetir, não foi intencional, mas evidencia claramente a importância das conclusões a que se chega em termos de suas implicações para o sistema industrial como um todo.

3.2.2

As Participações na Amostra

Tomaram-se quatro indicadores para medir a importância relativa — participação — de cada grupo de empresas na amostra: patrimônio líquido, faturamento, ativo fixo e número de empregados (emprego total), usando-se dados de 1972.

Os indicadores tipo “fluxo” — faturamento e lucro líquido — referem-se ao ano civil, enquanto as variáveis tipo “estoque” — patrimônio, ativo fixo e emprego — referem-se à posição em 31 de dezembro.

As Tabelas III.7, III.8, III.9 e III.10 apresentam os resultados globais e a nível de setores, em termos percentuais.

TABELA III.7

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL, PELO PATRIMÔNIO
LIQUIDO, DOS TRÊS GRUPOS DE EMPRESAS NA
AMOSTRA (1972)

Setores	%		
	Governa- mentais	Nacionais Privadas	Multi- nacionais
Mineração	79,33	6,09	14,58
Minerais Não-Metálicos	—	40,30	59,70
Metalurgia	64,02	15,02	20,96
Mecânica	—	35,24	64,76
Aparelhos Elétricos e de Comunicações	—	8,67	91,33
Material de Transporte	—	11,86	88,14
Madeiras e Artefatos	—	74,15	25,85
Papel e Papelão	—	63,47	36,53
Mobiliário	—	100,00	0,00
Borracha	—	28,59	71,41
Couros e Peles	—	76,98	23,02
Química	30,63	25,12	44,25
Plásticos	—	23,14	76,86
Petróleo e Derivados	83,35	5,06	11,59
Farmacêutica	—	7,47	92,53
Perfumaria	—	90,72	9,28
Têxtil	—	71,16	28,84
Vestuário	—	51,17	48,83
Alimentos	—	43,58	56,42
Bebidas	—	87,08	12,92
Fumo	—	0,43	99,57
Editorial	—	98,00	2,00
Diversas	—	53,13	46,87
Total	35,39	24,21	40,40

FONTE: “Quem é Quem”, *op. cit.*
Elaboração: IPEA.

TABELA III.8

PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL, PELO FATURAMENTO,
DOS TRÊS GRUPOS DE EMPRESAS NA AMOSTRA
(1972)

Setores	%		
	Governa- mentais	Nacionais Privadas	Multi- nacionais
Mineração	76,49	7,85	15,66
Minerais Não-Metálicos	—	40,23	59,72
Metalurgia	52,50	21,00	26,50
Mecânica	—	25,35	74,65
Aparelhos Elétricos e de Comunicações	—	23,84	76,16
Material de Transporte	—	3,56	96,44
Madeiras e Artefatos	—	82,41	17,59
Papel e Papelão	—	62,95	37,05
Mobiliário	—	100,00	—
Borracha	—	33,90	66,10
Couros e Peles	—	*	*
Química	13,33	35,55	51,12
Plásticos	—	29,87	70,13
Petróleo e Derivados	50,23	8,95	40,82
Farmacêutico	—	6,97	93,03
Perfumaria	—	96,70	3,30
Têxtil	—	62,12	37,88
Vestuário	—	50,29	49,71
Alimentos	—	46,16	53,84
Bebidas	—	85,35	14,65
Fumo	—	0,10	99,90
Editorial	—	99,01	0,99
Diversas	—	33,64	66,36
Total	20,72	24,01	55,27

FONTE: Tabela III.7.

Elaboração: IPEA.

* Insuficiência de informações.

Os vários indicadores sugerem que o “peso relativo” das subsidiárias de empresas multinacionais na amostra varia entre um mínimo de 40,3%, segundo o critério do ativo fixo, até pouco mais de 55%, segundo o critério do faturamento.

Ao analisar as percentagens dos diversos indicadores, o leitor encontrará algumas aparentes discrepâncias. Por exemplo, entre as participações medidas pelo patrimônio líquido e faturamento líquido. Ocorrem eventualmente diferenças acentuadas nas relações capital/faturamento entre empresas dos diferentes grupamentos, e então surgem também diferenças acentuadas nas participações percentuais segundo o critério do patrimônio (e capital) ou faturamento.⁵ É o caso do setor de petróleo e derivados. Por outro lado, diferenças acentuadas nas relações tecnológicas capital/trabalho explicam algumas divergências entre as participações pelo critério do patrimônio líquido ou do emprego. Esses aspectos serão discutidos mais adiante, razão por que não parece relevante adiantar maiores considerações.

Por enquanto, a apresentação dos diversos indicadores tem a vantagem de oferecer uma visão mais ampla e variada da participação desses três grupos de empresas na amostra.

3.2.3

O “Tamanho” das Empresas Nacionais e Subsidiárias das Empresas Multinacionais

Se se considerar que em termos do número de empresas as subsidiárias representam 41,8%, poder-se-ia ser levado a concluir que a “dimensão média” dessas firmas não seria muito diferente da das firmas nacionais em geral.

⁵ Essas diferenças se devem, em alguns casos, ao tipo de atividade a que se dedica a EMN. No setor de Material de Transporte, por exemplo, concentram-se na “indústria terminal”, de montagem, o que lhes infla o faturamento em relação ao capital investido.

Mas é interessante observar, ao nível de setores, que, à exceção dos chamados ramos tradicionais da indústria (alimentos, têxtil, mobiliário, vestuário, couros e peles), a menor participação das empresas multinacionais ocorre quando existem empresas governamentais de grande porte (mineração, metalurgia e petróleo e derivados).

Isso leva a pensar que o tamanho médio das subsidiárias deve ser realmente mais elevado se comparado com o das firmas nacionais privadas.

Se se consideram, por exemplo, as participações em termos de patrimônio, destacam-se as firmas governamentais, o que explica a participação mais reduzida das EMN. O mesmo ocorre em termos de ativo fixo.

Em termos de faturamento, contudo, é consideravelmente menor a participação das governamentais, o que se associa à elevação da importância relativa das subsidiárias na mesma proporção. Esses resultados mostram que a diferença de tamanho médio entre subsidiárias e firmas nacionais é consideravelmente maior caso se excluam firmas governamentais, enquanto o tamanho médio destas se reduz a menos da metade se se exclui a PETROBRAS, como mostram os dados da Tabela III.11.

TABELA III.11
PATRIMÔNIO MÉDIO DAS EMPRESAS
DA AMOSTRA

Tipos de Empresas	Cr\$ 1.000 de 1973	Valores Divididos Pela Média Global
Nacionais Privadas	98.642,9	0,44
Governamentais	2.529.421,8	11,36
Governamentais (exclu- sive PETROBRAS)	1.215.511,0	5,46
Subsidiárias das EMN	217.303,9	0,98
Média Global	222.647,6	1,00

FONTE: Dados utilizados na Tabela III.7.
Elaboração: IPEA.

Na realidade, em termos de patrimônio médio, a subsidiária da EMN tem dimensão superior ao dobro da empresa nacional privada (2,2). E isso, vale lembrar, ocorre numa amostra em que só figuram grandes empresas, as maiores de cada setor industrial.

A luz desse resultado, parece interessante comparar o tamanho médio dessas subsidiárias com o das suas respectivas matrizes, ou seja, com o tamanho das próprias EMN. Essa comparação é feita em termos do valor das vendas, já que os demais indicadores parecem apresentar dificuldades maiores de compatibilização. Os resultados são apresentados na Tabela III.12.

Em termos de faturamento, as subsidiárias instaladas no Brasil representam pouco mais de 2% dos respectivos grupos internacionais a que pertencem.

Assim, conquanto as subsidiárias das EMN detenham participações elevadas no conjunto das grandes empresas industriais do País, ainda representam diminuta parcela dos grupos internacionais a que pertencem. Esse desequilíbrio confere "poder de barganha" extremamente elevado às EMN, o que se reflete, principalmente, no traçado de políticas econômicas que lhes sejam mais favoráveis, caso o País se disponha a receber maiores parcelas de seus investimentos. Em outras palavras: as atividades no Brasil *ainda* representam pequena parcela das atividades globais das EMN, mas as subsidiárias dessas empresas são cruciais para o desenvolvimento industrial do País. Como corolário, os resultados dessas empresas no Brasil pouco contribuem para seus resultados globais, porém muito para o desempenho do setor industrial do País.

Outra indicação relevante é dada pela participação dos investimentos realizados nas subsidiárias brasileiras nos ativos totais das EMN. A Tabela III.13 apresenta as relações percentuais.

No total, os recursos aplicados pelas multinacionais em investimentos diretos nas suas subsidiárias brasileiras representam menos de 0,6% de seus ativos. Assim, ao investirem no Brasil esses grupos comprometem 0,59% de seus recursos totais, o que poderia indicar uma flexibilidade muito maior dessas subsidiárias no Brasil, em termos de disponibilidade de recursos, que a das empresas nacionais privadas, e até mesmo das governamentais.

TABELA III.12
TAMANHO DAS SUBSIDIÁRIAS *VIS-À-VIS*
AS EMPRESAS MULTINACIONAIS
(1973)

Setores Industriais	Relação entre as Vendas das Subsidiárias no Brasil e das Respectivas EMN (%) *
Mineração	0,42
Minerais Não-Metálicos	3,66
Metalurgia	3,24
Mecânica	1,31
Material Elétrico	1,23
Material de Transporte	3,46
Madeiras	**
Papel e Papelão	1,22
Mobiliário	***
Borracha	1,54
Couros e Peles	**
Química	0,81
Plásticos	1,42
Petróleo	2,24
Farmacêutica	0,87
Perfumaria	**
Têxtil	1,32
Vestuário	**
Alimentos	3,65
Bebidas	3,43
Fumo	6,38
Editorial	**
Diversos	4,24
Total****	2,32

FONTE: Empresas Nacionais: Tabela III.7.
Empresas Multinacionais: *Fortune* (maio e agosto de 1974).

Elaboração: IPEA.

- * Os dados para as EMN são originalmente em US\$ 1.000. Foram convertidos à taxa de câmbio de Cr\$ 6,00 por US\$ 1.00 (1973).
- ** Insuficiência de informações sobre as EMN.
- *** Ausência de EMN.
- **** Exclusive os dois setores anteriores.

TABELA III.13

INVESTIMENTOS DIRETOS NO BRASIL
COMO PERCENTAGEM DOS ATIVOS TOTAIS
DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS (1973)*

Setores	%
Mineração	0,55
Minerais Não-Metálicos	0,97
Metalurgia	0,88
Mecânica	0,68
Aparelhos Elétricos	0,35
Material de Transporte	1,13
Madeiras	0,00
Papel e Papelão	0,42
Mobiliário	—
Borracha	1,09
Couros e Peles	0,00
Química	0,26
Plásticos	0,10
Petróleo	0,26
Farmacêutica	0,31
Perfumaria	0,00
Têxtil	0,44
Vestuário	0,00
Alimentos	2,43
Bebidas	0,58
Fumo	2,78
Editorial	0,00
Diversas	1,05
Total	0,59

FONTE: Dados da amostra: *Fortune* (500 maiores empresas americanas e não-americanas), *op. cit.*

Elaboração: IPEA.

* Em relação às subsidiárias no Brasil considerou-se os dados dos balanços, e não os do Banco Central. As EMN consideradas são somente as constantes das listagens do *Fortune* (americanas e não-americanas).

3.2.4

O Montante e a Origem dos Investimentos nas Empresas Multacionais da Amostra

Segundo os dados dos balanços publicados pelas empresas da amostra, o capital acionário de propriedade de sócios no exterior atingia, em 31/12/1973, US\$ 2.556.434.000, incluindo-se nesse total algumas pequenas participações em empresas não consideradas subsidiárias das EMN. Em contraste, os valores apresentados nos registros de capital estrangeiro do Banco Central⁶ indicam apenas US\$ 1.557.324.000, o que corresponde a uma diferença de 64% para os dados dos balanços.

Pode-se admitir que os dados publicados pelas empresas estejam corretos. Os do Banco Central, contudo, estão claramente subavaliados, por vários motivos. Em primeiro lugar, sabe-se que o levantamento dos investimentos e reinvestimentos estrangeiros iniciou-se em determinado ano (1951, ao que parece), sem considerar, por deficiência de informações, os valores de épocas anteriores. É sintomático, no caso, o fato de a subavaliação ser consideravelmente mais elevada para os setores mais "antigos" (indústrias tradicionais; ver Tabela III.14). Além disso, os registros são sempre feitos a dólares correntes, sem qualquer reavaliação dos ativos correspondentes, o que não ocorre com os dados dos balanços. Na ausência de inflação internacional, esse detalhe não seria relevante, porém obviamente não é o que tem acontecido nos últimos anos. Para efeito de comparação, os valores em cruzeiros (dados dos balanços) foram convertidos à taxa de câmbio média de 1973 e, em decorrência do próprio sistema de desvalorização cambial, as

⁶ Publicados no *Guia Interinvest*, *op. cit.*

cifras em dólares resultam “corrigidas” pela elevação dos preços por atacado nos países industrializados.⁷

Sabe-se, finalmente, que os registros de reinvestimentos de lucros e de aumentos de capital são feitos com atraso, em parte devido a problemas administrativos, mas também por demora das solicitações das empresas.

A Tabela III.14 apresenta os valores, por setores, obtidos dos balanços das empresas e dos registros do Banco Central. Parece interessante notar novamente que os setores onde surgem maiores diferenças são justamente aqueles em que os investimentos estrangeiros datam de épocas pretéritas (ver Seção 3.1), tais como mineração, têxtil e alimentos. Aparentemente, essas diferenças deveriam prejudicar o sócio estrangeiro, já que reduzem o denominador em relação ao qual são aferidas as remessas de lucros.⁸ Ao que parece, tal distorção não ocorre porque as remessas são feitas mediante declaração — termo de compromisso — das empresas quanto ao valor do capital dos sócios do exterior.

Sendo este um estudo sobre empresas multinacionais, não se dispensou, pelo próprio conceito de EMN, maiores atenções às origens dessas empresas. A idéia de diferenças de comportamento em função de diferenças de nacionalidade está mais associada ao conceito de empresa internacional, e é por esse motivo que alguns estudos atribuem certas peculiaridades às empresas japonesas *vis-à-vis* européias e americanas.⁹ O fato é que as firmas japonesas *ainda* estão na fase de empresa inter-

⁷ As cifras (em cruzeiros) das empresas aumentam com a inflação interna (índices de correção monetária), enquanto a taxa cambial, pelo menos nos últimos anos, quando surgiu realmente a inflação nos países industrializados, tem sido alterada, grosso modo, pela diferença entre as taxas internas de inflação e as taxas internacionais (índice de preço por atacado, em ambos os casos). Assim, ao se converter cruzeiros em dólares, usando-se essa taxa de câmbio, os valores em dólares aparecem “corrigidos” pela inflação internacional.

⁸ Pela legislação em vigor, remessas não superiores a 12% do capital estrangeiro, em termos de médias trienais, são livres de impostos. Acima desse percentual vigora uma tabela progressiva.

⁹ Por exemplo, José Tavares de A. Júnior e Vera Maria Dick, “Governo, Empresas Multinacionais e Empresas Nacionais: O Caso da Indústria Petroquímica”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 4, n.º 3 (dezembro de 1974).

TABELA III.14
PARTICIPAÇÃO DOS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NAS EMPRESAS DA AMOSTRA (1973)
(EM US\$ 1.000)

Setores	Amostra		
	(1) Capital de Sócios no Exterior (Dados da Amostra)	(2) Capital de Sócios no Exterior (Banco Central)	(1) + (2)
Mineração	69.913	7.987	8,75
Minerais Não-Metálicos	58.129	35.139	1,65
Metalurgia	146.529	123.201	1,19
Mecânica	131.304	112.311	1,17
Aparelhos Elétricos	117.774	58.297	2,02
Material de Transporte	609.891	330.873	1,84
Indústria de Madeiras	4.132	2.798	1,48
Papel e Papelão	69.059	46.484	1,49
Mobiliário	—	—	—
Borracha	97.593	86.810	1,01
Couros e Peles	995	995	1,00
Química	202.376	139.413	1,45
Plásticos	13.570	14.617	0,92
Petróleo e Derivados	181.704	174.925	1,04
Farmacêutica	67.672	53.435	1,27
Perfumaria	4.095	4.541	0,90
Têxtil	209.426	47.798	4,38
Vestuário	8.009	5.102	1,57
Alimentos	199.082	49.942	3,99
Bebidas	10.883	6.115	1,78
Fumo	158.042	100.500	1,57
Editorial	1.831	1.799	1,02
Diversas	204.425	154.242	1,33
Total	2.556.434	1.557.324	1,64

FONTE: Banco Central, registros de capital estrangeiro; balanços e dados fornecidos pelas empresas ao "Quem é Quem" e *Guia Interinvest*, op. cit.

Elaboração: IPEA.

TABELA III.15
REGIÕES DE ORIGEM DOS INVESTIMENTOS (1973)
(%)

Setores	Estados Unidos - Canadá	Europa Occidental	Japão	Outras
Mineração	77,1	14,0	—	8,9
Minerais Não-Metálicos	17,0	83,0	—	—
Metalurgia	10,7	43,3	46,0	—
Mecânica	46,9	53,1	—	—
Aparelhos Elétricos	10,8	89,2	—	—
Material de Transporte	45,4	49,7	4,9	—
Indústria de Madeiras	82,8	17,2	—	—
Papel e Papelão	33,0	57,1	—	9,9
Mobiliário	—	—	—	—
Borracha	100,0	—	—	—
Couros e Peles	37,3	38,0	—	26,7
Química	59,4	25,5	13,7	1,4
Plásticos	63,3	36,7	—	—
Petróleo	54,3	45,7	—	—
Farmacêutica	33,1	44,8	10,1	12,0
Têxtil	—	60,4	—	39,6
Vestuário	25,0	34,0	—	41,0
Alimentos	56,7	33,3	—	10,0
Bebidas	2,0	96,6	—	1,4
Fumo	4,0	96,0	—	—
Editorial	8,9	74,5	—	16,6
Diversas	13,2	86,8	—	—
Total	38,2	48,7	4,7	8,4

FONTE: Tabela III.14
Elaboração: IPEA.

nacional, embora já se note a transformação das maiores organizações em empresas realmente multinacionais. Assim, embora a EMN ainda mantenha centros de decisão e controle, frequentemente, em seus países de origem, não se pode claramente distinguir uma dependência dessas firmas aos interesses nacionais. Apesar disso, pareceu interessante apresentar a distribuição por origem dos investimentos das firmas da amostra (Tabela III.15). Predominam os países da Europa Ocidental, seguindo-se Estados Unidos e Canadá, Japão e outras regiões.

IV

ANÁLISE DOS BENEFÍCIOS E CUSTOS SOCIAIS DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS

Este capítulo procura apresentar algumas indicações dos benefícios da EMN no Brasil, basicamente em termos de seu desempenho em atingir as principais metas de política econômica, assim como os custos sociais decorrentes de sua própria natureza e das circunstâncias em que atua.

Não se trata de uma análise convencional de benefício/custo, mas sim a caracterização — e eventual quantificação — de alguns efeitos benéficos e possíveis custos, estes muitas vezes não quantificáveis, e sem a pretensão de apresentar um “balanço” conclusivo.

Os benefícios podem ser avaliados à luz de dados que indiquem a contribuição das EMN ao crescimento da capacidade produtiva da indústria brasileira, à criação de empregos — avaliada em termos quantitativos e qualitativos —, à elevação da produtividade do pessoal ocupado e dos salários, à expansão das exportações e ao desenvolvimento regional, sempre em comparação com empresas nacionais (privadas e estatais).

O leitor encontrará em seguida uma apreciação da estrutura de financiamento das empresas e de seus respectivos índices

de lucratividade. Até aqui a análise baseia-se exclusivamente na amostra das grandes empresas industriais, cujas características foram analisadas no capítulo anterior.

Segue-se a análise dos custos sociais, que pode ser dividida em duas partes básicas: a que apresenta dados objetivos sobre os custos em divisas, associados ao balanço de pagamentos (lucros, *royalties*, juros, etc.), e indicações menos objetivas, porém não menos importantes, sobre outras formas de custos sociais. Estes seriam advindos da concentração dos mercados dominados pelas EMN, restrições à atuação das subsidiárias em países em desenvolvimento, inadequada e insuficiente transferência de tecnologia, conflitos com interesses e objetivos nacionais, etc. Essa parte do estudo, que encerra o capítulo, não se apóia nos dados da amostra, procurando utilizar informações mais gerais sobre as EMN na atividade industrial. O Capítulo V procura, em seguida, desenvolver de forma mais “livre” essa parte do estudo.

4.1

A Contribuição das Subsidiárias das Empresas Multinacionais ao Crescimento Industrial Recente

No Capítulo anterior foram apresentadas algumas características gerais da participação de subsidiárias das EMN na estrutura das grandes empresas industriais do País. Entre as 318 maiores empresas a participação é destacada. Embora, em número de firmas, sejam minoritárias, elas têm em média dimensões maiores que as empresas privadas nacionais, apesar de bem menores que as governamentais. Estas, contudo, são poucas (oito) e se circunscrevem a apenas quatro setores: mine-

ração, metalurgia, petróleo e petroquímica, cumprindo a função de suprir a economia de certos insumos básicos, o que lhes confere uma postura mais reflexa que autônoma no processo de desenvolvimento industrial. Já as subsidiárias das EMN concentram-se nos segmentos modernos e dinâmicos da indústria, tais como o mecânico, de material elétrico e eletrônico, material de transporte, borracha, plásticos, fumo e farmacêutico, dividindo ainda com a firma nacional a liderança em alguns dos chamados setores tradicionais: têxtil, vestuário, indústrias diversas, alimentos, bebidas e produtos de minerais não-metálicos (materiais de construção em geral).

Essa é precisamente a característica a ser sublinhada. As subsidiárias das EMN não dominam, em termos absolutos, os mercados de produtos industriais, nem os setores de insumos básicos, porém concentram-se nos setores de maior crescimento, de maior conteúdo tecnológico e de maiores *linkages* (feitos para frente e para trás) com os demais setores da economia.

A curiosa exceção à regra é a predominância dessas subsidiárias no setor Fumo, que não possui tanto as características assinaladas. Praticamente todas as grandes empresas multinacionais ou já possuem subsidiárias no Brasil ou estão em fase de instalação em função da demanda interna de cigarros de luxo. Trata-se do mais recente "caso" de evolução do "ciclo do produto" no Brasil; e já se exportam cigarros de luxo para países como o Paraguai e a Bolívia. Em vista dessas características, algumas vezes as análises que se seguirão serão feitas "com e sem" esse setor.

Porém em boa medida as características dos setores industriais modernos se confundem com as das próprias subsidiárias das EMN. Vejam-se, por exemplo, os dados da Tabela IV.1, a seguir, sobre o crescimento anual médio de alguns setores industriais nos últimos anos.

Observa-se que os setores mais "dinâmicos", em termos de taxas de crescimento, no período em que a economia brasileira apresentou o desempenho mais destacado de que se tem notícia, são aqueles onde as subsidiárias das EMN surgem com participação destacada.

Essa afirmativa pode ser ilustrada com o cálculo do coeficiente de correlação de ordem (*rank correlation*) entre a participação das subsidiárias na amostra (critério do faturamento)

TABELA IV.1
TAXAS DE CRESCIMENTO ANUAIS MÉDIAS
— PRODUTO REAL (1966/73)

Setores	%	Participação das EMN (%)
Mínerais Não-Metálicos	11,3	59,72
Metalurgia	10,3	26,50
Mecânica	16,2	74,65
Material Elétrico	14,7	76,16
Material Transporte	14,7	96,44
Madeiras	9,7	17,59
Papel e Papelão	8,0	37,05
Mobiliário	— 2,5	0,00
Borracha	12,1	66,10
Couros e Peles	6,4	—
Química	12,6	51,12
Plásticos	12,0	70,13
Perfumaria	13,7	3,30
Têxtil	3,7	37,88
Vestuário	6,0	49,71
Alimentos	9,3	53,84
Bebidas	5,4	14,65
Fumo	5,8	99,90

FONTE: Wilson Suzigan, *et alii*, *Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente*, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974), n.º 26.

e as taxas apresentadas na Tabela IV.1, considerando-se, naturalmente, os setores cujos dados estão disponíveis.

Utilizando-se o método de Spearman,¹ obtém-se o coeficiente de 0,60, o qual se mostra significativo ao nível de 5%.²

¹ O coeficiente (r.) de correlação de Spearman é dado pela fórmula:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad \text{onde: } d = \begin{array}{l} \text{diferença dos } \textit{rankings} \\ \text{das duas séries;} \\ n = n.^o \text{ de observações.} \end{array}$$

² Utiliza-se uma aproximação da curva normal, devida a E. G. Odds, no teste de significância do índice, já que o número de observações é inferior a 20. Ver Taro Yamane, *Statistics, An Introductory Analysis* (New York: Harper & Row Publ., 1964), p. 435.

A correlação positiva e significativa sugere que os setores mais “dinâmicos” correspondem àqueles cuja participação das EMN é majoritária.

Exercício semelhante evidencia a correlação entre índices de tecnologia (medido pela participação da mão-de-obra qualificada e de nível superior) e a participação de subsidiárias das EMN. A Tabela IV.2 apresenta a ordenação de 11 setores segundo a utilização de mão-de-obra qualificada e de nível superior.

TABELA IV.2

ORDENAÇÃO DAS INDÚSTRIAS SEGUNDO A
UTILIZAÇÃO RELATIVA DE MÃO-DE-OBRA
DE NÍVEIS MÉDIO E SUPERIOR

Indústrias	Ordenação
Farmacêutica	1
Material de Transporte	2
Material Elétrico	3
Mecânica	4
Química	5
Metallurgia	6
Papel e Papelão	7
Alimentos	8
Minerais Não-Metálicos	9
Vestuário	10
Têxtil	11

FONTE: José Pastore, Ana Maria Bianchi, Antonio Carlos C. Campino, Eny Elza Ceotto e Dalcio Caron, *Profissionais Especializados no Mercado de Trabalho* (São Paulo: IPE/USP, 1972).

Utilizando a fórmula de Spearman, obtém-se o coeficiente 0,75, o qual obviamente é significativo ao nível de 5% (teste de Odds). A correlação agora aparece bem mais significativa, o que em parte se deve à ausência do setor Fumo.

Utilizando-se dados para maior número de setores, embora menos atualizados, chega-se também a resultados significativos. A Tabela IV.3 apresenta a percentagem da mão-de-obra de

nível superior no emprego total, por setor industrial, a partir dos dados do Censo de 1960.

TABELA IV.3

MÃO-DE-OBRA DE FORMAÇÃO SUPERIOR
COMO PORCENTAGEM DO EMPREGO TOTAL,
POR SETORES (1959)

Setores	%
Minerais Não-Metálicos	0,281
Metalurgia	0,537
Mecânica	1,519
Equipamentos Elétricos e Eletrônicos	1,482
Material de Transporte	1,143
Produtos de Madeira	0,011
Mobiliário	0,091
Papel e Papelão	0,399
Borracha	0,751
Couros e Peles	0,629
Químico	1,612
Farmacêutico	2,285
Perfumaria	1,137
Plástico	1,294
Têxtil	0,285
Vestuário	0,010
Alimentos	0,344
Bebidas	0,796
Editorial	0,041
Fumo	0,011
Diversas	0,381

FONTE: Censo Industrial (1960), vários números. Reproduzida de W. Tyler, *Manufactured Export Expansion and Industrialization in Brazil*, versão preliminar, mimeo. (Kiel Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, 1974.)

O coeficiente de correlação é de 0,58, significativa a 5% (teste pela curva normal, visto que o número de observações é superior a 20). Se for excluído o setor Fumo, o índice se eleva para 0,62.

Essas simples ilustrações sugerem que a importância das subsidiárias das EMN em economias como a brasileira, em

processo acelerado de desenvolvimento, inequivocamente liderado pelos setores dinâmicos da indústria de transformação, seria ingenuamente avaliada se se considerassem apenas as participações percentuais apresentadas anteriormente. Tais percentagens não evidenciariam o "grau de comando" que faz com que oito indústrias montadoras de veículos, por exemplo, coloquem sob sua dependência mais de 1.500 empresas fornecedoras de peças e acessórios. Relewa considerar que, em boa medida, o crescimento industrial e, por conseqüência, o desempenho da economia como um todo dependem do dinamismo da EMN e de sua capacidade de transferir recursos, tecnologia e capacidade gerencial. E como corolário dessa situação as subsidiárias das EMN controlam certas variáveis cruciais de política econômica, tais como a taxa de investimento industrial, a transferência de tecnologia e a expansão das exportações industriais.

À luz dessas considerações é que se procura obter, nos itens que se seguem, e utilizando-se os dados da amostra, evidências mais detalhadas sobre o desempenho das subsidiárias das EMN em termos de alguns objetivos gerais de política econômica, tais como o crescimento da capacidade produtiva, a criação de empregos, a transferência de tecnologia (no que concerne à criação de oportunidades de emprego em níveis de maior qualificação), a expansão das exportações e o desenvolvimento regional.

4.1.1

Crescimento Recente da Capacidade Produtiva

O período 1970/73 foi dos mais expressivos em termos de crescimento industrial. A taxa média anual de crescimento da indústria de transformação foi superior a 11% entre 1969 e 1973, atingindo, segundo estimativas preliminares, quase 13%

em 1973.³ Esse crescimento foi em grande parte consequência dos investimentos fixos realizados a partir de 1969, principalmente quando se esgotou a fase de recuperação da atividade industrial (1966/69), que se seguiu à recessão de 1963/65.⁴

Infelizmente, não se dispõe de dados sobre o crescimento recente da capacidade produtiva na indústria. Algumas estimativas conseguem apenas chegar a 1969, e mesmo assim para tão-somente oito gêneros da indústria de transformação.⁵ A única indicação disponível, em períodos recentes, é o crescimento da oferta de bens de capital, a qual, segundo Suzigan, *et alii*, “indicaria a pressão exercida pela demanda de máquinas e equipamentos no sentido de elevar a capacidade de produção industrial”.⁶ Essa oferta teria se expandido a taxas médias anuais de 11% ao ano entre 1968 e 69, 13% entre 1967 e 69 e 23% entre 1970 e 72. A formação bruta de capital para a economia como um todo, calculada preliminarmente pela Fundação Getúlio Vargas, indica uma evolução anual média de 17% ao ano entre 1970 e 73 (em termos reais), mas certamente o crescimento da formação de capital na indústria se processou a taxa bem mais elevada.

Os dados da amostra não permitem a avaliação adequada do crescimento da capacidade produtiva das empresas. Os valores do ativo fixo precisariam ser adequadamente corrigidos e deflacionados a fim de se ajustarem ao conceito de “formação de capital”, o que não foi possível devido à insuficiência de informações. Uma estimativa grosseira, utilizando os próprios dados deflacionados (pelos índices de preço por atacado) do ativo fixo, indica uma evolução média anual de aproximadamente 22% no período 1970/73: Em vista do caráter precário da estimativa, não são apresentados os resultados desagregados por setores.

O crescimento das subsidiárias foi superior, próximo a 24% ao ano, o que acarretou o aumento da participação dessas empresas nos valores dos ativos fixos das firmas da amostra (38% em 1971 para 40,25% em 1973).

³ Wilson Suzigan, *et alii*, *op. cit.*, Segunda Parte, Cap. I, pp. 112-115.

⁴ *Ibid.*, pp. 120-123.

⁵ *Ibid.*, p. 121.

⁶ *Ibid.*, p. 123.

Essas indicações de aumento relativo maior da capacidade produtiva das subsidiárias das EMN se reforçam com a utilização das estatísticas de investimentos e reinvestimentos diretos (período 1969/73) efetuados no País com capitais estrangeiros. Esses dados, fornecidos pelo Banco Central, estão claramente subestimados, como já foi notado anteriormente. Não obstante, servem para dar uma idéia da evolução dos investimentos das empresas com capital estrangeiro, desde que se admita que a margem de subavaliação não tenha se alterado nesse período, além de permitir uma avaliação mais completa da obtida com os dados da amostra.

Segundo os registros do Banco Central, os investimentos e reinvestimentos acumulados, em firmas industriais no Brasil, passaram de US\$ 1.419,9 milhões em 31/12/1969 para US\$ 3.602,9 milhões em 31/12/1973, o que implica um crescimento anual médio de 26%. Tal resultado confirma os cálculos anteriores, mostrando que a formação de capital de propriedade estrangeira no Brasil cresceu em ritmo superior ao da formação de capital industrial nacional. E talvez indique também que os investimentos em firmas menores, não incluídas na amostra, cresceram em maiores proporções e/ou que a participação do sócio estrangeiro nos ativos vem-se elevando recentemente.⁷

Outra indicação importante refere-se ao crescimento dos ativos totais de subsidiárias das EMN americanas no Brasil. No período 1972/66, o crescimento médio anual foi de 23% em todos os setores e de 24% na indústria de transformação, enquanto no período 1966/60 essas taxas haviam sido de, respectivamente, 8% e 9,3%.⁸

Em qualquer estimativa verifica-se o aumento da participação do capital estrangeiro na indústria, o que indica uma maior contribuição das empresas subsidiárias das EMN ao crescimento da capacidade produtiva global do País, bem como

⁷ Seria preciso, contudo, descontar o efeito da inflação internacional, o que não foi feito. Talvez essa taxa de crescimento ficasse mais próxima ou mesmo inferior a 24%.

⁸ Richard S. Newfarmer and Willard F. Mueller (U. S. Senate, Subcommittee on Multinational Corporations), *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-Economic Power* (Washington D. C.: U. S. Government Printing Office, 1975), p. 25.

maior dependência do sistema econômico das decisões dos grandes grupos multinacionais.

A Tabela IV.4 apresenta valores a nível de setores: Observa-se que os mais destacados, em termos de taxas e valores absolutos, são os de Metalurgia, Mecânica, Material de Transporte, Farmacêutico e Alimentos. Mas também é interessante destacar o crescimento verificado nos demais setores tradicionais da indústria, além de Alimentos, tais como Têxtil, Vestuário, Bebidas, Madeiras e Fumo, sugerindo maior diversificação dos investimentos, ou novos "ciclos do produto", como se supõe esteja ocorrendo na indústria de Fumo.

TABELA IV.4

INVESTIMENTOS E REINVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NA INDÚSTRIA — VALORES ACUMULADOS EM 31/12/69 E 31/12/73 (US\$ MILHÕES)

Setores	1969	1973	Variação em %
Mineração	17,2	76,7	345,9
Minerais Não-Metálicos	40,7	124,5	205,9
Metalurgia	76,0	360,4	374,2
Mecânica	97,4	234,0	140,2
Material Elétrico	163,6	335,8	105,3
Material de Transporte	277,8	672,1	141,9
Madeira	1,6	18,6	1.625,0
Papel e Papelão	25,3	88,8	251,0
Borracha	99,0	116,3	17,5
Química	329,2	814,9	147,5
Farmacêutica	94,7	197,2	108,2
Perfumaria	.	.	—
Plásticos	.	.	—
Têxtil	47,6	122,5	157,4
Vestuário	5,7	18,1	217,5
Alimentos	118,6	191,5	61,5
Bebidas	3,8	29,7	681,6
Fumo	6,8	160,7	2.263,2
Editorial	3,9	10,4	166,7
Diversas	8,8	30,8	250,0
Total	1.419,9	3.602,9	153,7

FONTE: Boletins do Banco Central do Brasil, vários números.
Elaboração: IPEA.

* Dados não disponíveis.

4.1.2

A Criação de Empregos

Para as economias em desenvolvimento, a criação de empregos é tão importante quanto o crescimento do estoque de capital, pois só assim o processo ganha amplitude e permanência.

O emprego total na amostra foi algo superior a 640.279 pessoas, mais de 25% do emprego industrial no Brasil em 1972,⁹ o que dá em média cerca de 2.482 empregados por empresa. Desse total, as empresas nacionais privadas detinham cerca de 35,5%, as governamentais 13,4% e as subsidiárias 51,1%. As relações médias emprego/firma foram de, respectivamente, 1.926, 9.572 e 2.928. A Tabela IV.5 apresenta essas médias a nível de setores para os três grupos de empresas consideradas. Em comparação com as firmas nacionais privadas, as subsidiárias empregam cerca de 52% mais (emprego por firma).

Esse resultado pode ser devido ao maior "tamanho" da subsidiária e/ou à utilização de tecnologia mais intensiva de mão-de-obra. Investigou-se essa possibilidade através do cálculo de relações *ativo fixo operacional/emprego*, como uma *prox*i das relações tecnológicas *capital/mão-de-obra*. Os resultados mostram que as subsidiárias apresentam relações superiores às das firmas nacionais em 15 dos 23 setores, sendo a relação média global 11% superior. O ativo fixo das subsidiárias das EMN é quase 67% superior ao das empresas nacionais privadas, enquanto o emprego total é 45% superior (1972). Assim, embora utilizando tecnologia um pouco mais "capital intensiva", criam mais empregos porque são maiores, mais "capitalizadas"; investem mais, enfim. As empresas governamentais apresentam relações bem mais elevadas, o que se explica pelas características setoriais em que atuam.

⁹ Na verdade, esse dado é incompleto. Para algumas empresas não foi possível obter a informação. É importante observar que se considera aqui emprego total tanto em atividades de produção como de administração. Não foi possível, contudo, computar o número de horas de trabalho, que seria a medida mais adequada de emprego (face à utilização de mais de um turno de trabalho em grande número de empresas)..

A Tabela IV.6 apresenta as relações Ativo Fixo/Emprego, a nível de sectores, calculadas para 1972, ano em que as informações sobre emprego aparecem mais completas.

TABELA IV.5

RELAÇÕES PESSOAL OCUPADO/NÚMERO DE FIRMAS*
(1972)

Setores	Firmas Nacionais	Subsidiárias	Governamentais
Mineração	2.445,5	971,5	12.088,0
Minerais Não-Metálicos	1.039,5	2.210,8	—
Metalurgia	4.409,6	6.644,0	—
Mecânica	3.612,7	3.330,0	7.778,0
Aparelhos Elétricos	1.785,3	3.263,0	—
Material de Transporte	3.083,3	8.323,9	—
Produtos de Madeira	1.023,7	867,5	—
Papel e Papelão	1.901,3	1.378,3	—
Mobiliário	923,1	—	—
Borracha	474,8	**	—
Couros e Peles	563,3	**	—
Químico	1.338,0	1.674,0	1.965,0
Plásticos	2.816,0	1.522,0	—
Petróleo	1.943,0	1.629,8	16.458,5
Farmacêutico	275,5	783,0	—
Perfumaria	653,5	**	—
Têxtil	2.900,5	1.216,5	—
Vestuário	1.819,5	3.427,0	—
Alimentos	1.555,8	3.964,0	—
Bebidas	2.353,0	906,5	—
Fumo	**	7.232,5	—
Editorial	1.268,5	630,0	—
Diversas	4.082,0	4.660,6	—
Total	1.925,8	2.928,2	9.572,4

FONTE: Dados colhidos diretamente das empresas pela revista *Visão*, *op. cit.*

Elaboração: IPEA.

- * Considerando-se apenas as firmas para as quais foi possível obter a informação (258).
- ** Insuficiência de dados.

TABELA IV.6
RELAÇÕES ATIVO FIXO/PESSOAL OCUPADO
(MÉDIAS) (1972)

Setores	Cr\$/Empregado		
	Firmas Nacionais	Subsidiárias	Governamentais
Mineração	20.340	104.450	124.550
Minerais Não-Metálicos	74.924	42.270	—
Metalurgia	43.431	36.820	156.215
Mecânica	16.851	25.378	—
Aparelhos Elétricos	12.273	19.229	—
Material de Transporte	26.350	34.230	—
Madeiras	20.530	50.601	—
Papel e Papelão	64.210	7.400	—
Mobiliário	10.310	—	—
Borracha	34.630	70.270	—
Couros e Peles	13.358	10.930	—
Química	89.760	75.260	127.118
Plásticos	9.565	27.107	—
Petróleo	44.055	*	185.885
Farmacêutica	20.080	17.135	—
Perfumaria	13.180	*	—
Têxtil	35.110	17.934	—
Vestuário	12.380	15.930	—
Alimentos	28.755	22.682	—
Bebidas	41.619	45.511	—
Fumo	21.370	29.445	—
Editorial	27.340	16.790	—
Diversos	24.920	34.200	—
Total	34.978	38.851	150.919

FONTE: Tabelas III.9 e III.10.

Elaboração: IPEA.

* Insuficiência de dados.

Aproximadamente, as subsidiárias investiram, em média, US\$ 7.775 para cada emprego criado, enquanto as firmas nacionais investiram US\$ 7.000 e as governamentais US\$ 30.208, tudo a preços de 1972. Essas diferenças se explicam, evidentemente, em termos setoriais, e não é objetivo desse estudo estender-se nesse aspecto. O que é importante notar é que as subsidiárias, por se concentrarem nos setores “modernos” da

indústria, investem mais em capital fixo do que as firmas nacionais privadas, utilizando tecnologia mais intensiva em capital. Mesmo assim criam mais empregos, o que se explicaria então, simplesmente, pelo maior tamanho médio dessas firmas.

Deve-se notar, além disso, que as subsidiárias, ao se concentrarem em setores que mais demandam trabalho qualificado e mão-de-obra com treinamento universitário, contribuem mais efetivamente para a melhoria qualitativa da mão-de-obra empregada ao criar e expandir um mercado de trabalho que torna rentável o investimento no “capital humano”. Em nossa opinião, essa pode ser uma ponderável contribuição à efetiva transferência de tecnologia.

Finalmente, esses resultados chamam a atenção para possíveis diferenças de produtividade e salários, entre empresas nacionais privadas, subsidiárias das EMN e governamentais, aspectos que serão a seguir enfocados.

4.1.3

Produtividade e Salário

Se as subsidiárias de empresas multinacionais aparentemente se capitalizam mais,¹⁰ por unidade de trabalho, que as nacionais privadas, e menos que as governamentais, deveriam apresentar maior produtividade da mão-de-obra que as nacionais privadas e menor que as governamentais. Os salários médios também deveriam diferir no mesmo sentido, caso as taxas de lucro não se elevassem, absorvendo os ganhos de produtividade. Deveriam ser mais elevados nas governamentais, sendo os das subsidiárias maiores que os das nacionais privadas.

¹⁰ Não se deve subestimar as muitas limitações dos dados utilizados. Estes referem-se a avaliações contábeis dos ativos fixos. Diferenças da ordem de 10%, como a que aqui foi encontrada, podem não oferecer a segurança desejável. Infelizmente, esse é um problema insolúvel, que dificulta a própria conceitualização econômica de capital como “fator de produção”.

Ter-se-iam assim diferenças nas relações capital/trabalho explicando diferenças de produtividade e, possivelmente, diferenças de remuneração da mão-de-obra, caso sua oferta não seja ilimitada, ou “infinitamente elástica”. Porém os salários dependem talvez mais da qualificação da mão-de-obra, principalmente quando a procura se acentua e encontra, aí sim, uma oferta efetivamente limitada. Assim, tanto a produtividade como o salário dependem do nível de capitalização e da composição da mão-de-obra.

Uma indicação da influência da qualificação do trabalho pode ser obtida comparando-se as diferenças nas relações capital/trabalho e nos níveis de produtividade e salários. Se as diferenças de produtividade, por exemplo, são proporcionalmente maiores que as diferenças nas relações capital/trabalho, ter-se-iam indicações de influências mais importantes da qualificação da mão-de-obra. E, quanto mais as diferenças de salários se aproximarem das diferenças de produtividade, mais concentrada será a composição do emprego em termos de qualificações relativamente mais escassas no mercado de trabalho.

A medida adequada da produtividade seria dada pela relação entre o valor adicionado pela firma e o número de empregados. Na impossibilidade de se obter o valor adicionado pela ótica do produto (valor da produção menos insumos), recorreu-se a uma aproximação pela ótica da remuneração dos fatores, somando-se lucro bruto (inclusive juros) e salários. Ter-se-ia assim, de fato, a quase totalidade do valor adicionado, em se tratando de grandes empresas.

É importante observar que esse conceito de “produtividade” encerra conotação diversa do conceito microeconômico associado às funções de produção. O que se tem na verdade é a avaliação, pelo mercado, dos serviços prestados pelos fatores mobilizados pelas empresas, que resultam no “valor adicionado”. Nessas condições, salários mais altos, avaliados como são pelos mercados de trabalho, corresponderão efetivamente a serviços mais “produtivos” — independentemente da contrapartida física dessa avaliação — conquanto possam resultar, em grande parte, da escassez relativa de mão-de-obra qualificada.

A Tabela IV.7 apresenta os resultados obtidos (produtividade e salários).

Em termos globais, as subsidiárias apresentam uma relação valor adicionado/emprego 53,7% maior que as nacionais priva-

TABELA IV.7
PRODUTIVIDADE MÉDIA E SALÁRIO MÉDIO ANUAL*
(CR\$ 1.000 DE 1972)

Setores	Produtividade Média			Salário Médio		
	Empresas Nacionais	EMN	Empresas Governamentais	Empresas Nacionais	EMN	Empresas Governamentais
Mineração	9,32	53,98	57,54	5,63	10,19	12,05
Minerais Não-Metálicos	50,72	52,65	—	0,57	14,77	—
Metalurgia	25,31	41,34	60,86	0,20	7,18	17,09
Mecânica	32,03	39,94	—	13,02	10,72	—
Aparelhos Elétricos	20,94	43,53	—	6,40	14,24	—
Material de Transporte	34,43	51,86	—	12,08	14,16	—
Madeiras	27,63	14,38	—	—	—	—
Papel	31,85	48,61	—	10,78	9,62	—
Mobiliário	27,28	—	—	7,58	—	—
Borracha	33,91	74,25	—	7,78	9,60	—
Couros e Peles	27,93	19,08	—	6,86	6,55	—
Química	82,15	87,94	—	9,30	19,66	—
Plásticos	37,90	63,63	—	6,64	13,81	—
Petróleo	66,71	—	149,37	21,73	32,81	14,47
Farmacêutica	75,30	66,41	—	—	—	—
Perfumaria	44,30	—	—	12,33	—	—
Têxtil	21,00	42,65	—	7,79	8,62	—
Vestuário	23,08	36,56	—	7,81	7,90	—
Alimentos	50,29	55,70	—	7,32	9,66	—
Bebidas	42,06	45,63	—	6,80	9,27	—
Fumo	—	—	—	—	9,85	—
Editorial	54,15	—	—	12,94	—	—
Diversas	34,20	65,15	—	5,67	15,70	—
Total	34,76	53,41	99,37	9,59	12,75	16,54

FONTE: Dados colhidos das empresas por *Visão, op. cit.*

Elaboração: IPEA.

- * Produtividade Média = (salários + lucros) / pessoal empregado (em 31/12/72). Salário Médio Anual = folha de salários anual / pessoal empregado (em 31/12/72).
- ** Insuficiência de informações.

das e 46,3% menor que as governamentais. A diferença entre subsidiárias e nacionais privadas é em pequena parcela devida à maior relação capital/mão-de-obra (11% a mais). Em consequência, a diferença no salário médio é mais considerável, quase 33% superior nas subsidiárias em comparação com as nacionais privadas. Esse resultado sugere que a mão-de-obra nas subsidiárias é mais “produtiva” e mais bem remunerada, e que isso se deve, majoritariamente, às próprias características do pessoal empregado. Pode-se afirmar que, na composição da mão-de-obra das subsidiárias, há maior predominância de empregados qualificados e de nível superior, em relação às empresas nacionais privadas. Essa conclusão já havia sido adiantada anteriormente ao se notar a elevada e significativa correlação entre proporções de mão-de-obra qualificada e de nível superior e a predominância setorial de subsidiárias das EMN.

Além disso, não se deve desprezar os efeitos de melhores métodos de organização e gerência, explicando em parte os maiores níveis de produtividade das subsidiárias das EMN, fatores esses que, para Servan-Schreiber, estavam no fulcro da supremacia das empresas americanas sobre as européias.

A comparação com empresas governamentais fica aparentemente prejudicada pelas características peculiares dos setores em que se concentram. A relação média capital/trabalho dessas empresas é quase quatro vezes a das subsidiárias, enquanto a produtividade e o salário médio são 86% e 30% superiores, respectivamente. Isso em parte se deve à tendência dessas empresas de superavaliação de seus ativos fixos, os quais incluem muitas vezes despesas correntes, segundo se pôde apurar.

A nível de setores, observa-se que, à exceção de Madeiras, Couros e Peles e Farmacêutica, a produtividade média das subsidiárias é maior que a das nacionais privadas. Já o salário médio é inferior nos setores Metalúrgico, Mecânico, de Papel e Papelão e de Couros e Peles.

Nos setores de Mineração, Aparelhos Elétricos, Plásticos e Diversos notam-se diferenças acentuadas tanto nas relações valor adicionado/emprego quanto nos salários médios, entre firmas nacionais e subsidiárias. Mas as disparidades acentuadas de salários médios nos setores de Minerais Não-Metálicos e Químico não correspondem a diferenças semelhantes nas relações valor adicionado/emprego. Por outro lado, nos setores

Metalúrgico, Mecânico e de Papel e Papelão, às mais elevadas relações valor adicionado/emprego, nas subsidiárias, contra-põem-se salários médios mais reduzidos, o que indicaria taxas de lucros mais elevadas das subsidiárias.¹¹

Conclui-se, assim, que as EMN, por se concentrarem nos setores onde prevalecem maiores relações capital/produto, investem mais em capital fixo que as nacionais privadas, e a elevada participação nesses setores implica posição de destaque na estrutura industrial.

A "produtividade" média dessas empresas é bem mais elevada que a das nacionais privadas; porém essa diferença se explica mais em termos da composição da mão-de-obra (com salários médios bem mais elevados) do que em função das diferenças de capital por unidade de mão-de-obra.

Sendo muito maiores, embora não tanto mais intensivas de capital, as EMN criam mais empregos, que são também, em maior proporção que as nacionais, de melhores níveis de qualificação.

Ressalta-se, assim, a importância qualitativa dessas empresas. E é sob essa ótica que deve ser avaliada sua importância para a economia brasileira.

4.1.4

Comércio Exterior: Exportações

Constitui o crescimento das exportações outro objetivo relevante da política econômica; talvez o terceiro em ordem de importância, após o crescimento da capacidade produtiva e do

¹¹ Com o valor adicionado igual a salários e lucros, ter-se-ia: $sk + wL = P$, onde P = valor adicionado, s = taxa de lucro, w = salário médio, K = capital e L = mão-de-obra. Assim, $P/L = s (K/L) + w$. Se diferenças em K/L são pouco relevantes, a coexistência da relação P/L maior com w menor implica s maior, e vice-versa s menor.

emprego. E essa relevância tende a se manter ou até mesmo se acentuar, na medida em que ressurgam problemas com o balanço de pagamentos.

Estudos anteriormente elaborados no IPEA mostraram que as exportações brasileiras de produtos industrializados, após uma fase inicial de excessiva concentração, foram diversificando-se não só em termos de produtos como de firmas participantes nessa atividade.¹² Assim, se em 1967 de cada 20 empresas industriais uma exportava, em 1971 essa relação já era de menos de 10 para uma. Por outro lado, as subsidiárias das EMN eram responsáveis, em 1967, por mais de 40% do valor total das exportações de produtos industriais e por quase 100% de produtos das indústrias modernas (Material Elétrico, Material de Transporte, Borracha, Químico-Farmacêutica e Plásticos, com exceção apenas da indústria mecânica face à presença de três grandes empresas nacionais). Já em 1973 essa concentração havia diminuído para cerca de 34%, ou menos, dependendo do conceito que se tenha de "produto industrializado".¹³ Esses resultados mostram que a política de comércio exterior conseguiu atrair, em relativamente pouco tempo, parcela considerável de firmas industriais, principalmente firmas nacionais, para a atividade exportadora.

Como já assinalado, as 318 firmas da amostra foram responsáveis, em 1973, por cerca de 62,5% do valor das exportações de produtos industriais e de minérios e por quase 24% das exportações brasileiras. O valor total (FOB) das exportações da amostra atingiu cerca de US\$ 1.481 milhões, ou cerca de Cr\$ 8.881 milhões.

¹² Ver, principalmente, Fernando Fajnzylber, *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados*, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971), n.º 7; e Carlos von Doellinger, *et alii*, *Transformação da Estrutura das Exportações Brasileiras: 1964/70*, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973), n.º 14.

¹³ Ver Fernando Fajnzylber, *op. cit.*, Caps. III e IV; Carlos von Doellinger, *et alii*, *op. cit.*, Cap. V; e, também, Carlos von Doellinger, "Exportações Brasileiras: Diagnóstico e Perspectivas", in *Pesquisa e Planejamento*, vol. 1, n.º 1 (junho de 1971). Se o conceito de produto industrializado se aproxima da classificação de indústrias do IBGE, essa percentagem pode ser reduzida para algo em torno de 20% (estimativas com base em dados preliminares da CACEX para 1973).

nacional mais “dinâmica”,¹⁵ embora com mercados bem mais competitivos. Despontam então com maior ênfase certas vantagens das EMN, tais como estrutura de comercialização internacional e *marketing*, possibilidades maiores de assistência técnica, etc. As EMN, pelas suas próprias origens, possuem imensas vantagens comparativas no comércio internacional.

A Tabela IV.9 apresenta a distribuição percentual das exportações, para as firmas da amostra, bem como as relações Exportação/Faturamento (1973).

Infelizmente, não se dispôs de informações sobre importações, o que impediu que a avaliação fosse feita não apenas em relação às exportações, mas em termos de balanço de divisas, ou seja, “criação” e “consumo” de divisas. É de esperar que as subsidiárias das EMN tenham também maior “propensão a importar”, tanto pelo natural maior relacionamento com outras empresas do grupo multinacional a que pertencem como por se concentrarem em setores onde são realmente mais elevados os coeficientes de importações.

Além de importarem mais mercadorias, as EMN remetem rendas ao exterior (lucros, *royalties*, assistência técnica, juros, etc., em proporções bem maiores que as empresas nacionais. Esse aspecto será analisado, com certo detalhe, na Seção 4.4. Consequentemente, seus balanços em “conta-corrente” serão provavelmente negativos. É claro que o balanço global de divisas depende também dos aportes de capitais financeiros, investimentos diretos, empréstimos e financiamentos. Mas o que ocorre é que os retornos desses recursos (rendas), após alguns anos, logicamente e comprovadamente excedem os valores aplicados, como mostram estudos desenvolvidos nos países de onde se originam essas empresas.¹⁶

¹⁵ Ver Carlos von Doellinger, *et alii*, *Transformação da Estrutura*..., *op. cit.*, vários capítulos.

¹⁶ Consultar, por exemplo, R. B. Stobaugh, *U. S. Multinational Enterprise and the U. S. Economy* (Washington D C : Dept. of. Commerce, B. I. C., 1972); e, também, W. B. Reddaway, S. J. Potter e C. T. Taylor, *Effects of U. K. Direct Overseas Investment* (London: Cambridge Univ. Press, 1968).

TABELA IV.9
EXPORTAÇÕES E RELAÇÕES
EXPORTAÇÃO/FATURAMENTO DAS FIRMAS
DA AMOSTRA (1973)

Setores	Participação nas Exportações (%)			Relação Exportação/Faturamento		
	Empresas Nacionais	EMN	Empresas Governamentais	Empresas Nacionais	EMN	Empresas Governamentais
Mineração	0,3	15,9	83,8	0,0	34,8	68,2
Minerais Não-Metálicos	25,7	74,3	—	1,6	3,0	—
Metalurgia	7,2	10,5	82,3	1,2	1,0	4,6
Mecânica	19,9	80,1	—	3,4	2,2	—
Material Elétrico	8,2	91,8	—	1,8	5,4	—
Material de Transporte	14,4	85,6	—	5,0	2,4	—
Madeiras	44,3	55,7	—	8,4	15,6	—
Papel	24,7	75,3	—	3,3	17,1	—
Mobiliário	100,0	—	—	5,0	—	—
Borracha	7,6	92,4	—	0,6	0,9	—
Couros e Peles	70,2	29,8	—	27,1	35,1	—
Química	0,2	84,1	14,7	0,0	0,5	0,4
Plásticos	15,0	75,0	—	0,9	0,8	—
Petróleo	—	7,2	92,8	—	0,6	4,2
Farmacêutica	—	100,0	—	—	2,4	—
Perfumaria	9,4	90,6	—	0,2	6,0	—
Têxtil	84,0	16,0	—	12,3	3,8	—
Vestuário	42,3	57,7	—	9,5	*	—
Alimentos	14,1	75,9	—	14,6	37,3	—
Bebidas	12,4	87,6	—	0,2	6,4	—
Fumo	21,8	78,2	—	*	5,6	—
Editorial	100,0	—	—	2,5	—	—
Diversas	72,8	27,2	—	7,3	1,7	—
Total	9,8	51,4	38,8	4,8	7,9	11,5

FONTE: CACEX, dados não publicados, e *Visão, op. cit.*

Elaboração: IPEA

* Informações insuficientes.

4.1.5

Incentivos Fiscais

A “desconcentração” regional da atividade produtiva, especialmente da industrial, vem sendo objeto de crescente preocupação por parte de teóricos do desenvolvimento e dos governos e se constitui em meta de política econômica em quase todos os países capitalistas, até mesmo nos mais ricos e industrializados.

No Brasil, em relação às grandes regiões-problema do Norte e Nordeste, têm vigorado por mais de uma década sistemas bem conhecidos de incentivos fiscais, na forma de abatimentos do imposto de renda das empresas desde que recursos equivalentes sejam aplicados em investimentos nessas regiões. Com esse sistema reduz-se o custo das inversões, criando-se condições para o aumento da formação de capital, e em consequência a elevação do emprego e da renda.

Parece então interessante analisar as diferentes reações das empresas da amostra no que concerne ao atendimento desse objetivo do Governo. Excluem-se desse tópico, obviamente, as empresas governamentais.

Com os dados disponíveis foi possível verificar que as subsidiárias de empresas multinacionais transferiram para essas regiões, até dezembro de 1973, maiores parcelas de seus ativos totais (via incentivos fiscais). A relação incentivos fiscais/ativo total, em 31/12/73, era de 1,8% para as firmas nacionais e 2,1% para as subsidiárias.

Verificou-se ainda que, em 1973, as subsidiárias foram responsáveis por mais de 55% do total dos incentivos fiscais regionais utilizados pelas empresas da amostra. As Tabelas IV.10 e IV.11 apresentam os resultados por setores industriais.

Essa maior “propensão” a investir nas “regiões-problema”, de parte das subsidiárias das EMN, pode ser explicada tanto pela maior disponibilidade de recursos quanto pela maior capacidade de gerar seus próprios projetos, captando com mais agilidade as oportunidades de aplicação dos incentivos. Como já ressaltamos, a sagacidade na captação de oportunidades de investimentos, em mercados diferentes, também é inerente à própria evolução histórica das EMN. E, se essa agilidade já foi

TABELA IV.10
RELAÇÕES INCENTIVOS FISCAIS REGIONAIS/ATIVO
TOTAL EM 31/12/73 (%)

Setores	Empresas Nacionais	Subsidiárias das EMN
Mineração	0,98	0,78
Minerais Não-Metálicos	1,40	2,02
Metalurgia	0,84	2,09
Mecânica	1,25	1,66
Aparelhos Elétricos	3,63	1,18
Materiais de Transporte	1,80	2,65
Madeiras	1,57	*
Papel e Papelão	1,71	4,74
Mobiliário	1,89	—
Borracha	1,53	*
Couros e Peles	1,78	*
Química	1,00	1,59
Plásticos	2,14	2,40
Petróleo	2,13	2,69
Farmacêutica	0,93	2,87
Têxtil	1,23	2,24
Vestuário	1,71	1,05
Alimentos	1,79	1,40
Bebidas	3,69	1,25
Fumo	*	4,96
Editorial	2,75	3,22
Diversos	1,94	2,27
Total	1,80	2,10

FONTE: Dados de balanços das empresas compilados por
Visão, op. cit.

Elaboração: IPEA.

* Insuficiência de dados.

TABELA IV.11
PARTICIPAÇÃO DAS SUBSIDIÁRIAS
NO TOTAL DOS INCENTIVOS FISCAIS
(FIRMAS DA AMOSTRA) EM 1973

Setores	%
Mineração	31,4
Minerais Não-Metálicos	54,0
Metalurgia	76,3
Mecânica	79,7
Aparelhos Elétricos	75,6
Material de Transporte	93,3
Madeiras	*
Papel e Papélão	38,9
Mobiliário	—
Borracha	*
Couros e Peles	*
Química	91,2
Plásticos	85,7
Petróleo	73,3
Farmacêutica	94,6
Têxtil	62,0
Vestuário	41,8
Alimentos	77,4
Bebidas	11,7
Fumo	100,0
Editorial	39,1
Diversas	62,9
Total	55,2

FONTE: Idem, Tabela IV.10.

Elaboração: IPEA.

* Insuficiência de dados.

bem demonstrada no plano internacional, por que não inter-regionalmente?

Assim sendo, os resultados encontrados não evidenciam, necessariamente, uma maior propensão a “descentralizar” atividades por parte das EMN. Mas reafirmam, sem dúvida, uma reação mais ágil aos incentivos e oportunidades lucrativas de aplicações, onde e quando estas apareçam.

4.2

Estrutura do Financiamento

Os recursos de que qualquer empresa dispõe para financiar seus ativos podem ser provenientes dos seus próprios acionistas, ou proprietários — seja através de desembolsos efetivos, seja de lucros retidos —, ou de “terceiros”, obtidos através de alguma forma de comprometimento: empréstimo e financiamentos de qualquer tipo. Na primeira alternativa, a empresa utiliza recursos próprios e, na segunda, o endividamento.

Embora não existam normas bem estabelecidas sobre a composição do passivo das empresas, pode-se considerar de forma bastante aproximada que, em economias estáveis, a relação entre endividamento e capital próprio deve ser inferior a 0,5 em se tratando de grandes empresas.¹⁷ Em países em desenvolvimento, a precariedade dos mercados de capitais força um maior endividamento, especialmente em se tratando de firmas nacionais. Os padrões são, então, mais difíceis de serem estabelecidos, mas parece boa norma estipular sempre relações inferiores a 1 também em se tratando de grandes empresas industriais.

Assim, em relação às empresas da amostra seria razoável esperar uma relação média *divida/capital próprio* inferior a 1, embora bem superior a 0,5, já que nos últimos anos o acelerado crescimento das empresas não se fez acompanhar do necessário desenvolvimento dos mercados de capitais. O apelo ao mercado financeiro, tanto nacional como internacional, foi intenso e talvez excessivo. Poder-se-ia esperar que as empresas governamentais apresentassem relação média menor que as empresas privadas, face à possibilidade de obterem recursos junto ao Governo, acionista majoritário. Além disso, as empresas subsidiárias das EMN deveriam apresentar relação média menor que

¹⁷ Em relação à economia americana, já se considera “excesivamente endividada” uma empresa com relações *debt/equity* em torno de 40%. Ver, a propósito, amplo estudo sobre o assunto em *Business Week* (oct., 12, 1974), pp. 54 em diante (*special issue*).

as nacionais privadas, pois, como já visto anteriormente, representam parcelas muito reduzidas dos grupos internacionais a que estão vinculadas, tendo em princípio maiores disponibilidades de recursos próprios.¹⁸ Tais empresas, por outro lado, supostamente estariam reinvestindo maiores parcelas de seus lucros, face à perspectiva de longo prazo que normalmente se associa às EMN. A empresa nacional privada é fatalmente a que mais necessita recorrer ao endividamento para financiar seus ativos. Os mercados locais de capitais apresentaram-se, no período em análise, extremamente atrofiados, e o recurso ao capital estrangeiro só se tem mostrado viável sob a forma de empréstimos e financiamentos.

Com os dados da amostra foram calculadas relações *dívida/capital próprio* para o período 1970/73, obtendo-se médias quadriennais para as empresas nacionais privadas, governamentais e subsidiárias das EMN. Essas relações foram obtidas subtraindo-se 1 das relações *ativo total/patrimônio líquido*.¹⁹

¹⁸ Se os recursos das subsidiárias no Brasil representam 0,59% dos ativos das EMN, uma ampliação dos ativos locais em 50%, numa relação *debt/equity* de, digamos, 80%, representaria para a EMN um aporte de 0,24% de seu capital, caso todos os recursos viessem do exterior do País. Grandes empresas não devem ter dificuldades em lançar ações ou reinvestir lucros correspondentes a 0,24% de seus ativos.

¹⁹ O ativo total (= passivo total) pode ser decomposto em: Ativo Total = Patrimônio Líquido + Dívida (ou recursos de terceiros), sendo Patrimônio Líquido = Capital + Reservas + Passivo Pendente — Ativo Pendente (ver Anexo II).

Então,

$$\begin{aligned} \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}} &= \frac{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Dívida}}{\text{Patrimônio Líquido}} = \\ &= 1 + \frac{\text{Dívida}}{\text{Patrimônio Líquido}} \end{aligned}$$

logo,

$$\frac{\text{Dívida}}{\text{Patrimônio Líquido}} = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}} - 1.$$

As 318 empresas da amostra apresentaram nesse período uma relação média de 0,86, coerente com a que seria de esperar. A relação média vigente para as empresas governamentais é substancialmente menor: 0,48, o que também era esperado. Contudo, inesperadamente, a média para as subsidiárias das EMN é superior à das nacionais privadas, embora a diferença seja pequena. A relação média das subsidiárias foi de 1,11, enquanto a das nacionais privadas chegava a 1,03, ambas aparentemente elevadas, mesmo para economias em processo de acelerado desenvolvimento.

Verifica-se então que o resultado médio global só é “razoável” devido à participação das empresas governamentais, as únicas que se assemelham à estrutura de financiamento das grandes empresas. Contudo, o que mais surpreende é verificar que as subsidiárias das EMN apresentam propensão maior a se endividar que as empresas nacionais privadas, quando se esperaria justamente o contrário.

Os resultados a nível de setores são apresentados na Tabela IV.12. Pode-se notar que em dois setores com maiores participações das EMN, o de Material Elétrico e o Químico, tanto as empresas nacionais como as subsidiárias possuem relações *debt/equity* mais elevadas. Mas não parece haver qualquer padrão uniforme na maior parte dos demais setores.

Observa-se, por exemplo, que no setor de Alimentos²⁰ as empresas nacionais apresentam excessivo endividamento, enquanto em Vestuário, Têxtil e Perfumaria as subsidiárias apresentam relações mais elevadas.

Infelizmente, os dados disponíveis não informam a origem dos empréstimos e financiamentos. Seria especialmente interessante verificar a composição desses recursos em termos de capital de origem nacional ou internacional. Filiais de empresas multinacionais contam, evidentemente, com maiores facilidades para obter recursos do exterior, mesmo após a regulamentação das Resoluções 63 e 64. Se tal fato se traduz efetivamente em maior captação de empréstimos e financiamentos externos de parte das subsidiárias, como aparentemente vem ocorrendo, a

²⁰ Excluíram-se duas empresas nacionais: Cooperativa Central dos Produtores de Açúcar e Alcool de São Paulo e Refinadora Paulista de Açúcar e Alcool, pelas características peculiares advindas da vinculação ao Instituto do Açúcar e do Alcool.

TABELA IV.12
RELAÇÕES DÍVIDA/CAPITAL PRÓPRIO
(MÉDIA 1970/73)

Setores	Nacionais Privadas	Subsi- diárias	Governa- mentais
Mineração	0,20	1,68	0,50
Minerais Não-Metálicos	0,46	0,36	—
Metalurgia	0,52	0,46	0,65
Mecânica	0,40	1,46	—
Elétrica	3,38	2,13	—
Material de Transporte	0,83	0,96	—
Madeiras	1,00	0,72	—
Papel	0,64	0,87	—
Mobiliário	1,02	—	—
Borracha	0,70	0,71	—
Couros	0,65	1,20	—
Química	1,61	1,26	0,12
Plásticos	1,01	0,66	—
Petróleo	0,66	1,02	0,71
Farmacêutica	0,66	2,01	—
Perfumaria	0,80	2,22	—
Têxtil	0,88	1,42	—
Vestuário	0,89	1,38	—
Alimentos	3,49	1,11	—
Bebidas	0,48	1,10	—
Fumo	1,72	2,54	—
Editorial	1,39	0,36	—
Diversas	0,55	0,60	—
Total	1,03	1,11	—

FONTE: Dados dos balanços obtidos do *Quem é Quem*, op. cit.

Elaboração: IPEA.

julgar por algumas indicações, então essa maior propensão a se endividar se traduziria em maior participação no endividamento maior captação de empréstimos e financiamentos externos de nais privadas.²¹ Paradoxalmente, contudo, as subsidiárias das EMN seriam justamente aquelas que poderiam evitar recorrer dessa forma ao capital externo, já que têm condições de obter recursos sob a forma de investimentos diretos. Esses recursos financiariam os *deficits* do balanço de pagamentos sem elevar o endividamento externo do País, que pode se constituir futuramente — se não imediatamente — em encargo penoso, caso se reduzam os influxos de novos e crescentes recursos financeiros do exterior.

Na Seção 4.4 procura-se analisar as implicações desse procedimento no que concerne aos custos em divisas dos investimentos estrangeiros no País. Concretamente, a opção de investir através de capitais de empréstimo, ao invés de aplicações acionárias, aumenta o custo e acelera o retorno dos recursos. De fato, as EMN deveriam ser instadas, através de adequadas medidas de política econômica, a investir no País preferencialmente sob a forma de investimentos diretos ou através de subscrições de ações lançadas nos mercados de capitais internacionais.

²¹ A partir dos dados do endividamento por empréstimos em moeda do exterior, na posição de 31/12/1973, pode-se estimar, grosseiramente, que as subsidiárias das EMN detinham a participação de 63%. Para tanto, admitiu-se uma participação de cerca de 90% nos empréstimos regidos pela Lei 4.131, quase 100% nos da Resolução 289 e nenhuma participação (por imposição legal) nos empréstimos regidos pelas Resoluções 63 e 64. Essas estimativas são provenientes de uma amostra de empresas extraída dos registros de empréstimos e financiamentos do Banco Central, elaborada por José Eduardo de C. Pereira para o estudo *Financiamento Externo e Crescimento Econômico no Brasil: 1966/73*, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974), n.º 27. Em relação às subsidiárias de empresas americanas, a participação dos recursos externos (empréstimos e financiamentos) parece ser ainda maior. As dívidas externas atingem cerca de 84% do endividamento total dessas subsidiárias, na quase totalidade provenientes de empresas financeiras do próprio grupo ou firmas coligadas. R. Newfarmer and W. Mueller, *op. cit.*, p. 29.

4.3

Lucratividade

Os dados da amostra permitiram uma estimativa aproximada dos níveis de lucratividade dos três grupos de empresas. O índice utilizado é a relação entre lucro líquido (exclusive imposto de renda) e patrimônio líquido. Obtiveram-se médias, por empresa, para o período 1970/73. As relações setoriais foram obtidas também por médias aritméticas simples, bem como as médias globais por tipo de empresa (nacional, multinacional e governamental).

Os resultados são apresentados na Tabela IV.13. No total, empresas nacionais privadas e subsidiárias das EMN evidenciaram resultados próximos; um pouco melhor para as nacionais — 16,4% contra 15,8% — embora se disponha de indicações de alguma subestimativa dos lucros apresentados nos balanços das subsidiárias. A Seção 4.4, a seguir, analisa com detalhe esse aspecto.

As empresas governamentais, contudo, apresentaram uma média um pouco mais elevada — 17,6% —, o que pode ser devido em boa medida ao não-pagamento do imposto de renda na parcela do capital de propriedade do Governo.²²

A comparação entre nacionais privadas e subsidiárias mostra algumas diferenças setoriais interessantes. Em oito setores com predominância das EMN a lucratividade dessas empresas é maior que a das nacionais. Contudo, em quatro setores majoritários para as EMN, destacando-se os de Material Elétrico e Farmacêutico, os índices obtidos para as subsidiárias são bem menores. Por outro lado, também em quatro setores “tradicionais”, com participações maiores de empresas nacionais — Perfumaria, Alimentos, Bebidas e Editorial —, verificam-se índices mais elevados para as subsidiárias das EMN. Assim, embora se possa notar uma certa correlação entre predominância de

²² Os resultados mais elevados foram verificados na PETROBRAS e Vale do Rio Doce. Esse dispositivo já não está mais em vigor; a partir de 1975, as empresas estatais pagarão imposto de renda sobre todo o lucro tributável.

um ou outro tipo de empresa, inclusive governamentais, e índices de lucratividade, tal relação não justifica maiores considerações, face às numerosas exceções encontradas.

TABELA IV. 13
RELAÇÕES LUCRO LÍQUIDO/PATRIMÔNIO LÍQUIDO
(1970/73) (%)

Setores	EMN	Nacionais Privadas	Governamentais
Mineração	3,7	14,3	20,7
Minerais Não-Metálicos	16,8	11,8	
Metalurgia	19,5	15,1	17,3
Mecânica	17,3	15,6	—
Material Elétrico	7,7	10,4	—
Material de Transporte	23,7	20,9	—
Madeiras	19,8	23,1	—
Papel e Papelão	10,7	13,1	—
Mobiliário	—	22,5	—
Borracha	20,7	16,0	—
Couros e Peles	9,7	24,9	—
Química	9,4	2,7	5,0
Plástico	16,4	19,1	—
Petróleo	18,3	16,4	27,4
Farmacêutica	20,8	37,4	—
Perfumaria	16,0	13,9	—
Têxtil	2,7	11,9	—
Vestuário	17,4	19,5	—
Alimentos	18,9	18,7	—
Bebidas	24,4	14,1	—
Fumo	1,0	3,8	—
Editorial	28,0	18,6	—
Diversas	25,5	16,4	—
Total	15,8	16,4	17,6

FONTE: Dados de balanços e demonstrativos de lucros e perdas obtidos do *Quem é Quem*, op. cit.

Elaboração: IPEA.

4.4

Os Custos Sociais das Empresas Multinacionais na Perspectiva do País Hospedeiro

A empresa estrangeira difere da nacional em um aspecto fundamental: seu benefício líquido (lucro líquido) constitui um custo social para o país anfitrião, na medida em que consome divisas quando é remetido para o exterior. Esse custo, na verdade, não deveria ser tão-somente avaliado pelo montante de divisas remetidas ao exterior, seja a título de lucros, *royalties*, amortizações, assistência técnica, juros, etc., mas sim pelo custo marginal avaliado em moeda nacional da “produção” dessas divisas através de exportações de bens e serviços. As rendas remetidas por empresas estrangeiras custam ao país mercadorias produzidas internamente e que deixam de ser “trocadas” por importações de bens e serviços.

A propósito desse aspecto, tem sido algo frequente o desenvolvimento de esquemas analíticos convencionais propondo metodologias benefício/custo “ampliadas”, quando da formulação de políticas em relação a empresas multinacionais.²³ Ressaltam os custos crescentes advindos da ampliação dos ativos estrangeiros nas economias dos países hospedeiros. Sob esse aspecto, o reinvestimento dos lucros representaria apenas a postergação dos retornos, que certamente ocorrerão em níveis mais elevados no futuro.

Assim, enquanto não se admite a completa internacionalização dessas empresas, não apenas em relação à distribuição de suas linhas de produção, mas principalmente à internacionalização dos benefícios, hipótese longínqua em relação a países em desenvolvimento, haverá sempre uma certa assimetria de interesses: a maximização do lucro da empresa estrangeira,

²³ Ver, a propósito, Samuel Morley, “Investimento Estrangeiro na Perspectiva de Países em Desenvolvimento”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 4, n.º 3 (dezembro de 1974).

objetivo básico de qualquer empresa operando em economias de mercado, também maximiza o custo social a ser suportado pelo país. O mesmo não acontece, evidentemente, com as empresas nacionais. Seus benefícios são tanto “privados” quanto “sociais”, a menos de distorções e/ou imperfeições nos diversos mercados de bens e serviços

Esse “custo” é bem caracterizado e poderia ser razoavelmente quantificado em termos do valor das mercadorias e serviços exportados. Mas não é esse o único custo social a ser suportado pelos países hospedeiros, e talvez nem seja o mais importante. Na verdade, muitos dos objetivos próprios dessas empresas tanto implicam benefícios (para os países hospedeiros) como custos: o investimento estrangeiro aumenta a capacidade produtiva da economia, transfere tecnologia e cria empregos, mas também inibe a expansão de empresas locais, e muitas vezes implica mesmo a extinção dessas empresas, reduz a soberania econômica do país e enfraquece alguns instrumentos de política econômica;²⁴ pode, eventualmente, transferir tecnologia inadequada à disponibilidade de fatores e subutilizar as potencialidades locais de desenvolvimento tecnológico; pode ainda exacerbar a demanda de profissionais qualificados e elevar os custos das empresas nacionais. As empresas multinacionais são muito maiores e mais poderosas, e sua atuação em mercados nacionais tanto pode aumentar a competição quanto concentrar a produção em rígidos oligopólios. A própria teoria do “ciclo do produto” de Vernon é, na realidade, uma teoria do oligopólio, sugerindo inclusive uma certa “preferência” pelo *takeover* de empresas nacionais. Quando atuam em setores ligados à exploração e beneficiamento de recursos naturais, poderão estar integradas em outras empresas do grupo, e nesse caso a maximização do lucro global pode reduzir alguns “benefícios” dos países hospedeiros (exportações e impostos) pela tendência ao subfaturamento. Conquanto tenham maiores possibilidades de ampliar exportações, poderão sofrer restrições de parte de outras unidades do grupo, advindas de estratégias internacionais de divisão

de mercados. Os esforços dos governos no sentido da ampliação das exportações ficariam então parcialmente frustrados.

²⁴ No Capítulo V há uma discussão mais ampla desses aspectos.

Alguns desses aspectos já foram abordados neste estudo, sugerindo talvez mais benefícios que custos na atuação dessas empresas na economia brasileira. Mas as indicações obtidas estão ainda longe de esgotar o tema, principalmente no que concerne às conseqüências das estruturas oligopolistas implantadas pelas EMN.

Nesta seção procuram-se algumas indicações, ainda que sabidamente precárias, tanto dos custos sociais em termos de dispêndio de divisas quanto de outros tipos de custos sociais para os quais não se dispõe de quantificação.

4.4.1

Lucros Obtidos e Lucros Remetidos ao Exterior

As empresas da amostra, consideradas subsidiárias das EMN, apresentaram uma taxa de lucratividade média de 15,8% no período 1970/73, inferior à obtida pelas empresas nacionais privadas e governamentais.

Por outro lado, os dados referentes às remessas de lucros e dividendos de empresas industriais estrangeiras, do Banco Central (Boletins), mostram "taxas de remessa" bastante reduzidas, raramente superiores a 5% do capital. No período 1971/74, em nenhum ano se atinge esse nível.

Assim, aparentemente essas empresas estariam reinvestindo mais do dobro do que remetem, visto que a taxa de lucratividade média foi estimada, a partir de nossa amostra, como sendo de 15,8%.

Há, contudo, certas dificuldades em se considerar esses dados numa perspectiva mais realista. É possível admitir, e esse fenômeno será discutido neste capítulo, que os rendimentos reais das EMN no Brasil apareçam subavaliados, tanto nos seus balanços contábeis quanto nos registros de remessas de lucros.

Desde logo pode-se suspeitar que essas taxas não parecem muito coerentes com os resultados obtidos anteriormente. Além

TABELA IV.14

LUCROS REMETIDOS
DE EMPRESAS INDUSTRIAIS ESTRANGEIRAS
(US\$ MILHÕES)

Anos	Lucros Remetidos*	Estoque de Capital	Taxas de Remessas (%)
1971	97	2.383,7	4,1
1972	131	2.802,2	4,7
1973	159	3.526,2	4,5
1974	199	4.504,8	4,4

FONTE: *Boletins do Banco Central*, vários números (1972/74).
Elaboração: IPEA.

* Como não se dispõe de dados de remessas por setores, supôs-se que as empresas industriais representaram cerca de 80% do total, um pouco inferior à participação dos lucros reinvestidos por empresas industriais — estes conhecidos — nos reinvestimentos totais.

disso, estimativas disponíveis da rentabilidade do capital na economia brasileira apresentam, em média, resultados superiores.²⁵ E é pouco provável que essas empresas, em geral mais produtivas e eficientes, obtenham resultados inferiores à média.

De fato, estudos anteriores do IPEA indicaram que as taxas de rentabilidade dos investimentos industriais das EMN (de origem americana) no Brasil não estariam abaixo de 17%, enquanto outras estimativas, provenientes dos estudos do Senado dos Estados Unidos, apresentam taxas raramente inferiores a 16%. Além disso, essas empresas raramente reinvestiriam mais do que remeteriam.²⁶

²⁵ Consultar, por exemplo, Claudio R. Contador, "Custo de Oportunidade do Capital em Condições de Risco", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 5, n.º 1 (junho de 1975).

²⁶ Fernando Faizylber, *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais — Posição Relativa da América Latina e do Brasil*, Coleção Relatórios de Pesquisa (Rio de Janeiro: IPEA/CEPAL, 1971), n.º 4; e R. Newfarms and W. Mueller, *op. cit.*, p. 44.

Outras incoerências poderiam ser ainda mencionadas. Por exemplo: se somarmos os lucros remetidos — Tabela IV.14 — aos lucros reinvestidos — publicados nos Boletins do Banco Central — e compararmos esses lucros totais com os valores do estoque de capital estrangeiro na indústria, encontraremos taxas de lucratividade que variam de 15,8% em 1971 a 11,1% em 1974, como mostra a Tabela IV.15.

Ora, se a estimativa de 15,8%, obtida com dados das maiores empresas, que representam 43% do capital estrangeiro na indústria brasileira, foi considerada estranhamente reduzida, que dizer então de taxas da ordem de 11% a 12%? A subestimativa agora parece maior ainda, pois só em 1971, talvez até por mera coincidência, as taxas se igualam. A taxa média no período é de 12,7% apenas.

TABELA IV.15

LUCROS TOTAIS E TAXAS DE LUCRATIVIDADE
(US\$ MILHÕES)

Anos	Lucros Reinvestidos	Lucros Remetidos	Lucros Totais	Taxas de Lucratividade (%)
1971	280,2	97	377,2	15,8
1972	195,1	131	326,1	11,6
1973	270,4	159	429,4	12,2
1974	300,5	199	499,5	11,1

FONTE: Boletins do Banco Central do Brasil, vários números (1972/74)

Um dos motivos que levam a supor que os dados da amostra e dos balanços de pagamentos (referentes a lucros e dividendos) parecem subavaliar lucros e remessas reside na forma pela qual esses ganhos são realizados e remetidos. Sabe-se que as empresas utilizam os pagamentos a título de assistência técnica

e *royalties* por marcas e patentes para, de fato, remeter uma parcela de lucros ao exterior.²⁷

Mesmo os mais ortodoxos adeptos da teoria econômica convencional vêem na utilização da tecnologia uma forma de exercer poder oligopolista nos países hospedeiros, o que gera, em contrapartida, um lucro adicional para a EMN.²⁸ Como se discutiu sumariamente na Introdução, a tecnologia como “fator de produção” se associa ao capital — dir-se-ia, sofisticadamente, em forma de “pacotes” — na obtenção dos retornos dos investimentos.

²⁷ Há farta evidência de que os pagamentos pela compra de tecnologia feitos por filiais das EMN constituem, em parte, lucros remetidos. Paul Streeten, por exemplo, mostra que a tecnologia é transferida às filiais instaladas nos países em desenvolvimento depois de amortizada, gerando algo como uma “sobre-renda” para as EMN. As filiais nos LDC, pela pequena participação nos ativos globais das EMN, nem sequer são consideradas *ex-ante* nas estimativas dos retornos necessários à viabilidade econômica das pesquisas. Paul Streeten, “A Empresa Multinacional e o Teoria da Política de Desenvolvimento”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 3, n.º 4 (dezembro de 1973). Daniel Chudnovsky, por outro lado, considera que os gastos com assistência técnica são comprovadamente lucros; na grande maioria dos casos. Apresenta dados do “Comitê de Regalias” da Colômbia, país de onde se extraíram as mais concretas evidências factuais de remessas “disfarçadas” de lucros das EMN. As evidências vão até mais longe; mostram que boa parte dos pagamentos referem-se à compra de tecnologia já disponíveis no país, e até mesmo livremente acessível. Daniel Chudnovsky, *Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana* (Buenos Aires: Siglo XXI Ed., 1974).

²⁸ Nas palavras de Kindleberger, por exemplo, “...Esta vantagem do investimento direto em relação ao *portfolio* pode ser acesso ao capital... Mas também pode ser acesso a um mercado do ‘host contry’, *gerência sobre patentes ou tecnologia*, capacidade de exploração, ou simplesmente eficiência superior na tomada de decisões (apesar de tal superioridade ser rara). O controle é mantido para que se explore integralmente o ‘aluguel’ econômico da vantagem. Isso explica por que se procura a propriedade das ações... O capital de contrapartida é retido porque o dono espera que possa fazer um lucro maior que o comum, ou um lucro *quase-monopolizante*” (grifos nossos). C. P. Kindleberger, *Economia Internacional*, Tomo II (São Paulo: Mestre Jou, 1968), p. 580.

Ocorre, contudo, que, de acordo com a legislação em vigor e as normas contábeis usuais, esses gastos figuram como custos, reduzindo os lucros que aparecem nos demonstrativos. E no balanço de pagamento aparecem sob os títulos de "Administração e Assistência Técnica" e "Marcas e Patentes".

É óbvio que a utilização desse dispositivo legal é, sob vários aspectos, vantajosa. Há, em primeiro lugar, um benefício fiscal ponderável, pois tais "dispêndios", ao serem contabilizados como custos, estão isentos de tributação (imposto de renda) até o valor de 5% do faturamento. E como reconhecidamente nem sequer existe controle efetivo desses pagamentos, em termos de "tecnologia" realmente adquirida, o dispositivo legal também tem sido utilizado como forma de manter um certo valor estável de remessas ao exterior, visto ser contratualmente proporcional ao valor das vendas.

Dados obtidos diretamente do Banco Central por Fajnzylber²⁹ apresentam uma interessante evidência da influência desses dispositivos legais na forma pela qual os rendimentos das EMN são apresentados. Antes da vigência da atual legislação,³⁰ as remessas de *royalties* correspondiam a quase 45% do total dos pagamentos por assistência técnica e marcas e patentes. Logo após a vigência, o nível total de remessas não se alterou, mas os pagamentos de *royalties* passaram a representar cerca de 10% do total das remessas. É evidente que alterações tão substanciais não se deveram a novos e vultosos contratos de assistência técnica e sim às conveniências quanto às formas de remessas, uma vez que os *royalties*, a partir de então, não mais poderiam ser pagos por empresas com mais de 50% de capital estrangeiro.

Adicionalmente, as remessas a título de pagamentos por assistência técnica e marcas e patentes corresponderiam, supostamente, à compra de um "serviço produtivo" (tecnologia), ao contrário dos lucros. Mas existem ainda outras vantagens na utilização desse dispositivo legal, as quais serão discutidas na seção seguinte, ao se analisar a conveniência fiscal e institucio-

²⁹ Fernando Fajnzylber, *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais*, op. cit.

³⁰ Lei 4.131, com as modificações da Lei 4.390, de 29/08/1964. A lei entra em vigor, efetivamente, em 1965.

nal — e até mesmo política — de remessas de rendimentos a título de juros

É conveniente ressaltar ainda que os pagamentos a título de *royalties* são permitidos quando o sócio estrangeiro detém menos de 50% do capital social. E, se a subsidiária puder ser efetivamente controlada com participações inferiores a essa, como se supõe ocorrer com muitas empresas de nossa amostra, então crê-se que, nesses casos, as remessas a título de *royalties* também deveriam ser consideradas, e com muito mais motivos, como parte dos rendimentos efetivos do capital estrangeiro.³¹

É até possível admitir-se que essa prerrogativa se constitua numa espécie de “indução” à procura do controle de algumas empresas em forma de participação inferior a 50%. Por exemplo, em setores do tipo Alimentos, Tecidos, Vestuário, Fumo, etc., onde a assistência técnica seria pouco justificável, o lançamento de “novos” produtos — que, às vezes, são apenas novas marcas, ou um novo nome, em embalagem de luxo — tem sido bem freqüente, gerando muitas vezes o pagamento de *royalties*.

Se assim ocorre, uma consequência importante desse procedimento é a de que os sócios nacionais auferem de fato uma rentabilidade menor do que aquela que seria compatível com suas participações nos empreendimentos. A legislação brasileira parece por demais liberal ao só admitir o impedimento dessas remessas quando a participação é superior a 50%, visto ser muito freqüente o controle efetivo da empresa com participações menores.

A consequência dessas formas alternativas de obtenção e apropriação de rendimentos é sempre a redução do lucro líquido contábil, visto que assistência técnica, *royalties* (e juros) são considerados “custos”. E no balanço de pagamentos essas remessas ficam obviamente diferenciadas de lucros, o que acarreta taxas de remessa ilusoriamente reduzidas. Mas esses

³¹ Guilherme Hatab, presidente do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), em declarações à imprensa, argumentou que as empresas tinham descoberto que “...poderiam receber, indefinidamente, *royalties* que jamais cairiam no domínio público, visto não registrarem as patentes no Brasil... Essa situação é, ou era, inclusive, ilegal”. Declarações publicadas em *O Globo* (3/7/1975), p. 24.

“custos” e dispêndios de divisas são na realidade parte da lucratividade efetiva das EMN.³²

Finalmente, vale mencionar ainda um aspecto interessante nesse tipo de remessa. Muitas das subsidiárias das EMN no Brasil situam-se em setores de alta relação faturamento/capital, tais como as grandes indústrias automobilísticas (montadoras), os estaleiros, algumas indústrias de equipamentos, farmacêuticas, etc. Ora, sendo os pagamentos de assistência técnica e *royalties* proporcionais ao faturamento, chega-se muitas vezes a relações extremamente elevadas se avaliadas em proporção ao capital investido, como são avaliadas as remessas de lucros na legislação em vigor.

Apenas para uma idéia da “ordem de grandeza” dessas proporções, considerou-se quatro setores em que as subsidiárias detêm participações elevadas: Material de Transporte, Farmacêutico, Mecânico e Material Elétrico. Calcularam-se então, para as empresas da amostra, as relações faturamento/capital de sócios do exterior para o ano de 1972. Utilizando esses dados e imaginando-se, hipoteticamente, que as empresas tivessem realizado pagamentos a título de assistência técnica na proporção de 5% do faturamento, ter-se-iam remessas da ordem de 13% a 27%, conforme mostram os números da Tabela IV.16.

Observa-se, assim, que as taxas de remessas provenientes de pagamentos por assistência técnica podem permitir, no caso extremo das indústrias farmacêuticas, a amortização do capital investido em menos de quatro anos sem que para isso sejam necessárias quaisquer outras formas de remessas (a título de lucros, *royalties* ou juros). Trata-se, evidentemente, de uma distorção grosseira da legislação, que poderá inclusive implicar discriminação entre setores, quanto às possibilidades desse tipo de pagamento, de forma um tanto arbitrária.

À luz dessas considerações pareceria mais razoável avaliar a lucratividade — ou o “custo social” em divisas — do capital

³² Desde que, obviamente, tais pagamentos se dirijam a matriz ou outras empresas coligadas. Ou até mesmo a empresas relacionadas ao grupo a que pertence a EMN. As estimativas de R. Newfarmer, op. cit. (Tabela 6-18), mostram que as taxas de retorno das subsidiárias americanas se elevam de 2,3% (antes de a legislação entrar em vigor, até 1965) a 6,3% (1972), se se consideram *broad earnings*, que incluem *royalties* e assistência técnica.

TABELA IV.16

TAXAS HIPOTÉTICAS DE REMESSAS
POR ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Setores	Faturamento/Capital (do Exterior)	Taxa de Remessa para Assistência Técnica
Material de Transporte	4,63	23%
Mecânica	2,68	13%
Material Elétrico	4,87	24%
Farmacêutico	5,33	27%

FONTE: Dados dos balanços compilados do *Quem é Quem*,
op. cit.
Elaboração: IPEA.

estrangeiro, considerando-se, além dos lucros e dividendos, também e principalmente os pagamentos por assistência técnica e administração e por *royalties* de marcas e patentes. Infelizmente, essa empreitada, por falta de informações, não esteve ao nosso alcance. Os dados da amostra não especificam esses pagamentos, enquanto os dados do Banco Central não permitem distinguir, dentro do item "Outros Serviços" (Conta Serviços do Balanço de Pagamentos), os valores correspondentes a tais dispêndios.³³ Essa avaliação, contudo, deveria ser seriamente considerada pelos órgãos do Governo, que podem dispor das informações que nos faltaram. Foi possível apenas obter, por contatos diretos com o Banco Central e a partir dos dados de Liquidação de Contratos de Câmbio, os valores referentes aos pagamentos totais por Assistência Técnica (exclusive *royalties*) em 1973 e 1974, os quais montaram a, respectivamente, US\$ 136 milhões e US\$ 176 milhões. Tais cifras, contudo, referem-se a pagamentos tanto de empresas multinacionais quanto de nacionais, de todos os setores da economia. Apenas para

³³ Nesse item estão incluídos os pagamentos e recebimentos a título de assistência técnica, marcas e patentes, aluguel de filmes, salários pessoais, corretagens e comissões em geral.

uma idéia da "ordem de grandeza": corresponderam, respectivamente, a 68% e 71% dos lucros remetidos em cada um desses anos.

4.4.2

Outros Custos em Divisas

Na Seção 4.2 foi sugerido o fato de que alguma parcela de empréstimos e financiamentos externos obtidos pelas subsidiárias foi de fato investimento direto. As razões de alguma possível "preferência" por essa forma de aplicação podem ser baseadas, em parte, na própria legislação em vigor, mas também no comportamento "avesso ao risco" do investidor estrangeiro.

A legislação sobre capital estrangeiro no Brasil estabelece que os lucros auferidos no País, os quais já foram tributados em 30% (imposto de renda de pessoas jurídicas), podem ser remetidos ao exterior até a taxa de 12%, em média, por triênio.³⁴ Remessas superiores estão sujeitas a tributação adicional, de forma progressiva, até a taxa de 60%, quando ultrapassarem 25% do capital.³⁵ Os pagamentos de juros, por outro lado, são computados como despesas financeiras; por conseguinte, não são tributados como rendimentos. Quando pagos ao exterior eram tributados, até outubro de 1974, em 25%.³⁶ As remessas por amortizações dos empréstimos e financiamentos não são tributadas. É fácil verificar que, nessas condições, o investidor estrangeiro poderá preferir aplicações que permitam o retorno na forma de juros e amortizações, ao invés de lucros.

Optando por essa forma de aplicação, a EMN realiza parte de seus investimentos no Brasil sob a forma de empréstimos ou

³⁴ Consultar: *Capitais Estrangeiros no Brasil* (legislação); FIRCE, Banco Central do Brasil (Rio, dezembro de 1970).

³⁵ *Ibid.*, p. 22.

³⁶ A partir de então, pela Resolução 305 do Banco Central, a alíquota ficou reduzida a 5%.

financiamentos, podendo então reduzir substancialmente sua carga tributária, mesmo que os retornos sejam inferiores aos 12% anuais.

Ao investir sob a forma de empréstimo, o lucro apurado internamente e divulgado nos balanços apareceria menor do que se tivesse sido aplicado sob a forma de investimento direto, visto que os juros entrariam como "custos". Mas esse "custo" da subsidiária no Brasil é, de fato, uma parcela do retorno do investimento da EMN.

A legislação brasileira, por outro lado, assegura a disponibilidade de divisas para os pagamentos de juros e amortizações, enquanto as remessas de lucros, além de não amparadas pela mesma garantia, podem até eventualmente ser fortemente limitadas quando por ocasião de sérios desequilíbrios no balanço de pagamentos. Se o investidor é "avesso ao risco", essa diferenciação pode vir a ser importante.

Ao que parece, esses dispositivos legais foram estabelecidos imaginando-se que empréstimos e financiamentos não se confundiriam com investimentos. Mas na verdade a forma de aplicação dos recursos não é estabelecida *a priori*, e depende em parte das condições legais, tributárias, políticas, etc., vigentes tanto no país anfitrião como nas demais áreas de aplicação dos recursos da EMN.

Mais importante ainda, essa possível aversão ao risco pode fazer com que sejam preferíveis formas de aplicações que permitam a recuperação mais rápida do capital investido. Juros e amortizações permitem essa recuperação mais rápida.³⁷ E uma vez amortizado o empréstimo, ou o financiamento, os ativos financiados com aqueles recursos são incorporados ao capital, permitindo então a continuidade dos retornos, já agora sob a forma de lucros. Finalmente, ao evitar remessas de lucros, ape-

³⁷ Suponha-se um investimento de 100. Remetendo 12% ao ano, esse capital seria recuperado em pouco mais de oito anos. Já um empréstimo em moeda no mesmo valor, a uma taxa de 8% ao ano, digamos, e amortização anual de 10% do principal, seria recuperado em pouco mais de seis anos. Essa percentagem de amortização depende do prazo mínimo estabelecido pelo Banco Central. Atualmente, como esse prazo é de cinco anos, amortiza-se anualmente 20% do capital, o que reduz o retorno para menos de quatro anos.

lando para pagamentos a título de assistência técnica, *royalties* ou juros, essas empresas podem exibir uma postura político-social mais aceitável, visto que aparentemente estariam reinvestindo no país muito mais do que remetem. Fica mais clara agora a razão de se ter constatado que as subsidiárias das EMN têm uma propensão para se endividar superior à das firmas nacionais privadas, e muito superior à das governamentais, embora disponham, em princípio, de condições mais favoráveis ao menor endividamento no financiamento de seus ativos.

Em vista desses fatos, prevalece o reconhecimento geral de que os investimentos estrangeiros estão também subavaliados, em consequência da não-computação de empréstimos e financiamentos, que seriam na verdade aplicações diretas. Esse reconhecimento teve (ou tem) caráter oficial. Em documento apresentado por Delfim Neto, então Ministro da Fazenda, à Câmara dos Deputados (junho de 1973), consta a estimativa de US\$ 5.623 milhões para o estoque de capital estrangeiro na economia brasileira, o qual foi obtido, como explicado no documento, somando-se à cifra declarada pelo Banco Central (US\$ 3.404 milhões), 1/3 dos empréstimos em moeda do exterior (US\$ 1.840 milhões) e 1/3 dos *supplier's credits* (US\$ 379 milhões). Não consta do documento a explicação dessas proporções, mas crê-se que tenham surgido de alguma amostragem de empréstimos e financiamentos obtidos por subsidiárias das EMN.

Ocorre, contudo, que, se tais aplicações desempenham o papel de investimentos diretos, então os juros e amortizações — o chamado “serviço da dívida” — correspondentes a tais parcelas do endividamento deveriam ser computados adicionalmente aos lucros e à assistência técnica, na estimativa do custo em divisas do capital estrangeiro. Ou seja, talvez aproximadamente 1/3 do “serviço da dívida” deveria, de fato, representar ônus do estoque de capital de propriedade estrangeira, além dos lucros, dividendos e pagamentos por assistência técnica e *royalties*.

Essa terça parte do serviço da dívida correspondeu a US\$ 774 milhões em 1972, US\$ 859 milhões em 1973 e US\$ 863 milhões em 1974. Tais valores referem-se ao total dos investimentos estrangeiros e não apenas a investimentos industriais. Não se dispõe de informações que permitam a separação dos encargos referentes ao setor industrial, mas certamente a

maior parcela foi proveniente desse setor. Apenas para uma idéia da "ordem de grandeza", esses encargos totais representaram, em média, 14,7% do valor das exportações.

4.4.3

Concentração

Há motivos para se supor que a participação de empresas multinacionais na estrutura industrial possa ter contribuído para o aumento da concentração da produção. Em primeiro lugar, a dimensão média dessas empresas é bem superior à das empresas nacionais privadas,³⁹ embora ambas sejam substancialmente menores que as governamentais. Em segundo lugar, em alguns setores onde predominam subsidiárias das EMN, precisamente onde essas empresas detêm maiores "vantagens comparativas", economias de escala e indivisibilidades de fatores costumam determinar escalas adequadas de produção em níveis bem superiores aos das indústrias tradicionais, onde predominam empresas nacionais privadas. Trata-se, assim, de um aspecto técnico, mas seria ingênuo desvincular o próprio desenvolvimento de produtos e tecnologias do aparecimento e da crescente ascensão dessas empresas.

Finalmente, tem-se a própria teoria do "ciclo do produto" já mencionada. Sugere ela que os investimentos em mercados antes supridos pelas exportações resultam, em parte, de uma reação contra a concorrência dos imitadores locais, logo tendente a aumentar a concentração nesses mercados.³⁸ E é nesse sentido que se poderia associar ao aumento da concentração, decorrente da participação de subsidiárias das EMN, um certo "custo social". Esse "custo", absolutamente não quantificável, se traduz

³⁸ De fato, mais do dobro.

³⁹ Cf. Constantine V. Vaitsos, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Caps. I e II (Oxford: Clarendon Press, 1974).

nos efeitos negativos do controle dos mercados locais, da absorção e da inibição do crescimento de empresas nacionais. Atitudes caracterizadas como de abuso do poder econômico são muito mais frequentes em mercados concentrados.

É claro que a concentração não surge apenas em consequência do aparecimento das EMN. As empresas governamentais, por exemplo, podem contribuir tanto ou mais para o fenômeno. E, se em parte a concentração é uma imposição técnica, ela surgiria mesmo na ausência das EMN, implicando pelo menos alguns dos transtornos mencionados. O tema é, de fato, controverso, e há até mesmo os que advogam a inevitabilidade da tendência à concentração dos mercados. A emulação da concorrência, contudo, ainda é, apesar de tudo, preferível, tanto por aspectos puramente econômicos quanto éticos ou políticos.

Uma forma grosseira de avaliar o grau de concentração nos mercados, utilizada com frequência em estudos deste tipo, é simplesmente verificar a participação das maiores empresas no valor da produção.⁴⁰

Os dados da amostra permitiram o cálculo da participação da maior empresa e das quatro maiores no valor da produção industrial de cada setor. Os resultados são vistos na Tabela IV.17.

A maior concentração aparece no setor *Fumo*, e claramente se associa à participação de empresas multinacionais, como visto anteriormente. Segue-se o de produtos *Químicos e Petroquímicos*, e aí se deve à participação de empresas estatais (PETROBRAS e PETROQUISA). Apenas a PETROBRAS deteve mais de 34% do valor das vendas, em 1972. Segue-se *Material de Transporte*, e novamente pode-se associar o fenômeno às subsidiárias das EMN. Em *Mineração* tem-se uma empresa estatal com quase 44% das vendas, seguindo-se as subsidiárias e as nacionais privadas. Seguem-se as *Indústrias Gráficas*, onde a participação das EMN é quase nula. Em resumo, pode-se dizer que, nos 10 setores mais concentrados, apenas em quatro essa maior concentração poderia ser de alguma forma associada à participação das EMN. Nos demais predominam empresas nacionais, em dois as estatais e em quatro as privadas

⁴⁰ Ver, a propósito, Fernando Fajnzylber, *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados*, op. cit.

TABELA IV.17

**RELAÇÃO ENTRE FATURAMENTO
DA MAIOR EMPRESA E DAS QUATRO MAIORES
NO VALOR DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL (1972)**

Setores	% da Maior Empresa	% das Quatro Majores
Mineração	43,8	55,9
Minerais Não-Metálicos	4,9	14,2
Metalurgia	7,2	18,0
Mecânica	6,2	15,5
Material Elétrico	5,6	
Material de Transporte	24,6	59,2
Madeira	8,2	13,6
Mobiliário	3,0	10,5
Papel e Papelão	5,0	16,2
Borracha	24,1	
Couros e Peles	8,9	18,4
Química e Petróleo	34,2	72,5
Farmacêutica	3,9	10,3
Perfumaria	18,2	33,6
Plásticos	12,4	29,5
Têxtil	1,7	5,9
Vestuário	8,3	17,4
Alimentos	5,5	15,0
Bebidas	16,7	38,5
Fumo	75,8	83,0
Editorial	15,5	38,6

FONTE: Dados da amostra compilados dos balanços pelo *Quem é Quem, op. cit.*; e IBGE, *Anuário Estatístico do Brasil* (1974).

Nota: O setor "Diversos" não aparece devido às diferenças de conceituação de nossa amostra em relação ao IBGE.

• Insuficiência de dados.

Elaboração: IPEA.

(não foi possível considerar o setor de Material Elétrico, por insuficiência de dados). O coeficiente *rank correlation* entre concentração e participação das EMN é de 0,14, obviamente não significativo estatisticamente. A esse nível, portanto, não se pode afirmar que a concentração esteja associada à participação das EMN.

A análise, evidentemente, peca pela superficialidade. Não foi possível construir índices mais adequados de concentração, nem analisar o que se passa “dentro” de cada um dos grandes setores industriais considerados. A amostra, de fato, não é adequada a esse tipo de análise. Apesar de tudo, uma conclusão que talvez pudesse ser arriscada é a de que o fenômeno parece estar mais associado à própria estrutura industrial, na medida em que cresce a predominância dos “segmentos modernos” em relação aos “tradicionais”. Nesse sentido, o ideal seria analisar a evolução da concentração, por exemplo, nos últimos decênios. E aí então talvez se encontrasse maior associação entre concentração e participação das EMN.⁴¹ O aprofundamento do estudo nesse sentido, contudo, foge ao escopo deste estudo.

4.4.4

Outros Custos Sociais

Uma das conseqüências da elevada participação das EMN, já verificada de forma acentuada em países como o Canadá e a Austrália, é uma relativa perda de soberania econômica dos países hospedeiros. Aliás, não só destes como também dos países de origem dessas empresas. O Capítulo V aborda alguns conflitos recentes entre interesses e objetivos nacionais dos

⁴¹ No estudo *Sistema Industrial...*, *op. cit.*, Fernando Fajnzylber apresenta uma análise bem mais cuidadosa, a partir de dados elaborados pelo IBGE para mais de 300 setores industriais (Cap. III). Suas conclusões apontam para uma relação maior entre EMN e concentração, embora ainda sem o rigor que seria de desejar.

países industrializados com os particulares interesses e objetivos dessas empresas.

Essa redução de autonomia econômica se traduz na imposição, por parte das EMN às suas subsidiárias, de certas formas de comportamento, ou normas de atuação, que, embora convenientes aos interesses do grupo, podem ser eventualmente prejudiciais ao país. Tais prejuízos devem ser também computados como "custos sociais".

Uma das normas comumente impostas às subsidiárias é a de absoluta preferência por fontes de suprimento de matérias-primas e equipamentos pertencentes ao próprio grupo. Se as condições de fornecimento forem competitivas em relação ao mercado, não haverá inconvenientes, exceto talvez por uma excessiva preferência por importações em detrimento do mercado interno. Porém ocorre que nem sempre as condições impostas pelas EMN são as mais favoráveis, e muitas vezes os administradores das subsidiárias não chegam sequer a conhecer as alternativas existentes.

Há quase que uma "regra de ouro" quanto à aquisição preferencial dos produtos do próprio grupo, independentemente de condições de preço, qualidade, etc. E a própria tecnologia adotada já é dirigida no sentido dessa preferência, deixando pouca ou nenhuma alternativa à subsidiária.

Conforme constatou Safarian: "Este comércio reflete o fato de que é mais econômico para a EMN comprar da matriz ou de suas fornecedoras do que de outras fontes, mesmo que o produto esteja à venda em algum outro lugar. . ." Essa constatação foi obtida em cuidadosos levantamentos das condições de operação de empresas multinacionais de origem americana no Canadá.⁴²

Outro tipo de imposição muito freqüentemente citada, embora pouco documentada, refere-se a restrições às exportações quando estas possam vir a competir com produtos similares da casa-matriz ou de outras empresas do grupo. Pode-se argüir que a preservação de "mercados cativos", quando alguma subsidiária *tem vantagens comparativas* de custo e, portanto, preços competitivos, seria uma decisão pouco racional para os próprios interesses do grupo. É possível, contudo, identificar

⁴² Transcrito de A. E. Safarian, *Foreign Ownership of Canadian Industry* (New York: Mac Graw-Hill, 1966), p. 78.

situações em que as possíveis restrições seriam “racionais”. É o caso, por exemplo, dos contratos de assistência técnica com cláusulas de proibição de exportação dos produtos beneficiados. É possível que a matriz ou outras empresas do grupo estejam auferindo uma “sobre-renda” em alguns mercados, através da utilização da tecnologia de que é detentora, e temam a perda dessa posição devido à atuação isolada de alguma subsidiária. A matriz poderá concordar com a cessão da tecnologia, ou da patente, desde que seja essa a única forma de penetrar no mercado interno de algum país, mas cuidará de evitar que esse “privilégio” seja utilizado no mercado internacional, principalmente se a subsidiária não é totalmente controlada. Há evidências nesse sentido, obtidas pela UNCTAD nos países do Grupo Andino, como mostram os dados da Tabela IV.18.

TABELA IV.18

**GRUPO ANDINO: CLÁUSULAS DE PROIBIÇÃO
DE EXPORTAÇÃO EM CONTRATOS DE CESSÃO
DE TECNOLOGIA**

Tipos de Empresas	Porcentagem dos Contratos com Cláusulas de Proibição de Exportação
Totalmente Controlada pela EMN	79
Nacionais ou Parcialmente Controladas	92
Setores	
Têxtil	88
Farmacêutico	89
Químico	78
Alimentos e Bebidas	73
Outros	91

FONTE: UNCTAD, *Transfer of Technology* (Santiago, dez. 29, 1971).

Aliás, é precisamente sobre os aspectos ligados à transferência de tecnologia que se centram as atenções dos estudos recentes sobre as EMN. A transferência de tecnologia é, sem dúvida, a maior contribuição dessas empresas ao desenvolvi-

mento econômico. Mas essa tecnologia nem sempre é adequadamente adquirida ou utilizada; pode ser inadequada às disponibilidades de fatores locais, pode acarretar uma pressão de demanda sobre fatores escassos, especialmente divisas (pela maior propensão a importar), etc. Esses temas, contudo, são bastante controversos e demandam ainda muitas pesquisas do tipo *case-studies*. Não está claro, por exemplo, até que ponto a inércia dos governos e das empresas nacionais (inclusive estatais) não constitui a causa básica dessa “inadequada” ou “dispendiosa” transferência de tecnologia. Os incentivos dos governos costumam facilitar mais os investimentos diretos que os contratos de utilização de tecnologia, enquanto que as empresas compradoras de *know-how* são, com freqüência, acusadas de certo “comodismo” ou de “pouca habilidade” nas negociações desses contratos.⁴³

Afora esses aspectos específicos, permanece sempre o fato de que as subsidiárias das EMN, especialmente em países menos desenvolvidos, implicam uma certa dependência quanto a conveniências e interesses eventualmente alheios ao país em questão. Medidas de política econômica, mesmo as tradicionais políticas fiscal e monetária, podem ser parcialmente “neutralizadas” pela EMN se assim for de sua conveniência. Uma política de elevação da taxa de juros, por exemplo, visando à redução da demanda de crédito, pode acarretar vultosas transferências de fundos externos via EMN. Subsídios às exportações, visando ao aumento das vendas ao exterior, podem ser apropriados por subsidiárias das EMN na forma de uma “quase-renda” e transferidos ao exterior pelo mecanismo do preço de transferência. E muitas vezes o próprio poder de decisão do governo pode vir a ser comprometido quando essas empresas passam a controlar vastos e importantes segmentos da economia nacional.⁴⁴

Há, finalmente, dois outros tipos de “custos sociais” sobre os quais valem considerações mais detalhadas. Um se refere

⁴³ Consultar, a propósito, Jack Baranson, “Technical Improvement in Developing Countries”, in *Finance and Development*, vol. II, n.º 2 (June, 1974). Especialmente suas “Lessons for LDC”.

⁴⁴ Consultar, a propósito, um dos mais importantes depoimentos sobre o assunto, em relação à economia canadense: R. Levitt, *Silent Surrender, The Multinational Corporation in Canada* (Ottawa: Mac Millan, 1970).

ainda às conseqüências da imposição de certas normas de procedimento às subsidiárias, nas transferências de recursos entre as empresas do grupo. É o chamado mecanismo do *preço de transferência*, sobre o qual já se fizeram referências anteriores e que constitui alvo de muitas inquietações recentes. O outro refere-se às conseqüências de atitudes de abuso do poder econômico de partê das EMN, derivadas da tendência a concentrar ou transformar em cartel os mercados em que atuam. Embora esse tema, sobre o qual também já foram feitas referências anteriores, volte ainda a ser tratado no Capítulo VI, parece interessante antecipar algumas considerações.

O preço de transferência é uma versão sofisticada das conhecidas práticas de subfaturamento de exportações e superfaturamento de importações. Com esse procedimento transferem-se rendas pela via das relações comerciais. São várias as razões que levam as empresas a preferir mecanismos desse tipo às formas explícitas de transferências (lucros, juros, *royalties*, etc. Talvez a mais importante seja a existência de restrições ou limitações do governo a tais transferências, ou a tributação dessas rendas em níveis superiores aos impostos sobre importações, ou ainda a existência de subsídios às exportações concomitantemente com tributação das remessas ou qualquer combinação dessas situações. Algumas vezes resultam de atividades defensivas das empresas, que procuram apenas contornar entraves legais, ou mesmo uma defesa contra mudanças nas "regras do jogo".

Mas existem outras razões para o uso do preço de transferência, que derivam da própria estratégia de atuação das EMN no sentido da maximização do lucro global. A tendência a apresentar lucros mais reduzidos, ou mesmo "prejuízos contábeis", em certos países, em benefício de subsidiárias em outros países, ou da matriz, pode resultar da estratégia de minimização da carga tributária *global* do grupo. Quando existem acionistas nacionais, a redução do lucro da subsidiária em benefício de outra, em que a EMN detém 100% do capital, pode ser uma forma de aumentar a participação da EMN no lucro efetivo da subsidiária, em detrimento do sócio nacional, pelo menos quando o governo não participa do empreendimento. Pode ainda resultar da tendência à minimização do risco envolvido nas operações, ou uma forma de obter "sobre-rendas" que devam ser convenientemente camufladas.

Há muito material analítico sobre o tema, e uma boa síntese é oferecida por Lall.⁴⁵ Infelizmente, são pouquíssimos os estudos empíricos, pelas dificuldades que verificações desse tipo acarretam. É preciso dispor de informações precisas sobre as especificações dos produtos envolvidos nas transações e sobre os preços (internos às EMN) pelos quais são transacionados. Porém mais difícil ainda é obter "preços de mercado" em relação aos quais seriam comparados os "preços administrados" das EMN. E, como bem lembrou Streeten, "infelizmente não existe um mercado internacional para portas de Volkswagen".⁴⁶

O mais conhecido e citado estudo, e talvez o único realmente convincente, foi desenvolvido por Vaitsos, na Colômbia. Ao analisar as transações de empresas multinacionais nos setores de Produtos Farmacêuticos, Produtos Eletrônicos e Produtos Químicos, Vaitsos encontrou evidências concretas de superfaturamento das importações, que em alguns casos atingiu proporções realmente absurdas.

A Tabela IV. 19 apresenta alguns de seus resultados para esses três setores.

TABELA IV. 19
PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NA IMPORTAÇÃO
COLÔMBIA

Setores	$\frac{P_m - p_i}{p_i} \times 100^*$
Farmacêutico	136 a 8.200
Eletrônico	258 a 1.100
Químico	34,3 a 59,3

FONTE: Constantine Vaitsos, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises* (Oxford: Clarendon Press, 1974). A tabela é um resumo publicado por Ronald Müller, "Poverty Is the Product", in *Foreign Policy* (oct., 1973).

- * P_m = preços FOB de importação
- p_i = preços FOB internacional.

⁴⁵ Sanjaya Lall, "Transfer-Pricing by Multinational Manufacturing Firms", in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 35, n. 3 (August, 1973).

⁴⁶ Paul Streeten, *op. cit.*

Em relação à forma de atuação dessas empresas em “novos mercados”, principalmente de países menos desenvolvidos, existem evidências de que, com certa frequência, a chegada ou a ampliação da subsidiária se faz através de compras de empresas locais ou do controle acionário (*takeover*). É claro que esse fenômeno por si só não implicaria necessariamente inconvenientes, ou “custos”. É até provável que a empresa adquirida ganhe novo dinamismo, torne-se mais eficiente, renove-se tecnologicamente, etc., enfim, adquira todos os benefícios associados às EMN. Resta saber se os recursos financeiros recebidos pelos antigos proprietários nacionais serão reinvestidos em algum outro setor de atividades, onde supostamente teriam maiores vantagens comparativas, ou se os recursos são simplesmente “consumidos”, e nesse caso há razões para alguma preocupação quanto aos benefícios efetivos dessa transferência. De qualquer forma, se o fenômeno ocorre com certa frequência, como algumas evidências parecem indicar, justificar-se-iam as preocupações dos governos e da sociedade quanto ao futuro da empresa e do empresário nacional. Ademais, o desejo de afirmação da empresa nacional pode ser por si só uma meta de política econômica, independentemente das considerações de eficiência.

As informações mais amplas e fidedignas sobre esses aspectos estão no trabalho de Vaupel e Curhan, do Projeto de Harvard sobre empresas multinacionais americanas.⁴⁷

Foram analisadas 187 grandes empresas multinacionais, responsáveis por 70% do total dos investimentos americanos na América Latina. No período 1958/67, 1.309 subsidiárias dessas empresas surgiram na América Latina. Pesquisando a forma como se instalaram na região, os autores conseguiram informações sobre 1.136 dessas subsidiárias. Desse total, 477, ou cerca de 42%, surgiram da compra ou do controle acionário de empresas locais. Observaram ainda que essa proporção vem crescendo desde 1929, chegando ao máximo em meados dos anos 60 e, se vem caindo recentemente, “... Isto é em parte devido à escassez de firmas locais ainda existentes nessas indústrias.”⁴⁸

⁴⁷ J. W. Vaupel e J. P. Curhan, *The Making of Multinational Enterprise* (Boston: Harvard University, 1969), pp. 254-265.

⁴⁸ Transcrito de *Business Latin America* (January, 15, 1970).

Em relação ao Brasil obteve-se indicações inquietantemente semelhantes. Como mostram os dados da Tabela IV.20, a expansão das EMN de origem norte-americana no Brasil vem sendo feita em ritmo crescente sob a forma do *takeover* de empresas locais (das quais mais de 80% nacionais):

TABELA IV.20

**BRASIL: PERCENTAGEM DE NOVAS SUBSIDIÁRIAS
DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS AMERICANAS
ESTABELECIDAS ATRAVÉS DE COMPRA
DE EMPRESAS LOCAIS**

Periodos	%	Número Total de Subsidiárias
Antes de 1945	0	28
1946 — 1950	9	11
1951 — 1955	22	22
1956 — 1960	33	36
1961 — 1965	38	16
1966 — 1970	52	46
1971 — 1973	61	18

FONTE: R. Newfarmer, *op. cit.*; reprodução da Tabela 6-4, p. 28.

Essas indicações confirmam a forma de expansão segundo o desdobramento do “ciclo do produto”, mostrando que o crescimento do mercado acelera a atração das EMN e a redução da concorrência local.

V

POLÍTICA ECONÔMICA E EMPRESAS MULTINACIONAIS

O objetivo deste capítulo é discutir algumas consequências da expansão das EMN sobre as economias nacionais, em termos de objetivos conflitantes de política ou estratégia econômica. Procura-se algo como uma “tipologia” desses conflitos e seus encaminhamentos recentes, tanto em países industrializados como em países em desenvolvimento. Particulariza-se, em seguida, o “caso” brasileiro.

Nos estudos e discussões sobre as EMN e suas relações com as economias nacionais dois temas aparecem insistentemente. Referem-se, de uma maneira geral, às seguintes indagações:

- a) quais os efeitos da expansão das EMN sobre o poder de decisão nas economias nacionais?
- b) quais as alternativas de política econômica de forma a minimizar os possíveis conflitos entre os supostos objetivos das empresas e os das economias em que operam?

Tais indagações são certamente amplas demais para serem tratadas de maneira sistemática. Não obstante, vários estudos e

informações recentes oferecem subsídios relevantes e, sobretudo, fornecem elementos de grande utilidade à continuação das pesquisas nesse campo. Neste capítulo procuraremos reunir os resultados de alguns desses estudos, bem como dados, depoimentos e declarações que possam esclarecer o tema.

5.1

A Empresa Multinacional nos Países Industrializados

Têm sido de várias naturezas os confrontos das empresas multinacionais de origem americana com vários setores da economia nacional dos Estados Unidos. Referem-se, de um modo geral, a inconvenientes ou “custos sociais” resultantes da expansão crescente dessas empresas em outros países. Os grupos mais freqüentes envolvidos são os sindicatos trabalhistas, associações ou grupos de indústrias locais (não multinacionais), certos setores da administração federal e congressistas.

Até há alguns anos, os conflitos entre a administração pública e as EMN decorriam das tentativas de cerceamento de práticas oligopolistas de parte dessas empresas. Contudo, desde as severas punições antitruste envolvendo a indústria de equipamentos elétricos, em 1963, registraram-se poucos conflitos importantes dessa natureza.¹ Ao que parece, as práticas anti-concorrenciais mais audaciosas estão com seus “centros de operações” fora da jurisdição americana.

Recentemente, os conflitos mais importantes podem ser agrupados em vários tipos de “acusações”:

¹ O processo ficou conhecido como a “Grande Conspiração da Indústria de Equipamentos Elétricos” e envolveu as duas maiores firmas americanas no setor: General Electric e Westinghouse, além de filiais de empresas européias e japonesas nos Estados Unidos.

- a) de parte da administração fiscal americana, de evasão fiscal, ao usar o mecanismo do preço de transferência e realizar lucros nos chamados “paraísos fiscais” ou outras áreas eventualmente convenientes, em função da estratégia de minimização da carga fiscal.

Exemplo: recentemente, a Du Pont foi formalmente acusada pelo Governo americano de deliberadamente reduzir seus lucros nos Estados Unidos em benefício da subsidiária suíça, que atua como centro regional para a Europa Ocidental. Tal transferência ter-se-ia efetivado através da redução dos preços de exportação à subsidiária européia (*Fortune*, agosto de 1973). A Du Pont alegou que a redução dos preços não teve o propósito de evasão fiscal, mas sim de facilitar e estimular os grandes investimentos, feitos pela subsidiária, nas áreas de pesquisa e desenvolvimento e *marketing*. Como os investimentos nas instalações americanas já tinham sido amortizados, tratar-se-ia de um caso típico de exportação ao custo marginal. Confrontos dessa natureza têm sido pouco enfatizados;

- b) de parte do Governo americano, de deteriorar a balança comercial do país, ao substituir exportações por investimentos diretos e até mesmo por importações. Também de parte de certos setores congressistas, de exportar emprego, ao preterir a industrialização interna pela externa. Tais acusações deram origem a várias investigações no Senado, cujas principais conclusões serão analisadas mais adiante;

- c) de parte dos sindicatos, as acusações de “exportação de emprego” têm sido mais incisivas e freqüentes, mas também é comum a acusação de “exportar tecnologia” através das subsidiárias e dos contratos de assistência técnica, com isso enfraquecendo a competitividade da indústria americana.

Essa acusação encerra conotações extremamente sofisticadas. Argüi-se que a procura da mão-de-obra barata, inicialmente para atividades de montagem, tem-se dirigido crescentemente para a mão-de-obra qualificada e técnica, diluindo assim a principal vantagem comparativa da indústria americana no contexto internacional: o trabalho qualificado. Também sobre esse tópico existem evidências empíricas interessantes;

- d) finalmente, com conotações apenas de uma certa inquietude, certos setores de cúpula da Secretaria de Defesa preocupam-se com o enfraquecimento da União Empresa-Estado em assuntos de segurança militar.²

Na Inglaterra, também vêm surgindo contestações semelhantes. Dominam as preocupações os possíveis "efeitos perversos" sobre o balanço de pagamentos, aspecto nevrálgico da economia, através de redução das exportações e saídas de capitais financeiros. Alega-se que as EMN procuram investir cada vez mais em outros mercados para se beneficiarem de taxas de crescimento bem superiores às do mercado britânico. Com essa atitude, teriam contribuído decisivamente para o lento crescimento da economia nos últimos anos.

Na Alemanha, as preocupações têm-se dirigido mais no sentido de práticas oligopolistas, nas formas de acordos de cartéis e trustes, especialmente nas indústrias químicas e de equipamentos elétricos. Embora sem maiores atenções da administração direta, têm sido freqüentes as investigações desenvolvidas pelo Departamento Federal de Cartéis, por solicitação do BUNDESTAG (Parlamento). A formação de poderosos cartéis, especialmente para fins de exportação, vem provocando o desaparecimento de firmas de pequeno e médio porte, como mostram tais investigações, cujo controle vem sendo sistematicamente transferido para as grandes EMN. A revista alemã *Der Spiegel*, em extensa reportagem publicada no número 21 (maio de 1974), aborda a atuação desses cartéis.

No Canadá, predominam "oficialmente" as preocupações com práticas oligopolistas e com o domínio crescente da economia por empresas estrangeiras. Estimativas recentes dão conta de que cerca de 1/3 de toda a atividade econômica no país é controlada por empresas não-canadenses.³

As preocupações do Governo concentram-se no processo do *takeover* de firmas canadenses por parte das grandes EMN. Recente legislação procura manter sob controle do Governo as

² É interessante o relato das preocupações nesse sentido contidas em "Multinational Enterprise and National Security" (Adelphy Papers, 1971), in *The Economic and Political Consequences of the Multinational Enterprise*, op. cit.

³ Em *Foreign Direct Investment in Canada* (Ottawa: Government of Canada, Information Canada, 1972).

compras de empresas no país, com a finalidade precípua de limitar o processo. Prevê-se, inclusive, a possibilidade do "desinvestimento", quando por recomendação de um Conselho de Investimentos Estrangeiros.⁴ Essas iniciativas decorrem do reconhecimento geral de que "...Mercados mundiais tornam-se crescentemente monopolistas ou oligopolistas; ao mesmo tempo, há evidência da contínua existência de cartéis internacionais."⁵

Resumindo bastante, poder-se-ia concluir que as EMN têm entrado em confronto com políticas econômicas e objetivos nacionais dos países industrializados em dois tipos de problemas: efeitos perversos sobre emprego, balanço de pagamentos, tecnologia e atitudes "anticoncorrenciais". Quanto ao primeiro tipo de problema, são de fato mais fortes as evidências a favor das EMN, o que contudo não foi ainda suficiente para arrefecer as "acusações". Em relação às práticas oligopolistas ou monopolistas, as poucas informações concretas disponíveis dão algum apoio às suspeitas e "acusações". Contudo, análises de problemas desse tipo envolvem certas atitudes normativas, em relação às quais nem sempre existe reconhecimento geral. Há, inclusive, os que defendem mercados em cartéis como a forma mais eficiente de organização da produção.

Resumindo, grande número de estudos e relatórios sobre os efeitos das EMN na economia americana e recente relatório do Governo dos Estados Unidos⁶ chegam às seguintes conclusões gerais:

- a) O emprego nos Estados Unidos não tem sido afetado negativamente pelas subsidiárias externas de empresas norte-americanas. Pelo contrário, o emprego nas indústrias que mais investiram no exterior cresceu a taxas mais altas do que a média da indústria americana.

⁴ Bill C-201: Foreign Takeovers Review Act; e Bill C-256: Competition Act.

⁵ D. H. W. Henry, "Anti-Monopoly Legislation in Canada", in *Nationalism and the Multinational Enterprise* (Ottawa: Sljthoff Oceana, 1973).

⁶ "A Summary of Viewpoints Expressed in Some Recent Studies of Multinational Corporations", in *Multinational Corporations*, Comittee on Finance (United States Senate, February 21, 1973).

- b) As exportações de firmas multinacionais americanas cresceram a taxas mais altas do que a média da indústria americana.
- c) O saldo comercial das EMN tem crescido bastante. Tais empresas respondem por proporção cada vez maior da parcela positiva do balanço comercial americano.
- d) Nas contas de rendas de investimentos, é cada vez mais forte a contribuição positiva das EMN. Atualmente, tais saldos representam a segunda maior contribuição líquida ao equilíbrio do balanço de pagamentos do país.

O mesmo documento apresenta uma coletânea de estudos feitos por grandes empresas americanas em resposta a um questionário enviado pelo Subcomitê presidido pelo Senador Russel B. Long, que levam exatamente às mesmas conclusões já citadas. Em número recente, a revista *Fortune* (agosto de 1973) apresenta uma listagem de grandes EMN (*Who Does What for the Balance of Payments*), onde se verifica que, em 1972, 95 das 105 empresas analisadas, incluindo a General Motors, Kodak, Du Pont, Union Carbide, Gulf Oil, Goodyear, etc., enfim, as maiores e mais conhecidas EMN de origem americana, contribuíram positivamente para o balanço de pagamentos como um todo. Apenas 10 menores e menos conhecidas organizações apresentaram saldos negativos.

A mesma reportagem apresenta também dados sobre emprego. No período 1956/59, o emprego na indústria manufatureira americana declinou de 20%, enquanto nas EMN caiu em 8%. Entre 1966/69, a taxa continuou negativa, em torno de 2%, enquanto a verificada nas EMN foi positiva e de 7%. Esses estudos também enfatizam o crescente recebimento de rendas provenientes da venda de tecnologia, tais como os *royalties* de marcas e patentes e assistência técnica. E com pouco ou nenhum prejuízo para a competitividade dos produtos americanos, visto que a tecnologia exportada já havia sido "amortizada" por exportações de produtos anteriormente realizadas, como bem descreve o "ciclo do produto". É interessante a constatação de que a maior parte dos *royalties* é paga por indústrias de alimentos, produtos de higiene, têxtil e vestuário, perfumaria, papel e celulose e segmentos antigos de indústrias de equipamentos e eletrodomésticos.

Enfim, ao que parece tais acusações refletem mais o recrudescimento do protecionismo, ou pressões nesse sentido de parte de organizações sindicais e grupos políticos, do que o temor de prejuízos tangíveis para a economia americana. Tudo indica que com a expansão das EMN os maiores beneficiários têm sido os países industrializados.

Em relação à Inglaterra, dispõem-se de dados que levam a conclusões semelhantes. Estudos desenvolvidos por Reddaway⁷ mostram que os investimentos diretos no exterior produzem tipicamente efeitos positivos — ainda que a longo prazo — sobre o Balanço de Pagamentos do país investidor. Ou seja, o fluxo de receita para o país investidor, após defasagem de alguns anos, mais do que compensa a saída original de capital.

Não resta dúvida que inúmeros fatores podem incluir nesse tipo de previsão. O possível deslocamento de exportações do país investidor causado pela produção das subsidiárias — ou mesmo a substituição de parte da produção doméstica por importações das subsidiárias — exerce efeitos negativos sobre o Balanço de Pagamentos do país investidor. O contrário poderia ocorrer também, caso as subsidiárias exercessem uma demanda de bens e serviços (no país investidor) cujo crescimento ocorresse a uma taxa superior àquela que seria obtida na ausência dos investimentos.

Por outro lado, no tocante às fontes dos recursos aplicados, mostrou Stobaugh⁸ que, em numerosos casos, o capital investido nas subsidiárias não é proveniente do país-sede das EMN. Os recursos podem ser parcialmente originários de outros mercados financeiros ou mesmo do país em que se realizam os investimentos. Ademais, uma vez que mercados financeiros externos tenham sido utilizados com sucesso no financiamento das subsidiárias, as EMN podem utilizá-los crescentemente no financiamento de suas atividades no país-sede. Em ambos os casos, o próprio efeito inicial sobre o Balanço de Pagamentos do país-sede é menos negativo do que o indicado pela quantia investida

⁷ W. B. Reddaway, S. J. Potter e C. T. Taylor, *Effects of U. K. Direct Overseas Investment* (London: Cambridge University Press, 1968).

⁸ R. B. Stobaugh, *U. S. Multinational Enterprise and The U. S. Economy*, op. cit.; ver também "How Investments Abroad Create Jobs Home", in *Harvard Business Review* (setembro/outubro de 1972).

no exterior (podendo, no segundo caso, tornar-se até positivo).

As preocupações quanto ao comportamento oligopolista, contudo, talvez possam ser justificadas. Todos os mercados dominados pelas EMN evidenciam estruturas de cartel. Tal situação decorre tanto de imposição tecnológica (economias de escala) quanto da necessidade de redução do risco em grandes investimentos e a longos prazos de maturação. Assim, observam-se índices de concentração cada vez maiores nos setores industriais "modernos".

Oligopólios operam sempre segundo algum tipo de acordo, tácito ou explícito, no sentido do controle da produção e dos preços. Regra geral, tendem a impor dificuldades à entrada de concorrentes e a diminuir a concorrência já existente, sempre que possível. Com a intensa diversificação das atividades das grandes EMN, é comum uma mesma empresa participar de vários cartéis, muitos até formalizados juridicamente. A atuação dessas organizações é mais intensa nas áreas de expansão das EMN, quando é freqüente a concorrência com empresas locais preexistentes, onde o mercado ainda não está perfeitamente definido. Estabelecem-se, assim, conflitos que muitas vezes terminam com a aquisição das empresas locais.

A preocupação dos governos frente a esse aspecto assume conotações diversas: política, de sentido nacionalista e de afirmação do poder econômico local; ética, de proteção à concorrência e ao direito de uma empresa sobreviver se tiver condições técnicas e econômicas para tanto; econômica, desde que se admita que mais concorrência é sempre preferível a menos concorrência, apesar de todas as imposições técnicas e econômicas dos processos produtivos modernos.⁹ Tais preocupações estão claramente explicitadas nas diversas legislações antitruste.

Como já observado anteriormente, tais preocupações, no mundo industrializado, são mais freqüentes em países como o Canadá, os Estados Unidos, a França e a Austrália, áreas de grande expansão das EMN nos anos 50 e 60. No Canadá, as atitudes têm sido no sentido da montagem e do aperfeiçoamento da legislação e da fiscalização. Em França, vem o Governo procurando desenvolver grandes empresas nacionais e organi-

⁹ Evidentemente, isso vai depender do tamanho do mercado, o que limita muito as possibilidades em países menos desenvolvidos.

zações estatais ou semi-estatais que imponham um certo “equilíbrio nacionalista” no mercado local. A atitude nacionalista extrema é encontrada no Japão, que virtualmente exclui a presença das EMN não-japonesas de sua estrutura industrial. Nos países europeus “menores” (Bélgica, Suíça, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca, Suécia, Áustria, etc.) verifica-se uma certa “tolerância” em relação ao fenômeno, visto que da maioria destes originaram-se muitas das maiores EMN de origem não-americana, tais como a Brown-Boveri, Philips, Royal Dutch/Schell, Unilever, Ericsson, Saab-Scania, etc. Itália e Espanha, este último principalmente, são países também de grande expansão das EMN, mas que adotam atitudes de certa receptividade.

Observa-se, assim, que as atitudes dos diversos países são adotadas em função de seus respectivos contextos político-sociais e se enquadram em determinadas orientações de política econômica. Trata-se, no fundo, de questões essencialmente políticas, daí terem sido algo variadas as opções.

5.2

A Empresa Multinacional nos Países em Desenvolvimento

A emergência do fenômeno EMN deu novas dimensões ao antigo debate sobre o “capital estrangeiro” na economia dos países subdesenvolvidos. O fantástico crescimento dessas empresas, algumas com valores de vendas anuais superiores ao PNB da maioria dos países subdesenvolvidos, veio alterar a idéia da “dependência”; agora não mais em relação a um “centro” composto de países industrializados, mas sim a um grupo de grandes EMN.

Em termos globais, os investimentos dessas empresas nos países menos desenvolvidos ainda são reduzidos, como já foi

observado anteriormente. Essa situação resultou da expansão mais acentuada das EMN de origem americana na Europa, Canadá e Austrália; assim como das não-americanas nos Estados Unidos, Europa, Austrália e Canadá. A Tabela V.1 apresenta dados do estoque de capital de empresas americanas no exterior, e a Tabela V.2 a distribuição do valor das vendas de subsidiárias das EMN não-americanas. Ambas servem para reforçar as constatações mencionadas.

TABELA V.1

ESTOQUE DE CAPITAL
DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS AMERICANAS
NO EXTERIOR

Países e Regiões	Valor (US\$ Bilhões)		%	
	1950	1970	1950	1970
Canadá	3,6	22,8	30,5	29,2
América Latina	4,6	14,7	39,0	18,8
Europa	1,7	24,5	14,4	31,4
Oriente Médio e África	1,0	5,1	8,5	6,5
Outras Áreas	0,9	11,0	7,6	14,1
Total (Indústrias)	11,8	78,1	100,0	100,0

FONTE: U. S. Department of Commerce, Bureau of International Commerce, *La Corporación Multinacional: Estudios sobre Inversión Norteamericana en el Exterior*, vol. 1 (Washington: U. S. Government Printing Office, março de 1972).

Não é difícil chegar às razões dessa "preferência" das EMN pelos países desenvolvidos. O modelo do "ciclo do produto" mostra que as EMN são atraídas principalmente pelos mercados, seja em resposta a variáveis locais, seja a atitudes protecionistas, medidas de política econômica dos governos locais, etc. A reconstrução econômica da Europa Ocidental nos anos 50 e o estabelecimento do Mercado Comum Europeu nos anos 60 criaram condições para a grande expansão dessas empresas, americanas e européias.

TABELA V.2

**EMPRESAS MULTINACIONAIS NÃO-AMERICANAS:
DISTRIBUIÇÃO DAS VENDAS POR SUBSIDIÁRIAS
(A PARTIR DE VALORES EM US\$)**

Países	%
Estados Unidos	18,0
França	8,3
Alemanha	11,0
Canadá	5,8
Reino Unido	6,3
Austrália	6,1
Itália	3,4
União Sul Africana	2,8
Brasil	2,7
Bélgica-Luxemburgo	3,4
Índia	1,7
Japão	1,6
Espanha	1,9
Suíça	1,8
Holanda	2,1
Suécia	1,0
Argentina	1,8
América Central e Caribe	1,6

FONTE: J. W. Vaupel e J. P. Curhan, *The World's Multinational Enterprises — A Sourcebook of Tables* (Boston: Harvard University Press, 1973).

A expansão nos países subdesenvolvidos também se deu em função basicamente dos mercados locais. Evidentemente, as empresas de exploração e beneficiamento de recursos naturais não estão incluídas, como já discutido anteriormente. Contudo, a perda de importância relativa de tais investimentos tem sido notória. Verifica-se, assim, que são os países de maior mercado interno, e de rápido crescimento desse mercado, os que mais atraíram investimentos das EMN, tais como Brasil, Argentina, Índia e México. E, em todos, o processo de industrialização se fez com a substituição de importações, dirigido essencialmente ao mercado interno e acobertado por forte proteção e medidas governamentais de fomento aos investimentos.

Contudo, apesar da pequena importância relativa desses países nos investimentos totais das EMN, é extremamente importante o papel das mesmas nas suas economias. Não que a participação em valor seja majoritária; em geral não é, à exceção de alguns países "menores". Mas a participação percentual do capital das EMN no valor do estoque de capital total, ou do valor das vendas nos PNB respectivos, medidas usualmente tomadas como "indicadores de importância" do capital estrangeiro na economia, devem ser consideradas com grande cautela. E isso por razões já discutidas anteriormente: i) as EMN geralmente estão concentradas nos setores mais dinâmicos, em indústrias mais sofisticadas, que lideram o crescimento da economia; evidenciam, portanto, taxas de crescimento bem superiores às médias nacionais; e ii) controlam, ou manipulam mais facilmente, certas variáveis estratégicas, em relação às quais depende basicamente o bom andamento da economia, quais sejam: capacidade de investir, pela imensa disponibilidade de recursos, capacidade de geração, transferência e absorção de tecnologia e de exportação de produtos "dinâmicos" no contexto internacional. Por outro lado, o fato amiúde mencionado de que o controle, de parte de "nacionais" (empresas privadas ou estatais), de certos insumos básicos compensaria em grande parte o "poderio" das EMN deve ser considerado também com certa cautela, pois que o principal e mais básico insumo moderno — a tecnologia — está cada vez mais longe de ser controlado por nacionais.

Conclui-se de todo esse arrazoado que o "poder de barganha" dessas empresas tem sido elevado, quando em choque com objetivos e políticas econômicas nacionais conflitantes com seus próprios objetivos e políticas. E os países em desenvolvimento, que freqüentemente são obrigados a disputar entre si as preferências das EMN, têm sido forçados a aceitar as "regras do jogo" que lhes são impostas.

Há, contudo, indícios de que tal quadro talvez esteja mudando. Algumas atitudes recentes das EMN sugerem que fatos novos talvez alterem um pouco o padrão típico dos anos 50 e 60. Antes, contudo, é preciso esclarecer melhor, como feito anteriormente em relação aos países industrializados, a natureza dos conflitos entre os objetivos e políticas nacionais e das EMN.

Os conflitos mais freqüentes podem ser assim sintetizados:

a) em relação a metas e políticas de comércio exterior e de balanço de pagamentos em geral, as EMN são com freqüência

acusadas pelos governos de contribuírem para agravar os crônicos desequilíbrios, ao apresentarem “balanços comerciais” negativos por importar insumos e equipamentos em valores muito superiores às exportações. Argumenta-se que tais empresas procuram evitar exportações para os mercados supridos pelas respectivas “matrizes” e que muitas vezes utilizam o mecanismo do “preço de transferência” para escapar aos controles sobre remessas de rendas. Embora, como visto no Capítulo III, haja algumas evidências desses fatos, é difícil saber em que medida não seriam apenas subproduto de certas distorções de políticas econômicas frente a metas supostamente pretendidas;

b) em relação aos objetivos de preservação e fortalecimento de empresas nacionais e de redução do poder oligopolista das EMN através de maior grau de concorrência interna, surgem amiúde conflitos na medida em que, seguindo o desdobramento do “ciclo do produto”, essas empresas optam pelo crescimento via aquisição de empresas locais. A compra de empresas locais pode ser feita a “preços” bastante atraentes, e por uma razão simples: como as EMN planejam necessariamente a longo prazo, ao se decidirem pela compra de firmas locais estarão considerando o valor atual do fluxo de benefícios líquidos a serem obtidos a prazos extensos, do que podem resultar cifras bem superiores aos valores de mercado do patrimônio das firmas compradas.¹⁰ Diante dessas circunstâncias, os governos se preocupam com a sobrevivência de empresários nacionais, principalmente quando certas empresas, aparentemente em boa situação econômica e financeira, são também adquiridas pelas EMN.¹¹

Por outro lado, como os mercados nacionais são de pequenas dimensões, em relação aos que tais empresas foram técnica e economicamente dimensionadas, surgem nesses países problemas ainda mais sérios de concentração da produção e poder

¹⁰ Assim procedendo, a EMN estaria investindo a longo prazo no país em questão. A empresa nacional talvez não possa fazer o mesmo tipo de comparação, porque lhe falta a “perspectiva” do longo prazo e os recursos para crescer, ou um mercado de capitais que lhe forneça os recursos.

¹¹ R. Newfarmer apresenta evidências interessantes nesse sentido em seu relatório, anteriormente citado. Segundo seus resultados, apresentados na Tabela 6-5, 66% das empresas nacionais, adquiridas no período 1960/72 por EMN americanas, eram lucrativas, com taxas de lucros reais superiores a 9%. Apenas 25% das aquisições envolveram empresas deficitárias.

monopolista. A transformação dos mercados em cartéis, em alguns casos, leva a práticas abusivas, face à fraqueza das legislações antitruste.

c) em relação às metas nacionais de criar ou absorver tecnologia do exterior, surgem dificuldades na medida em que a tecnologia "transferida" pelas EMN não é efetivamente absorvida, difundida e ampliada nos países hospedeiros. As EMN interessa concentrar esforços em centros de pesquisa, raramente localizados em países subdesenvolvidos, por razões óbvias, e destes distribuir resultados que são aproveitados no sentido da maximização dos retornos dos investimentos realizados. Assim, amiúde os países em desenvolvimento recebem tecnologia já "amortizada", porém pagam preços considerados elevados.

Além disso, a tecnologia transferida ao país nem sempre é a mais conveniente em função da constelação de fatores de produção locais, uma vez que a mesma foi desenvolvida em contextos diferentes. Um bom exemplo é dado pela indústria de alimentos. Importam-se matérias-primas para a industrialização de refrigerantes (produtos químicos) a partir de "sabores artificiais", conquanto talvez fosse mais conveniente, técnica e economicamente, utilizar matéria-prima natural local.

A indústria farmacêutica costuma ser apontada como o caso mais notório de "resguardo" tecnológico, pois que a tecnologia reside na elaboração da matéria-prima, que é sempre importada dos grandes centros produtores e/ou distribuidores. No Capítulo IV já foram apresentados dados interessantes a esse respeito;

d) em países onde predominam investimentos ligados ao aproveitamento de recursos naturais, os conflitos surgem de forma particularmente grave. Com tais investimentos estão voltados para a integração vertical das subsidiárias nos centros industriais, caracterizam-se como verdadeiros enclaves nas economias dos países hospedeiros. Nesses casos, a estratégia de maximização de lucros leva muitas vezes à depreciação dos preços das matérias-primas e à utilização acentuada do "preço de transferência". Como o principal benefício social líquido obtido pelo país receptor constitui-se de impostos e divisas, o uso do preço de transferência reduz substancialmente as vantagens desses investimentos, gerando reações dos governos. Tais reações, quando são propícias as condições do mercado, podem ser bem sucedidas. É o caso dos países produtores de petróleo,

através da OPEP. O sucesso dessa reação tem motivado os produtores de outros insumos a seguir a mesma linha. Os produtores de bauxita, liderados pela Jamaica, os produtores de mercúrio, liderados pela Nigéria, e até mesmo os produtores de ferro já se mobilizam em organizações semelhantes, além dos produtores de cobre e zinco. Recomendações nesse sentido, inclusive, surgiram enfaticamente na Conferência das Nações Unidas sobre Matérias-Primas e Desenvolvimento, em abril de 1974.

Freqüentemente surgem ainda outros tipos de conflito, quando firmas estrangeiras "dominam" parcelas ponderáveis da produção de recursos básicos. Considerações nacionalistas, estratégicas e de soberania nacional sobre os recursos naturais do país surgem com grande destaque. E não só em países subdesenvolvidos: o Governo canadense do Ministro Trudeau estabeleceu a virtual proibição de compra de empresas canadenses nos setores de recursos básicos ao constatar que empresas americanas controlam mais da metade das indústrias canadenses de mineração e metalurgia e 3/4 da indústria de petróleo e gás.¹²

Poder-se-ia citar ainda vários outros tipos de conflitos menos freqüentes, porém não necessariamente menos importantes. A interferência das EMN em assuntos políticos e administrativos, de forma direta ou indireta, já foi constatada em algumas ocasiões, como no rumoroso "caso" da ITT no Chile, que acabou convencendo a ONU a analisar oficialmente o tema.¹³ Pode-se questionar ainda até que ponto os objetivos e políticas das EMN poderão colidir com políticas nacionais de redistribuição de renda, descentralização industrial, não-poluição do meio ambiente, etc. Não se têm ainda informações precisas sobre experiências sérias e bem equilibradas de governos de países menos desenvolvidos nesse sentido.

Esses conflitos persistem e poderão agravar-se, e sobre os mesmos dispõem-se de informações esparsas e eventuais. Mesmo

¹² Foi criado um grupo de conselheiros denominado FIRA (Foreign Investment Review Agency), cujas decisões têm sido soberanas. É de se ressaltar que tal decisão foi um dos pontos fortes da campanha do Ministro, o que dá uma boa idéia da opinião pública canadense sobre o tema.

¹³ O fato é apontado pela própria organização como uma das principais razões da elaboração do seu já famoso estudo, anteriormente citado.

Vernon não faz mais do que apresentar divagações genéricas, visto serem praticamente inexistentes estudos sobre o assunto.¹⁴

Há, contudo, uma certa desconfiança, entre os que vêm ocupando-se do tema, da menor importância de alguns aspectos, às vezes enfatizados por economistas, políticos e *policy-makers*, quando consideram as EMN nos países em desenvolvimento, tais como os ligados a controles de remessas de lucros e aportes de capital (ou poupanças), pelo menos no que concerne àqueles países em estágios mais avançados de crescimento. O centro das discussões deveria ser deslocado para outros temas mais relevantes, tais como o da transferência de tecnologia, o do traçado de políticas econômicas eficientes e que aumentem o “poder de barganha” desses países, o da oportunidade de *joint ventures* etc. Sobre esses aspectos, Paul Streeten, ao que parece, apresenta as idéias mais originais.¹⁵ Mas pode-se afirmar, sem receio de erro, que tanto Streeten quanto Vernon, assim como muitos outros autores,¹⁶ oferecem uma visão bastante crítica da teoria econômica convencional, em especial no que concerne à mecânica dos movimentos de capitais e rendas entre países. A maior parte dos economistas ainda não se libertou da idéia ingênua, impregnada de “miopia contábil”, de que a principal contribuição do investimento externo reside no próprio aporte de capital, como resultado da “adição” de recursos ao sistema produtivo interno. Especialmente em se tratando de investimentos diretos, via empresas multinacionais, essa talvez seja a mais fraca contribuição.

Resumindo bastante, talvez os principais aspectos a serem considerados no que concerne à EMN em países em desenvolvimento sejam os referentes à adequação dessas organizações às metas econômico-sociais desses países em termos de absorção de tecnologia, de investimentos seletivos em setores produ-

¹⁴ Na verdade, Vernon preocupou-se pouco com o assunto. Seu interesse básico é no efeito das EMN sobre a economia internacional e países industrializados. Contudo, algumas considerações surgem em “Foreign Trade and Foreign Investment: Hard Choices for Developing Countries”, in *Foreign Trade Review* (janeiro/março de 1971).

¹⁵ P. Streeten, *op. cit.*

¹⁶ São bem interessantes, a propósito, as considerações de R. Cameron, “Some Lessons of History for Developing Nations”, in *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 57, n.º 2.

tivos “vazios” e de exportações. E, em alguns casos, a compatibilização da atuação dessas empresas *vis-à-vis* metas de fortalecimento de empresas nacionais, preservação e controle de recursos naturais e matérias-primas básicas, desenvolvimento regional, etc. Ora, a maximização desses benefícios dependerá do “poder de barganha” desses países *vis-à-vis* as EMN, e sobre esse aspecto existem alguns indícios de que as EMN vêm assumindo posição de maior flexibilidade. Essas indicações provêm de duas constatações básicas:

a) a crescente internacionalização das EMN em busca de novos mercados, fatores de produção e matérias-primas, inclusive em países socialistas;

b) a disposição cada vez mais acentuada, de parte das EMN, de aceitar *joint ventures* e outras regras de jogo pouco ortodoxas, desde que haja garantias quanto à “integridade” dos investimentos e seus retornos.

A crescente procura de mercados, fatores de produção e matérias-primas resulta da própria evolução das EMN. Talvez essa evolução tenha-se acelerado em demasia, ou talvez alguns países sejam menos receptivos, havendo mesmo a possibilidade de algum recrudescimento do nacionalismo. O fato é que, com muita frequência, conhecem-se situações em que as EMN foram obrigadas a muitas concessões, até há alguns anos inadmissíveis, quando confrontadas com “poderes nacionais”,¹⁷ especialmente quando havia um interesse especial no mercado. Até mesmo empresas tradicionalmente “fechadas” e inflexíveis em suas estratégias de atuação já aceitam certas imposições.

Um exemplo bastante conhecido é dado pelas empresas de petróleo e mineração. Ambas vêm acitando a crescente participação dos governos e a taxação de seus lucros. Certamente, as condições do mercado contribuem para que as EMN nesses setores sofram maiores pressões e cedam; porém não se deve subestimar a importância da mobilização política na barganha de condições mais favoráveis aos interesses nacionais. Aliás,

¹⁷ Têm-se informações de que influentes grupos empresariais americanos, liderados pela família Rockefeller, preconizam uma crescente aceitação das “demandas nacionalistas” dos países em desenvolvimento. Preconizam a aceitação, com “paciência e *insight*”, do “novo nacionalismo ascendente” na América Latina. Discurso de David Rockefeller no Council of Americas, *Annual Report* (1971), p. 14.

nos setores de recursos naturais tanto se registram os maiores conflitos quanto indícios do crescente “poder de barganha” dos países hospedeiros, e isso mais do que em quaisquer outros setores.

Outra indicação importante é dada pelo crescente interesse em investir em países socialistas. E não apenas em países como a Iugoslávia, e mais recentemente a Romênia, menos ortodoxos e mais receptivos, mas também na União Soviética, Polônia e Tchecoslováquia, dentre outros. E até mesmo em bens de consumo nitidamente “ocidentais”, como mostra a entrada maciça da FIAT no mercado da União Soviética. A importância da presença nos mercados de grande expansão é bastante enfatizada. Reproduzindo declarações de O. Pendleton Thomas, Goodrich “Chairman”, “. . . a demanda de pneus vai crescer mais rapidamente fora dos Estados Unidos” (*Business Week*, 6 de julho de 1974).

Em relação a *joint ventures* e outras modalidades de participação de capitais locais, é bastante sugestiva a declaração de J. Paul Lyet, C. E. O. da Sperry Rand Corp.: “35% de alguma coisa é melhor do que 100% de nada.” No Brasil, a experiência de implantação de *joint ventures* no Pólo Petroquímico da Bahia revelou claramente as perspectivas abertas a esse tipo de associação. As EMN, evidentemente, nem sempre estarão dispostas a aceitar os termos das negociações. Segundo declarações de alto funcionário de uma grande empresa automobilística, tais associações podem prejudicar a estratégia da empresa, pois “. . . não podemos realizar prejuízos em um país em benefício da EMN como um todo. Torna-se difícil operar. . . Sócios locais do setor privado desejam auferir seus lucros não descejamdo reinvesti-los e muito menos vê-los remetidos ao exterior. Quando o sócio local é o governo, por outro lado, pode preferir reinvestir os lucros, criando dificuldades à empresa que remete grandes somas em dividendos, quando a EMN acredita que a moeda local pode ser desvalorizada” (*Business Week*, 6 de julho de 1974). Contudo, quando as empresas encontram a disposição firme do governo em negociar a participação nacional, e quando tais demandas são realisticamente colocadas, de forma a não tornar demasiadamente penosas as concessões, pode-se esperar algum sucesso nas negociações. Os dados mostram o crescimento da importância das *joint ventures*. Em 1957, apenas 17% dos investimentos diretos americanos nos países subde-

envolvidos assumiam essa forma; em 1966, já eram de 30%. E, enquanto os americanos detinham quase sempre a maioria das ações nos anos 50, em 1966 mais de 12% dessas aplicações foram feitos com minoria acionária americana.¹⁸

A conclusão de que o empreendimento conjunto representa uma solução "altamente desejável" foi unanimemente adotada pelos representantes das mais poderosas empresas mundiais em Amsterdam, em fevereiro de 1969.¹⁹

Outro tipo de concessão que as empresas parecem dispostas a fazer reside na maior participação de executivos e altos funcionários locais, influenciando nas decisões locais e até internacionais.

A presidência da IBM internacional vangloria-se de poder transportar em um Boeing 747 a quase totalidade dos executivos de origem americana sediados em subsidiárias. Também a transferência de tecnologia, de forma mais efetiva, pode ser obtida com termos mais "duros" de negociações.²⁰ Há indicações, por exemplo, de que as empresas japonesas estão interessadas em vender tecnologia, já que vêm investindo maciçamente e se dispõem a competir com as empresas tradicionais dominadoras de certos setores. Assim como as EMN nos últimos 20 anos obtiveram grande sucesso ao aproveitarem a competição entre países desejosos de investimentos externos, também estes talvez possam aproveitar-se de alguma competição entre tais empresas.

¹⁸ U. S. Department of Commerce, *United States Direct Investments Abroad, 1966* (Washington, D. C., 1970), citado por Luciano Martins, "Política das Corporações Multinacionais na América Latina", in *Estudos CEBRAP* (São Paulo, outubro/dezembro de 1973).

¹⁹ Panel Document n.º 6 (19 de fevereiro, 1969), in *Hearings on OPIC*, citado por L. Martins, *op. cit.*

²⁰ Um bom exemplo é dado pelas recentes "negociações" do Governo da Venezuela com as empresas petrolíferas e de mineração no sentido da total nacionalização das mesmas (através de indenizações estimadas por cálculos governamentais). Ao mesmo tempo em que seguem as negociações, o Governo obtém ajuda técnica dessas empresas para a exploração das reservas do Orenoco, que exigem tecnologia mais sofisticada (*Business Week*, 31 de agosto de 1974).

5.3

Algumas Considerações Adicionais para o "Caso Brasileiro"

Como ocorreu em todos os demais países, a presença dessas empresas no Brasil acentuou-se de forma importante nos anos 50 e 60. Atendendo aos anseios da substituição de importações, e impulsionadas naturalmente pela evolução do "ciclo do produto", dirigiram-se para os setores modernos, ou segmentos modernos de setores tradicionais, em busca do mercado interno brasileiro. Em função dessa procura, aumentou de forma significativa a participação estrangeira na economia. Pode-se distinguir dois tipos de expansão ao longo dos anos 50 e 60: absoluta, quando a entrada das EMN ocorreu com a simultânea liquidação de firmas brasileiras, e relativa, quando elas preenchem setores "vazios", ou mantêm algum tipo de convivência com empresas nacionais em setores já antes parcialmente ocupados.

Um significativo exemplo de expansão absoluta no Brasil é o da indústria farmacêutica. Até os anos 20, os laboratórios que operavam no Brasil, à exceção de apenas duas empresas, eram nacionais. Originaram-se de "fundos de farmácias" e pequenas empresas familiares, fundadas geralmente por nomes famosos na medicina e farmacologia nacionais. A tecnologia era bem conhecida, basicamente biológica, e as firmas nacionais estavam "atualizadas" e em condições de competição com produtos importados. Os anos 30 e 40 assistiram a uma total transformação tecnológica, com o surgimento da sulfa (anos 20), dos antibióticos, das vitaminas, dos hormônios, anti-histamínicos, etc. A tecnologia alterou-se de forma rápida e substancial; predominou então, e cada vez mais, a quimioterapia. A indústria farmacêutica tornou-se um subsetor da indústria química, com novos e complexos processamentos industriais. Nos anos 40, algumas firmas nacionais ainda tentaram fabricar esses novos remédios sob licença, importando matérias-primas, mas não foram bem sucedidas. Ao desconhecimento da tecnologia superpunham-se problemas empresariais: dificuldades administrativas

(todas elas eram empresas "familiares"), desconhecimento de técnicas de *marketing*, falta de recursos, ausência de incentivos governamentais, etc. Assim, de totalmente nacional, no início dos anos 40, o setor passaria a quase inteiramente desnacionalizado no início dos anos 60.²¹

As expansões aqui denominadas relativas, ou parciais, por não implicarem o desaparecimento de firmas nacionais, ocorreram quando as taxas de crescimento das empresas multinacionais superaram as das empresas nacionais, ou quando da ocupação de setores "vazios". Nos anos 50, surgiram as indústrias de material de transporte, material elétrico e construção naval. Alguns subsetores dessas indústrias ficaram com empresas nacionais, tais como os de material ferroviário (apenas duas empresas multinacionais importantes), autopeças, eletrodomésticos e pequenos e antigos estaleiros nacionais. Até essa época a presença da EMN no Brasil seria explicada pelo "hiato tecnológico" e pela não-disponibilidade de recursos, ou de um mercado de capitais que intermediasse poupanças potenciais. As distorções no incipiente mercado financeiro e de capitais então existente talvez tenham sido mais importantes que a propalada insuficiência de recursos. A não-existência de legislação, instrumentos, instituições, a falta de adequada remuneração à poupança, a inflação, bem como grande número de outras circunstâncias, impunham a presença do Governo ou de empresas estrangeiras.

Após 1964, com o programa antiinflacionário do Governo, surgiu uma nova razão para a desnacionalização: a insuficiência interna de liquidez associada às dificuldades com o balanço de pagamentos. Baixa-se a Instrução 289, em 1965, que reimplanta o mecanismo do *swap* no País, ao permitir repasses diretos de recursos externos às subsidiárias brasileiras. Embora o "risco de câmbio" corresse teoricamente por conta da empresa e não do Governo, os grandes períodos entre cada desvalorização (um ano) e a fácil previsibilidade dessa providência faziam com que, na realidade, a "289" reproduzisse quase inteiramente o *swap*.

²¹ Carlos Osmar Bertero, *Drogas e Dependência no Brasil — o Caso da Indústria Farmacêutica*, tese de doutoramento inédita apresentada à Cornell University (setembro de 1972).

Segundo dados da Comissão Parlamentar de Inquérito que em 1967/68 examinou a desnacionalização da indústria brasileira no período 1965/66,²² e computando-se apenas grandes firmas, foram alienadas 16 empresas no setor de material de transporte, três no eletrônico, quatro no de plásticos, cinco no mecânico e metalúrgico, uma no de tintas, seis no de alimentos, seis no de perfumaria e farmacêutica, três no setor químico e uma no de vidros. Tal foi a inquietação gerada no setor empresarial,²³ que o Governo apressou-se em baixar a Resolução 63, que viria a estabelecer condições de igualdade para as indústrias nacionais.

Também nesse período registraram-se casos de abuso do poder econômico de parte das EMN, visto que as condições eram propícias a operações desse tipo. As transcrições dos depoimentos mencionam, por exemplo, o caso da firma Adesite (fita colante), até então nacional. Por sofrer prejuízos com um suposto *dumping* de parte da Scotch, foi posteriormente adquirida.

Com a retomada do crescimento industrial a partir de 1968/69, registrou-se novo surto de crescimento das EMN. As razões, contudo, são distintas das anteriores: com as amplas perspectivas de crescimento da economia, do mercado interno e do comércio exterior, cresceu substancialmente o valor atual dos fluxos de benefícios líquidos a serem auferidos com aplicações no País. Nessas novas condições, as empresas que cada vez mais desenvolviam suas estratégias de internacionalização reorientariam suas aplicações em direção ao País. Acrescentar-se-iam a tais circunstâncias o agravamento do hiato tecnológico, as usuais dificuldades de acesso aos mercados financeiro e de capitais, de parte principalmente de pequenas e médias indústrias nacionais, e a política econômica do Governo, que, ao não considerar de forma especial a empresa nacional, automaticamente as discriminava.

Nessa nova fase também se registraram muitos casos de aquisição de firmas nacionais. Do ponto de vista da EMN, a

²² *Diário do Congresso Nacional*, Supl. ao n.º 203 (D. F., 20/11/1968).

²³ Causou grande impacto, na época, um estudo apresentado à referida Comissão pela FIESP, evidenciando quantitativamente a perda de participação do capital privado nacional na indústria no período 1965/66.

compra de firmas locais, quando existentes, é bastante conveniente, como ressaltado no desdobramento do "ciclo do produto". O empresário nacional, por outro lado, pode fazer um "bom negócio" ao vender a propriedade ou o controle, mesmo permanecendo na empresa, pois oferecerá aos novos donos conhecimentos adquiridos ao longo de sua vivência como empresário nacional, será bem remunerado, verá a empresa crescer em ritmo antes inimaginável e terá se desfeito de suas preocupações empresariais. Tanto essa situação é vantajosa para ambas as partes que sua frequência, como já mostrado, vem-se elevando nos últimos anos, havendo até casos em que a permanência do empresário nacional é condição indispensável à transação.

Sendo a legislação brasileira em relação ao capital estrangeiro considerada das mais liberais, como atestam repetidas declarações de empresários das EMN, e sendo a política de comércio exterior do País das mais eficientes do mundo em termos de incentivos à "abertura da economia", o País também tem sido muito procurado por empresas desejosas de redistribuir linhas de produção segundo alguma estratégia de maior eficiência na alocação de recursos. Nesses casos, as aplicações caracterizam-se por novos investimentos, sejam na ampliação de subsidiárias já existentes (Ford-Philco, Volkswagen, General Motors, etc.), sejam em novas instalações no País. Visando justamente a facilitar iniciativas desse tipo, o Governo criou novos incentivos com os Decretos-Lei n.ºs 1.219 e 1.236,²⁴ os quais surgiram não sem grande ansiedade de alguns grupos multinacionais, desejosos de contornar dificuldades remanescentes na legislação brasileira.

Finalmente, a abundância de recursos naturais, especialmente minérios e madeiras, tem encorajado investimentos ligados ao seu aproveitamento para exportação. Empresas japonesas têm sido especialmente atraídas.

É notória, assim, uma crescente internacionalização da economia brasileira, que já agora se estende por setores até então pouco procurados, tais como alimentos, produtos de madeira, calçados, autopeças e minerais não-metálicos, além das indústrias de equipamentos eletromecânicos.

²⁴ Para comentários e apreciação mais detalhados, consultar Carlos von Doellinger, *et alii*, *A Política Brasileira de Comércio Exterior...*, *op. cit.*

5.4

O Debate Recente

Contrastando com muitos países da América Latina que se mobilizavam de formas variadas em relação ao tema (Argentina, Chile, Bolívia, Peru, Venezuela, México e Equador), os setores governamentais e empresariais brasileiros mantiveram-se alheios a debates mais profundos, pelo menos até fins de 1973, e a indicação que se tem da posição oficial é a de que se deseja um mínimo de interferência na atuação dessas empresas, mantendo-se a legislação na forma mais liberal possível, inclusive com a manutenção ou ampliação da maior parte dos incentivos concedidos nos últimos anos. Reserva-se o Governo, contudo, o direito de, eventualmente, impor às empresas seus objetivos de política econômica. Essa posição advém da constatação, bastante realista, de que tais firmas constituem o mais eficiente veículo de transferência de tecnologia e de exportação de manufaturados.

Na defesa dessa posição, argumenta-se no sentido de que a tendência à internacionalização das economias nacionais através das EMN será um fato inexorável, e maiores benefícios obterão os países que mais rapidamente e intensamente aderirem à nova realidade. E países em desenvolvimento, realisticamente, dependem ainda mais dessas empresas se aspiram ao crescimento acelerado apoiado na industrialização.²⁵

Nessas condições, tanto a legislação quanto o clima político-social criam condições extraordinariamente favoráveis a investimentos no Brasil, especialmente em contraste com as condições reinantes nos demais países da América Latina (Chile, Peru, Argentina, etc.). A política de comércio exterior, por outro lado, seguia rumos de crescente liberalização, o que favorecia grandemente a atuação dessas empresas.

Contudo, em alguns setores empresariais e outros com ligações *ad hoc* com o Governo notavam-se algumas preocupações

²⁵ Uma exposição detalhada da posição oficial, até 1973, pode ser encontrada em J. M. Vilar de Queiroz, *Brasil: Exportação e Importação* (Rio de Janeiro: APEC, 1974).

em função de eventuais atitudes pouco éticas das EMN *vis-à-vis* nacionais, especialmente nos setores de equipamentos. O Prof. Theophilo de Azcaredo Santos, em fins de novembro de 1973, referia-se ao CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) como órgão "impotente" para promover a defesa econômica, pois que cartéis se instalavam no País, explicitamente para "combater" firmas nacionais, e ainda registram seus acordos em cartórios (declarações feitas por ocasião da mesa-redonda da *Gazeta Mercantil* sobre empresas multinacionais; São Paulo, 1973). O próprio fato de terem sido tomadas decisões de grande envergadura, em apoio a empresas nacionais de bens de capital, logo no início da nova gestão presidencial (abril de 1974), sugeriria a existência de algumas preocupações.

Havia, decerto, a inquietação das lideranças empresariais nacionais, como se depreende de várias declarações.²⁰ Notam-se nessas declarações certas insinuações de que alguns dos problemas enfrentados pelas empresas nacionais teriam derivado de atitudes pouco estimulantes da política econômica.

A atuação da PETROBRÁS, através da PETROQUÍMICA, no Pólo Petroquímico da Bahia, é normalmente citada como bom exemplo da capacidade de implementação, tanto de políticas de maior participação de empresas nacionais privadas quanto de maior beneficiamento das vantagens inerentes às EMN.

Contudo, apesar de possíveis e ainda remanescentes divergências, prevalece o reconhecimento de que tais empresas representaram e continuarão a representar fator da mais alta importância no desenvolvimento econômico do País, "pela capacidade de carrear significativas contribuições em capital e tecnologia" (*Voz do Brasil*, Editorial de 15/8/74). Pretende-se que agora a ação se intensifique no campo da exportação de manufaturados.

Não cogita o Governo de qualquer cerceamento legal das atividades dessas empresas, dada a necessidade de se manterem as "regras do jogo estáveis". Pretende-se, contudo, implementar uma estratégia "pragmática e madura" de adequação dessas

²⁰ Carlos Villares, *Gazeta Mercantil* (novembro de 1973), Luiz Rodovil Rossi, *Gazeta Mercantil* (dezembro de 1973), Fábio Yassuda, *Gazeta Mercantil* (novembro de 1973), Paulo Vellinho, *Jornal do Brasil* (maio de 1973), e outros.

empresas a certos objetivos de política econômica através de instrumentos econômicos, vale dizer, incentivos e desincentivos fiscais e creditícios.

Argumenta o Governo que, dessa forma, “a experiência mostraria que, em um quadro bem definido, com papéis bem distribuídos, a atuação menos dinâmica da empresa nacional estaria ligada às próprias deficiências de sua estrutura e à adversidade das condições em que opera, e não à ação das empresas multinacionais” (*Voz do Brasil*, Editorial de 15/8/74).

Especificamente, ainda em relação às empresas multinacionais, o II Plano Nacional de Desenvolvimento determina as seguintes linhas gerais de atuação:

a) a empresa multinacional deverá contribuir para a economia nacional não só através do aporte de poupança e tecnologia como também através das exportações e geração local de tecnologia;

b) deverão as EMN evitar práticas de controle de mercado ou absorção de competidores.

VI

CONSIDERAÇÕES FINAIS — ALGUMAS SUGESTÕES DE POLÍTICA ECONÔMICA

Pode-se tentar resumir os principais resultados da análise nos seguintes tópicos:

i) Entre as grandes empresas industriais do Brasil, as subsidiárias das EMN ocupam posição de destaque, tanto por serem maiores que as nacionais privadas (em média, 2,2 vezes) quanto por se concentrarem nos setores industriais mais “dinâmicos”, em termos de taxa de crescimento, de absorção de tecnologia e de capacidade de aumento das exportações.

ii) Em consequência dessas características, as EMN no Brasil parecem atingir alguns objetivos de política econômica de forma mais eficiente que as empresas nacionais, tais como o crescimento da capacidade produtiva, a criação de empregos, a melhoria da qualificação da mão-de-obra e dos salários, o aumento da produtividade industrial, o crescimento das exportações e o desenvolvimento regional. As evidências encontradas são bastante precárias, mas sugerem, de fato, essa conclusão geral.

iii) Outra constatação importante é que essas subsidiárias no Brasil representam parcela ainda reduzida dos grupos a

que pertencem. As grandes EMN investiram em suas subsidiárias no Brasil cerca de 0,59% de seus ativos — no que concerne à *equity participation* — e o “tamanho” dessas filiais é pouco superior a 2% dos grupos respectivos — em termos de valor das vendas. O Brasil, como de resto todo o conjunto dos países em desenvolvimento, constitui ainda “área marginal” na expansão das grandes EMN. Pelos estudos da ONU, apenas 1/3 dos investimentos se concentram em países menos desenvolvidos.

iv) A combinação dessas três considerações sugere um certo desequilíbrio de “poder de barganha” entre interesses e objetivos nacionais *vis-à-vis* interesses e objetivos das grandes EMN. Assim, embora essas empresas sejam muito importantes para a economia brasileira, a recíproca, em termos gerais, não é verdadeira.

Sem dúvida a EMN foi e continuará sendo da mais alta importância no crescimento, no aprimoramento tecnológico, na modernização e na conquista do mercado internacional pela indústria de transformação do Brasil. Esta é uma constatação fundamental e que não deve ser obscurecida.

v) Essa conclusão, contudo, não pode e não deve ser aceita irrestritamente. E deve-se, inclusive, reiterar a existência de evidências de que essa realidade, pouco cômoda para os países em desenvolvimento, vem-se alterando recentemente, em consequência da própria expansão dessas empresas. Isso é válido especialmente em relação a países como o Brasil, pelas várias razões já assinaladas (Capítulos IV e V).

vi) Por outro lado, mesmo que as EMN ofereçam ao País benefícios mais amplos que os das empresas nacionais, é falsa a implicação de que o crescimento irrestrito dessas empresas seria sempre benéfico. Assim como oferecem benefícios, acarretam “custos sociais”, que são crescentes com o aumento da “desnacionalização” da economia. Nessas condições, há que avaliar os “benefícios líquidos” a serem obtidos.

vii) Gostaríamos de ressaltar que a atitude recente de países como Canadá e Austrália, além do México e de países andinos, entre outros, não se apóia simplesmente em anseios nacionalistas. Embora o nacionalismo venha ganhando força com a ascensão crescente da classe média, existem razões econômicas, no que concerne aos “custos sociais” dessas empresas, para políticas econômicas de maior apoio a indústrias nacionais.

A empresa estrangeira difere da nacional em um aspecto

fundamental: o benefício líquido (lucro líquido) da subsidiária estrangeira constitui custo para o país anfitrião na medida em que onera o balanço de pagamentos. Esse custo, na verdade, não deveria ser avaliado tão-somente pelo montante de divisas remetidas ao exterior, mas sim pelo custo, em moeda nacional, da "produção" dessas divisas através de exportações de bens e serviços. E, além desses custos, mais facilmente observáveis, deve-se considerar ainda outros menos importantes, às vezes desprezados ou subestimados, e que decorrem de uma excessiva subordinação aos interesses ditados pelas estratégias de atuação internacional dessas empresas, do sacrifício de empresas nacionais, ou mesmo da talvez excessiva dependência da economia nacional às variáveis fora do controle interno, tais como importações de equipamentos e insumos, financiamentos, tecnologia nem sempre adequada etc.

viii) Quanto a esse aspecto, pode-se assegurar que os custos em divisas das subsidiárias no Brasil é bem superior ao que tem sido oficialmente divulgado, embora não se dispusesse de elementos para apresentar valores mais adequados. Essa avaliação, contudo, pode e deve ser feita pelos órgãos do Governo encarregados do controle dos fluxos de divisas na economia. O fato concreto é que a legislação, ao discriminar várias formas de remessas de rendas — lucros, *royalties*, assistência técnica e juros — dificulta a própria quantificação desses custos. Talvez fosse conveniente pensar-se numa forma de eliminar essas "compartimentalizações". Estabelecer-se-ia um certo limite para o *montante total de remessas* isentas do imposto de renda adicional, e a partir daí haveria a incidência do imposto de renda progressivo, na forma vigente atualmente para os lucros e dividendos. Eliminar-se-ia também qualquer restrição ainda remanescente às diversas formas de remessas, inclusive o limite atual de 5% sobre o faturamento para isenção do imposto de renda adicional nos pagamentos pela tecnologia do exterior, já que então todas as remessas seriam aferidas em relação ao capital, independentemente da natureza do pagamento.

Essa sugestão, contudo, tem caráter muito embrionário e não deve ser considerada sem estudos mais aprofundados. De qualquer forma, mudanças desse tipo nas "regras do jogo" não parecem passíveis de prejudicar as EMN; antes pelo contrário, enquanto iria facilitar a avaliação dos custos em divisas e iria

eliminar as distorções decorrentes das discriminações entre as várias formas de remessas.

ix) Pode ser de grande importância a avaliação desse “custo social” das EMN. Em primeiro lugar, pelo simples conhecimento de quanto a sociedade está pagando pelos benefícios que recebe. Dispondo dessa avaliação, pode o Governo melhor *dosar* seus incentivos — ou “desincentivos” — fiscais, financeiros, ou de qualquer outra natureza, em função da relação entre “benefícios e custos” das EMN ou do balanço de divisas. Seria esta uma forma bem mais objetiva e “justa” de cumprir as diretrizes oficialmente fixadas em relação a essas empresas, já que os órgãos do Governo Federal e os dos Governos Estaduais teriam parâmetros objetivos nos quais se apoiar, embora tal critério não deva ser considerado com excessiva rigidez. O fato é que, se o Governo estabelece a estratégia de atuação frente às EMN, com base em incentivos e medidas de política econômica, urge que critérios sejam estabelecidos, e parece sempre interessante considerar, em qualquer critério, as avaliações de “custos sociais”.

Parece também interessante apresentar algumas sugestões para uma estratégia de política econômica em relação às EMN, *simultaneamente com o fortalecimento das empresas nacionais*. Ter-se-iam então os seguintes tópicos:

x) A implementação de uma estratégia desse tipo deveria, a nosso ver, procurar elevar, sempre que possível, o “poder de barganha” dos interesses nacionais. Para tanto, deveria partir de uma estreita coordenação dos vários setores da administração, tais como os Ministérios da área econômica e social, bancos de desenvolvimento, Governos Estaduais, etc. A busca dessa coordenação deveria ser constantemente aprimorada.

xi) Como “lema” básico de atuação do Governo para que tal coordenação se verificasse, a fim de que sejam aumentados os benefícios obteneíveis das EMN, simultaneamente com o fortalecimento de empresas nacionais, sugere-se que seja sempre questionada a possibilidade de cada vez mais levar tais organizações a perseguir os objetivos de política econômica. Maiores exigências tecnológicas, normas antipoluição mais rígidas, maiores exigências quanto à localização e à contribuição para a descentralização industrial e desenvolvimento regional, maiores exportações, etc., são aspectos que deveriam estar nas preocupações dos administradores da área econômica.

xii) Deve-se ter sempre em vista a possibilidade de incentivos prioritários a empresas nacionais. Não apenas por nacionalismo, embora para alguns já fosse essa uma razão bastante ponderável,¹ mas ainda porque, do ponto de vista da economia nacional, e em igualdade de condições quanto aos benefícios, a empresa nacional é sempre preferível. E até mesmo, muitas vezes, quando em desvantagem inicial, caso se vislumbre o seu fortalecimento a longo prazo. Pode-se perfeitamente invocar, no caso, a tese da "indústria nascente".

xiii) Por outro lado, a EMN seria desejável, sem contrangimentos, quando não existisse a alternativa da firma nacional, no preenchimento dos chamados "setores vazios", onde o mercado é atendido por importações, e desde que haja condições econômicas para a operação dessas empresas no País.

Em outras situações, quando firmas nacionais atendem inadequadamente ao mercado, ou quando não se renovam tecnológica ou administrativamente, a EMN pode ser até certo ponto desejável, até mesmo estimulando suas concorrentes nacionais. Mas em setores onde a empresa nacional cumpre razoavelmente bem suas finalidades empresariais e sociais não se justificaria a presença de firmas estrangeiras, que, ao eliminar firmas nacionais, possivelmente implicariam mais custos que benefícios para a sociedade.

Toda a questão se resumirá, evidentemente, em discriminar entre setores e, principalmente, em criar instrumentos de política econômica que atendam aos objetivos.

xiv) As sugestões feitas concernentes à legislação não devem ser consideradas imprescindíveis, embora possam introduzir mais racionalidade e liberalidade no espírito da lei. E, além destas, não devem ser consideradas quaisquer outras alterações, especialmente se implicarem restrições além das já existentes.

¹ Kindleberger, por exemplo, considera válida a proposição de Albert Breton de que o "nacionalismo" é uma mercadoria de consumo coletivo, que a sociedade poderia resolver comprar e que presumivelmente deveria ser incluída no produto nacional com base em algum "custo de oportunidade". Ver C. P. Kindleberger, *Development and Planning — Essays in Honour of Paul Rosenstein-Rodin*, J. Blagwati Ed. (Cambridge: MIT Press, 1973). A citação é proveniente de Albert Breton, "The Economics of Nationalism", in *Journal of Political Economy*, vol. 27, n.º 4, pp. 376-386.

A experiência mostra que dispositivos restritivos em demasia reduzem a flexibilidade da política econômica, além de provocar reações negativas de parte dos investidores. Também mostra a experiência que restrições a remessas de lucros são facilmente burladas. Nenhum “código” poderá prever as incontáveis alternativas com que se defronta um país em desenvolvimento no “dia-a-dia” da política econômica. É muito mais útil que se estabeleça a convicção, mais por atos e procedimentos que por palavras, que certas atitudes de parte das EMN não são bem vistas, tais como práticas abusivas de poder econômico, pouca sensibilidade a certos objetivos de política, etc. Tal só se consegue como resultado de longo, paciente e persistente trabalho de “conscientização” de parte das diversas esferas de poder do Governo.

xv) Contudo, deveria ficar claro, na montagem de uma “estratégia”, que a defesa do setor privado, se não distingue nacional de multinacional, pode ser prejudicial em alguns casos aos interesses nacionais. Muitas vezes uma certa participação do Governo, minoritária, pode ser desejável na preservação ou no desenvolvimento de empresas nacionais privadas.

A regra básica de atuação do Governo deve ser, como já enfatizado, o apoio à empresa nacional sempre que esta possa desenvolver-se.

xvi) Eventualmente, contudo, nem sempre incentivos ou desincentivos puramente econômicos são suficientes para que certas “regras do jogo” sejam cumpridas. Procedimentos pouco éticos de parte de algumas organizações existem claramente. Ora, o Brasil, como qualquer nação capitalista que pretende ser efetivamente desenvolvida e civilizada, tem sua legislação antitruste. No caso, a Lei 4.137, de 10/09/1962, que deu origem ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Os próprios conselheiros do CADE, não obstante, afirmam que o órgão tem dificuldades para cumprir suas tarefas, apesar de a legislação brasileira ser considerada, por peritos de outras nações, tecnicamente de alto nível. O fato da vigência de uma legislação de defesa contra práticas oligopolistas, tais como *dumping*, embargo ao fornecimento de matérias-primas e outras atitudes, não pode ser visto como alteração das “regras do jogo” ou legislação restritiva ao capital estrangeiro. O CADE, ou qualquer outro órgão que efetivamente cumpra a função de defesa econômica, atingiria em princípio *qualquer empresa*

nacional, multinacional ou estatal — e a antipatia de certas EMN contra legislação desse tipo só pode ser vista com certas suspeitas.

xvii) Dentre os setores onde se registram alguns conflitos importantes situam-se aqueles ligados à exploração de recursos naturais.

Grande número de países, seguindo o exemplo das nações árabes, procura valorizar e preservar seus recursos naturais. O valor desses recursos, ainda em seu estado natural, tende a crescer à medida que cresce o espectro da escassez. Talvez a tecnologia supere todos os problemas da atual escassez, mas, de qualquer maneira, haverá uma defasagem, durante a qual a valorização aumentará. As empresas multinacionais parecem dispostas, em alguma medida, a aceitar regras de participação nessas valorizações. Inclusive já se nota alguma “concorrência” entre elas. Ora, o Brasil, embora dependente de algumas matérias-primas, dispõe de vastas reservas de outras, e deve também valorizá-las.

A estratégia mais recomendável, nos investimentos ligados a matérias-primas e recursos naturais, é a de *joint ventures*, em que as participações de capitais nacionais sejam majoritárias, assim como o efetivo controle das decisões. Deve ficar claro que o País necessita primordialmente da tecnologia, e por ela se dispõe a pagar um preço “justo”, tão-somente.

xviii) Também em relação a esse aspecto, deveria ser considerada mais explicitamente a participação do Governo na ONU e em outras organizações internacionais quando por ocasião de estudos, debates ou decisões sobre o tema. Os aspectos básicos que deveriam nortear tal participação seriam:

a) a principal contribuição das EMN aos países em desenvolvimento não está no aporte de capital, mas sim na transferência de tecnologia;

b) os recursos básicos são de propriedade de cada país, e a exploração dos mesmos deve trazer amplos benefícios às nações respectivas. Urge que haja mais união entre os países em desenvolvimento para que se eleve o “poder de barganha” mútuo frente às EMN. Deve-se evitar que as empresas multinacionais se utilizem da concorrência entre países em desenvolvimento; ao contrário, estes deveriam aproveitar a concorrência entre as empresas.

ANEXO I

CLASSIFICAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS

MINERAÇÃO

- Minerais Metálicos
- Minerais Não-Metálicos

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

Produtos de Minerais Não-Metálicos

- Cal e Cimento
- Cerâmica e Artefatos de Cimento, Gesso e Amianto
- Artefatos de Vidro e Cristal
- Outros Produtos de Minerais Não-Metálicos

Metalúrgica

- Siderurgia
- Metalurgia dos Não-Ferrosos
- Produtos Metalúrgicos Diversos (Laminação, Forjaria, Fundição, Estamparia, etc.)

Mecânica

Máquinas, Motores e Equipamentos Industriais
(inclusive Elétricos)

Máquinas, Aparelhos e Instrumentos para Escritório

Aparelhos Elétricos e Material de Comunicação

— Material Elétrico

— Aparelhos Domésticos, Material de Comunicação,
Lâmpadas, Acessórios e Utensílios

Material de Transporte

— Construção Naval

— Material Ferroviário

— Veículos Automotores

— Autopeças e Carroçarias

— Tratores, Máquinas de Terraplenagem e Implementos

— Aviões e Outros Veículos

Madeira e Artefatos

— Madeiras, Compensados, Laminados e Artefatos

— Papel e Papelão

Mobiliário

Móveis e Artefatos de Decoração (inclusive de Escritório)

Borracha

— Borracha e Artefatos de Borracha e Derivados

Couros e Peles

— Couros, Peles e Produtos Similares

Química

— Química e Petroquímica

— Plásticos e Derivados*

Petróleo (Refinação e Distribuição)*

Gás (de Petróleo)

Produtos Farmacêuticos, Medicinais e Veterinários*

Produtos de Perfumaria, Higiene Doméstica, Velas, etc.*

Têxtil

Fiação e Tecelagem

Artefatos de Tecidos

— **Artigos de Vestuário e Acessórios***

Produtos Alimentícios

Moinhos

Carnes Frigorificadas e Industrializadas

Pescado (Pesca e Industrialização)

Laticínios

Açúcar e Alcool

Café Solúvel

Óleos Vegetais

Produtos Alimentares Diversos

Bebidas

Aguardente, Cervejas, Vinhos, Refrigerantes e Águas

Fumo

Fumo e Produtos de Fumo

Editorial e Gráfica

— **Jornais**

— **Editoras e Gráficas**

Indústrias Diversas

— **Conglomerados**

Instrumentos e Aparelhos Profissionais e de Precisão

Artigos Diversos

* De subsetores passaram a setores.

ANEXO II

ESPECIFICAÇÃO DOS DADOS UTILIZADOS

Valor Histórico do Ativo Fixo Operacional: valores de terrenos, edificações, máquinas e instalações e outros bens necessários ao funcionamento da empresa, inclusive marcas e patentes, tudo pelo custo histórico.

Correção Monetária: trata-se da correção monetária aplicável ao valor histórico do ativo fixo, considerada conforme consta do balanço.

Ativo Fixo Operacional Corrigido: valor histórico + correção.

Depreciações: conforme balanço, inclusive correção monetária da depreciação e depreciação da correção monetária. As depreciações serão incluídas, ainda que no balanço apareçam no passivo.

Ativo Fixo Operacional Líquido: valor do ativo fixo operacional corrigido, menos as depreciações.

Imobilizações Financeiras: participação em subsidiárias ou coligadas — ações, cotas e participações em outras companhias, caracterizadas como subsidiárias ou coligadas, ainda que no balanço constem do realizável a longo prazo.

Aplicações por Incentivos Fiscais: valor das aplicações, ainda que no balanço constem do realizável a longo prazo.

Outras Imobilizações Financeiras: títulos de renda, empréstimos compulsórios, etc., mesmo que no balanço constem do realizável a longo prazo.

Outras Imobilizações: valores contabilizados sob este título: bens imóveis não destinados a uso, despesas de implantação, importações em andamento (desde que no balanço constem do imobilizado), enfim, qualquer outro item do imobilizado não referente a operação normal da empresa (os valores do imobilizado que se refiram a operação da empresa devem ser incluídos nas linhas anteriores, de acordo com os critérios acima).

Outros Itens do Ativo: quaisquer outros valores do ativo não cobertos pelos itens anteriores. Notar que as contas de compensação não são consideradas.

Total do Ativo (exceto pendente): soma de disponível + realizável, total do imobilizado líquido e outros itens do ativo.

Capital Subscrito (residentes no País): o total do capital subscrito à data do balanço.

Capital Subscrito (residentes no Exterior): trata-se do capital de acionistas, de qualquer nacionalidade, residentes no exterior, independentemente de haver ou não sido o mesmo registrado no Banco Central como capital estrangeiro.

Capital Social Subscrito: o total à data do balanço.

Reservas e Lucros (inclusive acumulados): todos os demais valores do não-exigível, não sendo consideradas como tais as depreciações, provisões para devedores duvidosos e para impostos de renda. São incluídos os lucros suspensos ou acumulados e o saldo à disposição da assembléia, mesmo que no balanço constem sob outro título.

Prejuízos (inclusive acumulados): conforme balanço.

Capital + Reservas: soma do capital subscrito e reservas e lucros, menos prejuízos.

Passivo Pendente: conforme balanço, exceto lucros ou saldo à disposição da A. G. O.

Ativo Pendente: conforme consta do balanço, exceto o valor dos prejuízos a amortizar.

Patrimônio Líquido: capital mais reservas, mais passivo pendente, menos ativo pendente.

Outros Itens do Passivo: quaisquer outros valores do passivo. Notar que contas de compensação não são consideradas.

Total do Passivo: soma de total do exigível, mais patrimônio líquido e outros itens do passivo. Deve ser igual ao total do ativo.

Faturamento ou Receita Bruta: a receita bruta operacional da empresa (vendas e/ou prestação de serviços), inclusive o imposto faturado (IPI ou Imposto Único). Não inclui valores referentes a descontos e devoluções.

Imposto Faturado (IPI ou Imposto Único): conforme balanço.

Faturamento ou Receita Líquida: igual à receita bruta operacional, menos o imposto faturado.

Custo dos Produtos Vendidos ou das Operações Sociais: representa os custos diretamente atribuídos ao faturamento, inclusive, quando for o caso, as depreciações diretamente apropriadas aos custos.

Lucro Bruto ou Resultado das Operações Sociais: igual ao faturamento, menos o custo.

Depreciações: as depreciações do exercício, conforme a conta de lucros e perdas, exceto as diretamente apropriadas aos custos.

Despesas Financeiras: conforme a conta de lucros e perdas.

Outras Despesas: as demais despesas do exercício, inclusive o ICM e a provisão para devedores duvidosos.

Lucro Líquido antes do Imposto de Renda: representa o valor do Lucro Bruto, menos o Total de Despesas, mais Reversão de Provisões, mais Outras Receitas. Este item representará apenas o lucro do exercício em exame. Lucros suspensos de exercícios anteriores ou quaisquer outros saldos serão incluídos à parte.

Imposto de Renda: conforme a conta de lucros e perdas, referente ao imposto de renda pago no exercício ou à provisão para imposto de renda referente ao exercício.

Gratificações, Provisão para Partes Beneficiárias, etc.: conforme a conta de lucros e perdas, incluindo as participações de diretores e empregados (quando apresentadas como distribuição de lucro), bem como outras participações estatutárias.

Lucro Disponível: igual ao lucro líquido, menos o imposto de renda e as participações, representando o lucro destinado aos acionistas para distribuição (dividendos, bonificações, etc.), bem como para reinvestimentos e reservas, inclusive a reserva legal.

Reservas: conforme a conta de lucros e perdas. Não deve incluir as provisões para depreciações, devedores duvidosos e imposto de renda.

Número de Empregados à Data de Encerramento do Exercício: o número de empregados da empresa, à data do balanço.

Total de Salários Pagos no Exercício: o total de salários pagos pela empresa no exercício a que se refere o balanço, incluídos os encargos sociais.

BIBLIOGRAFIA

1. *Aspectos Gerais sobre Empresas Multinacionais — Inclusive Estudos Teóricos*
1. BEHRMAN, J. N. *National Interests and the Multinational Enterprise*. New Jersey: Englewood- Cliffs, 1970.
2. ————. *Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise*. Chapel Hill: School of Business Research Paper n.º 18, 1960.
3. BHAGWATI, J. (ed.) *International Trade*. Middlesex: Penguin Books, 1970.
4. BROOKE, M. Z., e REMMERS, H. L. *The Strategy of Multinational Enterprise*. London: Longmans, 1970.
5. CAVES, Richard E. "International Corporations, the Industrial Economics of Foreign Investment". *Economica*. (February, 1971.)
6. ————. "Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets". *Economica*. (May, 1974.)
7. DUNNING, J. H. *The Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin, 1971.

8. HAHLO, H. R., GRAHAN SMITH, J., e WRIGHT, R. W. *Nationalism and Multinational Enterprise*. New York: Oceana, 1973.
9. HELLEINER, G. K. "Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms". *Economic Journal*. (March, 1972.).
10. HORST, Thomas. "Firm and Industry Determinants of the Decisions to Invest Abroad: An Empirical Study". *Review of Economics and Statistics*. (August, 1972.)
11. HYMER, S. *The Multinational Corporation and International Investment*. Hearings, 1970.
12. KAPOOR, A., e D. GRUB, P. *The Multinational Enterprise in Transition*. New Jersey: Darwin Press, 1972.
13. KINDLEBERGER, C. P. (ed.) *The International Corporation*. Cambridge: MIT Press, 1970.
14. KLEIN, R. W. "A Dynamic Theory of Comparative Advantage". *American Economic Review*. (March, 1973.)
15. KNICKERBOCHER, F. I. *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston: Harvard University Press, 1973.
16. LITVAK, I. A. e MAULE, C. J. *Foreign Investment: The Experience of Host-Countries*. New York: Praeger Publ., 1970.
17. NACÕES UNIDAS. *Multinational Corporations and World Development*. Departamento Econômico e Social, ST/ECA/190, 1973.
18. NEUFELD, E. D. *A Global Corporation*. Toronto: University of Toronto Press, 1969.
19. PHATAK, A. V. *Managing Multinational Corporations*. New York: Praeger, 1974.
20. RICHMAN, B. M. e COPEN, M. R. *International Management and Economic Development*. New York: MacGraw-Hill, 1972.
21. ROBBINS, S. M., e STOBAUGH, R. B. *Money in the Multinational Enterprise*. New York: Basic Books, 1971.
22. ROBINSON, R. "The Developing Countries, Development and the Multinational Corporation". *The Annals of the American Academy* (1972).
23. SCHNEIDER, T., e DOELLINGER, Carlos Von. "Algumas Considerações sobre o Comportamento das Empresas Multinacionais". *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Vol. 4, n.º 2 (junho de 1974).

24. SCHWENDIMAM, J. S. *Strategic and Long-Range Planning for the Multinational Corporation*. New York: Praeger, 1973.
25. SERVAN-SCHREIBER, J. J. *Le Défi Américain*. Paris: Denoël, 1967.
26. TUGENDHAT, C. *The Multinationals*. New York: Random House, 1972.
27. VAITSOS, C. V. *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*. Oxford: Clarendon Press, 1974.
28. VAUPEL, J. W., e CURHAN, J. P. *The Making of Multinational Enterprise*. Boston: Harvard Graduate School of Business, 1969.
29. VERNON, RAYMOND. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises*. New York: Basic Books Inc., 1971.
30. ————. *The Economic Environment of International Business*. New Jersey: Englewood-Cliffs, 1972.
31. WELLS, L. T. (ed.) *The Product Cycle and International Trade*. Boston: Harvard Graduate School of Business, Harvard University, 1972.
- II. *Empresas Multinacionais nos Estados Unidos e nos Países Industrializados*
32. ABEGGLEN, J. C. "Dynamics of Japanese Competition". *United States Economic Policy in a Interdependent World*. Vol. II (New York, 1971).
33. DEPART. OF COMMERCE, U.S.A. "The Multinational Corporation". *Studies on U. S. Foreign Investment*. Vol. 2 (1972).
34. EMERGENCY COMMITTEE FOR AMERICAN TRADE. *The Role of the Multinational Corporation in the United States and World Economics*. (D.C., 1972.)
35. GOVERNMENT OF CANADA. *Foreign Direct Investment in Canada*. Ottawa: Information Canada, 1972.
36. LEVITT, K. *Silent Surrender, The Multinational Corporation in Canada*. London: MacMillan, 1970.
37. REDDAWAY, W. B., POTTER, S. J., e TAYLOR, C. T. *Effects of U. K. Direct Overseas Investment*. London: Cambridge University Press, 1968.
38. SAFARIAN, A. E. *Foreign Ownership of Canadian Industry*. New York: McGraw-Hill, 1966.

39. STOBAUGH, R. B. *U.S. Multinational Enterprises and the U.S. Economy*. Washington, D.C.: Dept. of Commerce, Bureau of International Commerce, 1972.
40. U. S. CHAMBER OF COMMERCE. *United States Multinational Enterprise: Report on a Multinational Enterprise Survey*. D.C., 1972.
41. U. S. DEPT. OF COMMERCE. *Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations*. D.C., 1972.
42. U.S. NATIONAL ASSOCIATION OF MANUFACTURES. *Comments on International Activities of United States Multinational Corporations*. New York, 1972.
43. U.S. SENATE. *Multinational Corporations: A Compendium of Papers Submitted to the Subcommittee of International Trade of the Committee on Finance of the United States Senate*. D. C.: Committee of Finance of U. S. Senate, 1973.

III. *Empresas Multinacionais na América Latina e no Brasil*

44. ARAÚJO JÚNIOR, J. T., e DICK, V. M. "Governo, Empresas Multinacionais e Empresas Nacionais: o Caso da Indústria Petroquímica". *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Vol. 4, n.º 3 (dezembro de 1974).
45. BANCO CENTRAL DO BRASIL (FIRCE). *Capitais Estrangeiros no Brasil*. Rio de Janeiro, 1972.
46. BERNET, J. *Guia Interinvest, 1971/73*. Rio de Janeiro: Interinvest Ed., 1973.
47. BERTERO, C. O. *Drogas e Dependência no Brasil — O Caso da Indústria Farmacêutica*. Cornell University, 1972. Tese de Doutorado inédita.
48. CHUDNOVSKY, D. *Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1972.
49. CONGRESSO NACIONAL. *Diário do Congresso Nacional*. Sup. ao n.º 203. Brasília, D.F., 20/11/68.
50. COUNCIL FOR LATIN AMERICA. *The Effects of United States and Other Foreign Investment in Latin America*. Washington, D. C., 1970.
51. FAJNZYLBER, F. *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais: Posição Relativa da América Latina e do Brasil*. Coleção Relatórios de Pesquisa. N.º 4. Rio de Janeiro. IPEA/INPES, 1971.

52. ———. *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados: Análise da Experiência Brasileira*. Coleção Relatórios de Pesquisa N.º 7. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1974.
53. GLEICH, A. von. *Las Inversiones Extranjeras Privadas en América Latina*. Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, 1971.
54. GRUPO VISÃO EDITORIAL. "Quem é Quem na Economia Brasileira, 1971-1972-1973-1974". São Paulo, *Visão*.
55. HANSON, S. G. *Desarrollo Económico en Latin América*. Washington: The Inter-American Affairs Press, 1951.
56. JOLOWICZ, H. *Auslandsinvestitionen in Brasilien: Rechtsgrundlagen und Erfahrungen*. Hamburg: Institut für Iberoamerika, Kunde, 1974.
57. LALL, S. "Transfer-Pricing by Multinational Manufactured Firms". In *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Vol. 35, n.º 3 (1973).
58. MARTINS, L. "Política das Corporações Multinacionais na América Latina". *Estudos CEBRAP* (outubro/dezembro de 1973).
59. MAY, H. K. *The Role of Foreign Investment in Latin America: Some Considerations and Definitions*. New York: Fund for Multinational Management Education, 1972.
60. MORLEY, S. "Investimentos Estrangeiros na Perspectiva de Países em Desenvolvimento". *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Vol. 4, n.º 3 (dezembro de 1974).
61. NEWFARMER, R. S. e MUELLER W. F. *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power*. Washington, D. C.: U.S. Senate, Subcommittee on Multinational Corporations, June, 1975.
62. VILAR DE QUEIROZ, J. M. *Brasil: Exportação e Importação*. Rio de Janeiro. APEC, 1974.

IV. Política Econômica e Empresas Multinacionais

63. BEHRMAN, J. N. "Is There a Better Way for Latin America?". *Columbia Journal of World Business*. Vol. VI (Nov./Dec., 1971).
64. COUNCIL OF AMERICAS. *Annual Report*. 1971.

65. KINDLEBERGER, C. P., e GOLDBERG, P. M. "Toward a GATT for Investment: A Proposal for the Supervision of the International Corporation". *Law and Policy for International Business*. N.º 2 (1970).
66. PARRY, I. G. "The International Firm and National Economic Policy: A Survey of Some Issues". *The Economic Journal*. Dec. 1973.
67. STREETEN, P. "A Empresa Multinacional e a Teoria da Política de Desenvolvimento". *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Vol. 3, n.º 4 (dezembro de 1973).
68. *The Antitrust Bulletin*. Vol. XIX, n.º 3 (1974).
69. VERNON, R. (ed.) *The Economic and Political Consequences of the Multinational Enterprise: An Anthology*. Boston: Harvard University Press, 1972.
70. WELLS Jr., L. T. "Effects of Policies Encouraging Foreign Joint Ventures in Development Countries. *Portfolio* (International Economic Perspectives). Vol. 2, n.º 1 (1974).

V. *Agenda de Pesquisas*

71. VERNON, R. "A Program of Research on Foreign Direct Investment. *Portfolio* (International Economic Perspectives). Vol. 2, n.º 1 (1974).

IPEA — SERVIÇO EDITORIAL: Alcides F. Vilar de Quelroz, Ruy Jungmann e Antonio de Lima Brito (Coordenação editorial); T. A. de Sant'Anna Neto (Supervisão gráfica); Gilberto Vilar de Carvalho (Coordenação de vendas).

Composto e impresso na Gráfica Vitória S.A. - Rua da Relação, 31 - CEP 20231 — Rio de Janeiro-RJ

OBRAS PUBLICADAS PELO IPEA

Coleção Relatórios de Pesquisa

- R. 1 — ANÁLISE GOVERNAMENTAL DE PROJETOS DE INVESTIMENTO NO BRASIL: PROCEDIMENTOS E RECOMENDAÇÕES — Edmar Lisboa Bacha, Aloísio Barbosa de Araújo, Milton da Mata e Rui Lyrio Modenesi.
- R. 2 — EXPORTAÇÕES DINÂMICAS BRASILEIRAS — Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, José Eduardo de Carvalho Pereira e Maria Helena T. T. Horta.
- R. 3 — EFICIÊNCIA E CUSTOS DAS ESCOLAS DE NÍVEL MÉDIO: UM ESTUDO-PILOTO NA GUANABARA — Cláudio de Moura Castro.
- R. 4 — ESTRATÉGIA INDUSTRIAL E EMPRESAS INTERNACIONAIS: POSIÇÃO RELATIVA DA AMÉRICA LATINA E DO BRASIL — Fernando Fajnzylber.
- R. 5 — POTENCIAL DE PESQUISA TECNOLÓGICA NO BRASIL — Francisco Almeida Blato, Eduardo Augusto de Almeida Guimarães e Maria Helena Poppe de Figueiredo.
- R. 6 — A INDUSTRIALIZAÇÃO DO NORDESTE (Vol. I — A Economia Regional) — David Edwin Goodman e Roberto Calvacanti de Albuquerque.

OBRAS PUBLICADAS PELO IPEA

Coleção Relatórios de Pesquisa

- R. 1 — ANÁLISE GOVERNAMENTAL DE PROJETOS DE INVESTIMENTO NO BRASIL: PROCEDIMENTOS E RECOMENDAÇÕES — Edmar Lisboa Bacha, Aloísio Barbosa de Araújo, Milton da Mata e Rul Lyrío Modenesi.
- R. 2 — EXPORTAÇÕES DINÂMICAS BRASILEIRAS — Carlos von Doellingner, Hugo Barros de Castro Faria, José Eduardo de Carvalho Pereira e Maria Helena T. T. Horta.
- R. 3 — EFICIÊNCIA E CUSTOS DAS ESCOLAS DE NÍVEL MÉDIO: UM ESTUDO-PILOTO NA GUANABARA — Cláudio de Moura Castro.
- R. 4 — ESTRATÉGIA INDUSTRIAL E EMPRESAS INTERNACIONAIS: POSIÇÃO RELATIVA DA AMÉRICA LATINA E DO BRASIL — Fernando Fajnzylber.
- R. 5 — POTENCIAL DE PESQUISA TECNOLÓGICA NO BRASIL — Francisco Almeida Blato, Eduardo Augusto de Almeida Guimarães e Maria Helena Poppe de Figueiredo.
- R. 6 — A INDUSTRIALIZAÇÃO DO NORDESTE (Vol. I — A Economia Regional) — David Edwin Goodman e Roberto Calvacanti de Albuquerque.

- R. 7 — SISTEMA INDUSTRIAL E EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS: ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA BRASILEIRA — Fernando Fajnzylber.
- R. 8 — COLONIZAÇÃO DIRIGIDA NO BRASIL: SUAS POSSIBILIDADES NA REGIÃO AMAZÔNICA — Vania Porto Tavares, Cláudio Monteiro Considera e Maria Thereza L. L. de Castro e Silva.
- R. 9 — FINANCIAMENTO DE PROJETOS INDUSTRIAIS NO BRASIL — Wilson Suzigan, José Eduardo de Carvalho Pereira e Ruy Afonso Guimarães de Almeida.
- R.10 — ENSINO TÉCNICO: DESEMPENHO E CUSTOS — Cláudio de Moura Castro, Milton Pereira de Assis e Sandra Furtado de Oliveira.
- R.11 — DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA DO NORDESTE — George F. Patrick.
- R.12 — ENCARGOS TRABALHISTAS E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA: UMA INTERPRETAÇÃO DO PROBLEMA E SEU DEBATE — Edmar Lisboa Bacha, Milton da Mata e Rui Lyrio Modenesi.
- R.13 — AVALIAÇÃO DO SETOR PÚBLICO NA ECONOMIA BRASILEIRA: ESTRUTURA FUNCIONAL DA DESPESA — Fernando A. Rezende da Silva.
- R.14 — TRANSFORMAÇÃO DA ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: 1964/70 — Carlos von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, Raimundo Nonato Mendonça Ramos e Leonardo Caserta Cavalcanti.
- R.15 — DESENVOLVIMENTO REGIONAL E URBANO: DIFERENCIAIS DE PRODUTIVIDADE E SALÁRIOS INDUSTRIAIS — Sergio Boisier, Martin O. Smolka e Aluizio A. de Barros.
- R.16 — TRANSFERÊNCIAS DE IMPOSTOS AOS ESTADOS E MUNICÍPIOS — Aloisio Barbosa de Araújo, Marla Helena T. Tavares Horta e Claudio Monteiro Considera.
- R.17 — PEQUENAS E MÉDIAS INDÚSTRIAS: ANÁLISE DOS PROBLEMAS, INCENTIVOS E SUA CONTRIBUIÇÃO AO DESENVOLVIMENTO — Frederico J. O. Robalinho de Barros e Rui Lyrio Modenesi.
- R.18 — DINÂMICA DO SETOR SERVIÇOS NO BRASIL: EMPREGO E PRODUTO — Wanderly J. M. de Almeida e Maria da Conceição Silva.
- R.19 — MIGRAÇÕES INTERNAS NO BRASIL: ASPECTOS ECONÔMICOS E DEMOGRÁFICOS — Milton da Mata, Eduardo Werneck R. de Carvalho e Maria Thereza L. L. de Castro e Silva.

- R.20 — INCENTIVOS À INDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE — David Edwin Goodman e Roberto Cavalcanti de Albuquerque.
- R.21 — SAÚDE E PREVIDÊNCIA SOCIAL: UMA ANÁLISE ECONÔMICA — Fernando A. Rezende da Silva e Dennis Mahar.
- R.22 — A POLÍTICA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR E SEUS EFEITOS: 1967/73 — Carlos von Doellinger, Hugo B. de Castro Faria e Leonardo Caserta Cavalcanti.
- R.23 — SERVIÇOS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL: ASPECTOS SETORIAIS E SUAS IMPLICAÇÕES — Wanderly J. Manso de Almeida.
- R.24 — INDUSTRIALIZAÇÃO E EMPREGO NO BRASIL — José Almeida.
- R.25 — MÃO-DE-OBRA INDUSTRIAL NO BRASIL: MOBILIDADE, TREINAMENTO E PRODUTIVIDADE — Cláudio de Moura Castro e Alberto de Mello e Souza.
- R.26 — CRESCIMENTO INDUSTRIAL NO BRASIL: INCENTIVOS E DESEMPENHO RECENTE — Wilson Suzigan, Regis Bonelli, Marla Helena T. T. Horla e Celsius Antônio Lodder.
- R.27 — FINANCIAMENTO EXTERNO E CRESCIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL: 1966/73 — José Eduardo de Carvalho Pereira.
- R.28 — TECNOLOGIA E RENTABILIDADE NA AGRICULTURA BRASILEIRA — Claudio R. Contador.
- R.29 — EMPRESAS MULTINACIONAIS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA — Carlos von Doellinger e Leonardo C. Cavalcanti.
- R.30 — FGTS: UMA POLÍTICA DE BEM-ESTAR SOCIAL — Wanderly J. M. de Almeida e José Luiz Chautard.
- R.31 — DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NAS ÁREAS METROPOLITANAS — Celsius A. Lodder.
- R.32 — A DÍVIDA DO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO: SEU PAPEL NO FINANCIAMENTO DOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS — Maria da Conceição Silva.
- R.33 — A TRANSFERÊNCIA DO IMPOSTO DE RENDA E INCENTIVOS FISCAIS NO BRASIL — Claudio Roberto Contador.
- R.34 — DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E EMPREGO EM SERVIÇOS — Anna Luíza Ozorio de Almeida.
- R.35 — CICLOS ECONÔMICOS E INDICADORES DE ATIVIDADE NO BRASIL — Claudio R. Contador.
- R.36 — POLÍTICA ECONÔMICA EXTERNA E INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL (1939/52) — Pedro S. Malan, Regis Bonelli, Marcelo de P. Abreu e José Eduardo de C. Pereira

- R.37 — ABASTECIMENTO DE ÁGUA À POPULAÇÃO URBANA: UMA AVALIAÇÃO DO PLANASA — Wanderly J. Manso de Almeida.
- R.38 — POLÍTICA E ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS — Carlos von Doellinger, Leonardo C. Cavalcanti e Flávio Castelo Branco.
- R.39 — DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DA AMAZÔNIA: UMA ANÁLISE DAS POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS — Dennis J. Mahar.
- R.40 — EMPREGO E SALÁRIOS NA INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO — Dorothea F. F. Werneck.
- R.41 — CONCENTRAÇÃO DE RENDA, DESEMPREGO E POBREZA NO BRASIL: ANÁLISE DE UMA AMOSTRA DE MUNICÍPIOS EM 1970 — Milton da Mata.
- R.42 — FINANCIAMENTO DA EDUCAÇÃO E ACESSO À ESCOLA NO BRASIL — Alberto de Mello e Souza.
- R.43 — SISTEMA URBANO E CIDADES MÉDIAS NO BRASIL — Thompson A. Andrade e Celsius A. Lodder.
- R.44 — O MEIO AMBIENTE NO BRASIL: ASPECTOS ECONÔMICOS — Aloisio Barboza de Araujo.
- R.45 — MUDANÇAS NA ESTRUTURA E PRODUTIVIDADE DA AGRICULTURA BRASILEIRA, 1963/73: NOVENTA E NOVE FAZENDAS REVISITADAS — (Tomo I — O Brasil Sul e Sudeste) — William H. Nicholls e Ruy Miller Paiva.

Série Monográfica

- M. 1 — POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA NA GUANABARA (Estudo Demográfico) — Manoel Augusto Costa.
- M. 2 — CRITÉRIOS QUANTITATIVOS PARA AVALIAÇÃO E SELEÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTOS — Clóvis de Faro.
- M. 3 — EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS NÃO-TRADICIONAIS — Carlos von Doellinger e Hugo Barros de Castro Faria.
- M. 4 — EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS — Carlos von Doellinger e Gilberto Dupas.
- M. 5 — MIGRAÇÕES INTERNAS NO BRASIL — Manoel Augusto Costa (ed.), Douglas H. Graham, João Lyra Madelra, José Pastore, Nelson L. Araújo Moraes e Pedro Pinchas Gelger.

- M. 6 — RESTRIÇÕES NÃO-TARIFÁRIAS E SEUS EFEITOS SOBRE AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS — Carlos von Doellinger.
- M. 7 — A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA NO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO BRASIL — Nuno Fidelino de Figueiredo.
- M. 8 — PLANEJAMENTO REGIONAL: MÉTODOS E APLICAÇÃO AO CASO BRASILEIRO — Paulo R. Haddad (ed.), Carlos Maurício de C. Ferreira, Celsius Antônio Lodder, Hamilton C. Tolosa e Samuel Schickler.
- M. 9 — ESTUDOS SOBRE UMA REGIÃO AGRÍCOLA: ZONA DA MATA DE MINAS GERAIS — Stahis S. Panagides, Léo da Rocha Ferreira, Lon C. Cesal, Antonio Lima Bandeira, T. Kelley White Jr. e Dilson Seabra Rocha.
- M. 10 — POLÍTICA DO GOVERNO E CRESCIMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA: 1889-1945 — Annibal Villanova Villela e Wilson Suzigan.
- M. 11 — ESTUDOS SOBRE UMA REGIÃO AGRÍCOLA: ZONA DA MATA DE MINAS GERAIS (II) — Euter Paniago, Miguel Ribon, Sebastião M. Ferreira da Silva e Antônio Raphael Teixeira Filho.
- M. 12 — INVESTIMENTO EM EDUCAÇÃO NO BRASIL: UM ESTUDO SÓCIO-ECONÔMICO DE DUAS COMUNIDADES INDUSTRIAIS — Cláudio de Moura Castro.
- M. 13 — O SISTEMA TRIBUTÁRIO E AS DESIGUALDADES REGIONAIS: UMA ANÁLISE DA RECENTE CONTROVÉRSIA SOBRE O ICM — Fernando A. Rezende da Silva e Marla da Conceição Silva.
- M. 14 — O IMPOSTO SOBRE A RENDA E A JUSTIÇA FISCAL — Fernando A. Rezende da Silva.
- M. 15 — ASPECTOS FISCAIS DAS ÁREAS METROPOLITANAS — Aloisio Barbosa de Araújo.
- M. 16 — DESEQUILÍBRIOS REGIONAIS E DESCENTRALIZAÇÃO INDUSTRIAL — Paulo R. Haddad (ed.), José Alberto Magno de Carvalho, Jacques Schwarzman, Roberto Vasconcelos Moreira da Rocha, Celsius A. Lodder e Martin O. Smolka.
- M. 17 — TECNOLOGIA E DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA — Claudio Roberto Contador (ed.), G. Edward Schuh, William H. Nicholls, George F. Patrick, José Pastore, Eliseu Alves, T. W. Schultz, Ruy Miller Paiva, Rodolfo Hoffmann, José F. G. da Silva, D. Gale Johnson e Alberto Velga.

- M. 18 — ESTUDOS DE DEMOGRAFIA URBANA — Manoel Augusto Costa (ed.), João Lyra Madeira, Equipe SERFHAU, George Martine, José Carlos Peliano, Alzira Nunes Coelho, Thomas W. Merrick e Equipe do CBED.
- M. 19 — O IMPOSTO SOBRE A RENDA DAS EMPRESAS — Fernando Rezende (ed.), Celso L. Martone e Cláudio R. Contador.
- M. 20 — ESTRUTURA METROPOLITANA E SISTEMA DE TRANSPORTES: ESTUDO DO CASO DO RIO DE JANEIRO — Josef Barat.
- M. 21 — URBANIZAÇÃO E MIGRAÇÃO URBANA NO BRASIL — Manoel Augusto Costa.
- M. 22 — POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO URBANO: ASPECTOS METROPOLITANOS E LOCAIS — Josef Barat (ed.), Hamilton C. Tolosa, Manoel Augusto Costa, Pedro Pinchas Geiger, João Paulo de Almeida Magalhães e James Hicks.
- M. 23 — HISTÓRIA MONETÁRIA DO BRASIL: ANÁLISE DA POLÍTICA, COMPORTAMENTO E INSTITUIÇÕES MONETÁRIAS — Carlos Manuel Peláez e Wilson Suzigan.
- M. 24 — DIFUSÃO DE INOVAÇÕES NA INDÚSTRIA BRASILEIRA: TRÊS ESTUDOS DE CASO — Grupo de Pesquisas da FINEP: José Tavares de Araújo Jr. (ed.), Vera Maria Candido Pereira, Sulamis Dain, Ricardo A. Bielschowsky, Maria Fernanda Gadelha, Eduardo Augusto A. Guimarães e Leonidia Gomes dos Reis.
- M. 25 — TECNOLOGIA E CRESCIMENTO INDUSTRIAL: A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA NOS ANOS 60 — Regis Bonelli.
- M. 26 — ASPECTOS DA PARTICIPAÇÃO DO GOVERNO NA ECONOMIA — Fernando Rezende, Jorge Vianna Monteiro, Wilson Suzigan, Dionísio Dias Carneiro Netto e Flávio P. Castelo Branco.
- M. 27 — DOIS ESTUDOS SOBRE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS — Eginardo Pires, Ricardo Bielschowsky e Célia Maria Poppe de Figueiredo (do Centro de Estudos e Pesquisas da FINEP).
- M. 28 — INDÚSTRIA: POLÍTICA, INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO — Wilson Suzigan (ed.), Celsius A. Lodder, Dorothea F. F. Werneck, Eustáquio J. Reis, Jorge Vianna Monteiro, Luiz Otavio Façanha, Luiz Roberto A. Cunha, Maria Helena T. T. Horta, Milton da Mata, Regis Bonelli e Ricardo Bielschowsky.
- M. 29 — AMAZÔNIA: DESENVOLVIMENTO E OCUPAÇÃO — José Marcelino Monteiro da Costa (ed.), Armando D. Mendes, Herbert Schubart, Roberto Santos, Jean Hébertle, Rosa E. Acevedo Marin, José Alberto Magno de Carvalho, Morvan de Mello Moreira e Maria do Carmo Fonseca do Vale.

- M. 30 — A AGRICULTURA NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: SUAS LIMITAÇÕES COMO FATOR DINÂMICO — Ruy Miller Paiva.

Série Pensamento Econômico Brasileiro

- PEB.1 — ESTUDOS DO BEM COMUM E ECONOMIA POLÍTICA, OU CIÊNCIA DAS LEIS NATURAIS E CIVIS DE ANIMAR E DIRIGIR A GERAL INDÚSTRIA, E PROMOVER A RIQUEZA NACIONAL, E PROSPERIDADE DO ESTADO — José da Silva Lisboa (Visconde de Cairu).
- PEB.2 — NOTAS ESTATÍSTICAS SOBRE A PRODUÇÃO AGRÍCOLA E CARESTIA DOS GÊNEROS ALIMENTÍCIOS NO IMPÉRIO DO BRASIL — Sebastião Ferrelra Soares.
- PEB.3 — A CONTROVÉRSIA DO PLANEJAMENTO NA ECONOMIA BRASILEIRA — Roberto C. Simonsen e Eugênio Gudín.

Série Estudos para o Planejamento

- EP. 1 — VARIAÇÕES CLIMÁTICAS E FLUTUAÇÕES DA OFERTA AGRÍCOLA NO CENTRO-SUL DO BRASIL (Vol. I — Relatório da Pesquisa. Vol. II — Zoneamento Ecológico).
- EP. 2 — APROVEITAMENTO ATUAL E POTENCIAL DOS CERRADOS (Vol. I — Base Física e Potencialidades da Região).
- EP. 3 — MERCADO BRASILEIRO DE PRODUTOS PETROQUÍMICOS — Amílcar Pereira da Silva Filho, Maurício Jorge Cardoso Pinto, Antonio Carlos da Motta Ribelro e Antonio Carlos de Araujo Lago.
- EP. 4 — A TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA NO BRASIL — Francisco Almeida Biato, Eduardo Augusto de Almeida Guimarães e Maria Helena Poppe de Figueiredo.
- EP. 5 — DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS DE CADEIAS DE ALIMENTOS FRIGORIFICADOS PARA O BRASIL (Avaliação Preliminar).
- EP. 6 — DESEMPENHO DO SETOR AGRÍCOLA — DÉCADA 1960/70 — Sylvio Wanick Ribeiro.
- EP. 7 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. I — Defensivos Vegetais) — Miguel Martins Chaves.
- EP. 8 — A INDÚSTRIA DE MÁQUINAS-FERRAMENTA NO BRASIL — Franco Vidossich.

- EP. 9 — PERSPECTIVAS DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NO BRASIL — Amílcar Pereira da Silva Filho e Antonio Carlos da Motta Ribeiro.
- EP.10 — CARACTERÍSTICAS E POTENCIALIDADES DO PANTANAL MATOGROSSENSE — Demóstenes F. Silvestre Filho e Nilton Romeu.
- EP.11 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. II — Fertilizantes Químicos).
- EP.12 — POLUIÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL.
- EP.13 — REGIÃO METROPOLITANA DO GRANDE RIO: SERVIÇOS DE INTERESSE COMUM.
- EP.14 — RECURSOS NATURAIS DA ÁREA-PROGRAMA DE ARIQUANÃ.
- EP.15 — POLÍTICA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO: ESTUDOS E PROPOSIÇÕES ALTERNATIVAS — Jorge Guilherme Francisconi e Maria Adélia Aparecida de Souza.
- EP.16 — DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL — Roberto Cavalcanti de Albuquerque e Clóvis de Vasconcelos Cavalcanti.
- EP.17 — CLASSIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA DO SETOR PRIMÁRIO.
- EP.18 — INFLAÇÃO NO BRASIL: 1947/67 — Luiz Zottmann.
- EP.19 — MIGRANTES NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO — George Martine e José Carlos P. Peliano.
- EP.20 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. III — A Indústria Nacional de Rações Balanceadas e Concentrados).
- EP.21 — A FUSÃO: ANÁLISE DE UMA POLÍTICA PÚBLICA — Ana Maria Brasileiro.

Série Documentos

- D. — TREINAMENTO DE PESSOAL PARA TELEVISÃO EDUCATIVA: UM MODELO PILOTO — Rudy Bretz e Dov Shinar.
- D. 2 — PLANEJAMENTO DE RECURSOS HUMANOS — Projeto do Governo brasileiro, em cooperação com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).
- D. 3 — RÁDIO EDUCATIVO NO BRASIL: UM ESTUDO — Trabalho elaborado por equipe do Centro Nacional de Recursos Humanos do IPEA/IPLAN.

- EP. 9 — PERSPECTIVAS DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NO BRASIL — Amílcar Pereira da Silva Filho e Antonio Carlos da Motta Ribeiro.
- EP.10 — CARACTERÍSTICAS E POTENCIALIDADES DO PANTANAL MATOGROSSENSE — Demóstenes F. Silvestre Filho e Nilton Romeu.
- EP.11 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. II — Fertilizantes Químicos).
- EP.12 — POLUIÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL.
- EP.13 — REGIÃO METROPOLITANA DO GRANDE RIO: SERVIÇOS DE INTERESSE COMUM.
- EP.14 — RECURSOS NATURAIS DA ÁREA-PROGRAMA DE ARIQUANÁ.
- EP.15 — POLÍTICA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO: ESTUDOS E PROPOSIÇÕES ALTERNATIVAS — Jorge Guilherme Francisconi e Maria Adélia Aparecida de Souza.
- EP.16 — DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL — Roberto Cavalcanti de Albuquerque e Clóvis de Vasconcelos Cavalcanti.
- EP.17 — CLASSIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA DO SETOR PRIMÁRIO.
- EP.18 — INFLAÇÃO NO BRASIL: 1947/67 — Luiz Zoltmann.
- EP.19 — MIGRANTES NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO — George Martine e José Carlos P. Peliano.
- EP.20 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. III — A Indústria Nacional de Rações Balanceadas e Concentrados).
- EP.21 — A FUSÃO: ANÁLISE DE UMA POLÍTICA PÚBLICA — Ana Maria Brasileiro.

Série Documentos

- D. 1 — TREINAMENTO DE PESSOAL PARA TELEVISÃO EDUCATIVA: UM MODELO PILOTO — Rudy Bretz e Dov Shinar.
- D. 2 — PLANEJAMENTO DE RECURSOS HUMANOS — Projeto do Governo brasileiro, em cooperação com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).
- D. 3 — RÁDIO EDUCATIVO NO BRASIL: UM ESTUDO — Trabalho elaborado por equipe do Centro Nacional de Recursos Humanos do IPEA/IPLAN.

- EP. 9 — PERSPECTIVAS DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA NO BRASIL — Amílcar Pereira da Silva Filho e Antonio Carlos da Motta Ribeiro.
- EP.10 — CARACTERÍSTICAS E POTENCIALIDADES DO PANTANAL MATOGROSSENSE — Demóstenes F. Silvestre Filho e Nilton Romeu.
- EP.11 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. II — Fertilizantes Químicos).
- EP.12 — POLUIÇÃO INDUSTRIAL NO BRASIL.
- EP.13 — REGIÃO METROPOLITANA DO GRANDE RIO: SERVIÇOS DE INTERESSE COMUM.
- EP.14 — RECURSOS NATURAIS DA ÁREA-PROGRAMA DE ARIQUANÃ.
- EP.15 — POLÍTICA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO: ESTUDOS E PROPOSIÇÕES ALTERNATIVAS — Jorge Guilherme Francisconi e Maria Adélia Aparecida de Souza.
- EP.16 — DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL — Roberto Cavalcanti de Albuquerque e Clóvis de Vasconcelos Cavalcanti.
- EP.17 — CLASSIFICAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA DO SETOR PRIMÁRIO.
- EP.18 — INFLAÇÃO NO BRASIL: 1947/67 — Luiz Zottmann.
- EP.19 — MIGRANTES NO MERCADO DE TRABALHO METROPOLITANO — George Martine e José Carlos P. Peliano.
- EP.20 — TECNOLOGIA MODERNA PARA A AGRICULTURA (Vol. III — A Indústria Nacional de Rações Balanceadas e Concentrados).
- EP.21 — A FUSÃO: ANÁLISE DE UMA POLÍTICA PÚBLICA — Ana Maria Brasileiro.

Série Documentos

- D. 1 — TREINAMENTO DE PESSOAL PARA TELEVISÃO EDUCATIVA: UM MODELO PILOTO — Rudy Bretz e Dov Shinar.
- D. 2 — PLANEJAMENTO DE RECURSOS HUMANOS — Projeto do Governo brasileiro, em cooperação com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).
- D. 3 — RÁDIO EDUCATIVO NO BRASIL: UM ESTUDO — Trabalho elaborado por equipe do Centro Nacional de Recursos Humanos do IPEA/IPLAN.

OUTRAS EDIÇÕES DO IPEA

FINANCIAMENTO DE PROJETOS INDUSTRIAIS NO BRASIL, por Wilson Suzigan, José Eduardo de C. Pereira e Ruy Affonso Guimarães de Almeida (Cod. R.9).

A maioria dos estudos sobre o nosso presente estágio de desenvolvimento industrial aponta uma série de problemas relativos à transferência de tecnologia, absorção de mão-de-obra, concentração locacional e limitação do mercado. Uma segunda corrente mais restrita vem recentemente se preocupando com a contrapartida financeira do desenvolvimento industrial, isto é, procura investigar qual tem sido a contribuição do setor financeiro e qual deverá ser sua atuação futura para apoio ao setor secundário. O presente estudo enquadra-se nesta última linha de interesse. Trata-se de estudo pioneiro no Brasil, onde se procura analisar os usos e fontes de financiamento de projetos de implantação, expansão e modernização segundo o tamanho das empresas, setores de produção, propriedade e categoria de uso dos bens.

A INDÚSTRIA DE MÁQUINAS-FERRAMENTA NO BRASIL, por Franco Vidossich (Cod. EP.8).

Focaliza-se aqui o segmento talvez mais característico da indústria de capital, visando conhecer a estrutura potencial de produção nacional de máquinas-ferramenta e identificar fatores que podem ser responsabilizados pelo seu desempenho insatisfatório e por sua incapacidade em atender às necessidades dos setores que as utilizam. Procura-se, também, definir a evolução provável e as características futuras da demanda, no sentido de avaliar a adequação da oferta prevista. Entretanto, além desse diagnóstico da situação presente, o livro aponta igualmente diretrizes e medidas de política governamental para a orientação da indústria estudada, no sentido de superação das deficiências atuais, bem como propõe aos empresários do setor um conjunto de ações e procedimentos que visariam a compatibilização da expansão deste segmento manufatureiro às exigências do processo de industrialização do País.

