

Comércio exterior de empresas brasileiras: uma análise segundo a origem do capital

Célio Hiratuka

*Pesquisador do Núcleo de Economia
Industrial e da Tecnologia do IE-Unicamp
e Professor da Facamp.*

Resumo

O artigo trata do comércio exterior de empresas brasileiras, verificando as diferenças de desempenho entre as empresas nacionais e as estrangeiras ao longo da década de 90. São analisados os fluxos de comércio, as propensões a exportar e a importar, os padrões de destino e origem e a pauta de comércio considerando a intensidade tecnológica dos produtos transacionados. Os dados mostram que, na comparação com as empresas de capital nacional, as empresas estrangeiras possuem uma propensão maior a importar, principalmente produtos mais intensivos em tecnologia, provenientes de regiões mais desenvolvidas. Os resultados apresentados também mostram que essa característica está relacionada à influência dos fluxos de comércio intracorporativos, uma vez que se verifica uma clara influência da região de origem do capital das empresas estrangeiras sobre os fluxos e os padrões de comércio.

Palavras-chave

Comércio internacional; comércio intrafirma; empresas multinacionais.

Abstract

The aim of this paper is to analyze the differences of international trade performance between Brazilian local and foreign-owned companies in the '90s. The trade flows were studied taking into account trade propensity, patterns of origin and destination and technology intensity of products. The results show that foreign companies have larger import propensities, mainly in high technology

products sourced by developed regions. This fact is related to the influence of intra-firm trade since there is strong evidence that imports of products with high technology intensity are sourced mainly from the region of origin of the foreign company.

Classificação JEL: F1, F14

**Os originais deste artigo foram recebidos
por esta Editoria em 30.06.03.**

Introdução

O processo de internacionalização produtiva e comercial da indústria brasileira tem se aprofundado no período mais recente. O substantivo aumento nos fluxos de comércio exterior, em especial das importações, a partir do início da década de 90, e nos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE), em sua segunda metade, diferencia as tendências mais recentes daquelas verificadas nos anos 80.

Vários trabalhos têm procurado mapear essas tendências e as mudanças nas destinações desses fluxos em termos de setores e de mercados. Alguns trabalhos procuraram captar os impactos da abertura comercial sobre o padrão de especialização da pauta de comércio exterior e os coeficientes de exportação e de importação (Moreira, 1999; Haguenaer, L. et al., 1997). Outros procuraram aprofundar a análise sobre as características da pauta de comércio, classificando-a segundo o dinamismo dos produtos e dos mercados de destino e origem, o conteúdo tecnológico ou a intensidade dos fatores de produção (IEDI, 1999; 2000; Guimarães, 2001). Nessa mesma linha de pesquisa, foram cotejados os indicadores de desempenho comercial antes e depois da desvalorização cambial de 1999, buscando captar os impactos das mudanças de preços relativos sobre as estratégias de exportação e de substituição de importações (IEDI, 2001).

Além dos impactos da abertura comercial e do câmbio, alguns trabalhos têm procurado analisar as mudanças nos fluxos de comércio a partir das estratégias corporativas de produção e comercialização (comércio intrafirma, especialização e complementaridade). Essas análises têm se desdobrado em

duas direções. A primeira procura analisar as mudanças nos fluxos de comércio como consequência da onda de investimentos produtivos — em expansão e criação de nova capacidade e em aquisições e fusões de empresas —, com ênfase no processo de concentração, na crescente participação dos investimentos estrangeiros e no processo de desnacionalização da base produtiva (Laplane; Sarti, 1999; Laplane et al., 2001). Complementando a análise anterior, uma segunda linha de investigação tem procurado identificar padrões de comércio (mercado, setor de atuação, coeficiente de exportação e importação) pela origem do capital (Hiratuka, 2002; Silva, 2002; Moreira, 1999a; Miranda, 2001), apresentando evidências de que as empresas de capital nacional e as de capital estrangeiro apresentam padrões diferenciados de comércio.

Este trabalho procura seguir esse segundo tipo de abordagem, com base nas informações de uma amostra de empresas líderes, das quais foram levantados e analisados dados sobre o volume de comércio, coeficientes de abertura, origem e destino e pauta de comércio por intensidade tecnológica dos produtos comercializados. O objetivo é verificar se existem diferenças substantivas nos padrões de comércio e no grau de abertura entre empresas de capital nacional e de capital estrangeiro e, no caso da existência dessas diferenças, tentar verificar quais seus aspectos determinantes e suas consequências para a evolução futura do comércio exterior brasileiro.

Os resultados encontrados mostram que existem diferenças substantivas nos padrões de comércio de acordo com a origem do capital. Mostram também que essas diferenças estão associadas à forma como as grandes empresas estrangeiras presentes no Brasil organizam suas atividades em nível mundial e ao papel que as subsidiárias brasileiras cumprem nessa organização.

O artigo está organizado em quatro seções, além da **Introdução** e da **Conclusão**. Na seção 1, apresenta-se uma caracterização geral do painel de empresas analisadas e sua representatividade na economia brasileira. Na seção 2, comparam-se os volumes de comércio e as propensões a exportar e a importar de empresas nacionais e estrangeiras. Na seção 3, mostram-se os padrões de origem e destino, além de se analisarem os produtos transacionados através de uma classificação que agrega os produtos de acordo com a intensidade tecnológica. Na seção 4, analisa-se como o comércio exterior das filiais estrangeiras recebe influência da organização corporativa das matrizes, através da mensuração e da caracterização do comércio que é realizado com a mesma região de origem das matrizes.

1 - Caracterização geral do painel de empresas analisadas

A análise do desempenho comercial das empresas nacionais e das estrangeiras foi realizada a partir de um painel de 165 grandes firmas industriais. Essas 165 empresas foram selecionadas por terem mantido, nos três anos analisados, 1989, 1997 e 2000, uma participação relevante na estrutura industrial brasileira. Ou seja, trata-se de um painel fixo de empresas que se mantiveram, ao longo do período em questão, como empresas importantes em seus setores de atuação.

Entende-se que a comparação das informações dessas empresas nesses três momentos permitirá perceber a evolução e a trajetória em um período marcado por profundas transformações no ambiente econômico e na própria estrutura da indústria brasileira. Dentre as principais mudanças ocorridas nesse período, merecem destaque a abertura comercial, a liberalização dos fluxos de capitais, a estabilização econômica, o processo de privatização, a consolidação e posterior crise do Mercosul, o crescimento acelerado do IDE e da participação das empresas estrangeiras na economia e, finalmente, a flexibilização cambial ocorrida no final da década.

A representatividade das empresas do painel pode ser observada na Tabela 1, que mostra, no lado esquerdo, o valor absoluto das vendas, das exportações e das importações em US\$ milhões correntes. O lado direito mostra, em primeiro lugar, a participação das vendas da amostra no total das vendas da indústria registrado pela Pesquisa Industrial Anual (PIA)¹ do IBGE; também mostra a participação no total das exportações e das importações brasileiras. Através da Tabela 1, é possível perceber que, embora em termos numéricos o painel não seja tão grande, ele responde por cerca de um terço das vendas industriais e das exportações brasileiras e por cerca de um quinto das importações, revelando a sua importância na estrutura industrial e de comércio exterior do País.

¹ A PIA do IBGE é uma pesquisa que cobre, de maneira censitária, as empresas industriais (indústrias de transformação e extrativa mineral) com mais de 30 pessoas ocupadas. As empresas com menos de 30 pessoas ocupadas recebem cobertura amostral. As vendas das empresas do painel são vendas brutas, enquanto as vendas registradas pela PIA são vendas líquidas (excluem impostos indiretos). Para os anos anteriores a 1996, os dados não são comparáveis devido a mudanças metodológicas na pesquisa, fato que impediu a comparação para o ano de 1989.

Tabela 1

Vendas, exportações e importações de 165 empresas selecionadas e sua participação sobre o total — 1989, 1997 e 2000

ANOS	VENDAS (US\$ milhões correntes)	EXPORTAÇÕES (US\$ milhões correntes)	IMPORTAÇÕES (US\$ milhões correntes)
1989	73 730,23	10 177,10	3 984,15
1997	132 915,52	17 812,14	13 984,62
2000	110 805,05	19 607,25	11 700,52

ANOS	PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS INDUSTRIAIS (%)	PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES TOTALIS (%)	PARTICIPAÇÃO NAS IMPORTAÇÕES TOTALIS (%)
1989	-	29,2	21,8
1997	36,0	33,6	22,8
2000	34,1	35,6	21,0

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex e do IBGE.

A seleção das empresas procurou, também, obedecer a um critério setorial, buscando contemplar os diversos setores da indústria. Cada empresa foi classificada em um setor de atividade da Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE), de acordo com a área de maior faturamento da empresa. A Tabela 2 mostra o número de empresas em cada setor e as vendas no ano 2000, assim como a participação dos setores no total. Quanto à origem do capital, o painel divide-se em 80 empresas nacionais e 85 empresas estrangeiras.²

Do ponto de vista setorial, as empresas estrangeiras respondem por 100% das vendas nos setores de produtos do fumo, além de nos segmentos de produtos de limpeza, tintas e vernizes e químicos diversos no complexo químico e produção de veículos e de caminhões no complexo automotivo. Dominam amplamente, ainda, os setores de máquinas e equipamentos, produtos de informática, material eletrônico e de telecomunicações e máquinas e aparelhos elétricos. Ou seja, são predominantes naqueles segmentos mais intensivos em tecnologia e conhecimento.

² As empresas do painel são majoritariamente estrangeiras, e a sua grande maioria é subsidiária com 100% do capital pertencente a não-residentes.

Tabela 2

Número de empresas, vendas e participação relativa das 165 empresas selecionadas nas vendas dos setores de atividade — 2000

SETORES DE ATIVIDADE	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO NÚMERO DE EMPRESAS	VENDAS (US\$ milhões)
Extração de minerais metálicos	8	4,8	4 894,1
Produtos alimentícios e bebidas	22	13,3	17 512,7
Produtos do fumo	2	1,2	3 252,4
Produtos têxteis	4	2,4	1 134,4
Artigos do vestuário	2	1,2	336,8
Couro e artefatos de couro	2	1,2	624,8
Celulose e papel	12	7,3	5 198,1
Coque e refino do petróleo	1	0,6	402,0
Produtos químicos	35	21,2	20 614,0
Produtos químicos inorgânicos	5	3,0	968,1
Produtos químicos orgânicos	7	4,2	7 062,8
Resinas e elastômeros	6	3,6	2 682,0
Produtos farmacêuticos	7	4,2	3 063,3
Produtos de limpeza, perfumaria e cosméticos	5	3,0	4 834,2
Tintas e vernizes	1	0,6	265,5
Preparados químicos diversos	4	2,4	1 738,1
Borracha e plástico	5	3,0	2 646,8
Produtos de minerais não-metálicos ..	7	4,2	2 005,6
Metalurgia básica	15	9,1	11 993,2
Produtos de metal	4	2,4	925,9
Máquinas e equipamentos	4	2,4	929,3
Máquinas para escritório e equipamentos de informática	4	2,4	4 358,5
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	9	5,5	3 558,1
Material eletrônico e equipamento de telecomunicações	7	4,2	4 059,8
Veículos automotores	21	12,7	23 642,9
Automóveis	4	2,4	16 444,2
Caminhões e ônibus	3	1,8	3 324,9
Cabines e carrocerias	2	1,2	561,9
Peças e acessórios para veículos	12	7,3	3 311,9
Outros equipamentos de transporte ..	1	0,6	2 715,8
TOTAL	165	100,0	110 805,0

(continua)

Tabela 2

Número de empresas, vendas e participação relativa das 165 empresas selecionadas nas vendas dos setores de atividade — 2000

SETORES DE ATIVIDADE	PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS VENDAS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS NAS VENDAS
Extração de minerais metálicos	4,4	30,9
Produtos alimentícios e bebidas	15,8	34,9
Produtos do fumo	2,9	100,0
Produtos têxteis	1,0	-
Artigos do vestuário	0,3	-
Couro e artefatos de couro	0,6	-
Celulose e papel	4,7	25,1
Coque e refino do petróleo	0,4	-
Produtos químicos	18,6	63,9
Produtos químicos inorgânicos	0,9	66,0
Produtos químicos orgânicos	6,4	34,9
Resinas e elastômeros	2,4	19,1
Produtos farmacêuticos	2,8	88,8
Produtos de limpeza, perfumaria e cosméticos	4,4	100,0
Tintas e vernizes	0,2	100,0
Preparados químicos diversos	1,6	100,0
Borracha e plástico	2,4	75,6
Produtos de minerais não-metálicos ..	1,8	49,2
Metalurgia básica	10,8	20,9
Produtos de metal	0,8	-
Máquinas e equipamentos	0,8	91,7
Máquinas para escritório e equipamentos de informática	3,9	98,4
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,2	78,1
Material eletrônico e equipamento de telecomunicações	3,7	88,9
Veículos automotores	21,3	96,5
Automóveis	14,8	100,0
Caminhões e ônibus	3,0	100,0
Cabines e carrocerias	0,5	-
Peças e acessórios para veículos	3,0	92,0
Outros equipamentos de transporte ..	2,5	-
TOTAL	100,0	58,8

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir de dados da Secex e da revista **Exame**.

Já o capital nacional domina os setores mais intensivos em trabalho, como nos produtos têxteis, calçados e vestuário, intensivos em recursos naturais, bem como na indústria extrativa mineral e alimentos e, ainda, em setores que combinam intensidade em escala e utilização de recursos naturais, como metalurgia, produtos de celulose e papel e fabricação de coque e refino do petróleo. Vale destacar, também, que o setor outros equipamentos de transporte, embora tenha maior intensidade tecnológica, é de domínio nacional, contrariando o padrão acima. Também nos segmentos de fabricação de carrocerias e reboques e de química orgânica (petroquímica básica), as empresas nacionais respondem pela maior parte das vendas, embora, nesses segmentos, o conteúdo tecnológico das atividades seja, em geral, menor do que nos outros segmentos que compõem o complexo automotivo e químico. No item seguinte, discute-se a evolução geral dos fluxos de comércio e das propensões a importar e a exportar das empresas do painel.

2 - Evolução dos fluxos de comércio e do grau de abertura

Os dados de comércio das empresas do painel foram analisados em três momentos distintos: 1989, 1997 e 2000. Entre 1989 e 1997, o volume de comércio cresceu significativamente. Entretanto o crescimento foi muito mais acentuado para as importações do que para as exportações. Enquanto a taxa de crescimento médio anual das importações da amostra atingiu 17,0% entre esses dois anos, a das exportações atingiu 7,2% (Tabela 3). Ou seja, as transformações ocorridas nesse período, como a consolidação da abertura econômica, a estabilização, a reativação no consumo verificado no período posterior e os avanços na integração comercial com os parceiros do Mercosul, tiveram um impacto importante sobre a corrente de comércio brasileira, porém com mais intensidade sobre os fluxos de importação do que sobre os de exportação. Como resultado, o saldo total do painel reduziu-se para US\$ 3,8 bilhões.

Os dados do ano 2000 indicam modificações importantes. O aspecto mais visível é que o efeito da desvalorização cambial teve impactos muito mais rápidos sobre as importações do que sobre as exportações. De fato, enquanto as exportações aumentaram de US\$ 17,8 para US\$ 19,6 bilhões, as importações caíram de US\$ 13,9 para US\$ 11,7 bilhões, elevando o saldo comercial para US\$ 7,9 bilhões.

Tabela 3

Exportações, importações e saldo comercial das empresas selecionadas por origem do capital — 1989, 1997 e 2000

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	NACIONAIS			ESTRANGEIRAS		
	1989	1997	2000	1989	1997	2000
Exportações	5 274,75	8 171,23	10 192,60	4 902,35	9 640,91	9 414,65
Importações	1 930,91	3 075,38	3 592,75	2 053,24	10 909,24	8 107,78
Saldo comercial ...	3 343,84	5 095,85	6 599,86	2 849,11	-1 268,33	1 306,87

DISCRIMINAÇÃO	TOTAL		
	1989	1997	2000
Exportações	10 177,10	17 812,14	19 607,25
Importações	3 984,15	13 984,62	11 700,52
Saldo comercial ...	6 192,95	3 827,52	7 906,73

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

Classificando-se as empresas por origem de capital, é possível detectar algumas características distintas entre as nacionais e as estrangeiras. Em primeiro lugar, pode-se observar que, no período 1989-97, a assimetria na evolução dos fluxos de comércio em favor das importações foi muito mais acentuada para as empresas estrangeiras do que para as empresas nacionais. Na verdade, são as empresas estrangeiras que vão ter mais peso na direção dos indicadores do total do painel no período 1989-97. As mudanças nos volumes de comércio foram maiores para as empresas estrangeiras, mas a contribuição dessas empresas para o total dos fluxos é muito mais visível para as importações, que saltaram de US\$ 2 bilhões para US\$ 10,9 bilhões. Para as nacionais, o aumento foi de US\$ 1,9 bilhão para US\$ 3 bilhões no mesmo período.

O mesmo fenômeno pode ser observado a partir das taxas de crescimento. A Tabela 4 mostra que, considerando apenas as empresas nacionais, entre 1989 e 1997 o crescimento das exportações foi de 5,6% contra 6% das importações. Já para as estrangeiras, o crescimento das exportações foi de 8,8%, mas para as importações atingiu 23,2%.

Como resultado, o saldo comercial das empresas estrangeiras do painel no período passou de um superávit de US\$ 2,8 bilhões em 1989 para um déficit de cerca de US\$ 1,2 bilhão em 1997. Já para as nacionais, o superávit, que era de US\$ 3,3 bilhões, elevou-se para US\$ 5 bilhões.

Tabela 4

Taxa média anual de crescimento das exportações e das importações das empresas selecionadas por origem do capital — 1989-00

(%)

DISCRIMINAÇÃO	PERÍODOS	NACIONAIS	ESTRANGEIRAS	TOTAL
Exportações	1989-97	5,6	8,8	7,2
	1997-00	7,6	-0,8	3,3
	1989-00	6,2	6,1	6,1
Importações	1989-97	6,0	23,2	17,0
	1997-00	5,3	-9,4	-5,8
	1989-00	5,8	13,3	10,3

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

No período 1997-00, também é possível detectar uma diferença clara de desempenho entre as empresas nacionais e as estrangeiras da amostra. Enquanto as nacionais continuaram apresentando crescimento das exportações, em um ritmo inclusive superior ao verificado entre 1989 e 1997, as estrangeiras apresentaram uma queda de 0,8% ao ano no período. Pelo lado das importações, observa-se uma queda acentuada para as estrangeiras (9,4% ao ano), enquanto as nacionais mantiveram uma variação positiva. Em termos dos saldos comerciais, as estrangeiras voltaram a ter superávit como resultado principalmente da redução das importações a um ritmo superior à diminuição das exportações. Já as nacionais aumentaram o saldo basicamente pela elevação das exportações.

Ou seja, observa-se que, dentro do painel estudado, as empresas nacionais responderam de maneira mais positiva à desvalorização, elevando os saldos através do aumento da corrente de comércio. Já as estrangeiras voltaram a ser superavitárias, mas reduzindo a corrente de comércio, principalmente as importações.

Em que pese o comportamento diferenciado nos três anos considerados, é possível perceber que foi o nível das importações das empresas estrangeiras que mais sofreu variação no período, respondendo de maneira mais acentuada

às várias mudanças ocorridas no cenário econômico ao longo da década, permanecendo, porém, em um patamar bastante superior ao verificado para as empresas de capital nacional. Do ponto de vista dos saldos comerciais, isso se refletiu em uma contribuição sempre maior por parte das empresas nacionais na geração de superávits.

É fato, entretanto, que a análise agregada deve ser complementada com informações setoriais, uma vez que a distribuição de empresas estrangeiras e nacionais não ocorre de maneira uniforme entre os vários setores de atividade. A decomposição setorial mostra que o movimento agregado resulta de comportamentos bastante distintos verificados entre as empresas dos vários setores de atividade e entre as empresas nacionais e as estrangeiras.

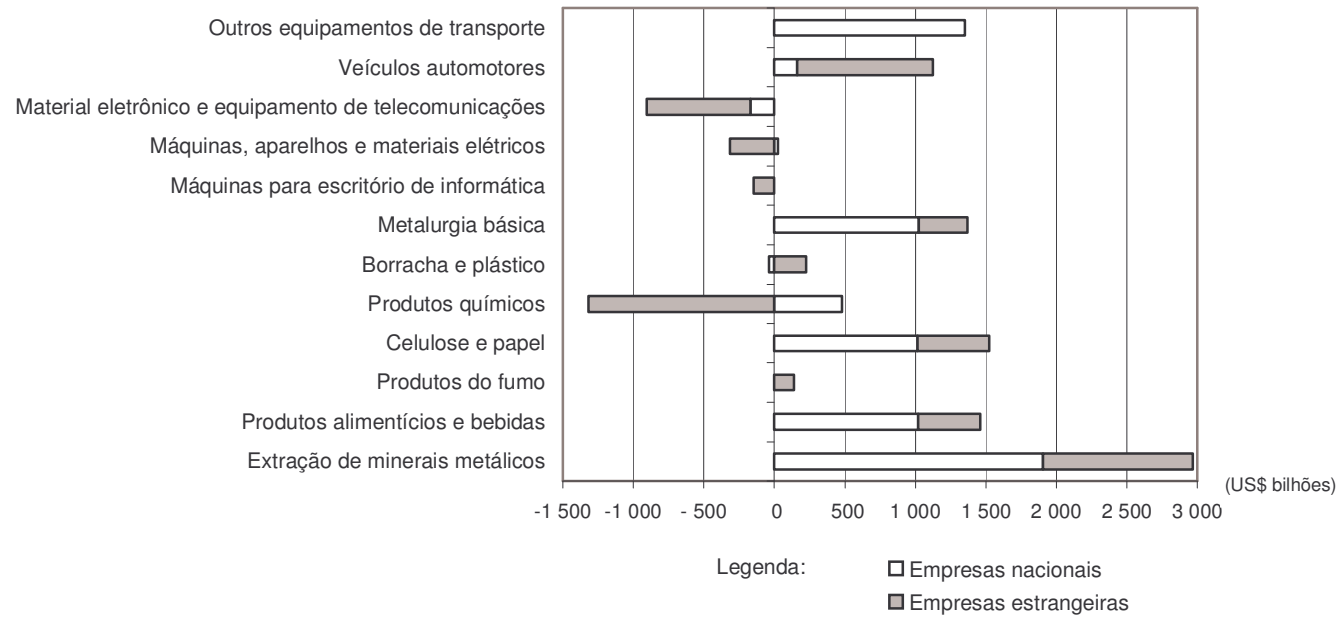
Através do Gráfico 1,³ percebe-se claramente que os resultados negativos em termos de saldo comercial estiveram concentrados nas empresas de capital estrangeiro e, dentro desse grupo, nos setores químico, de material eletrônico e de comunicações, de equipamentos para informática e de material elétrico. Foram esses os setores que mais aumentaram o déficit entre 1989 e 1997 e continuaram mantendo um nível elevado em 2000. Por outro lado, as empresas nacionais permaneceram sendo responsáveis pela maior parcela daqueles setores que se mantiveram superavitários nos três anos, em especial nos setores de extração de minerais metálicos, alimentos e bebidas, celulose e papel e metalurgia básica. É possível perceber também através do Gráfico 1 a importância do setor outros equipamentos de transporte no desempenho da amostra de empresas nacionais, principalmente no período 1997-00. Pela sua importância relativa, a empresa desse setor teve grande influência tanto sobre o aumento das exportações quanto sobre o aumento das importações nesse período. Para as empresas estrangeiras, deve-se destacar o setor automotivo, pela mudança de sinal verificado entre 1997 e 2000, passando a ter um saldo positivo bastante significativo.

A análise dos volumes absolutos de comércio, entretanto, não consegue captar por si só a dimensão da importância dada pelas empresas para as exportações e as importações. A análise das propensões a exportar e a importar torna-se importante, portanto, na medida em que pondera o movimento dos fluxos de comércio com o comportamento das vendas internas, permitindo verificar, de maneira mais apurada, o grau de abertura das operações das empresas do setor industrial, assim como os movimentos de reação às mudanças no ambiente econômico do período em questão.

³ Para efeito de melhor visualização, foram excluídos do Gráfico 1 os setores com fluxos de comércio reduzidos e com pequenos saldos comerciais.

Gráfico 1

Saldo comercial setorial por origem do capital — 2000



FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Gráfico elaborado a partir dos dados da Secex.

A Tabela 5 mostra as médias dos coeficientes das empresas para os três anos considerados. Por essa tabela, é possível verificar que a propensão a exportar (exportação/vendas) tem uma tendência de aumento contínuo ao longo do tempo. Já a propensão a importar (importação/vendas) dá um salto entre 1989 e 1997 e aumenta apenas ligeiramente entre 1997 e 2000. Ou seja, o aumento dos fluxos de comércio entre 1989 e 1997 não ocorreu apenas em termos absolutos, mas significou também um aumento da importância do comércio exterior em relação ao volume de vendas. Entre 1997 e 2000, apesar da redução acentuada nas importações, isso não significou uma redução na propensão a importar, dado que as vendas⁴ encolheram quase na mesma proporção.

Tabela 5

Propensão a exportar e a importar das empresas selecionadas — 1989, 1997 e 2000

DISCRIMINAÇÃO	PROPENSAO A EXPORTAR E A IMPORTAR (%)					
	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES		
	1989	1997	2000	1989	1997	2000
Nacionais	12,9	17,6	18,8	5,28	7,0	7,6
Estrangeiras	13,1	15,1	17,7	5,25	13,2	13,7
Total	13,0	16,3	18,2	5,27	10,2	10,8

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex e da revista **Exame**.

Analisando por origem do capital, percebe-se que as empresas estrangeiras do painel tinham uma propensão a exportar um pouco superior à das nacionais em 1989. Porém as nacionais apresentaram um crescimento maior, apresentando uma propensão a exportar mais elevada em 1997. Já no período de 1997 a 2000, ambos os grupos apresentaram crescimento, com as nacionais mantendo

⁴ É bom lembrar, ainda, que as informações sobre as vendas estão em dólar e que, portanto, na comparação de 1997 com 2000, a conversão de real para dólar eleva o volume de vendas para 1997 e reduz o volume para 2000. De qualquer maneira, a comparação entre empresas nacionais e estrangeiras no mesmo ano não sofre esse tipo de distorção.

a superioridade no indicador, em 2000. Vale observar que as empresas estrangeiras aumentaram a propensão a exportar mesmo com uma queda no volume absoluto das exportações em razão da queda mais do que proporcional das vendas. Portanto, esse aumento no coeficiente exportado não pode ser interpretado simplesmente como um indicador de aumento de competitividade no Exterior, mas pode indicar que, mesmo tendo-se reduzido em termos absolutos, as exportações se tornaram mais importantes para compensar a queda nas vendas internas. Para as empresas nacionais, como as vendas se mantiveram praticamente estáveis, a elevação da propensão reflete um aumento, ainda que modesto, da importância das exportações.

Quanto à propensão a importar, o crescimento observado para as empresas estrangeiras foi bastante superior ao das nacionais. De um patamar ligeiramente superior a 5% em 1989, praticamente igual para os dois grupos de empresas, as estrangeiras atingiram 13,2% em 1997 contra 7% das nacionais. Esses dados indicam que o movimento característico do setor empresarial brasileiro na década de 90 de racionalizar as atividades produtivas através do aumento da especialização e do aumento das compras externas de insumos, peças, componentes e produtos finais complementares foi muito mais acentuado para as estrangeiras do que para as nacionais.

Comparando 1997 com 2000, observa-se que tanto as empresas nacionais quanto as estrangeiras apresentaram uma ligeira elevação da propensão a importar. Em particular para as estrangeiras, mesmo tendo ocorrido redução no nível absoluto das compras externas, parece não ter havido reversão acentuada do movimento característico do período anterior de aumentar a utilização de insumos e componentes importados. Dizendo-se de uma outra forma, as evidências não indicam um movimento de substituição de importação por fornecedores no mercado interno. A seguir busca-se caracterizar o comércio de empresas nacionais e estrangeiras em termos de padrões de origem e destino e da pauta de comércio por intensidade tecnológica.

3 - Análise dos padrões de comércio por origem e destino e por intensidade tecnológica dos produtos

Para a análise dos fluxos de comércio por região, os países foram classificados em cinco grupos: NAFTA, Europa Ocidental (que inclui os países que fazem parte da União Européia, mais Suíça), Ásia (Japão, os quatro Tigres,

China, mais os países de industrialização mais recente da região, Tailândia, Malásia, Indonésia e Filipinas), Mercosul, ALADI (menos Mercosul e México) e Resto do Mundo.

Entre 1989 e 1997, a principal mudança observada é o crescimento da importância do Mercosul enquanto região de destino. Observa-se um crescimento muito mais elevado das exportações destinadas ao Mercosul e para a ALADI do que o verificado para as demais regiões. Considerando-se o total do painel, a taxa de crescimento médio anual das exportações para o Mercosul atingiu quase 32,6%. Entretanto o crescimento foi muito mais acentuado para as empresas estrangeiras (quase 40% ao ano) do que para as nacionais (20,1% ao ano). Para as nacionais, embora as exportações para o Mercosul tenham crescido também a um ritmo elevado, as exportações para a ALADI cresceram a um ritmo ainda maior, atingindo 24,8% ao ano contra 15,9% das estrangeiras. É interessante notar também que as estrangeiras mantiveram um ritmo de crescimento das exportações tanto para a Europa como para o NAFTA em um patamar bastante baixo e abaixo do verificado para as nacionais. Ou seja, um dos aspectos que ajuda a explicar o maior crescimento das exportações totais das empresas estrangeiras nesse período é a maior capacidade destas em se aproveitar do acordo de integração regional.

O crescimento mais acentuado da importância do Mercosul enquanto região de destino para as empresas estrangeiras do que para as nacionais pode ser observado na Tabela 6. De uma participação de 4,3% no total das exportações em 1989, o Mercosul passou a representar 30,4% em 1997. Já para as nacionais, a mesma participação passou de 3,4% para 9,4%.

Se as empresas estrangeiras se beneficiaram mais da formação do Mercosul, destinando uma parcela maior das vendas para a região enquanto o processo de integração avançou, também sofreram mais quando o Mercosul entrou em crise. A Tabela 6 mostra claramente o impacto da redução das exportações regionais sobre o total das exportações das empresas estrangeiras. A participação das exportações ao Mercosul reduziu-se para 19,2% em 2000. As regiões que mostraram crescimento para as empresas estrangeiras foram o NAFTA e a União Européia, compensando, em parte, a redução nas demais regiões. Para as nacionais, como o Mercosul não teve a importância verificada para as empresas estrangeiras, o impacto da retração do mercado regional foi muito menor, sendo compensada também pelo aumento nas vendas direcionadas para o NAFTA e para a União Européia, porém com uma intensidade muito maior do que a verificada para as empresas estrangeiras.

Dessa forma, as empresas de capital nacional continuaram mantendo, em 2000, um perfil de exportações muito mais concentrado nos países do NAFTA, da Ásia e da Europa do que as de capital estrangeiro, que, a despeito do

encolhimento do comércio com o Mercosul e com a ALADI, continuaram tendo uma participação nessas regiões maior do que as nacionais.

Quanto às importações, o aumento da importância do Mercosul para o conjunto da amostra não é tão evidente, já que as importações das demais regiões cresceram também a um ritmo acelerado. Porém, analisando-se por origem de capital, fica clara a diferença de comportamento entre as empresas estrangeiras e as nacionais. Para as nacionais, o crescimento das importações regionais foi bastante baixo, inclusive com perda de participação relativa do Mercosul entre 1989 e 1997. Já para as estrangeiras, a taxa de crescimento médio anual atingiu 32%, com um aumento de participação no total importado de 7,1% para 12,7%.

Entre 1997 e 2000, as empresas estrangeiras reduziram as importações de todas as regiões, mas principalmente da Ásia, da Europa e da ALADI, diminuindo, em menor ritmo, as importações do Mercosul. As nacionais, por outro lado, aumentaram as importações do Mercosul, do NAFTA e da Europa, reduzindo as importações principalmente da Ásia.

Tabela 6

Participação das regiões nas exportações e nas importações das empresas selecionadas por origem do capital — 1989, 1997 e 2000

DISCRIMINAÇÃO	NACIONAIS			ESTRANGEIRAS		
	1989	1997	2000	1989	1997	2000
Exportações						
Mercosul	3,4	9,4	6,3	4,3	30,4	19,2
NAFTA	20,6	19,4	30,5	29,9	17,4	25,8
ALADI	0,9	3,3	2,2	7,5	12,4	10,2
Europa Ocidental	29,2	25,5	30,1	37,2	19,2	26,0
Ásia	32,9	26,4	17,2	12,5	10,9	9,3
Resto do Mundo	13,0	16,0	13,6	8,7	9,6	9,9
Subtotal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Importações						
Mercosul	8,2	7,0	9,1	7,1	12,7	16,0
NAFTA	38,3	33,2	40,0	39,1	27,4	29,6
ALADI	12,7	11,8	10,9	2,1	1,4	0,7
Europa Ocidental	20,8	22,9	24,2	40,0	42,5	39,2
Ásia	9,0	15,5	8,6	9,5	13,6	12,0
Resto do Mundo	11,0	9,6	7,2	2,1	2,5	2,5
Subtotal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

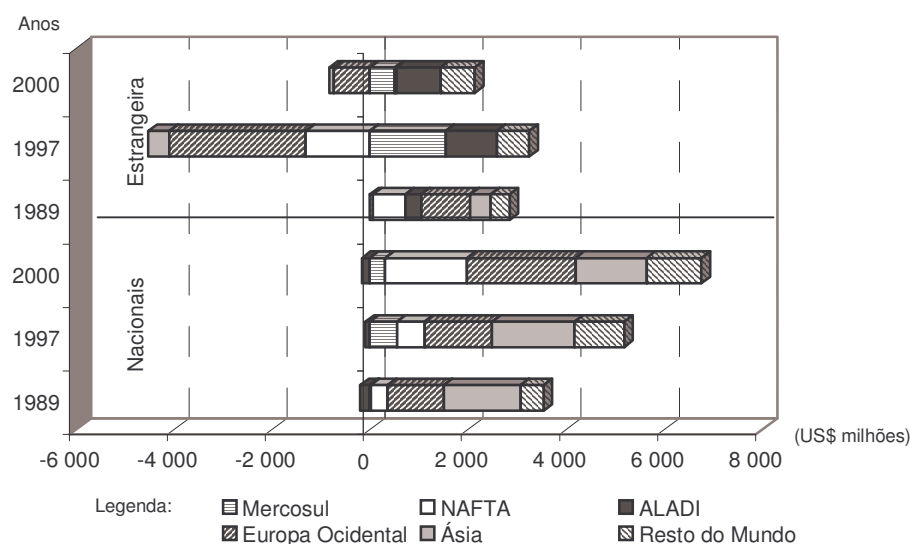
FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

O movimento em termos de saldo comercial por região pode ser observado no Gráfico 2. Por esse gráfico, verifica-se que, no período 1989-97, o saldo aumentou principalmente em razão da elevação do saldo com o Mercosul e com o Resto do Mundo, enquanto, no período 1997-00, o aumento do superávit esteve concentrado no comércio com o NAFTA e com a Europa Ocidental.

Gráfico 2

Saldo comercial por região e por origem do capital — 1989, 1997 e 2000



FONTES: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Gráfico elaborado a partir dos dados da Secex.

Para as empresas estrangeiras, é possível verificar a reversão de sinal entre 1989 e 1997 determinado pelo saldo com o NAFTA, com a Ásia e, especialmente, com a Europa. Por outro lado, aumentou, principalmente, o superávit com o Mercosul, mas também com a ALADI e com o Resto do Mundo, embora não em volume suficiente para resultar em um superávit no total das transações. Já em 2000, observa-se que, embora o saldo tenha continuado a ser negativo para a Europa Ocidental e para a Ásia, ocorreu uma redução substancial em relação a 1997. Já as transações com o NAFTA passaram a ser ligeiramente positivas. Por outro lado, o saldo positivo com o Mercosul reduziu-

-se bastante, assim como o verificado com a ALADI, compensado apenas parcialmente pelo ligeiro aumento nas transações com o Resto do Mundo.

Os fluxos de comércio foram também classificados em cinco categorias de produtos, seguindo a metodologia e a classificação proposta por UNCTAD (2002). Essa classificação separa os produtos transacionados em produtos primários, manufaturas intensivas em trabalho e recursos naturais e manufaturas com baixa intensidade tecnológica, média intensidade tecnológica e alta intensidade tecnológica.

Analisando as exportações para 1989, observa-se que, para as empresas estrangeiras, a concentração das exportações ocorria principalmente nos produtos de média intensidade tecnológica, que respondiam por mais da metade do total (53%), seguido pelos produtos classificados como *commodities* primárias (31,6%) e de alta intensidade tecnológica (10,3%). Para as nacionais, a maior concentração ocorria com os produtos classificados como *commodities* primárias (58%), seguidos pelos produtos de baixa intensidade tecnológica (22,6%) e pelos produtos de alta intensidade tecnológica (16,8%).

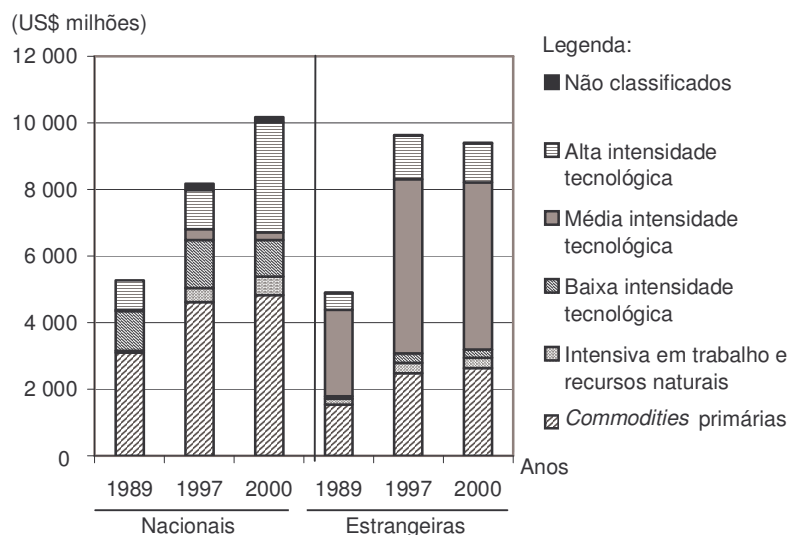
Entre 1989 e 1997, percebe-se que as *commodities* primárias foram as responsáveis pela maior parte do aumento do total das exportações e continuaram a responder, neste último ano, por mais da metade da pauta de exportações do painel.

No período 1997-00, percebe-se claramente, para a amostra de empresas nacionais, o aumento da importância dos produtos de alta intensidade tecnológica, que cresceram a uma taxa bastante elevada no período, compensando a retração dos produtos de baixa e média intensidade. Embora isso pareça indicar que as empresas nacionais tenham contribuído para melhorar o perfil da pauta, aumentando o conteúdo tecnológico dos produtos exportados, a análise da composição setorial revela que esse aumento esteve bastante localizado na empresa do setor outros equipamentos de transporte, que respondeu, no ano 2000, por mais de 80% das exportações de produtos de alta intensidade tecnológica. Percebe-se, portanto, que este não é um fenômeno generalizado, já que teve grande influência do comportamento de apenas uma empresa.

No caso das empresas estrangeiras, entre 1989 e 1997, as maiores taxas de crescimento foram observadas para os produtos de baixa e alta intensidade tecnológica. Porém os produtos que mais contribuíram para o crescimento no período foram os produtos de média intensidade tecnológica e as *commodities* primárias. Já no período 1997-00, o único grupo de produtos que apresentou crescimento foi o das *commodities* primárias, que compensou apenas parcialmente a queda nos demais grupos, notadamente no de produtos com média intensidade tecnológica.

Gráfico 3

Exportações das empresa selecionadas por intensidade tecnológica e por origem do capital — 1989, 1997 e 2000



FONTES: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Gráfico elaborado a partir dos dados da Secex.

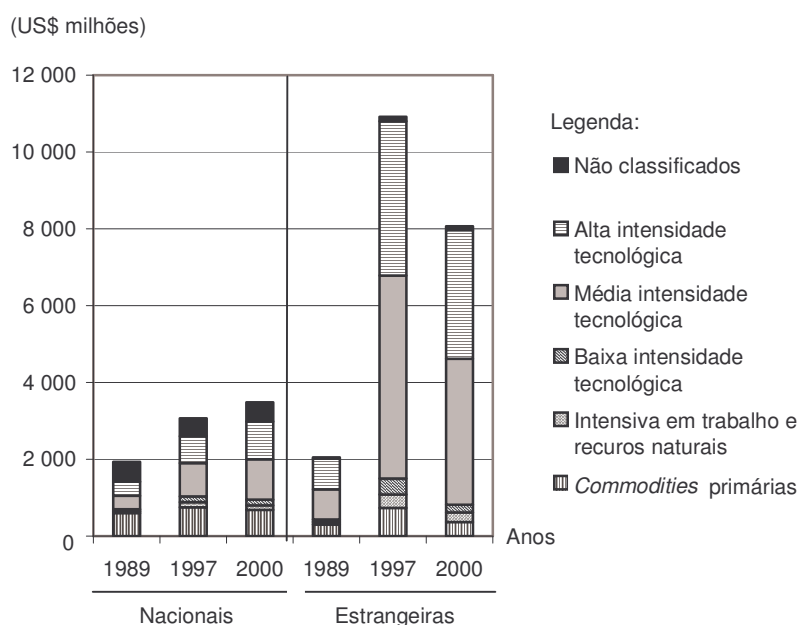
É possível notar, portanto, que, se se levar em conta que o aumento das exportações de produtos de alta tecnologia verificado para as nacionais esteve determinado pelo comportamento de apenas uma empresa, a desvalorização cambial teve efeitos principalmente sobre as *commodities* primárias e sobre os produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, independentemente da origem do capital. Nesses grupos, concentram-se produtos dos setores de extração de minerais metálicos, alimentos, celulose e papel, metalurgia básica e têxteis.

Para as importações, a diferença de padrão entre as empresas nacionais e as estrangeiras é muito mais nítida. Para as nacionais, embora as importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica sejam predominantes nos três anos considerados, a importância relativa desses dois grupos é muito menor quando comparada com as empresas estrangeiras. Em termos absolutos e relativos, as empresas nacionais importam mais *commodities* primárias e produtos não classificados (combustíveis em sua grande maioria) do que as estrangeiras.

Analisando-se a pauta de importação das empresas estrangeiras, embora todos os grupos de produtos tenham crescido a uma taxa parecida entre 1989 e 1997, os produtos de alta e média intensidade tecnológica tiveram contribuição decisiva para o crescimento total em razão da elevada base no início do período.

Gráfico 4

Importações das empresas selecionadas por intensidade tecnológica e por origem do capital — 1989, 1997 e 2000



FORNTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Gráfico elaborado a partir dos dados da Secex.

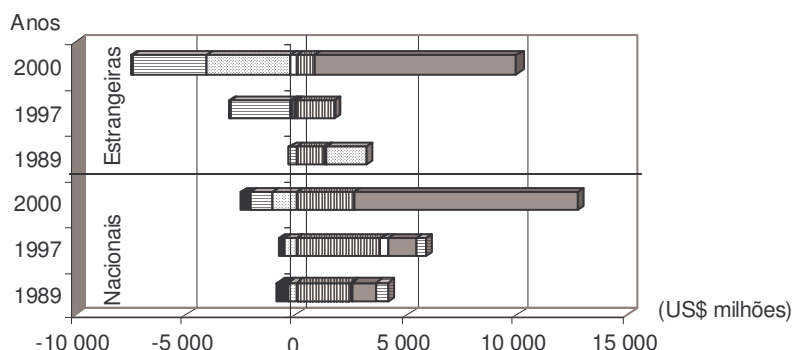
No período posterior à desvalorização, observa-se a tendência dos produtos de alta intensidade tecnológica a caírem menos do que os demais grupos de produtos. As importações de *commodities* primárias e de produtos de baixa intensidade tecnológica reduziram-se a uma taxa de mais de 20% ao ano entre 1997 e 2000, enquanto os produtos intensivos em tecnologia tiveram redução de 6% ao ano. A participação desses produtos no total das importações aumentou de 36,8% em 1997 para 41,3% em 2000.

Vale destacar-se a grande presença de produtos importados pelos setores de equipamentos eletrônicos e de telecomunicações e da indústria química dentro do grupo de produtos com alta intensidade tecnológica. Em 2000, esses dois setores responderam por 80% das importações desse grupo, sendo que, dentro da química, têm grande participação os segmentos farmacêutico, química orgânica e químicos diversos.

A diferença na pauta de comércio entre as empresas nacionais e as estrangeiras pode ser verificada também através dos saldos comerciais, como pode ser visto no Gráfico 5. Enquanto as nacionais concentram seus déficits nos produtos de média intensidade tecnológica e em combustíveis (não classificados), largamente compensados pelos superávits nos demais grupos de produtos, principalmente *commodities* primárias e produtos de alta intensidade tecnológica, as estrangeiras mantiveram um déficit nos produtos de alta intensidade tecnológica, embora esse déficit tenha se reduzido entre 1989 e 1997.

Gráfico 5

Saldo comercial das empresas selecionadas por intensidade tecnológica e origem do capital — 1989, 1997 e 2000



Legenda: ■ *Commodities* primárias
□ Intensiva em trabalho e recursos naturais
■ Baixa intensidade tecnológica
□ Média intensidade tecnológica
■ Alta intensidade tecnológica
■ Não classificados

FONTE: Neit-IE-UNICAMP.

NOTA: Gráfico elaborado a partir dos dados da Secex.

O superávit obtido com produtos classificados como *commodities* primárias também compensa, em parte, o déficit dos produtos de alta intensidade tecnológica. Já os produtos de média intensidade tecnológica, onde predominam os produtos do setor automotivo, apresentam praticamente a mesma oscilação desse setor, passando de um superávit em 1989 para um déficit em 1997, voltando a apresentar superávit em 2000.

Cruzando as informações sobre origem e destino com as informações sobre os grupos de produtos por intensidade tecnológica, explicita-se ainda mais a diferença nos padrões de comércio das empresas estrangeiras e das empresas nacionais. Como pode ser observado na Tabela 7, as empresas nacionais concentram seu superávit em *commodities* primárias, tendo como destino prioritário os países da Europa e da Ásia. Por outro lado, as importações desses produtos são provenientes prioritariamente da ALADI. O segundo grupo em importância do saldo é o constituído por produtos intensivos em tecnologia, que, como já destacado anteriormente, representa, em sua grande maioria, produtos comercializados pela empresa do setor outros equipamentos de transporte. Nesse caso, o mercado prioritário é o NAFTA, seguido pela Europa. Os produtos de baixa intensidade tecnológica, onde têm grande participação os produtos da metalurgia básica, concentram seu superávit no NAFTA e na Ásia. Já os produtos intensivos em recursos naturais e trabalho apresentam superávit concentrado no Mercosul. Nesse grupo, têm grande peso os produtos têxteis. Por fim, os produtos de média intensidade tecnológica apresentam déficit, principalmente com o NAFTA e a Europa. Neste último grupo, as exportações não apresentam concentração de nenhum setor, mas nas importações predominam as do setor outros equipamentos de transporte.

Para as empresas estrangeiras, observa-se também um superávit das *commodities* primárias concentradas no comércio com a Europa, da mesma maneira que as nacionais. Entretanto, para os produtos com alta intensidade tecnológica, verifica-se o inverso, isto é, déficit, concentrado nas transações com a Europa Ocidental, com o NAFTA e com a Ásia, e superávit apenas no Mercosul e na ALADI. As transações de produtos de média intensidade tecnológica também apresentam superávit, concentrado no NAFTA, seguido pela ALADI e pelo Mercosul. Nesse grupo, além dos produtos do complexo automotivo, têm importância também os produtos dos setores de borracha e plástico, máquinas e equipamentos e material elétrico. Ou seja, em comparação com as empresas nacionais, as estrangeiras tendem a importar muito mais produtos de maior intensidade tecnológica, originados dos mercados dos países de maior grau de desenvolvimento, e exportá-los, em um nível bastante inferior ao das importações, para os países menos desenvolvidos da ALADI e do

Mercosul. Por outro lado, essa diferença não é tão marcante quando se trata de produtos primários ou com baixo grau de elaboração industrial, já que os níveis de comércio são um pouco menores, mas basicamente com os mesmos padrões de origem e destino.

Tabela 7

Saldo comercial das empresas nacionais e estrangeiras por intensidade tecnológica e região geográfica — 2000

	(US\$ milhões)			
DISCRIMINAÇÃO	MERCOSUL	NAFTA	ALADI	EUROPA OCIDENTAL
Empresas nacionais				
<i>Commodities</i> primárias	-4,6	507,5	-289,9	1 731,1
Intensivas em trabalho e recursos naturais	166,3	84,8	62,3	74,0
Baixa intensidade	89,5	305,9	82,2	120,0
Média intensidade	31,2	-609,6	22,5	-230,9
Alta intensidade	154,7	1 434,0	-35,7	538,3
Não classificados	-122,9	-15,9	-5,5	-12,6
Subtotal	314,4	1 666,6	-162,8	2 218,2
Empresas estrangeiras				
<i>Commodities</i> primárias	97,6	100,9	25,2	1 229,4
Intensivas em trabalho e recursos naturais	56,3	-90,1	80,0	-15,4
Baixa intensidade	43,3	36,5	34,3	-103,0
Média intensidade	158,5	1010,4	602,9	-767,7
Alta intensidade	148,6	-974,3	157,0	-1 057,3
Não classificados	1,7	-36,0	1,4	-10,0
Subtotal	507,5	33,7	902,4	-734,5

(continua)

Tabela 7

Saldo comercial das empresas nacionais e estrangeiras por intensidade tecnológica e região geográfica — 2000

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	ÁSIA	RESTO DO MUNDO	TOTAL
Empresas nacionais			
<i>Commodities</i> primárias	1 300,8	891,4	4 136,4
Intensivas em trabalho e recursos naturais	9,6	53,9	450,9
Baixa intensidade	271,5	75,8	944,9
Média intensidade	-54,3	20,7	-820,4
Alta intensidade	-8,2	244,9	2 328,1
Não classificados	-54,3	-122,0	-333,2
Subtotal	1 448,7	1 114,7	6 599,9
Empresas estrangeiras			
<i>Commodities</i> primárias	537,5	267,1	2 257,7
Intensivas em trabalho e recursos naturais	3,9	45,4	79,9
Baixa intensidade	-12,5	21,9	20,5
Média intensidade	-164,7	392,9	1 232,3
Alta intensidade	-428,9	-20,6	-2 175,3
Não classificados	-26,8	-8,9	-78,8
Subtotal	-98,0	695,9	1 306,9

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

4 - Análise das empresas estrangeiras por região de origem do capital

Foi observado nos itens anteriores que tanto os fluxos quanto os padrões de origem e destino e de conteúdo tecnológico da pauta de comércio das empresas estrangeiras apresentam características bastante distintas das nacionais. Neste item, procura-se verificar a influência da região de origem do capital das empresas estrangeiras sobre os fluxos e padrões de comércio e analisar se esse fato pode ser um dos elementos explicativos para a diferença acima referida.

Das 85 empresas estrangeiras do painel, 33 tinham países localizados no NAFTA como região de origem, 42 tinham origem na Europa, sete na Ásia e três no Resto do Mundo. Em termos de participação relativa, as empresas com origem no NAFTA representavam 31,8% das exportações e 34,7% das importações das empresas estrangeiras no ano 2000. Para as empresas originárias da Europa, a participação era de 56,1% e 58,8% respectivamente, e para as da Ásia, 7,2% e 6,2%.

As Tabelas 8 e 9 mostram informações interessantes sobre o padrão de origem e destino das filiais. Na Tabela 8, é possível ver o quanto das exportações e das importações é destinado ou proveniente da mesma região de origem do capital da matriz. A Tabela 9 mostra o quanto é destinado ao Mercosul e à ALADI. É possível perceber por essas tabelas que as filiais com origem no NAFTA exportaram uma parcela cada vez menor para essa região no período considerado. Por outro lado, as exportações para o Mercosul e para a ALADI aumentaram de 11,8% para 43,8% do total entre 1989 e 1997. Já no período 1997 a 2000, a crise no mercado regional resultou em uma diminuição da participação das exportações para o Mercosul no total para 34,1%. Quanto às importações, as compras originadas do Mercosul e da ALADI tiveram um aumento de participação, embora tenham representado, em 2000, somente 10% do total. As importações provenientes da própria região do NAFTA tiveram uma ligeira redução entre 1989 e 1997, mas voltaram a aumentar em 2000, representando, neste último ano, 57,7% do total.

Para as filiais européias, observa-se também uma tendência de diminuição da importância da região de origem do capital como destino das exportações, apesar de um ligeiro aumento entre 1997 e 2000. As importações também mostram essa tendência, mas, mesmo em 2000, as importações da Europa continuavam a representar 54,3% do total. Quanto ao mercado regional, observa-se o aumento da importância do Mercosul e da ALADI entre 1989 e 1997 e

uma redução acentuada em 2000. Em 1997, as exportações para essas regiões chegaram a representar 46% das exportações das filiais européias, mas reduziram-se para 28,8% em 2000. Comparando com as filiais do NAFTA, observa-se que, enquanto as européias compensaram uma parte da redução das vendas regionais aumentando as vendas para a Europa, as do NAFTA tiveram redução nas vendas tanto no mercado regional quanto no mercado da região de origem do capital. No caso das importações, o comportamento dos dois conjuntos de empresas é mais semelhante, com grande parte das importações concentradas nas respectivas regiões de origem, inclusive apresentando aumento na participação entre 1997 e 2000, o que significa que as importações dessas regiões caíram menos do que o observado para o total.

Tabela 8

Participação no comércio realizado com a mesma região de origem do capital das filiais estrangeiras — 1989, 1997 e 2000

	(%)		
DISCRIMINAÇÃO	1989	1997	2000
Exportações			
NAFTA	39,0	23,3	21,0
Europa	47,0	20,5	27,6
Ásia	65,8	53,9	49,8
Importações			
NAFTA	66,0	46,8	49,4
Europa	65,8	48,7	54,3
Ásia	71,9	72,1	70,2

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

Já para as empresa asiáticas, o mercado de origem representa a maior parcela tanto das exportações quanto das importações, enquanto o mercado regional apresentou pouca importância ao longo do período analisado.

Esse padrão de maior intensidade nas importações das regiões de origem do que nas exportações para essas mesmas regiões resulta em déficits elevados quando consideradas essas transações. Como pode ser observado na Tabela 10, enquanto em 1989 as filiais apresentavam superávit no comércio realizado com as respectivas regiões de origem do capital, em 1997 isso se transformou em déficit. Em 2000, mesmo com as filiais voltando a apresentar superávit no

comércio total, quando considerado apenas o comércio com as regiões de origem o déficit se reduz, mas ainda permanece.

Tabela 9

Participação das exportações e das importações para o Mercosul e para a ALADI por região de origem do capital — 1989, 1997 e 2000

DISCRIMINAÇÃO	1989	1997	2000
(%)			
Exportações			
NAFTA	11,8	43,8	37,4
Europa	13,0	46,1	28,8
Ásia	4,3	19,7	8,1
Importações			
NAFTA	5,6	6,6	22,0
Europa	13,3	22,4	15,0
Ásia	3,0	1,6	3,0

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

Como a própria Tabela 10 mostra, a explicação para esse fenômeno pode ser encontrada no tipo de produto transacionado. As filiais importam uma quantidade bastante grande de produtos de média e alta intensidade tecnológica das regiões de origem do capital, mas não conseguem exportar produtos semelhantes na mesma intensidade. Analisando-se apenas os produtos de alta intensidade tecnológica, fica mais evidente a maior dificuldade em reduzir os déficits comerciais. No caso das filiais do NAFTA, esses produtos tiveram seu déficit aumentado, e, na Europa, a redução foi pouco relevante. Apenas as filiais asiáticas tiveram uma redução expressiva entre 1997 e 2000.

Esses dados ajudam a explicar por que as empresas estrangeiras tiveram, ao longo do período analisado, uma contribuição menos relevante para a geração de superávits comerciais do que as empresas nacionais. Ao implementar estratégias de racionalização, com aumento de importação de partes, componentes e produtos finais, as filiais foram abastecidas, prioritariamente, por empresas localizadas nas regiões mais desenvolvidas, muitas vezes pela própria matriz ou por outras filiais localizadas nas regiões mais industrializadas. Por outro lado, as filiais locais direcionaram seus produtos com maior nível

tecnológico para o mercado interno ou regional, não conseguindo se estabelecerem como fornecedoras para as regiões mais avançadas. Mesmo após a desvalorização cambial ocorrida em 1999, nesse grupo de produtos, as respostas das empresas não se traduziram em diminuição substantiva dos déficits, o que aponta para um fator estrutural importante: nesses produtos, o fator câmbio não é uma variável tão importante, já que a redução de importações e/ou o aumento de exportações depende fundamentalmente de capacitação e escala para o atendimento aos mercados dos países mais avançados.

Tabela 10

Saldo comercial por intensidade tecnológica e região de origem do capital — 1989, 1997 e 2000

(US\$ milhões)

REGIÃO DE ORIGEM	ANOS	COMMODITIES PRIMÁRIAS	INTENSIVA EM TRABALHO E RECURSOS NATURAIS	BAIXA INTENSIDADE TECNOLÓGICA	MÉDIA INTENSIDADE TECNOLÓGICA
NAFTA	1989	56,7	-15,4	-5,4	305,4
	1997	-48,4	-135,2	-71,0	-289,6
	2000	14,8	-68,7	-41,0	-164,5
Europa Ocidental	1989	265,1	-6,3	-23,2	498,9
	1997	170,0	-20,2	-140,8	-768,3
	2000	459,0	-25,1	-77,4	-562,0
Ásia	1989	224,1	-	5,5	-17,3
	1997	251,6	-	-11,0	-123,8
	2000	213,5	-	-	-80,1

REGIÃO DE ORIGEM	ANOS	ALTA INTENSIDADE TECNOLÓGICA	NÃO CLASSIFICADOS	TOTAL
NAFTA	1989	-128,9	-17,0	143,0
	1997	-360,6	-25,1	-1 191,3
	2000	-479,7	-23,8	-762,9
Europa Ocidental	1989	-155,6	0,5	486,0
	1997	-960,1	6,2	-2 080,5
	2000	-925,0	-0,7	-1 131,1
Ásia	1989	-48,2	-	157,7
	1997	-382,7	-	-293,2
	2000	-125,2	-	-12,8

FONTE: Neit-IE-Unicamp.

NOTA: Tabela elaborada a partir dos dados da Secex.

É importante ressaltar que os padrões de comércio das filiais de empresas estrangeiras analisados neste trabalho refletem também a influência do processo de reorganização das atividades corporativas de suas respectivas matrizes em âmbito mundial. Nesse processo, as filiais tornam-se mais especializadas e passam a operar de maneira menos autônoma, com sua atuação em cada país condicionada pela possibilidade de aumento da rentabilidade e competitividade da corporação como um todo, e não apenas nos países de implantação (UNCTAD, 2002). Porém, como ressaltam os estudos de Laplane *et al.* (2001) e Hiratuka (2002), no Brasil, as operações da grande maioria das filiais ainda continuam voltadas para atender, prioritariamente, ao mercado interno e ao mercado da América do Sul. Raramente, as operações das filiais brasileiras detêm o mandato mundial para atender a mercados de outras regiões, ou são o principal responsável por linhas de produtos para o restante da corporação. Por outro lado, importam produtos e insumos mais sofisticados e com maior intensidade tecnológica de outras partes da corporação, instaladas nas regiões mais avançadas.

5 - Conclusões

A análise dos itens anteriores revela que, nos três anos considerados, o desempenho observado das empresas de capital estrangeiro e o das de capital nacional foram bastante diferenciados.

No período 1989-97, foi possível verificar que as empresas estrangeiras fizeram um ajuste importador muito mais intenso do que as empresas nacionais, aumentando as compras no Exterior de peças, partes e componentes, além de produtos finais para complementar as linhas de produtos produzidas internamente. Esse ajuste se refletiu não apenas nos volumes e nos coeficientes de comércio, mas também sobre os padrões de origem e destino e sobre a pauta de produtos comercializados.

No caso das importações, o aumento esteve concentrado em produtos de alta e média intensidade tecnológica, provenientes, em sua maior parte, dos países desenvolvidos e com grande participação da região de origem do capital enquanto fornecedora desses produtos. A abertura comercial possibilitou que essas empresas tivessem maior capacidade de acesso a produtos, insumos, partes e componentes que incorporam grande conteúdo tecnológico, produzidos em grande parcela pela matriz ou em outras filiais localizadas nas regiões mais industrializadas.

Embora isso deva ter resultado em maior produtividade e eficiência produtiva, os impactos sobre as exportações não foram tão positivos, principalmente porque as propensões médias a exportar, embora tenham crescido, continuaram em nível relativamente baixo. Além disso, ao contrário das importações, as *commodities* primárias continuaram tendo uma participação muito mais importante do que os produtos de maior conteúdo tecnológico. Estes últimos, por sua vez, tiveram como destino primordial o Mercosul e a ALADI, demonstrando que as empresas estrangeiras tiveram um papel preponderante no processo de integração regional.

No caso das empresas nacionais, a maior presença de setores menos intensivos em tecnologia, se, por um lado, favoreceu a geração de saldos comerciais elevados, por outro, apresentou uma concentração mais elevada de produtos *commodities*.

Depois da desvalorização cambial ocorrida em 1999, verificaram-se algumas mudanças importantes, ao mesmo tempo em que alguns aspectos estruturais permaneceram. Em primeiro lugar, cabe observar que as empresas nacionais tiveram um aumento tanto de importações quanto de exportações. Porém, excluindo a empresa do setor outros equipamentos de transporte, observa-se uma ligeira queda nas exportações e uma queda um pouco mais acentuada nas importações. Como as empresas nacionais com maior volume de exportação estão concentradas em setores com produtos menos elaborados, o preço dos produtos no mercado internacional pode ter afetado os resultados em termos do valor das exportações das empresas. Apesar disso, os coeficientes de comércio continuaram aumentando.

No caso das empresas estrangeiras, as exportações apresentaram queda, e as importações, uma queda muito maior. Isso garantiu o retorno de saldos comerciais positivos para essas empresas. Porém, naqueles setores que avançaram mais no processo de substituição de linhas de produtos e fornecedores locais por importados, principalmente na química e no setor de material eletrônico e de telecomunicações, as importações de produtos mais intensivos em tecnologia continuaram sendo importantes. Da mesma maneira, esses produtos continuaram apresentando um forte déficit com as regiões mais desenvolvidas, com grande participação das compras dos países de origem do capital. Vale destacar que um dos fatores que explica a queda mais intensa das exportações das empresas estrangeiras do que das nacionais é o fato de aquelas terem avançado mais no processo de integração regional. Com a crise no mercado argentino, as exportações para essa região foram mais afetadas do que as exportações das empresas nacionais.

Percebe-se, assim, que as mudanças recentes, tanto quanto à política cambial quanto ao âmbito do comércio com o Mercosul, foram sentidas de

maneira diferente pelas empresas nacionais e pelas empresas estrangeiras. Novamente, vale ressaltar que, em grande parte, isso se deve à diferença das posições setoriais dos dois tipos de empresas, com as nacionais mais concentradas nos setores intermediários, intensivos na utilização de recursos naturais e em bens de consumo não duráveis, e as estrangeiras mais localizadas nos setores intensivos em tecnologia e bens de consumo final. Naqueles setores onde se registram aspectos mais relacionados a competências para diferenciação de produtos e inovação, o fator câmbio tem um efeito menos intenso sobre a competitividade externa, dado que o acesso aos mercados internacionais nesse caso não depende apenas de preço.

Mesmo se considerando a influência setorial, a questão da origem do capital é relevante, na medida em que permite observar com mais nitidez as possibilidades e os limites impostos por uma tentativa de estimular exportações e/ou de implementar uma política de substituição competitiva de importações apenas com desvalorização cambial, sem considerar as transformações nas estratégias mundiais das grandes multinacionais e o papel reservado à filial brasileira. Os dados mostram que esses aspectos exercem impactos importantes sobre a pauta de comércio e sobre os padrões de origem e destino dos fluxos comerciais brasileiros.

Esses resultados conduzem a uma outra conclusão importante. Torna-se cada vez mais relevante considerar uma política de investimento estrangeiro integrada às políticas industriais e de comércio exterior. Muitos países em desenvolvimento têm se preocupado em estabelecer políticas ativas de atração de investimentos, buscando, ao mesmo tempo, melhorar a contribuição dessas empresas para o comércio exterior e para o desenvolvimento industrial (UNCTAD, 2002a). Essas políticas partem do reconhecimento de que as decisões de investimento e de alocação de plantas produtivas realizadas pelas grandes corporações transnacionais exercem impactos cada vez maiores sobre os fluxos de comércio. Esse é um fato que deve ser levado em conta ao se traçar qualquer política associada ao IDE, ou de políticas de comércio direcionadas para setores onde essas empresas são predominantes.

Da mesma maneira, deve-se levar em conta esses aspectos nas negociações comerciais simultâneas que estão sendo desenvolvidas no âmbito da ALCA e do acordo Mercosul-União Européia. Os dados apresentados na seção 4 indicam a importância da região de origem do capital das empresas estrangeiras e o padrão assimétrico em termos de conteúdo tecnológico dos produtos importados e dos exportados, tanto quando se considera as empresas com origem no NAFTA quanto as empresas da Europa.

Em grande parte, esse efeito está associado ao comércio intrafirma organizado pelas empresas estrangeiras dentro da sua divisão internacional do

trabalho. Deve-se considerar, portanto, que uma parcela relevante do comércio realizado com essas regiões não segue o padrão tradicional de comércio, uma vez que não é realizado entre empresas independentes. Isso significa que os impactos dos acordos devem ser analisados não apenas do ponto de vista dos fluxos de comércio, mas também do ponto de vista dos efeitos sobre os investimentos estrangeiros a serem realizados, seja por empresas já instaladas, seja por novos entrantes. Ou, dizendo de uma outra maneira, os acordos regionais podem ter impactos importantes sobre as atividades das filiais brasileiras e na sua inserção dentro da organização das corporações, o que, com certeza, terá reflexos sobre os fluxos de comércio.

É importante, portanto, que, como apontado em Coutinho *et al.* (2003), entre as diretrizes da política de negociação dos acordos regionais e de política industrial, esteja presente a preocupação de evitar a substituição da atividade produtiva local por exportações a partir de outros países, com deslocamento de plantas para outras regiões. Mais do que isso, uma política ativa, e não apenas defensiva, deveria buscar aumentar a densidade das atividades realizadas nas filiais brasileiras, de maneira a reduzir o déficit comercial em produtos de maior intensidade tecnológica e aumentar os transbordamentos de conhecimento para o sistema produtivo local.

Referências

CHESNAIS, F. Some relationship between foreign direct investment, technology, trade and competitiveness. In: HAGEDOORN, J. **Technical change and the world economy**. London: Edward Elgar, 1995.

COUTINHO, L. et al. **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil**: impactos das zonas de livre comércio — relatório síntese. Campinas: NEIT/IE/UNICAMP; MDIC; MCT; FINEP, 2003.

DUNNING, J.; NARULA, R. Globalisation and new realities for MNE-developing country interaction. **Merit Research Memoranda**, n. 15, 1998.

GUIMARÃES, E. P. Componente tecnológico comparativo das exportações ao Mercosul e resto do mundo. In: IPEA. **Mercosul**: avanços e desafios da integração. Brasília: IPEA/CEPAL, 2001.

HAGUENAUER, L. **Estimativas do valor da produção industrial e elaboração de coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira (1985/96)**. Rio de Janeiro, FUNCEX, 1997. (Mimeo).

HIRATUKA, C. Estratégias comerciais das filiais brasileiras de empresas transnacionais no contexto de abertura econômica e concorrência global. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 4, n. 2, 2000.

HIRATUKA, C. **Empresas transnacionais e comércio exterior**: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto de abertura econômica. Campinas, IE/UNICAMP, 2002. (Tese de doutoramento).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL **Abertura, política cambial e comércio exterior brasileiro**: lições dos anos 90 e pontos de uma agenda para a próxima década. [S. l.]: 2000. (Mimeo).

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Dez perguntas (e respostas) sobre a abertura e a política de comércio exterior**. IEDI, 2001. (Mimeo).

LAPLANE, M.; SARTI, F. (1999) **Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90**. Brasília: IPEA, 1999. (Texto para Discussão; n. 629).

LAPLANE, M. et al. Internacionalização e vulnerabilidade externa. In: LACERDA, A. C. (Org.). **Desnacionalização**: mitos, riscos e desafios. São Paulo: Contexto, 2000.

LAPLANE, M. et al. La Inversión Extranjera Directa en el MERCOSUR: el caso brasileño. In: Chudnovsky, D. (org.). **El boom de inversión extranjera directa en el Mercosur**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2001.

MIRANDA, J. C. **Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 90**. Brasília: IPEA, 2001. (Texto para Discussão; n. 289).

MOREIRA, M. M. A indústria brasileira nos anos 90: o que já podemos dizer. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

MOREIRA, M. M. Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior. In: GIAMBIAGI, F.; MOREIRA, M. M. (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro, BNDES, 1999a.

SILVA, M. L. **A internacionalização das grandes empresas brasileiras de capital nacional nos anos 90**. Campinas: IE/Unicamp, 2002. (Tese de doutoramento).

UNCTAD. **Trade and development report 2002**: export dynamism and industrialization in developing countries. New York: United Nations, 2002.

UNCTAD. **World investment report 2002**: transnational corporations and export competitiveness. New York: United Nations, 2002a.