

A vulnerabilidade externa da economia brasileira: um estudo sob o enfoque das questões tecnológicas, produtivas e comerciais

*Fábio Tadeu Araújo**
*Christian Luiz da Silva***

Resumo

Este artigo trata da dinâmica da globalização em seus aspectos ligados à economia real, enfatizando os âmbitos tecnológico, produtivo e comercial. O objetivo é avaliar a vulnerabilidade externa da economia brasileira no período de “Brasil Real”. Para tanto, é elaborado um estudo histórico da internacionalização do capital, incluindo os aspectos e fragilidades desse processo. O presente trabalho evidencia que a defasagem tecnológica, engendrada na década de 1980, levou o parque produtivo brasileiro ao sucateamento, ocasionando uma perda de competitividade de seu mercado em relação ao de outros países e expondo o país a flutuações da economia mundial, como aquelas decorrentes das crises econômicas dos países emergentes na segunda metade da década de 1990.

Palavras-chave: vulnerabilidade externa; globalização; estrutura produtiva; sucateamento tecnológico; fragilidade comercial.

Abstract

The article deals with the dynamic of globalization and its aspects linked to real economy, emphasizing technology, production and commerce. It aims at an evaluation of the external vulnerability of the Brazilian economy during the time of ‘Real Brazil’. In doing so a historical study of the internationalization of capital is elaborated, being the aspects and fragility of the process included. This paper shows that the technological default that took place on the 80s, led the productive Brazilian market to waste, causing a loss of competitiveness when compared to other countries, whilst exposing the country to fluctuations of the world economy, such as those recurrent from economical crisis in emerging countries on the second half of 1990.

Key words: external vulnerability; globalization; production structure; technological waste; commercial fragility.

* Economista e Pós-Graduado em Economia Empresarial pela FAE Business School. Professor da FAE Business School. E-mail: fabio.araujo@fae.edu

** Economista, Pós-Doutorando pela Universidade de São Paulo (USP) e Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor da FAE Business School. E-mail: prof@christian-silva.ecn.br

Introdução

O Brasil implantou em junho de 1994 um plano de estabilização econômica, o Real, cujo objetivo era o de acabar com a recessão e a hiperinflação, com as quais o país conviveu pelas três décadas anteriores ao plano. O modelo desse plano consistia em manter uma baixa inflação em função, fundamentalmente, do nível da taxa de câmbio. Para tanto, o país precisava de capital externo, que era atraído pela alta taxa de juros. No entanto, o Brasil não suplantou com esse modelo as sucessivas crises econômicas internacionais, deflagradas no México no final de 1994, culminando com a desvalorização de sua moeda no início de 1995; no Leste Asiático, em agosto de 1997; e na Rússia em 1998, que pediu moratória. Todas essas crises se disseminaram e afetaram os países emergentes, que perderam a confiança dos investidores internacionais.

No Brasil, a falta de confiança desses investidores fez com que o país elevasse suas taxas de juros para níveis muito altos. Em agosto e setembro de 1998, por exemplo, o Brasil perdeu cerca de US\$ 20 bilhões de suas reservas e viu-se obrigado a elevar os juros internos de 20% a.a. para 41,5% a.a., provocando fortes impactos negativos sobre o desenvolvimento da economia interna, notadamente sobre os níveis de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e do emprego.

Essa propagação dos efeitos de uma crise para outras economias do mundo é resultado do processo de globalização, que começou a ganhar contornos no pós-guerra com a criação de diversos organismos multilaterais, como a ONU, o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, e que ganhou impulso nas últimas duas décadas por meio do crescente número de acordos comerciais – realizados primeiramente pelo General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) e depois pela Organização Mundial do Comércio (OMC) – e por meio da criação de blocos econômicos, como a União Européia e o Mercosul.¹

A globalização é um processo que deixa as nações vulneráveis a acontecimentos externos, e essa vulnerabilidade se apresenta de diferentes formas e variados graus. Para que a economia nacional possa preparar-se para enfrentar esses acontecimentos, é relevante conhecer quais os aspectos de vulnerabilidade aplicam-se ao Brasil, bem como analisar como eles interferem na aplicação das políticas econômicas internas (monetária, fiscal, cambial e de rendas).

O presente estudo discorre sobre a internacionalização do capital, evidenciando os aspectos desse fenômeno que fragilizam externamente as economias. A partir daí, identifica como as diferentes formas de fragilidades tornam as economias vulneráveis a flutuações ou choques externos. Como resultado do tema levantado, busca-se descobrir até que ponto essa vulnerabilidade afetou e afeta a condução de políticas econômicas internas, e, em especial, como ela afetou o Brasil durante as crises da segunda metade dos anos 1990.

O objetivo deste artigo é o de avaliar a vulnerabilidade brasileira na década de 1990 sob as perspectivas tecnológica, produtiva e comercial. A finalidade da pesquisa é pura e o nível é descritivo, considerando que: objetiva descrever as características de determinada população ou fenômeno ou estabelecer relações entre variáveis; é realizada com preocupações mais práticas; busca o progresso da ciência (GIL, 1994). A pesquisa centrou-se em avaliações do balanço de pagamentos nacional e da perda de representatividade da indústria nacional perante as multinacionais. Questões sobre investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), inovação, produção

¹Este artigo não tem por objetivo aprofundar-se na discussão acerca do processo de globalização em seus diferentes aspectos, mas apenas apresentar como a inserção do país na globalização levou à elevação da vulnerabilidade externa brasileira.

de patentes e demais indicadores tecnológicos, bem como uma avaliação minuciosa da estrutura produtiva brasileira não foram abordadas, porque se pretende estudar a relação da fragilidade tecnológica, produtiva e comercial com a vulnerabilidade externa.

Para tanto, insere-se a economia brasileira no contexto da globalização produtiva e financeira e destacam-se as diferentes formas de vulnerabilidade externa às quais está sujeita, sob a ótica da economia real (ou seja, tecnológica, produtiva e comercial). Em seguida, essas formas são correlacionadas e evidenciam-se como o Brasil responde diante das flutuações da economia mundial.

1 O Brasil no processo de globalização

Durante as décadas de 1950 e 1960, sob a vigência de Bretton Woods,² o mundo vivia um contexto de estabilidade financeira, onde as taxas de câmbio eram estáveis entre si, e o dólar americano expandia seus domínios por meio do poderio econômico e financeiro dos Estados Unidos. Naturalmente, as empresas sediadas nesse país, que exercia o domínio econômico mundial, foram as precursoras do processo de internacionalização e transnacionalização empresarial, na conquista de novos mercados.

Para não ficar à parte desse processo, as empresas européias e japonesas iniciaram movimentos na mesma direção. Nesse período “[...] o acirramento da concorrência entre os grandes oligopólios internacionais americanos, europeus e japoneses estendeu esta disputa até os países subdesenvolvidos” (REGO e MARQUES, 2000, p.93). Foi tomando proveito dessa rivalidade entre empresas americanas, européias e japonesas que o Brasil, durante o governo do presidente Juscelino Kubitschek entre 1956-1960, atraiu os primeiros ingressos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE).

Esses primeiros investimentos externos estavam concentrados, primeiramente, nos seguintes setores: automobilístico, mecânico e material elétrico, conforme explica Abreu (1990, p.190):

[...] indústria automobilística, [...] indústria mecânica e de material elétrico pesado (o plano de metas especificava os subsetores a serem estimulados: material elétrico pesado, máquinas operatrizes, máquinas e equipamentos para indústrias diversas, caldeiras e outros equipamentos pesados).

Esses investimentos, aliados aos investimentos estatais em infra-estrutura e indústria de base realizados pelo governo, possibilitaram ao país mudar o seu perfil industrial, como citam Rego e Marques (2000, p.90): “Os setores de energia, transporte, siderurgia e refino de petróleo receberiam maior parte dos investimentos do governo”.³

Em fins da década de 1960 e início da de 1970, o mundo assistiu ao fim de Bretton Woods, processo que foi acompanhado da liberalização financeira em nível mundial, possibilitando o surgimento e desenvolvimento do euromercado,⁴ aumentando no mundo a oferta de crédito.

²O acordo de Bretton Woods foi firmado em 1º de julho de 1944, na cidade americana que empresta seu nome ao acordo, por 44 países e tinha por intenção restaurar o equilíbrio econômico que fora devastado pela crise de 1929 e pela Segunda Guerra Mundial (MOFFITT, 1984).

³Os investimentos nesses setores foram realizados pelo governo em razão das próprias características econômicas da época, em que os governos entendiam que os setores de infra-estrutura e indústria de base eram estratégicos e deviam ser realizados pelo governo. Um fator adicional era que a primeira onda de investimentos estrangeiros foi realizada por indústrias dos setores de bens de consumo (REGO e MARQUES, 2000).

⁴Euromercado, ou mercado de euromoedas, é um mercado internacional onde moedas de diversos países (notadamente as moedas dos países desenvolvidos) são negociadas pelos bancos desses países. O mercado de euromoedas teve início na década de 1950, quando os Estados Unidos financiavam seus déficits comerciais nos mercados europeus, o que inundou a Europa com dólares. Com o fim de Bretton Woods e o fim das taxas de câmbio fixas que os bancos e demais instituições financeiras começaram a operar nos diferenciais das taxas de câmbio presente e futuras dos países, via compra e venda das mesmas, o fluxo internacional de capital começou a aumentar com maior intensidade (BAUMANN et al., 2000).

Com o objetivo de dar continuidade ao processo de substituição de importações e desenvolvimento da infra-estrutura básica, como energia, telecomunicações e transportes, o Brasil utilizou-se intensamente do euromercado como meio de aumentar os níveis de investimento, elevando consideravelmente seu endividamento externo.

No entanto, em fins da década de 1970, a crise do petróleo agravou o déficit gêmeo⁵ dos Estados Unidos, o que levou esse país a elevar bastante sua taxa de juros entre os anos 1979-1982, tornando inviável ao Brasil obter financiamento pelo mercado financeiro internacional.

A despeito do ingresso de capital inflétrico em 1981, a virada do ciclo de endividamento bancário se deu nos dois anos anteriores, quando se elevaram acentuadamente as taxas de juros no exterior, como consequência do arrocho monetário nos Estados Unidos e de sua política de valorização do dólar. A economia norte-americana tornou-se então uma bomba de sucção de liquidez mundial, exercendo um efeito-deslocamento (*crowding-out*) sobre o espaço ocupado, pelo Brasil e outros países endividados, nos portfólios bancários (GONÇALVES et al., 1998).

Com a alta dos juros internacionais, a dívida externa brasileira elevou-se, o que inviabilizou novos financiamentos por parte do governo e aumentou os custos de rolagem da dívida, deteriorando e desorganizando as finanças públicas. Ao problema das finanças públicas, soma-se a inflação descontrolada, que afastou definitivamente os investimentos externos, deixando a economia brasileira excluída do processo de globalização.

O afastamento do Brasil do processo de internacionalização do capital nos anos 1980 fez com que o país não participasse da chamada revolução teletromática – telecomunicações, eletrônica e informática –, ocasionando sua defasagem tecnológica perante o setor produtivo mundial e, por consequência, perda de participação no comércio mundial, de maneira que essa década ficou conhecida como a “década perdida”.

No início da década de 1990, os Estados Unidos entram em recessão, que logo se dissemina pela Europa e Japão, como afirma Coutinho (1996, p.226): “A recessão, tendo se iniciado nos Estados Unidos, disseminou-se nos países do G-7 no triênio 1990-1992”. A fim de estancar o processo recessivo e recuperar suas economias, esses países promoveram sucessivas quedas nas taxas de juros,⁶ diminuindo, por consequência, a remuneração de seus títulos. Isso levou grandes instituições internacionais de fundos mútuos e de pensão a aumentar a soma de seus recursos investidos nos mercados emergentes, com o intuito de alcançar maior remuneração e compensar a perda nas aplicações em seus mercados locais.

Na América Latina, o México, seguido do Chile e da Argentina foram os primeiros países a receber capitais externos decorrentes da queda nas taxas de juros nos países desenvolvidos. Como menciona Coutinho (1996, p.228),

Os países em desenvolvimento foram verdadeiramente inundados por capitais externos, a começar pelos que haviam adotado as prescrições de reforma liberalizante do Fundo Monetário e do Banco Mundial. [...] Na América Latina o processo iniciou-se pelo México, Chile e Argentina [...].

A procura inicial por mercados desses países decorreu do fato de eles apresentarem os melhores

⁵Déficit gêmeo ocorre quando um país apresenta simultaneamente: déficit orçamentário (receitas menos despesas no orçamento do país) e déficit externo.

⁶As taxas de juros básicas foram bastante reduzidas de 8,1% a.a. para 3% a.a. nos Estados Unidos; de 7,5% a.a. para 2,1% a.a. no Japão; de 14,8% a.a. para 5,9% a.a. na Inglaterra. Apenas a Alemanha, cuja economia se aqueceu significativamente com a unificação em 1990/1991, retardou a redução dos juros, obrigando o resto da Europa a segui-la. O relaxamento dos juros na Europa veio mais tarde (em 1993/1994) e provocou, antes, duas disrupções do mecanismo monetário europeu, abalando os planos da unificação monetária (COUTINHO, 1996, p.227).

indicadores macroeconômicos no início da década de 1990. Entretanto, a partir de 1991, ainda que sob hiperinflação, o Brasil passou a receber influxos de capitais externos, como será visto mais à frente (fluxos de capitais internacionais).

Esses influxos de capitais internacionais possibilitaram a alguns países latino-americanos implementar planos de estabilização, baseados no congelamento ou na estabilização da taxa nominal de câmbio. Ao analisarem-se os planos de estabilização monetária implementados no México, Chile e Argentina, é inegável o alcance de seu objetivo: a queda da inflação; porém ela exigiu alguns custos:

Com o câmbio nominal fixo ou em processo de crescente sobrevalorização ocorreu, em todos os casos, uma forte deterioração da balança comercial e concomitantemente o retrocesso de parcela não desprezível da indústria doméstica (COUTINHO, 1996, p.219).

Embora iniciado apenas em meados de 1994, ou seja, mais de quatro anos após a implantação dos planos de estabilização monetário mexicano e argentino, o Brasil também utilizou o mecanismo denominado âncora cambial⁷ como instrumento de estabilização monetária; podendo, assim, comparar os desdobramentos daqueles planos com o Plano Real.

No início de 1994, quando da criação da Unidade Real de Valor (URV),⁸ que visava preparar o caminho para a criação da nova moeda brasileira, o Real, a economia mundial estava em expansão, com a taxa de juros norte-americana a 3% a.a., permitindo que o diferencial de juros entre a economia americana e as dos países emergentes, incluindo México, Argentina e Brasil, favorecesse os influxos de capital para esses países, possibilitando-os manter alta a relação reservas internacionais/base monetária e, por conseguinte, os próprios planos de estabilização.⁹

No entanto, com o crescimento da produção industrial e a queda do desemprego no final do primeiro semestre de 1994, nos Estados Unidos, o Federal Reserve (FED) elevou as taxas de juros do seu país de 3,5% a.a. para o máximo de 6,80% a.a. em

janeiro de 1995 (BACEN, 1995), a fim de conter possíveis pressões inflacionárias. O aumento da taxa de juros dos Estados Unidos reverteu o fluxo de capitais internacionais, que passou dos países emergentes para a economia americana. Esse processo diminuiu as reservas internacionais dos países da América Latina, levando o México à crise cambial em fins de 1994, seguida da desvalorização do peso mexicano em 1995. Essa desvalorização aumentou o receio em relação aos demais países emergentes, que geralmente possuem classificações de risco próximas, e afugentou os investidores das economias da América Latina, incluindo a economia brasileira, que recém havia implantado seu plano de estabilização (BACEN, 1995).

Como o modelo brasileiro assemelhava-se ao mexicano, era possível supor que enfrentaria o mesmo problema, uma crise cambial, porém:

Sendo ainda recente, o programa brasileiro não havia chegado a acumular déficits continuados em conta corrente com o exterior, e o nível de reservas ainda era elevado. Isso amorteceu a violência da crise e permitiu ao governo administrá-la sem recorrer a medidas de profundidade (COUTINHO, 1996, p.230).

⁷Instrumento de política econômica utilizado para estabilização de uma moeda fixando o valor dessa moeda em uma paridade cambial com outra, ou outras moedas. A âncora cambial pode ser acompanhada de conversibilidade total ou parcial, ou seja, o quanto a moeda usada como âncora pode ser utilizada pela população do país nos variados usos da moeda (CARNEIRO, 1999).

⁸A URV foi implementada em 27 de maio de 1994 e serviu como transição para a introdução da nova moeda, o Real. Segundo o Ministério da Fazenda, a URV serviu para proporcionar aos agentes econômicos uma fase de transição, em que fosse possível restaurar a função de unidade de conta da moeda, balizar preços e salários (GREMAUD, VASCONCELLOS e TONETO JR., 2002).

⁹A importância da relação entre reservas internacionais e base monetária dá-se devido à necessidade de atuação do Banco Central no mercado de câmbio, a fim de regular a relação entre moeda nacional e estrangeira. Quanto maior for a base monetária, maior será a necessidade de possuir elevadas reservas internacionais para que a relação entre moeda nacional e estrangeira permaneça equilibrada e, por conseguinte, possibilite que o nível cambial desejado pelas autoridades monetárias fique estabilizado (FROYEN, 1999).

Portanto, ainda que de forma superficial, já é possível evidenciar que as flutuações do capital financeiro internacional provocam, por vezes, impactos sobre as economias nacionais, em especial no caso citado, das economias emergentes latino-americanas (México, Argentina, Brasil e em menor grau o Chile).

Não seria apropriado afirmar que os impactos dos fluxos de capitais internacionais são sempre negativos. Pelo contrário, o que se pretende demonstrar é que a globalização em seus diferentes aspectos pode enfraquecer as economias nacionais, como ocorreu no caso mexicano, em que o aumento da taxa de juros americana atraiu os capitais investidos daquele país para os Estados Unidos, possibilitando o surgimento de uma crise cambial que levou à desvalorização da moeda local, causando efeitos diversos sobre sua economia e afetando outras economias nacionais.

Os tópicos seguintes demonstram como o fenômeno da globalização, visto sob o aspecto tecnológico, produtivo e comercial, fragilizou ou fragiliza a economia brasileira.

2 A fragilidade tecnológica

Os problemas da dívida externa brasileira no início da década de 1980 levaram o país a afastar-se dos mercados mundiais nesta década, impossibilitando a busca de financiamento externo, que resultou na queda da taxa de investimento público e privado (tabela 1).

A formação bruta de capital fixo (FBKF) reduziu de R\$ 144,9 bilhões em 1980 para R\$ 139,3 bilhões em 1981, uma queda de 3,86%. Em 1983, já sobre uma base mais baixa (pois houve queda em 1981 e 1982), os investimentos apresentam redução de 14,01% e de 20,36% em relação a 1982 e a 1980, respectivamente. Houve grande crescimento da formação bruta de capital fixo apenas no triênio 1987-1989, diminuindo novamente em 1990, uma queda de 30,56% em relação a 1989. Dessa forma, o total de formação bruta de capital fixo encerrou 1992 praticamente no mesmo valor absoluto que o obtido em 1980, porém, com uma queda em relação ao PIB de 24,56% para 18,41%.

TABELA 1 - INVESTIMENTO PÚBLICO E PRIVADO - BRASIL - 1980-1992

ANO	PIB (R\$ milhões)	ANO ANTERIOR (%)	ANO-BASE (%)	CONSUMO FINAL (R\$ milhões)	FBKF (R\$ milhões)	FBKF em % PIB	ANO ANTERIOR (%)	ANO-BASE (%)	POUPANÇA (R\$ milhões)
1980	590	100	100	466,7	144,9	24,56	100	100	105,4
1981	576,8	-2,44	-2,44	488,5	139,3	24,20	-3,86	-3,86	114,6
1982	584	1,46	-1,02	453,8	134,7	22,90	-13,66	-7,38	87
1983	579,2	-0,82	-1,83	448,8	115,4	19,85	-14,01	-20,36	85,5
1984	521,1	-7,25	-5,27	466	117,3	18,82	-1,56	-13,05	109,7
1985	608,6	7,81	-3,19	512,5	120,6	18,01	2,31	-15,77	135,6
1986	712	6,33	20,68	551,2	142,4	20,00	18,08	-1,73	126
1987	732,5	2,88	24,15	537,9	169,7	23,17	19,17	17,12	165,9
1988	732,5	2,73	27,54	527,6	160	24,32	7,34	26,29	193,5
1989	787,4	4,64	33,46	548,6	211,4	26,85	15,52	45,89	213,4
1990	728	-7,54	23,09	572,1	146,8	20,16	-30,56	1,31	10,2
1980-1990 (média)	-	2,23	-	-	-	-	1,30	-	-
1991	735,8	1,07	24,71	597	133,2	18,10	9,26	8,07	13,2
1992	731,5	-0,58	23,98	578,7	134,7	18,41	1,13	-7,04	83,7
1980-1992 (média)	-	1,90	-	-	-	-	0,40	-	-

FONTE: Fundação Getúlio Vargas - FGV

NOTA: Ano-Base = 1980.

Ao analisar a formação bruta de capital fixo em proporção ao PIB, observa-se que houve quedas de 1980 a 1985, ou seja, durante seis anos consecutivos a formação bruta de capital fixo diminuiu em relação ao PIB. Somente em 1986 a FBKF se recuperou, porém voltando a ter queda em 1990.

A análise das quedas na FBKF na década de 1980 é importante na medida em que, como resultado dos baixos investimentos, o próprio crescimento do PIB foi muito baixo, uma média anual de 2,23% (ampliando o período para 1980-1992, o crescimento médio foi ainda menor, apenas 1,90% a.a.), criando um círculo vicioso, em que a dívida externa governamental impedia novos financiamentos externos por parte do governo e empresas. A falta de financiamento diminuía a taxa de investimento e, por consequência, o crescimento do PIB (embora o triênio 1984-1986 tenha apresentado crescimento médio de 7,12%), afetando, assim, a produção nacional para exportação e a arrecadação de divisas estrangeiras para o pagamento dos juros e da dívida, que, por sua vez, realimentava o ciclo ao impossibilitar novos financiamentos externos. Esses baixos níveis de investimentos durante essa década impediram o país de fazer parte da revolução teletromática – telecomunicações, eletrônica e informática –, direcionando-o, em fins da década de 1980, a uma enorme defasagem tecnológica em relação ao resto do mundo (tabela 2).

Entre 1980 e 1995, a estrutura industrial dos países do G7 apresentou pouca mudança, porém a participação dos bens de média e alta tecnologia

passou de 46,5% em 1980 para 51,5% em 1995, um aumento de 5% em uma estrutura de elevado coeficiente tecnológico. Os tigres asiáticos, por sua vez, tiveram uma revolução na estrutura industrial. Se em 1980 possuíam apenas 38% da produção em setores de média e alta tecnologia, em 1995 passam a possuir 51,60%, uma diferença de mais de 13%, sendo que o aumento entre os bens de alta tecnologia foi ainda maior, passando de 17% para 27,40% do total da produção industrial em 1995.

No Brasil, a participação do setor de baixa tecnologia diminuiu de 59,68% para 53,70%, uma queda de 6%. Mas, ao contrário do caso dos tigres asiáticos (em que a transferência se deu para os setores de alta tecnologia), no Brasil a transferência de participação deu-se para os setores de média tecnologia. Assim, esses percentuais mostram que o Brasil perdeu competitividade ao longo da década de 1980 e início da década de 1990, e essa perda ajuda a explicar a fragilidade produtiva e comercial brasileira.

3 A fragilidade produtiva e comercial

Os baixos níveis de investimento realizados na década de 1980, mostrados na tabela 1, afetaram o parque produtivo brasileiro de forma negativa durante essa década.

TABELA 2 ESTRUTURA INDUSTRIAL EM PAÍSES SELECIONADOS 1980/1995

SETORES	G7 (%)		NICS ASIÁTICOS ⁽¹⁾ (%)		BRASIL (%)	
	1980	1995	1980	1995	1980	1995
De baixa tecnologia	59,43	48,52	62,02	49,39	59,68	53,70
De média tecnologia	22,90	26,58	19,43	23,07	21,86	27,75
De alta tecnologia	22,28	23,46	16,08	27,40	18,96	17,06

FONTE: Adaptado de CUNHA, André Moreira; PHARES, Daniela Magalhães. A instabilidade financeira nos anos 90: algumas implicações para as economias capitalistas periféricas. In: IV ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLITICA, 1999, Porto Alegre. *Anais eletrônicos*. Disponível em: <<http://www.sep.org.br>>. Acesso em: set. 2003.

NOTA: Classificação setorial da UNIC-ISIS

(1) Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong.

As empresas limitaram-se a reinvestir com base no fluxo de caixa, repondo os equipamentos que se depreciaram. Nos últimos dez anos, os investimentos em ativos fixos cresceram apenas 2,4% ao ano. [...] a empresa brasileira, por força das circunstâncias, mantém uma estrutura flexível, sacrificando a eficiência em troca da sobrevivência (EXAME, 2001, p.27).

Como conseqüência, houve um envelhecimento do parque produtivo nacional:

O parque industrial brasileiro está com idade média de 11,2 anos. Existem equipamentos comprados ontem e equipamentos comprados há 22 anos convivendo lado a lado. Em 1980 a idade média era de 6,5 anos, o que revela um envelhecimento de 4,7 anos na última década (EXAME 2001, p.28).

Esses dados demonstram como o Brasil esteve afastado das revoluções tecnológicas que ocorreram no mundo na década de 1980, diminuindo a competitividade da sua indústria. Sobre uma base tecnológica atrasada o Brasil adentra os anos 1990 e se abre comercialmente para os mercados de outros países, em um processo iniciado em 1991 no governo do ex-presidente Fernando Collor de Mello, por meio da redução de barreiras alfandegárias.

Em virtude do grande sucateamento da indústria nacional, era de se presumir que com a eliminação das barreiras alfandegárias, promovida em 1991 pelo novo governo, houvesse uma grande reversão da balança comercial. No entanto, a economia encontrava-se em recessão, com crescimento negativo do PIB da ordem de 7,5% e 0,3% em 1990 e 1991, respectivamente; o que conteve as importações, possibilitando ao país manter um superávit comercial até 1994 (ano de implementação do Plano Real) e superávits ou pequenos déficits em transações correntes até o mesmo ano (tabelas 3 e 4).

As grandes mudanças na balança comercial brasileira ocorreram a partir do Plano Real. No dia do lançamento do Real, 1.º de julho de 1994, um real era igual a um dólar; ao final de julho de 1994, o real passa para R\$ 0,938 por dólar, atingindo a máxima

de R\$ 0,84 por dólar em janeiro de 1995 e mantendo-se acima de US\$ 1,00 até maio de 1996. Essa apreciação cambial reduziu, assim, os preços relativos dos insumos e produtos importados. Isso causou um maior aumento da importação brasileira, que passou de pouco mais de US\$ 25 bilhões em 1993 para US\$ 33.079 bilhões em 1994, atingindo US\$ 59.755 bilhões em 1997; enquanto as exportações cresceram apenas de US\$ 38.555 bilhões em 1993 para US\$ 43.545 bilhões em 1994, chegando a US\$ 52.994 bilhões em 1997. Assim, se em 1994 o Brasil teve um superávit comercial com o exterior de US\$ 10.466 bilhões, a partir de 1995 passou a ter um déficit, que aumentou ano a ano até alcançar US\$ 6.765 bilhões em 1997.

As quedas verificadas nas exportações e importações nos anos de 1998 e 1999, bem como no déficit comercial brasileiro nesses anos, deveram-se ao menor crescimento do Produto Interno Bruto brasileiro: 0,2% e 0,8% em 1998 e 1999, respectivamente.

O efeito do câmbio sobre as importações é mais visível quando verificada a tabela 5. De agosto a dezembro de 1994, as exportações reduziram de US\$ 4.282 bilhões em agosto para US\$ 4.162 bilhões em setembro e US\$ 3.714 bilhões em dezembro. Já as importações se elevaram de US\$ 2.776 bilhões em agosto para US\$ 3.186 bilhões em outubro e US\$ 4.523 bilhões em dezembro.

Outro fator que elevou o coeficiente de importação¹⁰ do Brasil foi o forte crescimento verificado após a implantação do Real: 5,9% e 4,2% em 1994 e 1995, respectivamente. Esses dois fatores conduziram ao enfraquecimento da balança comercial brasileira, e o país passou a apresentar aumentos significativos nos déficits em transações correntes – US\$ 1.689 bilhões

¹⁰O coeficiente de importação calcula o percentual que as importações representam do produto interno bruto da economia.

em 1994, US\$ 17.784 bilhões em 1995 (acréscimo de mais de 950%) e US\$ 30.833 bilhões em 1997 (aumento de mais de 1.700% em relação a 1994) –, decorrentes principalmente da mudança na estrutura da balança comercial.

O impacto da apreciação do câmbio sobre as importações pode ser exemplificado por Coutinho (1996, p.225):

A conjugação de todos esses efeitos provocou um deslocamento para cima da *função-importação*, de tal forma que o coeficiente de importações sobre o PIB saltou de cerca de 4,5% (média de 1988-1990) para quase 10% em meados de 1995. [...] em poucos meses as importações saltaram de um patamar de cerca de US\$ 30 bilhões/ano em meados de 1994 para quase US\$ 60 bilhões/ano no segundo bimestre de 1995, ultrapassando as exportações e criando um déficit comercial potencial de mais de 2% do PIB.

TABELA 3 - BALANÇA COMERCIAL E SALDO EM TRANSAÇÕES CORRENTES - 1989-1993

DISCRIMINAÇÃO	BALANÇA COMERCIAL (US\$ milhões)									
	1989	Análise Horizontal ⁽²⁾ (%)	1990	Análise Horizontal (%)	1991	Análise Horizontal (%)	1992	Análise Horizontal (%)	1993	Análise Horizontal (%)
Balança comercial (FOB)	15.120	100	10.753	67	10.579	66	15.239	95	13.307	83
Exportações	34.388	100	31.414	91	31.690	92	35.798	104	38.568	112
Importações	13.263	100	20.661	113	21.041	115	20.554	113	25.256	138
Serviços (líquido)	-13.381	100	-15.569	100	-18.542	88	-11.339	74	-15.585	102
Juros	-9.633	100	-9.743	101	-9.021	68	-7.253	75	-8.500	96
Outros serviços ⁽¹⁾	-3.698	100	-5.021	99	-4.921	66	-4.386	72	-7.305	128
Transferências unilaterais	244	100	832	342	1.556	638	2.243	919	1.636	681
Transações correntes	1.333	100	-3.782	-366	-1.407	-136	6.143	585	-592	-57

FONTE: BACEN.

NOTA: Ano-Base=1989.

(1) Demais contas de serviços: viagens internacionais, transportes, seguros, compras governamentais, serviços diversos, lucros e dividendos.

(2) Análise Horizontal com base em 1989.

TABELA 4 - BALANÇA COMERCIAL E SALDO EM TRANSAÇÕES CORRENTES - 1994-1999

DISCRIMINAÇÃO	BALANÇA COMERCIAL (US\$ milhões)											
	1994	Análise Horizontal ⁽²⁾ (%)	1995	Análise Horizontal (%)	1996	Análise Horizontal (%)	1997	Análise Horizontal (%)	1998	Análise Horizontal (%)	1999	Análise Horizontal (%)
Balança comercial (FOB)	10.466	85	-3.157	-20	-5.554	-34	-6.765	-42	-8.611	-41	-1.213	-8
Exportações	43.545	127	46.506	35	47.747	138	52.690	154	51.120	148	48.011	140
Importações	33.079	181	49.663	272	53.301	292	53.755	327	57.731	316	49.224	270
Serviços (líquido)	-14.743	96	-18.900	-21	-20.483	-134	-26.284	-171	-28.798	-188	-25.816	-166
Juros	-6.338	86	-8.158	95	-9.173	95	-10.390	106	-11.948	124	-15.270	159
Outros serviços ⁽¹⁾	-8.405	146	-10.442	88	-11.310	196	-15.894	279	-16.650	296	-10.546	186
Transferências unilaterais	2.588	1.061	3.978	1.623	2.900	1.180	2.216	908	1.778	729	2.032	838
Transações correntes	-1.669	-164	-17.784	-1.722	-23.136	-2.240	-30.833	-2.985	-33.631	-3.256	-24.997	-2.420

FONTE: BACEN.

NOTA: Ano-Base=1994.

(1) Demais contas de serviços: viagens internacionais, transportes, seguros, compras governamentais, serviços diversos, lucros e dividendos.

(2) Análise Horizontal com base em 1994.

TABELA 5 - BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA - JAN-DEZ 1994

EXPORTAÇÕES/ IMPORTAÇÕES	BALANÇA COMERCIAL (US\$ milhões)											
	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Maió	Jun.	Jul.	Ágo.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Exportações	2.747	2.778	3.351	3.035	3.882	3.738	3.736	4.202	4.102	3.042	3.076	3.714
Importações	1.769	2.030	2.249	2.152	2.625	2.499	2.514	2.776	2.641	3.186	4.115	4.523
Saldo	978	748	1.102	1.483	1.257	1.239	1.224	1.508	1.521	656	-409	-809

FONTE: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC

Com o surgimento da crise mexicana em fins de 1994 e a necessidade de equilibrar o déficit em transações correntes, as autoridades monetárias optaram pela diminuição do ritmo de crescimento da economia, como forma de conter o crescimento das importações. Para isso, mantiveram uma política de juros elevados – 68,9% a.a. entre julho e dezembro de 1994; 53,4% a.a. em 1995; 27,5% a.a. em 1996; 25% a.a. em 1997; 29,5% a.a. em 1998 e 26,3% a.a. em 1999 –,¹¹ postergando a correção do câmbio (que ficou controlado até janeiro de 1999).

Esta conseqüência direta da inconsistência central do Plano Real (isto é, do câmbio sobrevalorizado com juros elevados) *significa uma inegável fragilização da posição brasileira em face da globalização* (COUTINHO, 1996, p.231, grifo do autor).

A fragilização comercial deve-se, portanto, a dois fatores principais: um anterior ao Plano Real, que está relacionado à estrutura produtiva brasileira, e outro posterior, que está associado à combinação juros altos e câmbio sobrevalorizado do período pós-Real.

A estrutura produtiva brasileira, em que os produtos exportáveis baseiam-se em setores produtores de *commodities*¹² e a importação baseia-se em produtos manufaturados de alta tecnologia e bens de capital com alto valor agregado, potencializa déficits comerciais com o exterior em virtude da relação desvantajosa para o Brasil. Essa estrutura produtiva foi mais prejudicada depois que o país assimilou uma defasagem tecnológica ao longo da década de 1980.

As tabelas 6 e 7 mostram que o Brasil manteve, na década de 1990, quase inalterada a proporção de produtos primários e manufaturados na sua composição de produtos exportados. Os produtos primários variaram entre 32% e 38% do total das exportações, tendo entre 1990 e setembro de 2000 uma participação média de 35,91% do total dos produtos exportados pelo Brasil. Os produtos industrializados, por sua vez, variaram entre 68% e 62% no mesmo período, apresentando uma média de 64,09% do total exportado pelo Brasil.

À primeira vista pode parecer, então, que o Brasil é um exportador industrial, com produtos de alto valor. Todavia, os produtos manufaturados brasileiros concentram-se em *commodities*, de baixo valor agregado. Ao se observarem as tabelas 6 e 7, constata-se que produtos metalúrgicos, químicos, têxteis, de couro, papel e celulose, madeira e derivados e derivados de petróleo corresponderam, em conjunto, a uma participação média de 67,30% entre 1990 e setembro de 2000 do total de produtos industrializados exportados pelo Brasil.

Os produtos de maior valor agregado, como material de transporte e componentes, máquinas e instrumentos mecânicos e equipamentos elétricos e eletrônicos, tiveram uma média de 32,70% do total das exportações no mesmo período, apesar de assumir depois de 1997 participação crescente, passando de 32% em 1996 para 36% em 1997, 39% em 1998, 38% em 1999 e 40% das exportações totais em 2000.

O aumento deveu-se a dois setores: aeroespacial e automotivo. O primeiro é representado principalmente pela EMBRAER, cujas vendas externas saltaram de US\$ 358 mil em 1996 para US\$ 3,4 milhões (um acréscimo de mais de 950%), tornando-a a maior exportadora brasileira. O segundo setor teve crescimento percentual bem menos expressivo: de US\$ 619 mil em 1996 para US\$ 1,8 milhão em 2000 (um incremento de cerca de 185%).

¹¹Os valores dos juros apresentados referem-se à média anual da Taxa Referencial Selic.

¹²*Commodities*, do inglês, significa, literalmente, mercadoria. É o termo utilizado para as mercadorias em estado bruto ou para produtos primários com importância como cobre, algodão, grãos em geral, entre outros. O preço dessas mercadorias é determinado nos grandes mercados mundiais, como Chicago e Londres, por meio das negociações entre compradores e vendedores, sejam eles do mesmo país ou não.

TABELA 6 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - 1990-1994

DISCRIMINAÇÃO	EXPORTAÇÕES (US\$ FOB milhões)									
	1990	Análise Vertical (%)	1991	Análise Vertical (%)	1992	Análise Vertical (%)	1993	Análise Vertical (%)	1994	Análise Vertical (%)
TOTAL	31.414	100	31.523	100	35.790	100	36.555	100	49.545	100
Produtos primários	11.700	38	11.137	35	12.006	34	12.620	35	15.564	36
Produtos industrializados	19.624	62	20.483	65	23.787	66	23.935	67	33.981	64
Produtos industrializados	19.624	100	20.483	100	23.787	100	23.935	100	33.981	100
Material de transporte e componentes	3.094	16	3.028	15	4.169	18	4.298	18	4.950	17
Máquinas e instrumentos mecânicos	1.691	9	1.756	9	2.085	9	2.530	10	2.378	10
Equipamentos elétricos e eletrônicos	1.923	5	1.915	5	1.198	5	1.320	5	1.434	5
Produtos metalúrgicos	5.230	27	5.880	29	6.038	25	6.082	26	6.381	22
Produtos químicos	2.033	10	2.073	10	2.356	10	2.587	10	2.941	10
Madeiras e manufaturas	425	2	442	2	560	2	541	3	1.556	4
Calçados e produtos de couro	1.218	6	1.264	6	1.590	6	2.002	8	1.571	6
Bensados de petróleo	974	3	722	4	758	3	785	3	1.131	4
Papel e celulose	1.213	6	1.242	6	1.490	6	1.516	6	1.794	6
Produtos têxteis	1.087	6	1.168	6	1.450	6	1.364	5	1.378	5
Outros	1.824	6	1.823	6	2.229	6	2.701	10	3.378	11

FONTE: MUDOSSEX

TABELA 7 - EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - 1995-2000

DISCRIMINAÇÃO	EXPORTAÇÕES (US\$ FOB milhões)											
	1995	Análise Vertical (%)	1996	Análise Vertical (%)	1997	Análise Vertical (%)	1998	Análise Vertical (%)	1999	Análise Vertical (%)	2000	Análise Vertical (%)
TOTAL	46.506	100	47.747	100	52.894	100	51.140	100	48.011	100	46.037	100
Produtos primários	16.787	36	18.071	38	20.258	38	19.189	38	17.764	37	14.648	32
Produtos industrializados	29.720	64	29.676	62	32.737	62	31.951	62	30.227	63	31.389	68
Produtos industrializados	29.720	100	29.676	100	32.737	100	31.951	100	30.227	100	31.389	100
Material de transporte e componentes	4.268	14	4.750	16	6.758	21	7.589	24	6.855	22	6.628	21
Máquinas e instrumentos mecânicos	2.050	10	2.150	11	3.333	10	3.137	10	2.907	10	2.658	8
Equipamentos elétricos e eletrônicos	1.505	5	1.584	5	1.703	5	1.712	5	1.613	6	2.321	8
Produtos metalúrgicos	6.660	22	6.361	21	6.017	18	5.422	17	5.056	17	4.632	16
Produtos químicos	3.342	11	3.464	12	3.828	12	3.671	11	3.462	11	3.300	11
Madeiras e manufaturas	1.133	4	1.110	4	1.210	4	1.127	4	1.351	3	1.207	4
Calçados e produtos de couro	1.650	5	1.712	6	1.663	5	1.454	5	1.409	5	1.407	4
Bensados de petróleo	774	3	527	3	1.110	3	987	3	1.219	4	1.672	6
Papel e celulose	2.705	6	2.825	7	3.031	6	3.079	6	2.144	7	2.217	7
Produtos têxteis	1.328	4	1.272	4	1.250	4	1.083	3	985	3	884	3
Outros	2.472	12	2.611	12	3.726	11	3.727	12	3.277	11	2.671	10

FONTE: MUDOSSEX

Dessa forma, é importante mencionar que o aumento da participação dos produtos industrializados no total das exportações brasileiras é atribuído em grande medida à EMBRAER, que passou de uma participação de 0,75% para 6,23% no total das exportações, um acréscimo de quase 5%. Ou seja, se os produtos industrializados passaram de 32% em 1996 para 40% no total das exportações em 2000 (um aumento de 8%), 4,67% destes são de uma única empresa. Por isso, não é possível afirmar que o crescimento do setor industrial nas exportações brasileiras deu-se de forma consistente.

Em relação às importações, a participação dos bens de consumo pouco variou entre 1990 e 2000, mantendo-se entre 12% e 17%. Essa foi a maior participação depois da implantação do Plano Real, quando a diferença cambial e o aumento da renda interna possibilitaram uma maior procura por bens de consumo duráveis (tabelas 8 e 9). A importação de matéria-prima também apresentou-se da mesma forma, variando entre 32% e 38%, com uma média de 34,5% entre 1990 e 2000.

TABELA 8 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS - 1990-1994

DISCRIMINAÇÃO	IMPORTAÇÕES (US\$ FOB milhões)									
	1990	Análise Vertical (%)	1991	Análise Vertical (%)	1992	Análise Vertical (%)	1993	Análise Vertical (%)	1994	Análise Vertical (%)
Bens de consumo ⁽¹⁾	2.641	14	3.077	15	2.450	12	3.020	12	4.658	14
Matérias-primas ⁽²⁾	7.058	34	7.950	38	7.678	37	9.469	37	11.662	35
Combustíveis ⁽³⁾	4.730	23	4.073	19	4.141	20	4.396	17	4.068	12
Bens de capital ⁽⁴⁾	5.832	29	5.966	28	6.335	31	8.369	33	12.690	39
TOTAL	20.261	100	21.041	100	20.554	100	25.256	100	33.078	100

FONTE: MDIC/SECEX

(1) Alimentos; vestuário e outros.

(2) Cereais; adubos e fertilizantes; produtos químicos; celulose; obras plásticas e borracha; ferro fundido e aço; metais não-ferrosos; sal; enxofre; outros.

(3) Petróleo e derivados; carvão e coque; outros.

(4) Material de transporte (veículos, embarcações, aeronaves e materiais afins); máquinas e materiais elétricos.

TABELA 9 - IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS - 1995-2000

DISCRIMINAÇÃO	IMPORTAÇÕES (US\$ FOB milhões)											
	1995	Análise Vertical (%)	1996	Análise Vertical (%)	1997	Análise Vertical (%)	1998	Análise Vertical (%)	1999	Análise Vertical (%)	2000	Análise Vertical (%)
Bens de consumo ⁽¹⁾	3.051	17	3.010	17	3.241	15	3.625	15	6.283	13	7.825	13
Matérias-primas ⁽²⁾	16.738	53	17.916	34	18.887	32	18.311	33	16.964	24	19.446	33
Combustíveis ⁽³⁾	4.712	8	6.142	12	6.318	10	4.513	7	4.617	10	6.774	11
Bens de capital ⁽⁴⁾	19.891	40	20.277	36	25.300	43	25.284	44	21.160	43	25.597	43
TOTAL	49.372	100	53.346	100	59.746	100	57.734	100	49.224	100	59.742	100

FONTE: MDIC/SECEX

(1) Alimentos; vestuário e outros.

(2) Cereais; adubos e fertilizantes; produtos químicos; celulose; obras plásticas e borracha; ferro fundido e aço; metais não-ferrosos; sal; enxofre; outros.

(3) Petróleo e derivados; carvão e coque; outros.

(4) Material de transporte (veículos, embarcações, aeronaves e materiais afins); máquinas e materiais elétricos.

Já a compra de combustíveis e derivados teve queda pela metade, de 23% do total das importações em 1990 para 11% em 2000. Os bens de capital, por sua vez, mostraram avanço a partir de 1994: de 29% em 1990 para 33% em 1993 e 38% em 1994, mantendo uma média de 43,5% no quadriênio 1997-2000. Dois fatores explicam a maior participação dos bens de capital nas importações brasileiras: o câmbio elevado nos primeiros anos do real e o grande influxo de investimento direto estrangeiro, verificado com mais intensidade depois de 1997, quer seja para implantação de novas fábricas (onde o setor automotivo se destaca), quer seja para compra de empresas estatais ou nacionais privadas; este ponto é mais bem abordado ainda neste capítulo, quando se trata dos fluxos de capital internacionais.

Desse modo, os bens de maior valor agregado foram os que possuíram maior peso no total das importações, com uma participação média de 51,60% entre 1990 e 2000, que aumentou durante a década e alcançou 56% do total em dezembro de 2000.

Um segundo ponto de fragilização do aspecto comercial brasileiro, que também influencia o setor produtivo, é a combinação de juros altos com câmbio sobrevalorizado, existente no período compreendido entre julho de 1994 e janeiro de 1999, que provocou duas situações: a primeira, com implicações diretas sobre o setor comercial, foi a do aumento das importações, como já fora visto; e a segunda, com implicações diretas sobre o setor produtivo, foram as altas taxas de juros internas, que não criaram condições para que as empresas tomassem empréstimos para realização de investimentos,

tanto de modernização como de ampliação (embora as importações de máquinas e equipamentos tivessem sido facilitadas na época pela taxa de câmbio). Entretanto, como explicar o incremento da importação de bens de capital, tanto em números absolutos como no total da importação? Observando o aumento da participação estrangeira sobre o parque produtivo nacional.

Assim, um último aspecto da fragilidade produtiva e comercial brasileira pode ser medido sobre as empresas de capital nacional. Após quase duas décadas de hiperinflação, de políticas econômicas desfavoráveis para as empresas brasileiras até junho de 1994, de juros elevados e de câmbio sobrevalorizado no período pós-Real, não foi possível aos grupos econômicos nacionais ganhar em escala necessária para competir no mercado internacional.

As empresas não-financeiras, principalmente as de maior porte, também captaram um volume expressivo de recursos no mercado financeiro internacional mediante a emissão de *securities*. Além da taxa de juro mais favorável, tais captações possibilitaram o alongamento do perfil da dívida, com a substituição de uma dívida de curto prazo em moeda nacional por uma dívida de prazo mais longo em moeda estrangeira. Todavia, um grupo restrito de empresas teve acesso a essa fonte de financiamento, essencialmente grandes empresas privadas com atividades exportadoras e estatais, pois esse mercado é altamente seletivo (PRATES, 2001, p.12).

Isso pode ser evidenciado também pelo aumento do número de empresas estrangeiras presentes entre as 500 maiores empresas privadas por faturamento, instaladas no Brasil no período de 1990 a 2000 (tabela 10).

De 1990 a 1996, a menor participação de empresas estrangeiras entre as 500 maiores ocorreu em 1994, com 142 empresas (28%), e a maior ocorreu entre 1990 e 1992, com 147 empresas (29%). Mas, a partir de 1997, essa participação aumentou, chegando a 170 empresas em 1997; 209 em 1998; e 231 em 1999 e 2000, atingindo 46% de participação de empresas estrangeiras entre as 500 maiores empresas privadas no Brasil, classificadas segundo faturamento.

A conclusão a que se pode chegar é que a perda de competitividade da indústria nacional, bem como sua falta de escala em nível mundial, fizeram com que as empresas nacionais fossem, pouco a pouco, adquiridas pelos grandes grupos internacionais.

Se a participação estrangeira cresceu em quantidade de empresas entre as 500 maiores, isso também é realidade quando se observa a participação em faturamento do tripé: setor estatal, setor nacional privado e setor estrangeiro. Conforme a tabela 11, as empresas nacionais privadas começaram a perder participação no faturamento das 500 maiores empresas privadas e 50 maiores estatais a partir de 1995: de 44% em 1994 baixou até o mínimo de 35,7% em 2000. Da mesma forma, o setor estatal reduziu sua participação: de 27% em 1992 para manter-se ao redor de 17,5% no triênio 1998-2000.¹³ Inversamente, a participação das empresas estrangeiras, que se manteve entre 31% e 36,3% de 1990 a 1996, passa para 43,5% em 1997 e alcança 45,6% em 2000. Esse aumento deu-se em duas frentes, na participação dos leilões de empresas estatais e na aquisição de empresas nacionais (tabela 12):

[...] o total das F&A's envolvendo empresas estrangeiras no Brasil foi de US\$ 44 bilhões no período 1995-98. Neste período, o fluxo líquido de ingressos de IDE foi de US\$ 56 bilhões, isto é, a relação entre o valor das F&A's e o IDE foi de aproximadamente 80%. [...] Ademais, verifica-se que as ECE envolveram-se em 58% das 2.145 operações de F&S's registradas no Brasil durante o período 1995-99 (GONÇALVES, 2000, p.90).

Dois pontos se destacam em relação à maior participação estrangeira entre as principais empresas instaladas no Brasil: a estratégia exportadora direcionada pela matriz; e a relação de compra e venda entre as empresas estrangeiras e nacionais negativa para as segundas.

¹³A queda de participação do setor estatal entre as 500 maiores privadas e as 50 maiores estatais deve-se ao programa nacional de desestatização.

TABELA 10 - NÚMERO DE MULTINACIONAIS ENTRE AS 500 MAIORES EMPRESAS PRIVADAS NO BRASIL - 1990-2000

EMPRESAS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nacionais	353	357	353	356	358	356	350	330	291	268	289
Estrangeiras	147	143	147	144	142	144	150	170	209	231	231
Estrangeiras (%)	29,40	28,60	29,40	28,80	28,43	28,40	30,00	34,00	41,80	46,20	46,20

FONTE: AS 500 MAIORES empresas do Brasil – maiores e menores. Exame, São Paulo, ed. 744, jul. 2001.

TABELA 11 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS EMPRESAS ESTATAIS, NACIONAIS E ESTRANGEIRAS NO TOTAL DAS VENDAS DAS MAIORES* - 1990-2000

EMPRESAS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estrangeiras	21,3	21,0	21,8	25,0	22,0	23,3	24,1	26,3	43,5	44,7	46,8
Nacionais	42,3	42,4	41,7	40,2	44,0	40,0	42,1	40,4	39,4	37,7	35,7
Estatais	26,2	26,6	27,0	24,8	24,0	23,1	23,8	23,3	17,1	17,6	18,7

FONTE: AS 500 MAIORES empresas do Brasil – maiores e menores. Exame, São Paulo, ed. 744, jul. 2001.

(*) 500 maiores privadas e 50 maiores estatais.

TABELA 12 - FUSÕES E AQUISIÇÕES NO BRASIL - 1990-1999

ANO	NÚMERO DE OPERAÇÕES			TOTAL DE OPERAÇÕES ESTRANGEIRAS EM RELAÇÃO AO TOTAL DAS OPERAÇÕES (%)
	Entre Empresas Nacionais	Com Participação Estrangeira	TOTAL	
1990		130	50	183
1991		137	47	184
1992		169	83	252
1993		171	89	260
1994		149	100	249
1995		190	132	322
1996		206	188	394
1997		207	251	458
1998		159	321	480
1999		150	341	491
TOTAL				
1990-1994		786	345	1.131
1995-1999		912	1.233	2.145
1990-1999		1.698	1.608	3.275

FONTE: Price Waterhouse e Coopers.

Segundo estudo realizado pela SOBEET,¹⁴ de um total de 85 empresas analisadas, 83% realizam algum tipo de venda para o mercado externo e, em média, essas vendas representam 17% do faturamento total. Porém,

[...] a influência da matriz com relação à estratégia exportadora futura (metas e produtos) da empresa transnacional será crescente, segundo 65% dos informantes. A influência da matriz, com relação ao destino final das exportações, foi também apontado por 60% delas como um dos fatores de maior relevância dentro da estratégia global da corporação (GONÇALVES, 2000, p.164).

Ainda de acordo com a SOBEET, a relação de compra e venda de produtos por parte das transnacionais seguirá da seguinte forma: exportações para o Mercosul e importações provenientes dos Estados Unidos e de países

da União Européia – países que abrigam as matrizes da maioria dessas empresas.

Portanto, a busca por diferentes mercados ou áreas de atuação (compra e venda) parece não fazer parte da estratégia de negócios das transnacionais, pelo menos a curto prazo. Segundo as empresas o foco será o de intensificar os negócios nos atuais mercados consumidores (GONÇALVES, 2000 p.164).¹⁵

¹⁴Sociedade Brasileira de Estudos das Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (SOBEET), fundada em 1994, que realiza estudos e reflexões sobre a inserção internacional no Brasil.

¹⁵Uma questão que se coloca é o que pode ocorrer quando os países do Mercosul estiverem passando por períodos de recessão. Deixará de se exportar ou se concorrerá com a matriz em outros mercados?

Quanto à relação entre as empresas transnacionais e as empresas nacionais, o relatório da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) divulgou em 2000 que há em operação no mundo um total de 63 mil empresas transnacionais, com cerca de 800 mil subsidiárias e filiais, respondendo todas, matrizes e filiais, por dois terços do comércio interfronteiras.

No entanto, a relação dessas empresas com a economia nacional dos países tem-se tornado preocupante: “A conclusão é de que a propensão das multinacionais em recorrer a fontes locais de fornecimento é freqüentemente mais baixa do que as empresas cujo capital é de origem doméstica” (KUPFER, 2001, p.3). O baixo relacionamento das empresas estrangeiras com as nacionais ocorre independentemente de quantidade de tecnologia empregada, sendo, porém, menor nos setores de alta tecnologia.

Em setores mais modernos, como na indústria eletroeletrônica, a participação de fornecedores locais tende a ser mais ativa, mas estes, geralmente, também são controlados por capitais de origem externa. [...] Na Tailândia, a indústria de discos rígidos para computadores importa entre 60% e 70% do total dos custos de produção. [...] Entre 1990 e 1996, segundo o relatório da UNCTAD, as importações de componentes, na indústria brasileira, aumentaram de 8% para 24% do total da produção (KUPFER, 2001, p.3).

Acrescente-se que, quando se trata de bens ou serviços de maior valor agregado, as empresas transnacionais tendem a procurar o exterior; “[...] adquirem mais de 60% da tecnologia, sendo que a matriz representa o seu fornecedor mais representativo” (GONÇALVES, 2000, p.183).

Cabe, ainda, ressaltar que os mecanismos impostos pelo sistema nacional de financiamento de longo prazo corroboram com a fragilidade produtiva e comercial: “Por não financiar em longo prazo, a não ser por canais públicos, o sistema de crédito brasileiro é um fator de bloqueio ao investimento industrial. O crédito no Brasil é caro e de curtíssimo prazo” (COUTINHO, 1996, p.234), o que dificulta o processo de modernização e ampliação

do parque produtivo nacional; ou seja, ajuda a demonstrar a dificuldade das empresas brasileiras em ganhar escala em nível mundial, afetando, por consequência, sua competitividade nacional e global.

Considerações finais

O objetivo deste artigo foi o de avaliar a vulnerabilidade brasileira na década de 1990, no âmbito tecnológico, produtivo e comercial. Para isso, verificou-se como se processa o fenômeno da globalização sob tais aspectos e analisaram-se as diferentes formas de fragilidade externa decorrentes desse processo de internacionalização do capital.

Diante disso, é importante concluir o que vem a ser vulnerabilidade externa brasileira sob as óticas analisadas, a partir das formas de fragilidade externa discutidas:

- a) *Fragilidade tecnológica* – Esta fragilidade é decorrente do fato de que as tecnologias, hoje, são dominadas por um conjunto restrito de empresas que, em sua maioria, possuem origem nos países centrais. Desse modo, para modernizar o parque produtivo nacional, há a dependência destes mercados para adquirir tecnologia, o que gera a fragilidade.
- b) *Fragilidade produtiva e comercial* – Esta fragilidade ocorre, principalmente, nos países emergentes e subdesenvolvidos, onde há fragilidade tecnológica aliada a uma estrutura produtiva negativa – em que os principais produtos para exportação são *commodities*, com baixo valor agregado e com preços definidos internacionalmente, e as importações concentram-se em bens de consumo ou de capital, com alto valor agregado. Essa combinação de exportações de baixo valor e importações de alto valor prejudica o país, na

medida em que potencializa um déficit comercial, dificultando a mudança estrutural da produção, haja vista a tecnologia ter de ser importada. Um outro ponto frágil da estrutura produtiva do Brasil diz respeito às crescentes participações de empresas estrangeiras, pois as decisões de investimento e exportação são transferidas para outros países.

A vulnerabilidade externa tecnológica e produtiva/comercial deve ser entendida como um único processo, em que o atraso e a dependência tecnológica nacional produzem uma estrutura produtiva direcionada ao mercado interno, provocando uma estrutura de comércio exterior negativa (exportações de baixo valor agregado e altamente dependentes de

cotações internacionais). Portanto, a vulnerabilidade externa brasileira, por sua vez, não é apenas financeira, mas também estrutural e, como tal, pode ser expressa pela baixa capacidade de reação por parte das autoridades econômicas diante das mudanças na conjuntura internacional externa. Como proposta de um novo artigo propõe-se avaliar a vulnerabilidade sob a ótica mais debatida: a financeira. Considera-se fundamental tal compreensão para se obter uma definição mais abrangente do processo de vulnerabilidade, unindo os aspectos reais que este artigo procurou evidenciar aos aspectos financeiros, para melhor identificar gargalos de vulnerabilidade estrutural e propor alternativas de redução da mesma.

Referências

- ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A ordem do progresso**: cem anos de política econômica republicana 1889-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- BACEN. **Relatório Anual Bacen**. Brasília: BACEN, 1995.
- BAUMANN, Renato et al. **A nova economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- CAETANO, José Roberto. Estava Difícil? Piorou. Com toda essa confusão, exportar ficou ainda mais complicado para as empresas brasileiras. **Exame**, São Paulo: Abril, n.19, ed.670, set. 1998.
- CARNEIRO, Ricardo. **A globalização financeira**: origem, dinâmica e perspectivas. Campinas: Unicamp, 1999. (Texto de Discussão).
- COUTINHO, Luciano. A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus, 1996. p. 219-237.
- EXAME. São Paulo: Abril, ano 32, n. 28, jul. 2001.
- FROYEN, Richard T. **Macroeconomia**. São Paulo: Saraiva, 1999.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas em pesquisa social**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1994.
- GONÇALVES, Reinaldo et al. **A nova economia internacional** – uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- GONÇALVES, Reinaldo. Centralização do capital em escala global e desnacionalização da economia brasileira. In: VEIGA, Pedro da Motta (Org.). **O Brasil e os desafios da globalização**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2000.
- GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco A. Sandoval de; TONETO JR., Rudinei. **Economia brasileira contemporânea**. São Paulo: Atlas, 2002.
- KUPFER, José Paulo. Globalização sem integração. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 19 set. 2001.
- MOFFITT, Michael. **O dinheiro do mundo**: de Bretton Woods à beira da insolvência. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- PRATES, Daniela Magalhães. **O ciclo recente de absorção de recursos externos e a vulnerabilidade externa da economia brasileira nos anos 90**. São Paulo: DIESP/FUNDAP, 1999. (Texto de Discussão do projeto Gestão Estatal no Brasil).
- REGO, J. Márcio; MARQUES, R. Maria (Org.). **A economia brasileira**. São Paulo: Saraiva, 2000.