

COMÉRCIO INTRAFIRMA DAS EMPRESAS TRANSNACIONAIS NO BRASIL (1995-2005): evidências de inserção internacional subordinada

Marília Bassetti Marcato

Rogério Gomes

Tatiana Massarolli

Resumo: Este artigo tem como objetivo caracterizar o comércio intrafirma das empresas transnacionais com participação de capital estrangeiro minoritária e majoritária, considerando-se o período pós abertura comercial da economia brasileira. As empresas transnacionais têm mudado drasticamente sua forma de atuação, fragmentando e internacionalizando as etapas das cadeias de produção e valor. Nesse sentido, o fluxo de comércio intracorporação ou intrafirma é parte fundamental das novas estratégias das empresas transnacionais. A fim de delinear os contornos do comércio intracorporação das empresas transnacionais estabelecidas na economia brasileira, utilizou-se os dados do Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil, divulgados pelo Banco Central para os anos de 1995, 2000, 2005 e 2010. Os resultados mostram a reafirmação da inserção assimétrica no comércio internacional, a concentração latino-americana e o aprofundamento do padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica.

Palavras-chave: Comércio internacional. Comércio intrafirma. Empresas transnacionais.

Abstract: This article aims to characterize the intra-firm trade of transnational corporations with minority and majority participation of foreign capital, considering the period after trade liberalization. Transnational companies have drastically changed the way of operating, fragmenting and internationalizing stages of production and value chains. In this sense, the flow of intra-firm trade is a fundamental part of the new strategies of transnational corporations. In order to outline the contours of intra-firm trade established in the Brazilian economy by transnational companies, we used data from the Census of Foreign Capitals in Brazil, published by the Central Bank of Brazil, for the years 1995, 2000, 2005 and 2010. The intra-firm trade reinforces the asymmetrical insertion in the international trade, the Latin-American concentration and strengthens the country's historical pattern of dominance of exports of low-technology intensity.

Key-words: International trade. Intra-firm trade. TNCs.

JEL: F14, F23, L6.

1. Introdução

Um dos temas controversos na literatura sobre a economia dos países em desenvolvimento latino-americanos e, em especial, brasileira é o papel e os benefícios das empresas transnacionais (ETNs) para a estrutura produtiva. O caráter virtuoso da presença das ETNs nessas economias e a sua capacidade de dinamizar tecnologicamente a estrutura produtiva têm sido questionados por diferentes autores (BACHA; BONELLI, 2005; BAUMANN, 1993, 2002; CEPAL, 2006; FAJNZYLBER; TARRAGÓ, 1976; CHESNAIS, 1996).

Nas últimas décadas, a dominância da lógica financeira (especialmente prazo e rentabilidade) sobre a dos capitais produtivo e comercial estabeleceram novos nuances na

competição internacional (COUTINHO; BELLUZZO, 1998). Ao mesmo tempo em que as empresas transnacionais aumentaram a sua capacidade de influenciar mercados e preços e explorar as assimetrias econômicas entre os diferentes países (por vezes, aprofundando as diferenças em termos tecnológicos), foi reduzida a autonomia dos países na aplicação de políticas nacionais (CHESNAIS, 1995; GONÇALVES, 2002; BRAGA, 1997). Os novos padrões de fluxos financeiros e de comércio internacional passaram a representar ou uma oportunidade ou um obstáculo para as nações em geral e, em particular, para as economias em desenvolvimento latino-americanas.

Nesse contexto, a gestão das cadeias de valor e da produção tornou-se um elemento crítico para as ETNs. A decisão entre internalizar e externalizar as funções corporativas passou a compor parte de uma estratégia complexa, envolvendo características cada vez mais associadas à esfera financeira (CHESNAIS, 1996). As corporações não-financeiras ampliaram as atividades financeiras internas e a participação desses ativos nas suas carteiras, promoveram a administração integrada e alteraram os padrões de financiamentos, a estrutura de capital (mais líquida), e as próprias estratégias de crescimento. Esses movimentos condicionaram o conjunto de atividades corporativas, em especial as de produção e de comércio (CROTTY, 2002).

As ETNs são o principal agente nos processos de internacionalização da produção e, conseqüentemente, responsáveis por parte substantiva dos fluxos de comércio internacional. As estratégias produtiva e comercial dessas empresas acabam por promover transformações na estrutura e no desempenho industrial dos países. Nesse sentido, o comércio intracorporação ou intrafirma é uma forma de avaliar parte relevante das estratégias de organização internacional (particularmente produtiva, comercial) das ETNs e o papel dos países (especialização da manufatura, atividades tecnológicas, etc) nesse arranjo. Ademais, a competitividade de países com elevada dependência de ETNs pode ser avaliada - e em boa medida explicada - através dos fluxos comerciais intracorporação.

Na década de 1990, a América Latina passou por um importante e significativo processo de transnacionalização, que, em alguns casos, convertem as empresas estrangeiras em agentes econômicos principais (CHESNAIS, 1995). Na esfera industrial houve um expressivo deslocamento de etapas do processo produtivo, redefinindo competências e fragmentando, especializando e desnacionalizando elos da cadeia de valor. A continuidade desse processo, que se caracteriza por ser seletivo e hierarquizado (STURGEON, 2002), tem condicionado algumas das formas de prover a demanda internacional sob o controle direto da grande empresa, seja por meio da subcontratação *offshore*, seja pela via do comércio internacional direto (*arm's length*) ou deslocalização da manufatura.

Dentre as diversas formas de comércio que envolvem as ETNs, a do comércio intrafirma tem representado uma parcela cada vez maior do comércio internacional. Para Lanz e Miroudot

(2011), cerca de um terço do comércio internacional ocorre no âmbito dos fluxos intrafirma. Não obstante, esses fluxos ainda permanecem como um tema pouco explorado pela literatura brasileira. Este estudo examina o comércio intrafirma das empresas transnacionais estabelecidas no Brasil para discutir o papel do país na organização destas empresas e confrontá-lo com a literatura sobre comércio intrafirma.

O comércio intrafirma pode ser tanto entre a matriz da ETN e as empresas coligadas, quanto entre estas últimas. No entanto, em virtude da inexistência de informações, este trabalho não faz a distinção entre esses dois tipos de intercâmbio. O comércio intrafirma é aqui analisado por meio de dois tipos de firmas estrangeiras: *coligadas* e *controladas*.

A partir dos dados do Censo de Capitais Estrangeiros do Brasil, divulgados pelo Banco Central, para o período pós-abertura comercial, procuramos caracterizar o comércio exterior brasileiro entre as corporações classificadas segundo a participação estrangeira na propriedade do capital: minoritária (coligadas) e majoritária (controladas). As primeiras são empresas de capital estrangeiro (ECE) com participação superior a 10% do capital votante, ou 20% do capital total, e inferior a 50% do capital votante ou do capital total. Se denominarmos a participação do capital estrangeiro no capital votante por K , as empresas estrangeiras atuantes no Brasil com participação minoritária são aquelas em que $10\% < K < 50\%$, as quais denominaremos indistintamente de ECE-minoritária ou coligadas (BCB, 2006). As empresas de capital estrangeiro majoritário (ECE-majoritária) são aquelas com controle do capital votante por não residentes superior a 50% ($K > 50\%$) (BCB, 2010).

Além desta seção inicial, o artigo apresenta outras quatro seções. Na segunda é realizada uma breve discussão dos principais determinantes do comércio intrafirma, com o objetivo de justificar o uso de um conceito mais abrangente de comércio intrafirma, incorporando as transações realizadas entre empresas coligadas. Na terceira seção é traçado um rápido painel da economia brasileira pós-reformas liberalizantes para destacar aspectos da inserção internacional que impactaram o comércio intrafirma. A quarta seção contém a discussão central deste estudo: as empresas estrangeiras no comércio brasileiro pós-abertura comercial. A seção inicia com comentários sobre as estatísticas fornecidas pelo BCB para, a seguir apresentar algumas características gerais das ECE. No item 4.2 discutimos os fluxos de comércio das empresas de capital estrangeiro (ECE-minoritária e ECE-majoritária), procurando confrontar o desempenho das empresas coligadas *vis a vis* ao das controladas. A análise contempla ainda uma avaliação da concentração regional (regiões brasileiras e América Latina) e de produtos na classificação CNAE 1.0 e agregados por intensidade tecnológica. A seção cinco apresenta as considerações finais.

2. Determinantes do Comércio Intrafirma

O comércio intrafirma pode ser caracterizado por meio de transações comerciais entre as partes relacionadas, *related party*, ou seja, que se realizam no interior das empresas que estão sob a mesma estrutura organizacional e de propriedade de capital. A relação de propriedade é necessária para circunscrever a transação comercial “no interior da mesma empresa” (LIMA; VENTURA-DIAS, 2003). Nessa perspectiva, o problema de identificar o comércio intrafirma seria similar à determinação da propriedade estrangeira em uma empresa subsidiária da ETN.

Lanz e Miroudot (2011) definem comércio intrafirma como o fluxo internacional de bens e serviços entre a matriz e as filiais das grandes corporações, incorporando as transações entre empresas estrangeiras coligadas. Tais fluxos de comércio podem ser observados entre a empresa estrangeira matriz e suas coligadas, bem como entre as empresas coligadas. No entanto, além do comércio intrafirma também ser definido em oposição ao comércio entre partes (firmas) independentes, ele depende da existência de investimento no exterior (IED) prévio.

Nessa perspectiva, os fluxos de comércio intrafirma podem ser classificados em termos de unidades envolvidas e estrutura. No primeiro caso, há dois grupos de transações: i) entre a empresa matriz e suas coligadas ou controladas; e ii) entre as coligadas e/ou controladas. Por outro lado, a estrutura do comércio intrafirma pode ser: i) vertical, ou seja, comércio de partes e componentes ao longo da cadeia de produção, ou; ii) horizontal, no caso de comércio entre empresas que desenvolvem suas atividades em setores industriais distintos com produtos diferentes.

Uma abordagem “ecletica” é a que considera os custos de dissipação dos ativos para explicar as decisões de internalização (EGGER; PFAFFERMAYR, 2005). A redução nos custos dos investimentos no estrangeiro (e dos custos de transação) e o crescimento dos mercados, por promoverem as atividades internacionais das ETNs, são, portanto, fatores explicativos da magnitude do comércio intrafirma. Nessa perspectiva os autores procuraram incorporar três ramos distintos de pesquisa. Primeiro, a proposta de autores que introduziram os determinantes do modelo de equilíbrio geral de comércio - tamanho do mercado de importação e exportação e os custos da unidade de trabalho (MARKUSEN; MASKUS, 2002; GROSSMAN; HELPMAN; SZEIDL, 2003). Segundo a literatura recente a respeito do papel da especialização vertical (HUMMELS, RAPOPORT e YI, 1998; YI, 2003), o que proporciona um efeito de ampliação do comércio de componentes, dada as múltiplas fronteiras de cruzamento de produtos acabados. Terceiro, a literatura de economia industrial que considera alguns determinantes associados às características das filiais estrangeiras e às estruturas dos mercados em que elas operam – entre outros, a participação dos investimentos *greenfield*. Egger e Pfaffermayr (2005) concluem que a escala econômica, o custo da unidade do trabalho e os efeitos de ampliação originados de uma fronteira múltipla de produtos acabados foram os principais determinantes do comércio entre unidades das ETNs.

As imperfeições dos contratos enquanto variável determinante para a internalização da produção sustenta outra abordagem teórica (ANTRÀS, 2003; ANTRÀS; HELPMAN, 2004; GROSSMAN; HELPMAN, 2002, 2003 e 2005; MARIN; VERDIER, 2008; BERNARD *et al*, 2010). Essa perspectiva considera que as decisões de abastecimento internacional estão sujeitas ao problema de *hold-up* - situação em que as partes de um contrato subinvestem devido ao receio de que a contraparte não cumpra o acordo e tente obter alguma vantagem. Por isso, a facilidade de uma firma negociar contratos para compra/venda de insumos está inversamente relacionada com a possibilidade de comércio intrafirma. Nesse sentido, os investimentos que possuem pouco ou nenhum valor fora da relação entre as partes estão mais sujeitos a serem conduzidos pela própria empresa (verticalização) e, portanto, promotores de comércio intrafirma – neste caso estariam as indústrias intensivas em capital e mão de obra especializada (LANZ; MIROUDOT, 2011).

Finalmente, há alguns trabalhos que encontram no diferencial de impostos cobrados entre os países uma explicação para o crescente comércio intrafirma. Clausing (2003) e Egger e Seidel (2013) consideram que se os impostos são pequenos nos países hospedeiros, as firmas sistematicamente utilizarão os preços de transferência para transferir os lucros para países de baixa tributação. O comércio intrafirma, então, é explicado como uma função das taxas de impostos e outras variáveis exógenas que afetam os fluxos de comércio.

3. A economia brasileira pós-desregulamentações e empresas transnacionais

A superação da “crise da dívida”, iniciada no final da década de 1970, significou a adoção de medidas liberais iniciadas pelos governos Sarney e Collor e intensificadas por FHC ao longo dos anos 1990. Essas políticas de desregulação de mercados empreendidas promoveram a liberalização do comércio, a desintermediação financeira e o predomínio das finanças de mercado (ou finanças diretas) (AGLIETTA, 1995). A desintermediação financeira eliminou as restrições entre residentes e não-residentes (moeda interna e externa), em três níveis: entrada e saída de capitais e conversibilidade da moeda, ou seja, elevou o grau de dolarização da economia (BIANCARELI, 2010a, 2010b, 2011, CARNEIRO, 2008). Adicionalmente, a alta da taxa de juros interna e a valorização cambial subsequentes ao plano de estabilização monetária de 1994 direcionaram grande parcela da demanda para o mercado externo, acirrando a concorrência entre empresas estrangeiras e nacionais no mercado doméstico. Em suma, a articulação das políticas que reforça a inserção internacional do país, força a reestruturação industrial brasileira, amplia fluxos de comércio e de capitais e impõem mudanças nos padrões internos de concorrência (LOPREATO; DEDECCA, 2013a).

Nessa época, os formuladores das políticas pregavam a exaustão do modelo de substituição de importações, tomada como responsável pela estagnação da taxa de crescimento da produtividade¹. Para a superação desse problema estrutural, as ETNs foram elevadas a elemento-chave. A defesa das ETNs na economia brasileira foi, basicamente, amparada pelo argumento que essas empresas estruturaram uma complexa rede internacional de canais de comércio pelos quais fluiria a produção e daria eficiência às importações das filias de ETNs situadas no Brasil (PEREIRA; DARTHEIN, 2012). Nessa perspectiva, em razão do papel de agentes globais desempenhado pelas ETNs, o investimento direto estrangeiro (IED) foi tomado como um instrumento decisivo para alavancar o crescimento econômico e o dinamismo tecnológico da estrutura industrial, favorecendo a inserção do país no mercado internacional².

A expectativa era que a desnacionalização levaria a uma maior internacionalização da produção industrial que acabaria por promover as vendas externas. Em outras palavras, mesmo com a perda de segmentos industriais pela esperada especialização decorrente da reestruturação, esperava-se que isso fosse mais do que compensado pelo aumento da produtividade, da participação brasileira no comércio mundial e, no longo prazo, da melhoria da própria pauta exportadora também em termos de intensidade tecnológicas dos produtos. Nesta perspectiva, o intenso processo de privatização, que propunha também a redução da participação direta do Estado na economia, colaborou para a crescente desnacionalização da economia³.

Desde o processo de reestruturação da economia na década de 1990, com a criação das condições macroeconômicas e institucionais, o Governo passou a incentivar e atrair o investimento direto estrangeiro (IED). A exposição da economia brasileira é ampliada no Governo Lula por meio de um conjunto de medidas que facilitaram as saídas e concederam incentivos fiscais à entrada de capitais (CARNEIRO, 2008; BIANCARELI, 2011). Nos anos 2000, o *boom* dos preços e da demanda das *commodities*, que garantiram históricos superávits comerciais e colaboraram para “esvaziar” os temores sobre as restrições externas, a estabilidade interna e as expectativas externas positivas em relação ao país foram, para muitos, resultado e comprovação dos acertos das políticas

1 A visão dominante dessa época (BACHA; BONELLI, 2005, FRANCO, 1998) dá ênfase à queda da produtividade do capital como razão para a baixa incorporação do progresso técnico. Ademais, para esses autores, a indústria brasileira sofreria com a ausência de estímulos apropriados à concorrência.

2 Os autores críticos avaliaram esse processo como simples internacionalização do mercado doméstico (SARTI; LAPLANE, 2002) e definem os anos 1990 como de “especialização regressiva” da estrutura industrial, sob três processos distintos: queda da participação da indústria no PIB; diminuição do adensamento das cadeias produtivas (medido pelo VTI/VBP) e; aumento da participação dos setores menos intensivos em tecnologia (COUTINHO, 1997; CARNEIRO, 2008).

3 Kupfer (2005) dividiu década de 90 em dois períodos: de 1991 a 1996, período de desestatização, com transferência da receita das empresas estatais para empresas privadas (nacionais e estrangeiras); de 1996 a 1999, desnacionalização, quando ocorre a transferência de propriedade de empresas privadas nacionais para estrangeiras.

adotadas. Nesse cenário, volumes espetaculares de IED ingressaram no Brasil e a dependência da economia brasileira em relação às ETNs continuou crescendo.

Assim, frente a crescente perda do caráter nacional da indústria e dos serviços, aumenta o protagonismo das ETNs e, conseqüentemente, a dependência da economia das decisões dessas empresas. Todavia, os impactos das decisões e estratégias adotadas pelas ETNs para a economia local dependem das funções que as filiais instaladas ocupam na estrutura corporativa. Em geral, as filiais instaladas nos países em desenvolvimento (PEDs), especialmente da América Latina, têm um papel limitado, regional, e pouco integrado às esferas decisórias, ou seja, são internamente pouco ativas.

O papel de destaque das ETNs no comércio internacional, por si só, não poderia ser tomado como uma garantia de que o Brasil ingressaria em mercados externos mais dinâmicos e/ou de produtos densos em conteúdo tecnológico. Aliás, o fato de boa parte da entrada de IED estar vinculada à exploração de recursos naturais (*resource seeking*) e do mercado local/regional (*market seeking*), não corrobora a percepção de que as vendas externas das ETNs seriam capazes de dinamizar o comércio brasileiro. Ao contrário, conforme analisado em De Negri (2005), as estratégias das ETNs, a alocação dos seus investimentos e o papel exercido pelas filiais instaladas no Brasil mantém relação positiva com a baixa participação dos produtos de média-alta e alta intensidade tecnológica na pauta de exportações nacional.

4. O comércio intracorporação na economia brasileira⁴

A carência de dados padronizados sobre as ETNs que operam no país dificulta a investigação do comércio intrafirma brasileiro. As únicas estatísticas são as disponibilizadas pelo Censo de Capitais Estrangeiros (CCE) do Banco Central do Brasil (BCB). O principal objetivo dessa pesquisa é mensurar o estoque de investimentos estrangeiros direto no país, mas divulga também algumas estatísticas sobre importações e exportações realizadas pelas controladas/coligadas, ou seja, pela entidade que possui vínculo societário com o declarante, ainda que indireto. No entanto, essas pesquisas não apresentam dados que permitam a clara identificação das transações intracorporação nas suas duas formas: o fluxo de bens e serviços entre matriz e filiais e entre as próprias filiais⁵.

4 As informações deste item foram extraídas de BCB (1996, 2001, 2006 e 2011). Em razão dos limites ao tamanho, muitas das informações elaboradas foram omitidas. Os autores podem disponibilizá-las aos interessados.

5 Para maiores detalhes sobre as regras metodológicas, sugerimos consultar: < <http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE>>. Aqui fazemos apenas alguns esclarecimentos básicos para estabelecer conceitos e mostrar as restrições deste estudo.

Na metodologia empregada até 2005, são consideradas empresas “declarantes” aquelas que captaram créditos externos e/ou receberam investimentos estrangeiros diretos ou indiretos de não-residentes em seu capital social, sendo esta participação de, no mínimo, 10% das ações ou quotas com direito a voto ou 20% de participação direta ou indireta no capital total (BCB, 2006) ⁶. Complementarmente, é considerada não-residente a pessoa jurídica com domicílio ou sede no exterior, bem como aquelas com mais de uma nacionalidade, sede ou domicílio, mesmo que um dos países seja o Brasil. A participação indireta de não-residentes em instituições no país foi aferida pela propriedade de ações ou quotas do capital social.

Até o Censo de 2005 o enquadramento das instituições por ramo de atividade era realizado pelas próprias empresas pesquisadas a partir da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), versão 1.0 (BCB, 2006). Nos casos de instituições com múltiplos ramos de atividade, considerava-se a classificação da atividade com maior contribuição para o faturamento.

4.1. Empresas e emprego

As reformas iniciadas na década de 1990 parecem ter sido determinantes para o aumento da participação das ETNs na economia brasileira. Entre os anos de 1995 a 2005 o número de empresas de capital estrangeiro (ECE) aumentou consideravelmente: praticamente dobrou (9,7 mil firmas em 2005, representando 97% de crescimento em relação a 1995) o número de firmas controladas e quintuplicou (7,2 mil e 405% respectivamente) o de coligadas (BCB, 1996, 2001 e 2006). O expressivo montante de recursos voltados às privatizações e às fusões e aquisições constitui parte fundamental da explicação do crescimento do número de empresas brasileiras com participação de capital estrangeiro.

Entre 1995 e 2005, o emprego também cresceu de forma diferenciada entre os tipos de propriedades minoritária (640 mil trabalhadores em 2005, representando 19% de crescimento) e majoritária (1,6 milhões e 78%, respectivamente), mas a taxas inferiores em relação àquelas registradas para o número de empresas (BCB, 1996, 2001 e 2006). Assim, o tamanho médio das empresas estrangeiras (número de empregados por empresa) diminuiu em ambos os casos, mas de forma mais dramática para as coligadas. Nessas circunstâncias, o aumento da participação de empresas de capital estrangeiro dos dois tipos pode estar vinculado à substituição (de elos) da produção nacional por importações, ou seja, desnacionalização como estratégia de eficiência e/ou de integração com a rede corporativa internacional.

⁶ Até 2005 o Censo foi realizado a cada cinco anos e, posteriormente, desdobrado em duas pesquisas: o Censo Quinquenal (2011, ano base 2010) e o Censo Anual (2012, ano base 2011). A partir de 2010, foi adotado o padrão do FMI (2008), segundo o qual uma empresa possui participação estrangeira em seu capital quando o capital estrangeiro detém, no mínimo, 10% do poder de voto. Esse é um conceito mais restrito que produz uma diferença no número de empresas na amostra, impedindo, dessa forma, comparações entre as bases atuais e aquelas anteriores a 2005.

A pesquisa sobre o comércio intrafirma analisada sob a perspectiva do país do investidor teve (BCB, 2006) 9.673 declarantes relativos às controladas, (distribuídos em 109 países) e considerando o país da *holding*, foram 17.605 declarantes, controladas e coligadas (121 países). Dentre estes países e considerando os resultados de importação e exportação intrafirma, selecionados os mais relevantes: os EUA figuravam em primeiro lugar. Em relação às importações intrafirma, os EUA são seguidos pela Alemanha, Holanda, Brasil e Japão. No que diz respeito às exportações intrafirma, Brasil, Alemanha, Canadá e França ocupam, respectivamente, a segunda, terceira, quarta e quinta posições.

Tabela 1. Estoque de Investimento Estrangeiro Direto por Países de Origem do Capital (1995, 2000 e 2005) e Comércio Intrafirma (2005)

Estoque de Investimento Estrangeiro Direto por Países de Origem do Capital (1995, 2000 e 2005) e Comércio Intrafirma (2005)														
Ano	1995		2000		2005			2005						
País	Total	(%)	Total	(%)	Total	(%)	Acumulado	Importações das controladas/coligadas			Exportações das controladas/coligadas			
	(US\$ milhões)		(US\$ milhões)		(US\$ milhões)			(US\$ milhões)	(%)	Acumulado	(US\$ milhões)	(%)	Acumulado	
Estados Unidos	10 852	26,0	24 500	23,8	27 097	16,6		4 661	21,3	-	7 181	22,6	-	
Holanda	1 546	3,7	11 055	10,7	27 012	16,6	33,2	1 773	8,1	29,4	1 393	4,4	27,0	
Alemanha	5 828	14,0	5 110	5,0	7 251	4,5	37,7	3 098	14,1	43,5	3 938	12,4	39,4	
França	2 031	4,9	6 931	6,7	12 238	7,5	45,2	1 244	5,7	49,2	1 426	4,5	43,9	
Canadá	1 819	4,4	2 028	2,0	6 690	4,1	49,3	608	2,8	52,0	1 611	5,1	49,0	
Japão	2 659	6,4	2 468	2,4	3 261	2,0	51,3	1 649	7,5	59,5	1 217	3,8	52,8	
Suíça	2 815	6,8	2 252	2,2	2 844	1,7	53,5	1 046	4,8	65,1	1 254	3,9	56,8	
Bermudas	853	2,0	1 940	1,9	713	0,4	51,8	173	0,8	60,3	21	0,1	52,9	
Brasil	-	0,0	-	0,0	7 250	4,5	58,0	1 689	7,7	72,8	7 145	22,5	79,3	
Total	41 696	100,0	103 015	100,0	162 807	100,0	100,0	21 901	100,0	100,0	31 760	100,0	100,0	

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001 e 2006).

A tabela 1 mostra a o estoque de capital estrangeiro – o acumulado do IED de períodos anteriores - no Brasil e o comércio intrafirma. Se observarmos estas duas variáveis no ano de 2005, podemos concluir: os países que detém parcela significativa do estoque capital estrangeiro no país controlam parcela expressiva do comércio intrafirma - poucos (sete) países desenvolvidos (triáde) detém proporção superior a 50% do estoque de capital e do comércio intrafirma. A forte relação entre as duas taxas reflete tanto o histórico de industrialização do país e dos fluxos recentes de IED, quanto o elevado controle das ETN estabelecidas no Brasil sobre o comércio intrafirma e, principalmente, sobre o total desses fluxos – objeto de avaliação abaixo.

4.2. Caracterização do comércio intracorporação na economia brasileira

A partir dos anos 1990, ao mesmo tempo em que crescem os fluxos de IED, aumenta de forma expressiva a participação das ECE no comércio exterior brasileiro. Os dados do BCB permitem deduzir que o padrão de comércio exterior brasileiro foi afetado pelas estratégias globais das ETNs, corroborando a ideia de que o comércio intrafirma é consequência das decisões organizacionais internas às ETNs (*firm-specific*).

As compras e vendas externas envolvendo empresas estrangeiras cresceram de forma generalizada e acelerada em dólares correntes, contando com taxas de crescimento das empresas coligadas significativamente superiores, tanto em importações, quanto exportações. Houve o fortalecimento dos vínculos das ECE do Brasil com o exterior, enfatizando o predomínio do comércio intrafirma nessa inserção. Como já apontou Baumann (1996), a concomitante integração do processo produtivo atribui às unidades produtivas internacionalizadas um caráter cada vez mais marcante de complementaridade, que remete a dois outros aspectos. O primeiro, a ampliação dos fluxos comerciais brasileiros é um indicativo de que as empresas estrangeiras construíram ou acessaram canais (internos ou não) internacionais de comercialização (PEREIRA; DARTHEIN, 2012). Todavia, como segundo aspecto, a construção destes canais pode significar também que essas filiais, por estratégia organizacional e de especialização regional/nacional, não construíram e/ou desativaram em território nacional o conjunto de atividades necessário à produção de seus produtos e, por isso, recorreram ao mercado internacional.

4.2.1. Comércio intrafirma entre países selecionados da América Latina

O comércio intrafirma entre países selecionados da América Latina mostra a importância das empresas estrangeiras localizadas no Brasil como exportadoras e importadoras no comércio intrafirma da região, sob a perspectiva do país do investidor e do país da *holding*. A participação das exportações intrafirma brasileiras na região aproxima-se da totalidade (97%). As importações intrafirma brasileiras, apesar de grande destaque na região latino-americana, são menos intensa (81%). A Argentina alcança uma participação relevante sob a forma de controladas (12,6%), quando analisado como país do investidor.

Em resumo, destaca-se a presença do Brasil como plataforma de comércio intrafirma – especialmente sob a forma de exportações intrafirma - na região latino-americana, diante das estratégias de atuação das ETNs na região.⁷

4.2.2. Comércio intrafirma segundo as atividades econômicas

No período de 1995 a 2005, a participação do comércio intrafirma em relação ao total distribuiu-se sobre a estrutura produtiva do Brasil, entendida como um conjunto de atividades econômicas, da seguinte forma: tanto para a Indústria como para os setores de Serviços e de Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral, a média da participação das exportações intrafirma no total comercializado foram superiores à das importações, tanto para empresas coligadas, quanto

⁷ Para maiores detalhes a respeito da participação dos países selecionados no comércio intrafirma da América Latina, ver tabela 1 em anexo.

para as controladas. A participação do comércio intrafirma no setor de Serviços, em média, apresenta-se, em geral, substancialmente superior ao dos demais agregados. No entanto, a Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral apresentaram grande destaque na participação das exportações intrafirma das coligadas (60%, em média).

Tabela 2. Participação (%) do Comércio Intrafirma Segundo a Atividade Econômica Principal: 1995, 2000 e 2005

	Empresas de Capital Estrangeiro			
	Controladas		Coligadas	
	Participação das Importações Intrafirma (%)	Participação das Exportações Intrafirma (%)	Participação das Importações Intrafirma (%)	Participação das Exportações Intrafirma (%)
Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral	43	48	31	60
Indústria	58	62	43	50
Serviços	67	69	43	59

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (1996, 2001, 2006).

Para o ano de 2005, considerando-se a participação das exportações intrafirma, os setores da Agricultura, Pecuária e Extrativa Mineral que se destacaram para as empresas controladas e coligadas, respectivamente, foram: silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados (90% e 58%) e extração de minerais não-metálicos (93% e 77%). Já sob a perspectiva da importação intrafirma, a atividade econômica principal de maior destaque fora a Agricultura, pecuária e serviços relacionados (88% e 68%).

Considerando o conjunto de setores da Indústria de Transformação, os maiores destaques nas importações intrafirma para as controladas e coligadas, respectivamente, foram: fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool (100% e 91%); fabricação e montagem de veículos automotores reboques e carrocerias (73% e 55%); fabricação de produtos químicos (67% e 50%); fabricação de móveis e indústrias diversas (74% e contrastantes 25%). Para exportações intrafirma, os setores de maior destaque foram: fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool (100% e 98%); fabricação de celulose, papel e produtos do papel (72% e 93%); fabricação de produtos alimentícios e bebidas (70% e 58%); fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias; fabricação de máquinas e equipamentos (77% e 85%).

Para o conjunto da indústria de transformação, evidencia-se um comércio intrafirma maior, em média, para as controladas. Pode-se intuir que o comércio intrafirma teria uma relação positiva, via ampliação dos canais de comercialização, com o aumento do controle do capital estrangeiro, demonstrando a importância das estruturas de “governanças corporativas” como determinante nas

estratégias das filiais das ETNs no Brasil (PEREIRA; DARTHEIN, 2012). Em resumo, ainda que haja políticas nacionais de atração dos IEDs, não se consegue no âmbito macroeconômico definir a atuação das ETNs no plano micro-organizacional.

A análise do comércio intrafirma para os 23 setores da indústria de transformação mostra que para as controladas, 14 setores apresentaram um aumento nas importações intrafirma, enquanto 15 setores apresentaram um aumento nas exportações intrafirma. Nesse sentido, pode-se dizer que há uma maior inserção da economia nacional no comércio internacional, mesmo que essa esteja condicionada às estratégias corporativas das ETNs sob o âmbito produtivo e comercial.

Considerando as importações intrafirma de controladas e coligadas, respectivamente, os destaques dos Serviços foram: atividades associativas (100% e 100%); saúde e serviços sociais (83% e 5%); atividades de informática e conexas (80% e 80%); educação (100% e 100%) e transporte aquaviário (96% e zero). Em relação às exportações intrafirma, os destaques são: atividades associativas (100% e 100%); atividades recreativas, culturais e desportivas (87% e 91%); serviços pessoais (75% e 92%) e atividades de informática e conexas (94% e 69%).

De forma geral, independente da intensidade tecnológica, o comércio intrafirma brasileiro apresentou participações elevadas e tendencialmente crescentes para a maioria das atividades econômicas da indústria de transformação brasileira. Os casos de redução desta participação são raros e, em geral, limitados aos setores de baixa intensidade tecnológica. Assim, quando a análise é realizada de acordo com o critério da intensidade tecnológica, averigua-se maiores níveis de comércio intrafirma nas atividades de maior intensidade tecnológica, tanto para as coligadas, quanto para as controladas, se comparadas às atividades de menor intensidade tecnológica – vide tabela 3.

Tabela 3. Participação do Comércio Intrafirma no Comércio Total: 2000 e 2005 (% e em US\$ FOB)

Participações do Comércio Intra-Firma no Comércio Total: 2000 e 2005 (%)												
Atividades	Empresa Estrangeiras (coligadas e controladas)				Exportações				Importações			
	Exportações		Importações		Coligadas (10% < K < 50%)		Majoritária (K > 50%)		Coligadas (10% < K < 50%)		Majoritária (K > 50%)	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Indústria de alta tecnologia (I)	18,4	28,7	23,7	34,9	3,4	1,4	15,0	27,3	0,8	5,2	23,0	29,7
Aeronáutica e aeroespacial	7,1	22,9	20,4	42,3	4,1	1,2	3,1	21,7	4,9	5,0	15,5	37,3
Farmacêutica	31,9	32,1	35,1	40,6	0,9	3,9	30,9	28,1	0,3	4,3	34,7	36,3
Material de escritório e informática	14,0	1,0	24,5	30,9	0,0	0,0	14,0	1,0	0,0	0,2	24,5	30,7
Equipamentos de rádio, TV e comunicação	33,9	38,5	24,8	29,3	0,3	1,3	33,6	37,2	0,1	6,9	24,7	22,5
Instrumentos médicos de ótica e precisão	42,7	27,0	8,6	5,6	21,4	0,6	21,3	26,5	0,1	0,4	8,5	5,2
Indústria de média-alta tecnologia (II)	51,4	52,4	36,6	58,9	2,5	6,8	49,0	45,6	0,4	5,8	36,2	53,0
Máquinas e equipamentos elétricos n. e.	57,2	31,2	26,9	33,0	0,0	2,9	57,2	28,3	0,1	2,2	26,8	30,9
Veículos automotores, reboques e semi-reboques	68,9	72,2	69,6	95,7	0,2	12,1	68,7	60,1	0,5	11,2	69,1	84,5
Produtos químicos, excl. farmacêuticos	31,9	32,1	35,1	40,6	0,9	3,9	30,9	28,1	0,3	4,3	34,7	36,3
Equipamentos para ferrovia e material de transporte n. e.	7,1	22,9	8,9	42,3	4,1	1,2	3,1	21,7	4,9	5,0	4,0	37,3
Máquinas e equipamentos mecânicos n. e.	41,9	42,0	19,9	20,7	8,8	1,3	33,2	40,6	0,4	0,9	19,5	19,8
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	35,0	9,5	12,7	30,8	21,8	2,1	13,2	7,5	2,8	7,3	9,9	23,5
Construção e reparação naval	7,1	22,9	20,4	42,3	4,1	1,2	3,1	21,7	4,9	5,0	15,5	37,3
Borracha e produtos plásticos	56,6	27,5	33,9	26,1	0,6	1,9	56,0	25,6	0,2	0,8	33,7	25,3
Produtos de petróleo refinado e outros combustíveis	0,0	2,2	0,0	51,6	0,0	0,7	0,0	1,6	0,0	15,9	0,0	35,7
Outros produtos minerais não-metálicos	13,6	6,8	18,6	13,1	6,0	1,8	7,5	5,0	2,6	3,3	16,0	9,8
Produtos metálicos	43,6	10,1	23,0	5,3	32,4	2,7	11,2	7,4	8,9	0,4	14,1	4,9
Indústria de baixa tecnologia (IV)	46,0	18,9	20,2	19,3	17,0	4,7	29,0	14,2	0,6	3,8	19,6	15,5
Produtos manufaturados n.e. e bens reciclados	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Madeira e seus produtos, papel e celulose	31,9	29,5	18,7	14,4	28,3	15,6	3,6	14,0	0,0	0,2	18,7	14,2
Alimentos, bebidas e tabaco	77,3	20,9	30,4	36,9	19,6	2,4	57,6	18,4	0,1	9,1	30,2	27,8
Têxteis, couro e calçados	5,7	3,1	11,1	6,1	2,8	1,1	3,0	2,0	2,2	1,0	8,8	5,2
Total do Comércio Intrafirma	41,0	27,8	27,0	43,2	12,1	4,4	28,9	23,5	1,0	5,7	26,1	37,4

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB e SECEX (2000 e 2005).

A tabela 3 mostra que, em relação aos setores de alta tecnologia, ainda que as importações tenham registrado maior participação que as exportações, no total importado e exportado de cada setor, em 2000 e 2005, o dinamismo das exportações foi maior que o das importações. Enquanto a participação das importações, no total exportado pelos setores de alta tecnologia, cresceu 29% a participação das exportações cresceu 82% entre 2000 e 2005. A participação das exportações de itens de alto conteúdo tecnológico mostrou-se expressiva no setor Aeronáutico e aeroespacial, com crescimento de 610%, enquanto a participação das importações intrafirma cresceu 140% no período selecionado. Outro setor que contribuiu para o aumento da participação das exportações intrafirma da indústria de alta tecnologia foi o de Instrumentos médicos de ótica e precisão, cuja participação das exportações intrafirma registrou aumento de 24%, enquanto a participação das importações intrafirma caiu 39%.

Ainda que as empresas majoritariamente estrangeiras ($K > 50\%$) tenham fomentado as exportações de itens de alta tecnologia, o mesmo não foi verificado em relação às empresas com participação minoritária estrangeira ($10\% < K < 50\%$). No setor Aeronáutica e aeroespacial, a participação das exportações intrafirma caiu 70%. No caso do setor de Instrumentos médicos de ótica e precisão, enquanto a participação das exportações caiu 97% a das importações cresceu 590%. Comportamento semelhante é observado no setor Farmacêutico, o qual apresentou no mesmo período crescimento da participação das importações acima de 1000% enquanto a participação das exportações intrafirma cresceu 321%. No caso das empresas com participação majoritária estrangeira, a parcela das exportações intrafirma nas exportações do setor Farmacêutico caiu 9%.

Nas indústrias de média tecnologia e média baixa tecnologia, a participação das exportações intrafirma das ECE-majoritárias, entre 2000 e 2005, registrou queda de, respectivamente, 7% e 43%, enquanto a participação das importações intrafirma aumentou 43% e 137%. Os setores que mais contribuíram para este resultado foram os produtores de Máquinas e equipamentos elétricos e Borracha e produtos plásticos.

No caso da indústria de baixa tecnologia houve redução da participação tanto das exportações quanto das importações intrafirma, com destaque para o setor de Alimentos, bebidas e tabaco, cuja participação das exportações intrafirma apresentaram queda de 68%.

As atividades de baixa intensidade tecnológica acompanharam a tendência da indústria de transformação como um todo, apresentando maiores níveis de exportação intrafirma se comparadas às importações intrafirma, sendo as exportações puxadas principalmente pelo setor produtor de Madeira e seus produtos, papel e celulose. Por outro lado, em relação às atividades de maior

intensidade tecnológica, ainda que a participação das exportações intrafirma tenha registrado aumento substancial, em comparação com a participação das importações, este comportamento é observado apenas nas empresas majoritariamente estrangeiras. No caso das empresas com participação minoritária estrangeira, verificou-se tendência inversa, ou seja, maiores níveis de importação intrafirma se comparados à exportação intrafirma no período selecionado.

A predominância das estratégias de IED por busca de mercado e recursos naturais das filiais das ETNs instaladas no Brasil é fundamental para compreender o padrão assimétrico que se estabeleceu em termos do comércio intrafirma segundo a intensidade tecnológica. Sarti e Laplane (2002) ressaltam o alto grau de propensão a importar das filiais das ETNs instaladas no Brasil, especialmente nos setores intensivos em tecnologia, pois os componentes com maior conteúdo tecnológico são preponderantemente importados. É preciso destacar que as relações de propensão a importar e exportar impactam diretamente o comportamento do comércio intrafirma.

Em outras palavras, o comércio intrafirma mais intenso nos setores intensivos em tecnologia reflete a estratégia corporativa das ETNs de usufruir do mercado doméstico e dos recursos naturais necessários para a etapa primária do processo produtivo desenvolvida no país, demonstrando o papel da filial local e o descomprometimento com etapas de maior dinamismo, que incorporam elevado conteúdo tecnológico. Para Pereira e Darthein (2012), a preferência por uma atuação organizada de forma hierarquizada reflete a capacidade das ETNs de atuarem simultaneamente em diferentes mercados. A correlação negativa entre intensidade tecnológica e exportações intrafirma permite-nos identificar as filiais brasileiras como empresas vinculadas às estratégias de busca de mercado e de recursos naturais.

Não há dúvidas quanto à capacidade das ETNs de adaptarem-se às especificidades dos mercados em que atuam. O alto grau de controle corporativo associado a uma estrutura produtiva repleta de assimetrias no âmbito tecnológico tem levado à intensificação do comércio intrafirma, no entanto, com atuação predominante em atividades pouco dinâmicas tecnologicamente.

O comércio intrafirma reforçou o desempenho positivo na exportação de produtos de menor conteúdo tecnológico, acentuando o padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de baixo valor agregado. Concomitantemente, as importações de produtos de maior conteúdo tecnológico foram superiores às importações de produtos de menor intensidade tecnológica.

A comparação da participação das importações intrafirma nas importações totais por atividade (tabela 3) mostra que, em 2005 esta participação aumentou, em pontos percentuais (p.p), nos setores de alta, média-alta e média-baixa tecnologias, respectivamente, em 10, 22 e 28 p.p. Em relação às exportações, ainda que o conjunto das indústrias de alta tecnologia tenha registrado aumento de 10 p.p. no comércio intrafirma, entre 2000 e 2005, as atividades de média-baixa

tecnologia apresentaram participação constante e os setores de média-baixa tecnologia registraram forte queda no comércio intrafirma (26 p.p.). Curiosamente, nos setores em que o Brasil é tradicionalmente competitivo, tais como Madeira e papel e celulose, bem como Alimentos e tabaco, tanto a participação das exportações quanto das importações intrafirma foram menores em 2005, em comparação com 2000. Este cenário permite concluir que, embora o período tenha sido marcado por uma política cambial favorável às exportações, não foi observada forte integração do Brasil pelo lado das exportações intrafirma.⁸

Esse contexto sugere que o comportamento do comércio intrafirma no Brasil está fortemente condicionado pelas estratégias das ECE. As ECE da indústria de transformação têm apresentado um comportamento que contribui para os superávits nos produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica e com os déficits nos produtos de alta e média-alta. Dessa forma, as estruturas de governança corporativa estabelecidas pelas ETNs ratificam a inserção do Brasil em atividades tradicionais.

Segundo Carneiro (2008), os países desenvolvidos sofreram uma grande modificação na estrutura produtiva entre os anos de 1993 e 2006, com ampliação significativa da indústria de material eletrônico e de comunicação, bem como de atividades de microeletrônica. Os PEDs tentaram incorporar segmentos mais avançados do ponto de vista tecnológico, mas a trajetória brasileira ocorreu de forma distinta. A estrutura produtiva brasileira não foi capaz de incorporar de forma considerável a nova onda tecnológica de material eletrônico e de comunicação, mantendo a alta participação das indústrias baseadas em recursos naturais nas exportações.

Os processos de internacionalização e desnacionalização que caracterizaram a década de 1990, além de estarem diretamente correlacionados, acabaram por comprometer o perfil do comércio exterior brasileiro ao longo dos anos 2000. A importância das ETNs no comércio exterior brasileiro foi reforçada pelo processo de internacionalização, ampliado a partir da desnacionalização.

O comércio intrafirma reafirmou, aprofundando e ampliando, o padrão de comércio exterior decorrente das estratégias das ETNs para o Brasil de busca por recursos e mercados. Assim, nessa perspectiva, os limites das políticas públicas para condução e alcance de um novo padrão de comércio exterior estão claros frente à perspectiva global das decisões estratégicas da corporação. Por isso, as políticas públicas que visam produzir mudanças na estrutura produtiva brasileira obrigatoriamente devem considerar os fluxos intrafirma, sob a pena de mostrarem-se inócuas caso contrário.

8 Entre 2000 e 2005, a taxa de câmbio nominal (R\$/US\$ - média entre compra e venda) sofreu fortes desvalorizações, segundo dados do Banco Central do Brasil, atingindo um pico de 3,92 em outubro de 2002.

5. Considerações Finais

A defesa do aumento da participação das ETNs na economia brasileira é pautada no argumento de que essas empresas estruturaram uma complexa rede internacional de canais de comércio, permitindo que a produção realizada internamente alcance mercados externos e dando eficiência às importações das filias de ETNs situadas no Brasil. Ainda que esse argumento esteja correto à primeira vista, o acesso a esses canais não está disponível para as firmas nacionais (DE NEGRI; LAPLANE, 2005) e, por isso, ao favorecer o capital estrangeiro, reforça as estratégias autônomas das ETNs. Nesse sentido, reforça o comércio intrafirma que, no contexto das ETNs na América Latina, contribui para a geração de déficits comerciais, especialmente nos produtos intensivos em tecnologia.

As novas formas de concorrência internacional implementadas pelas empresas transnacionais atuam diretamente sobre a magnitude e a configuração do comércio internacional. No Brasil, o comércio intracorporação apresenta tendência crescente com relação à participação no comércio internacional, em parte resultado das estratégias internas das empresas transnacionais aqui estabelecidas, decorrentes das condições macroeconômicas e institucionais favoráveis. Neste contexto, os determinantes do comércio intrafirma nos países em desenvolvimento latino-americanos, em particular no Brasil, dependem quase que exclusivamente da posição que as subsidiárias das ECE desempenham na rede de filiais mundiais.

As estratégias das ECE para suas subsidiárias definem os contornos do comércio intrafirma no Brasil, haja vista a manutenção da fraca inserção do país no comércio intrafirma pela via das exportações, conforme dados da tabela 3, mesmo diante da política cambial favorável às exportações entre 2000 e 2005. Ainda que alguns elementos da teoria do comércio intrafirma possam ser utilizados para tentar explicar o caso brasileiro, são as estratégias das ECE os fatores-chave para compreender a trajetória do comércio intrafirma. Dessa forma, tanto a abordagem que credita à redução dos custos dos investimentos no exterior e ao crescimento dos mercados externos (EGGER e PFAFFERMAYR, 2005) os fatores fundamentais para explicar a magnitude do comércio intrafirma, quanto aquela que enfoca as imperfeições dos contratos como variável determinante para a internalização da produção e do comércio intrafirma (ANTRÀS, 2003; ANTRÀS; HELPMAN, 2004; GROSSMAN; HELPMAN, 2002, 2003 e 2005; MARIN; VERDIER, 2008; BERNARD *et al*, 2010), são insuficientes para a compreensão dos determinantes do comércio intrafirma no caso brasileiro.

Alguns dos determinantes do IED, tais como exploração de recursos naturais e de mercado local, têm sido aceitos pela literatura (DE NEGRI, 2005; COUTINHO, 1997; CARNEIRO, 2008)

como fatores que condicionam o comércio intrafirma no Brasil. Dessa forma, a presença das unidades produtivas no país em atividades de maior conteúdo tecnológico ocorre mais como instrumento para facilitar a exploração de mercados e recursos do que como elemento para o desenvolvimento de capacitações tecnológicas no âmbito nacional. Ainda que os dados da tabela 3 tenham mostrado aumento da participação das exportações intrafirma nas exportações totais de bens de alta tecnologia, entre 2000 e 2005, o crescimento da participação das importações sugere que o país está exportando bens de alto conteúdo tecnológico à custa das importações de bens intensivos em tecnologia. Portanto, a presença das ECE não tem propiciado melhoria do perfil tecnológico da estrutura produtiva brasileira, mas sim utilizado suas filiais instaladas no país para viabilizar conquista de mercados externos, bem como para promover a substituição (de elos) da produção nacional por importações, ou seja, desnacionalização como estratégia de eficiência e/ou de integração com a rede corporativa internacional. As estratégias das ETNs, reforçadas também pelas assimetrias entre empresas estrangeira e brasileiras (canais de comercialização não disponíveis para as firmas domésticas, etc), contribuem para o crescente comércio intrafirma e para a geração de déficits comerciais especialmente nos produtos intensivos em tecnologia.

O comércio intrafirma reafirma não apenas o caráter internacionalmente fragmentado do processo produtivo, mas também as estratégias de acumulação das grandes corporações dos países desenvolvidos, conduzindo uma inserção assimétrica dos países em desenvolvimento. Dessa forma, é possível corroborar as conclusões de Chesnais (1996), segundo as quais o crescente comércio intrafirma eleva os níveis de hierarquia organizacional, de forma que as empresas transnacionais produzem assimetrias nos mercados em que atuam.

A trajetória do comércio intrafirma na economia brasileira apresenta um robusto crescimento das exportações intrafirma, especialmente das empresas com capital estrangeiro majoritário, face às importações intrafirma. Uma das consequências perversas desse resultado foi a redução dos efeitos de transbordamento para as demais empresas colocalizadas. Outro efeito perverso é o aprofundamento do padrão histórico de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica. De forma geral, independente da intensidade tecnológica o que se verificou foi a elevação dos níveis de comércio intrafirma para a maioria das atividades econômicas da indústria de transformação brasileira, sendo um pouco maior para as controladas, implicando que o aumento do controle do capital estrangeiro teria uma relação positiva com o comércio intrafirma pela via da ampliação dos canais de comercialização.

O comércio intrafirma sob a perspectiva da intensidade tecnológica é maior nas atividades de maior intensidade tecnológica, tanto para as controladas, quanto para as coligadas, se comparadas às atividades de menor intensidade tecnológica. As atividades de menor intensidade tecnológica acompanharam a tendência da indústria de transformação como um todo e apresentaram

maiores níveis de exportação intrafirma, quando comparadas às importações. Já as atividades econômicas de maior intensidade tecnológica apresentaram maiores níveis de importação intrafirma quando comparados à exportação intrafirma. As relações de propensão a importar e exportar, como ressaltado por Pereira e Darthein (2012), impactam diretamente o comportamento do comércio intrafirma. Nesse sentido, frisa-se que a economia brasileira é marcada por uma alta propensão a importar das filiais das ETNs ambientadas na economia brasileira, especialmente nos setores com maior intensidade tecnológica.

Dessa forma, a principal conclusão a ser extraída da análise do comércio intrafirma é que as empresas de capital estrangeiro têm contribuído para o aprofundamento do padrão histórico de desempenho positivo das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica, reforçando a manutenção de superávits em setores de baixa e média-baixa tecnologias na indústria de transformação, bem como de déficits nos produtos de alta e média-alta tecnologias.

Ainda sob a perspectiva tecnológica, outra perversidade desse padrão de inserção encontra-se na forma como ocorre a seleção e a introdução de novas tecnologias, com reflexos profundos no perfil tecnológico da economia brasileira. As filiais situadas nos países latino-americanos, inclusive na economia brasileira, também incorporam novos produtos, processos, técnicas publicitárias, entre outros, porém, ainda que com algumas exceções, a maior parte da fase de “criação” dessas atividades não ocorre nessas filiais (CEPAL, 2006). Pode-se dizer, resumidamente, que o comportamento da filial das empresas transnacionais é de adaptação ao país em que ela está estabelecida, fazendo com que o comércio intrafirma responda, então, à lógica concorrencial de âmbito internacional na perspectiva da empresa transnacional.

Se no âmbito internacional, o comércio intrafirma reforça a inserção assimétrica do Brasil no comércio internacional e aprofunda o padrão histórico brasileiro de predomínio das exportações de produtos de menor intensidade tecnológica, outra forma de concentração pode ser verificada quando classificamos as importações e exportações intrafirma em termos de país de origem do investidor. Os EUA figuram em primeiro lugar. A Alemanha apresenta-se fixamente em segundo lugar para as importações intrafirma, enquanto o Brasil está nessa posição para as exportações intrafirma. As demais colocações distribuem-se entre Holanda, Japão, França e Canadá,.

Quando restringimos a classificação acima para países selecionados (principais) da América Latina, observa-se a desproporcional importância das empresas estrangeiras localizadas no Brasil como exportadoras, especialmente, e importadoras no comércio intrafirma da região. Chile, Argentina e Uruguai seguem como os demais principais países, porém, com uma participação quase irrisória se comparada à brasileira. O Brasil apresenta-se, então, como plataforma de comércio intrafirma na região latino-americana, diante das decisões estratégicas internas às empresas transnacionais.

A relação entre investimento direto estrangeiro e as trocas é analisada, na maioria das vezes, sob o caráter substitutivo ou complementar que os investimentos direto estrangeiros possuem em relação às exportações e importações (CHESNAIS, 1995). Não resta dúvidas a respeito da importância que essa questão possui para os países em desenvolvimento. No entanto, é preciso ter em mente a existência de um processo de destruição e criação de fluxos de troca, que seria a forma pela qual os grupos industriais deixariam a sua marca na estrutura do comércio internacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGLIETTA, M. *Macroeconomie Financière*. Paris: La Decouvèrte. 1995.

ANTRÀS, P. Firms, Contracts, and Trade Structure. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 118, n. 4, nov. 2003, p. 1375-1418.

ANTRÀS, P.; HELPMAN, E. Global sourcing. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 112, n. 3, p. 552-580, 2004.

BACHA, E.; BONELLI, R. Uma interpretação das causas da desaceleração econômica do Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 3, p. 163-189, jul./set. 2005.

BAUMANN, R. Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.23, n.3, dez. p. 487-512 1993.

BAUMANN, R. Uma visão econômica da globalização. In: _____. (Org.). *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus, p.33-51, 1996.

BAUMANN, R. Política de Exportação: Necessidade de Intervenção do Estado? In: SEMINÁRIO OBSTÁCULOS AO CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: DIAGNÓSTICO E SUGESTÕES PARA UMA POLÍTICA COMERCIAL, Brasília, 2002. **Anais...** Brasília: Ministério das Relações Exteriores, 2002.

BCB - BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Censo de capitais estrangeiros no país: 1996*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo1995/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.

_____. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2001*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2000/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.

_____. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2006*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2005/port/default.asp?idpai=CENSOCE>>. Acesso em: jul. 2013.

_____. *Censo de capitais estrangeiros no país: 2011*. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Rex/CensoCE/port/resultados_censos_anos_base_2011_e_2010.asp?idpai=CENSOCE>. Acesso em: jul. 2013.

BERNARD, A.; JENSEN, J.; REDDING, S.; SCHOTT, P. Intra-firm trade and product contractibility. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, Cambridge, n. 15881, p. 21, apr. 2010.

BIANCARELLI, A. A abertura financeira no Brasil: um balanço crítico. In: Carneiro, R.; Marcolino, L. C. *Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira*. São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude, 2010 a.

BIANCARELI, A. M. A visão convencional sobre a abertura financeira e suas mutações recentes. *Estudos Econômicos*, São Paulo: USP, v. 40, p. 917-942, 2010b.

BIANCARELI, A. M. Perspectivas da economia brasileira: notas sobre o setor externo. *Revista de Economia da PUCSP*, São Paulo, v. 2, p. 91-118, 2011.

BRAGA, J. C. S. Financeirização Global. In Tavares, M. C. e Fiori, J. L. *Poder e Dinheiro*. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

CARNEIRO, R. Introdução. In: _____. (Org.). *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São Paulo: Editora Unesp, p. 7-30, 2006.

CARNEIRO, R. Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. *Texto para discussão*. Campinas: IE/Unicamp, n. 153, nov. 2008.

CEPAL. *Fernando Fajnzylber: una visión renovadora del desarrollo de América Latina*. Santiago del Chile: publicación de Las Naciones Unidas, nov. 2006.

CLAUSING, K. Tax-motivated transfer pricing and US intra-firm trade prices, *Journal of Public Economics*, n. 87, p. 2207-2223, 2003.

COUTINHO, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”, in VELLOSO, J.P.R. (org.), *op. cit.*, 1997.

COUTINHO, L.; BELLUZZO, L. G. “Financeirização” da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. *Economia e Sociedade*, Campinas, n.11, p. 137-50, dez. 1998.

COUTINHO, L.; BORGES, B.L. *A Consolidação da Estabilização e o Desenvolvimento Financeiro do Brasil*. Ensaios sobre economia financeira, Rio de Janeiro : BNDES, 2009.

CHESNAIS, F. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 5, p.1-30, dez., 1995.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CROTTY, J. The effects of increased product market competition and changes in financial markets on the performance of Nonfinancial Corporations in the neoliberal era. *PERI Working paper series*, Massachusetts, n. 44, oct. 2002.

DE NEGRI, F. Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 1074, mar. 2005.

DE NEGRI, F.; LAPLANE, M. Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 1990. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 1002, 2005.

EGGER, P.; PFAFFERMAYR, M. The Determinants of Intra-Firm Trade: In Search form Export-Import Magnification Effects. [S.l.] Kiel Institute for the World Economy, 2005. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/p/kiel/kieliw/1247.html>>.

EGGER, P.; SEIDEL, T. Corporate taxes and intra-firm trade. *European Economic Review*, v. 63, n.

C, p. 225–242, 2013.

FAJNZYLBBER, F. *Sistema industrial e exportação de manufacturados: análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971a. 334 p. Relatório de Pesquisa, n. 7.

_____. *Estratégia industrial e empresas internacionais: posição relativa da América Latina e do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971b. 223 p. Relatório de Pesquisa, n. 4.

FAJNZYLBBER, F.; TARRAGÓ, T. M. *Las empresas transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1976, 432 p.

Fundo Monetário Internacional (FMI). *Manual de Balanço de Pagamentos e Posição de Investimento Internacional*, 6ª edição, 2008

FRANCO, G. A inserção externa e o desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, v. 18, n. 3, set.1998.

GONÇALVES, R. A empresa transnacional. In: HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. (Orgs.). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus, 2002 - 3a Tiragem, p. 389-411.

GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. Integration versus outsourcing in industry equilibrium, *Quarterly Journal of Economics*, v. 117, n.1, p.85-120, 2002.

_____. Outsourcing versus FDI in industry equilibrium, *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, v. 1, p.317-327, 2003.

_____. Outsourcing in a global economy, *Review of Economic Studies*, v. 72, p. 135-160, 2005.

GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E.; SZEIDL, A. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 10189, 2003.

HUMMELS, D.; RAPOPORT, D.; YI, K. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Federal Reserve Bank New York Economic Policy Review*, v. 4, p.79-99, 1998.

LANZ, R.; MIROUDOT, S. Intra-firm trade: patterns, determinants and policy implications. *OECD Trade Policy Papers*, n. 114, OECD Publishing, 2011.

LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. (Org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora da UNESP, Campinas: IE-Unicamp, 2003.

LAPLANE, M; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial no anos 90. *Texto para discussão*, Brasília: IPEA, n. 629, 1999.

LIMA, J.E.D.; VENTURA-DIAS, V. Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud. *División de Comercio Internacional e Integración*. Naciones Unidas: CEPAL, Santiago de Chile, dez. 2003.

LOPREATO, F. L. C. *Caminhos da Política Fiscal do Brasil*. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP e Instituto de Economia/UNICAMP, 2013. 279p.

LOPREATO, F.L.C.; DEDECCA, C. Os desafios de um padrão de investimento para o crescimento com redução da desigualdade no Brasil. *Economia e Sociedade*, v. 49, 2013a. No prelo.

LOPREATO, F. L. C.; DEDECCA, C. Growth Outlook and Labor Market Challenges. In: BARBOSA, A. F.; CACCIAMALLI, M. C. (Org.). *The Dynamic South, economic development and inclusive growth*. 1ed. São Paulo: CEBRAP, p. 29-66, 2013B.

MARIN, D.; VERDIER, T. Power Inside The Firm and The Market: A General Equilibrium Approach. *Journal of the European Economic Association*, v. 6, n. 4, p. 752-788, 2008.

MARKUSEN, J.; MARKUS, K. Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise. *Review of International Economics*, v. 10, p. 694-707, 2002.

KUPFER, D. A indústria brasileira após a abertura. In: CASTO, A.C. et. Al. (Org). *Brasil em desenvolvimento: economia, tecnologia e competitividade*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 203-231, 2005.

PEREIRA, A.; DARTHEIN, R. A influência do padrão de comércio exterior das empresas transnacionais na inserção internacional da produção industrial brasileira. *Texto para discussão*, Porto Alegre, n. 4, fev. 2012.

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

STURGEON, T. Modular production networks: a new American model of industrial organization. *Industrial and Corporate Change, Oxford Journals*, v. 11, n. 3, 2002.

YI, K. Can vertical specialization explain the growth of world trade? *Journal of Political Economy*, v. 111, p. 52-102, 2003.

ANEXO

Tabela 1. Participação no Comércio intrafirma (%) de países selecionados da América Latina (Principais Países Exportadores e Importadores): 2005

Empresas de Capital Estrangeiro						
Países	Distribuição por País do Investidor Controladas		Distribuição por País da Holding			
	Importação Intrafirma na região (%)	Exportação Intrafirma na região (%)	Importação Intrafirma na região (%)	Exportação Intrafirma na região (%)	Importação Intrafirma na região (%)	Exportação Intrafirma na região (%)
Argentina	12,58	0,47	8,92	0,54	6,96	0,46
Bolívia	0,01	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00
Brasil	80,60	97,79	82,89	96,87	90,24	99,43
Chile	1,93	0,82	2,28	1,22	1,39	0,03
Colômbia	0,02	n.d.	0,25	0,00	n.d.	0,00
Equador	n.d.	n.d.	0,00	0,00	0,00	n.d.
Peru	0,02	n.d.	0,02	0,00	0,00	n.d.
Uruguai	4,83	0,92	5,62	1,37	1,39	0,08
Venezuela	0,00	0,00	n.d.	0,00	0,00	n.d.
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do BCB (2006). N.d.: não disponível.