

GLOBALIZAÇÃO E DESNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS 1990 A 1999

SERGIO BIRCHAL

Introdução

Nas últimas décadas do século 19 começam a surgir as primeiras grandes empresas brasileiras, basicamente nos setores de bens de consumo não-duráveis. A indústria nacional que emerge neste período foi financiada, principalmente, com capitais privados nacionais. O capital estrangeiro se restringiu aos setores de infra-estrutura e a atividade extrativa mineral para exportação. Na primeira metade do século 20, tem início o projeto nacionalista de desenvolvimento por substituição de importações. Surgem as primeiras empresas de controle estatal e o capital estrangeiro investe nos setores mais dinâmicos da indústria, principalmente, os de bens de consumo duráveis. Nas décadas de 1960 e 1970, estão estabelecidas as bases de uma cooperação complexa entre os capitais estrangeiro, estatal e privado nacional, chamada de “a tríplice aliança”. Os diferentes parceiros participaram desta associação com forças competitivas diferentes, cada um controlando setores diferentes. Esta especialização setorial entre os diferentes capitais e a expansão do capital estrangeiro, estimularam o debate sobre a desnacionalização da indústria brasileira no início da década de 1970. Na segunda metade dos anos 70 e ao longo da década seguinte as empresas de capital estatal e privado nacional se expandem e controlam juntas dois terços das vendas das 500 maiores empresas brasileiras. No entanto, com a privatização das empresas estatais e a globalização da economia brasileira na década de 1990, as empresas de capital nacional voltam a perder espaço para as empresas estrangeiras, que passam a controlar quase metade das vendas das 500 maiores empresas no país. Neste contexto, reemerge o debate sobre a desnacionalização das empresas brasileiras. Assim sendo, este trabalho objetiva investigar a participação das maiores empresas brasileiras por origem de capital, ao longo do período de 1973 a 1999, com maior ênfase para os anos que compreendem a década de 1990. Seu objetivo é identificar as principais transformações ocorridas entre as maiores empresas brasileiras desde a abertura da economia do país a partir do início da década de 1990. Qual a atual conformação da antiga especialização setorial por origem de capital? Quais os setores mais afetados pela globalização da economia brasileira? Quais os setores aonde o capital nacional privado ainda prevalece? O trabalho mostra que desde meados da década de 1970, a participação do capital estrangeiro entre as maiores empresas do país nunca foi tão grande quanto no final da década de 90. Além disso, muitos dos setores anteriormente dominados pelo capital nacional privado passaram a ser dominados ou a contar com expressiva participação do capital estrangeiro.

Antecedentes

O surgimento dos primeiros grandes empreendimentos industriais brasileiros data da 2ª metade do século 19, mas é por volta da década de 1890 que eles surgiram em número significativo, constituindo a base para a industrialização do país¹. Em 1889 havia pouco mais de 600 estabelecimentos industriais no país e em 1920 já eram contabilizados 14.000². Estas primeiras grandes empresas industriais que surgem ao longo do século 19 são predominantemente de propriedade nacional e se concentravam nos setores de bens de consumo não-duráveis, principalmente têxteis, alimentos e bebidas³. Apesar de haver alguns empreendimentos industriais estrangeiros nesta época⁴, o capital estrangeiro não teve um papel mais destacado nas primeiras etapas do desenvolvimento da indústria brasileira. Foi somente

durante e depois da 1ª Guerra Mundial que as empresas industriais estrangeiras começaram a se instalar no país em grande número⁵.

A presença de empresas estrangeiras na economia brasileira data do início do século 19. Na década de 1830, por exemplo, a mineração subterrânea de ouro em Minas Gerais recebe investimentos de companhias britânicas⁶ e a partir da década de 1860 há um grande influxo de capital estrangeiro nos setores de infra-estrutura, principalmente, ferrovias⁷. Porém, nos setores industriais considerados como o ponto de partida dos maiores grupos nacionais (tecidos e, em menor medida, a manufatura de produtos alimentícios, principalmente, farinha, açúcar e cerveja) os maiores grupos estrangeiros não desempenharam quase que nenhum papel no início da história da indústria brasileira⁸.

Ao término da 1ª Guerra Mundial, as bases de uma economia industrial haviam sido criadas no Brasil e, de uma maneira geral, os grandes grupos estrangeiros que ingressaram no Brasil por essa época não se interessaram por têxteis ou alimentos. Ao final da 1ª Grande Guerra, os grupos nacionais dedicados aos setores de alimentos e têxteis já não formavam a ponta de lança da industrialização no país. Os grupos recém-formados eram mais provavelmente estrangeiros e quase certamente dedicados a outras indústrias. Essas tendências se acentuaram depois de 1930 e a entrada de grupos estrangeiros continuou. De acordo com Evans:

“À medida que novas indústrias desempenhavam um papel central no crescimento industrial brasileiro, os grupos estrangeiros adquiriram destaque e começavam a assumir o papel “pioneiro” que haviam evitado na fase inicial antes da 1ª Guerra Mundial. As firmas estrangeiras podem ser creditadas por terem introduzido a fabricação local não apenas de carros e pneus, mas também de geladeiras, locomotivas, rádios e máquinas de lavar. O crescimento do capital industrial estrangeiro foi um reflexo do aparecimento de novas indústrias nas quais o capital nacional não estava preparado para competir”⁹.

Alguns dos fatores que influenciaram a industrialização por substituição de importações nos anos 20, foram também responsáveis pelo estímulo ao ingresso de empresas estrangeiras no país: restrições ao comércio exterior em decorrência dos conflitos na Europa, os efeitos da Grande Depressão sobre a demanda e os preços das exportações brasileiras, as barreiras comerciais impostas pelo país e o próprio estímulo dado ao ingresso de capital externo¹⁰.

Assim sendo, no período entre guerras a presença do capital externo já era significativa. O capital britânico controlava as principais empresas de papel, fumo e fósforo e tinha expressivos investimentos nos setores têxtil, calçadista e em moinhos. O capital norte-americano estava presente em vários setores industriais, tais como: alimentos, equipamento ferroviário, lâmpadas, transformadores, aparelhos domésticos, fonógrafos, cimento e sacos de papel. No setor automotivo, a Ford, a General Motors e a Chrysler já haviam estabelecido unidades de montagem no Brasil. Empresas suíças haviam investido nos setores de curtume e de processamento de alimentos, enquanto os capitais franceses investiam no setor químico. As principais empresas dos setores químico e farmacêutico eram de origem britânica, francesa, norte-americana e alemã¹¹. No setor de mineração de ouro, o capital britânico dominava a principal empresa do setor (The St. John d'el Rey Mining Company) desde a década de 1830¹².

Desta forma, os grandes grupos empresariais formados depois da 2ª Guerra Mundial eram quase que exclusivamente estrangeiros e a indústria automobilística representou para eles o que as indústrias têxtil e alimentícia haviam representado para as empresas nacionais antes da 1ª Guerra Mundial¹³.

À medida que empresas estrangeiras penetravam em várias indústrias novas nas décadas de 30 e 40, alguns grupos nacionais começaram a diversificar suas atividades, competindo diretamente com elas - como o alumínio e o aço, por exemplo. À medida que os brasileiros

entravam em indústrias onde competiam com estrangeiros, a penetração estrangeira nas indústrias tradicionais também aumentava. Em alguns casos, o resultado foi o deslocamento do capital nacional pelo capital estrangeiro, como no caso da indústria de vidros, aonde a imposição de tarifas protecionistas durante a 2ª Guerra Mundial aumentou o interesse estrangeiro pela indústria e resultou na desnacionalização e no afastamento de grupos nacionais pelos grupos estrangeiros. As empresas nacionais foram pioneiras na expansão de algumas indústrias e continuaram a dominá-las na década de 1970; outras indústrias foram criadas por grupos estrangeiros e o capital nacional nunca conseguiu penetrar nesses setores. Mas o capital nacional e o estrangeiro trabalharam em conjunto em várias indústrias. Em algumas delas, o capital nacional foi afastado, em outras sobreviveu¹⁴.

Até o final da década de 60 e início da seguinte, o capital estrangeiro predominava em quatro indústrias: equipamentos de transporte, produtos de borracha, produtos farmacêuticos e fumo. Em outras seis indústrias predominava o capital nacional (produtos de couro, indústria tipográfica e editorial, roupas e sapatos, produtos de madeira, produtos de papel e não-metálicos). Em três outras indústrias o capital nacional representava a maioria das vendas e bens entre as maiores firmas da indústria, mas o capital estrangeiro também tinha um papel importante: alimentos e bebidas, têxteis e fabricação metálica. Finalmente, há três indústrias nas quais o capital estrangeiro predominava, mas o capital nacional tinha um papel significativo: produtos químicos, maquinaria e máquinas elétricas.

A diferenciação entre empresas brasileiras privadas e estrangeiras proporcionava uma oportunidade ao capital nacional, porém uma oportunidade que não se ampliava. Os setores nos quais o capital nacional predominava estavam diminuindo em relação à totalidade do estabelecimento industrial, enquanto a maior parte das indústrias de rápido crescimento eram controladas pelo capital estrangeiro. Havia somente dois setores industriais de rápido crescimento dominados pelo capital nacional: produtos de papel e fabricação metálica. No último, a parcela nacional da indústria era constituída, principalmente, de empresas estatais que dominavam a indústria siderúrgica.

Os setores dominados pelo capital nacional eram menos concentrados, menos intensivos em capital, caracterizados por fábricas pequenas e onde a tecnologia era relativamente pouco importante. A única indústria controlada nacionalmente que estava acima da média em mais da metade dessas medidas era, ainda uma vez, a indústria de fabricação metálica dominada pelo Estado.

Os setores dominados pelas empresas estrangeiras eram, pelo contrário, aqueles nos quais haviam altas barreiras à entrada e, conseqüentemente, que geravam altos lucros para os que neles operavam, como, por exemplo, o setor de equipamento de transporte, aonde produção em larga escala, uso intensivo de capital e lucros elevados são uma exigência. Até mesmo o fumo, que a princípio não parece haver grandes barreiras à entrada de novos competidores, tais como, volume de capital ou complexidade tecnológica, é um setor no qual a diferenciação dos produtos baseada em publicidade em grande escala assegura proteção contra as pressões competitivas que poderiam reduzir os lucros¹⁵.

De acordo com Evans, o resultado inevitável da evolução da estrutura empresarial no Brasil era a desnacionalização:

*“À medida que a indústria se aproximava de uma produção de capital mais intensivo, de base tecnológica, a diferenciação do capital deixava o capital nacional mais marginalizado.”*¹⁶

Em meados da década de 60, o governo Castello Branco tentou diminuir a presença do setor estatal na economia, pois as empresas estatais eram identificadas como as responsáveis do déficit do setor público¹⁷. No entanto, por volta do início da década de 70 as empresas estatais,

criadas duas décadas antes, chegavam à maturidade, consolidando suas posições em várias indústrias de base¹⁸ e diversificando para novas áreas, como a Petrobrás e a Companhia Vale do Rio Doce no período de 1968 a 1974¹⁹.

A maior presença das empresas estatais na economia se coadunava com a estratégia geral dos militares de aumentar a centralização política e econômica. Assim sendo, ao longo do regime militar, o número de empresas estatais cresceu mais rapidamente do que em qualquer outro período. Em meados da década de 1970, a maioria das empresas estatais não havia sido herdada de períodos anteriores, mas criada pelos sucessivos governos militares. Algumas dessas empresas foram estabelecidas pelas mesmas razões que haviam levado os militares a apoiar a criação da CSN e da Petrobrás²⁰. Como observa Evans:

“Nenhuma firma particular teria pensado em produzir aviões leves, de planejamento nacional, no Brasil. Os lucros potenciais não eram proporcionais aos riscos. Mas a lógica dos militares foi além dos lucros e perdas. Acharam que a segurança nacional exigia uma capacidade nacional de produzir aviões, e portanto a Embraer, uma empresa estatal, foi criada para proporcionar ao Brasil a capacidade de produzir aviões. Outras empresas estatais foram criadas por motivos semelhantes aos que haviam levado o Estado à produção de eletricidade. Para permitir às companhias privadas o lucro que elas consideravam como adequados, teria sido necessário levantar os controles de preços sobre as comunicações telefônicas. Sem maiores lucros, as firmas privadas não se dispunham a investir. O resultado foi a Embratel e Telebrás, duas companhias de holding, de propriedade do Estado, em telecomunicações. Essas companhias foram uma resposta às dificuldades de fazer com que o setor privado investisse em áreas nas quais os preços e lucros eram mantidos baixos, para estimular outros investidores. Também refletem o desejo dos militares de centralizar o controle sobre o crescente número de empresas estatais, criando companhias de holding. Siderbrás, na indústria do aço, é o outro exemplo dessa tendência”²¹.

O crescimento das empresas estatais criou uma situação na qual o Estado representava a maioria (60%) dos investimentos fixos no Brasil em 1969²². Também deu origem a um padrão de diferenciação entre o capital estatal e o privado que complementava o padrão de diferenciação do capital estrangeiro e nacional. Apesar da expansão das empresas estatais, o Estado ainda estava ausente da maioria dos setores industriais no fim do surto de prosperidade. O capital estatal dominava os setores de infra-estrutura tradicional e matérias-primas. O Estado também tinha participação expressiva na produção de produtos intermediários, tais como o aço e os produtos petroquímicos básicos, insumos para outros setores industriais. Além disso, a grande participação do Estado no setor financeiro atribuiu-lhe um papel relevante no fornecimento de um outro “insumo” ou serviço para o setor industrial. A divisão do trabalho entre o capital estatal e privado era melhor delineada do que a divisão entre capital estrangeiro e capital local. As áreas de coincidência, e portanto de competição potencial, eram poucas.

Assim, durante o período do “milagre” brasileiro, o influxo do capital estrangeiro era mais do que compensado pelo crescimento das empresas estatais e a expansão do capital estatal representava uma modificação no que se relacionava à “desnacionalização” das empresas brasileiras. A participação do capital nacional (tanto estatal quanto privado), em fins da década de 1960 e princípios da década de 1970, entre as 300 maiores firmas industriais aumentou, em lugar de cair. Porém, se até princípios da década de 70 não haviam elementos que nos permitisse afirmar que ocorrera uma “desnacionalização” das empresas brasileiras, o aumento da participação do capital estatal não apaga o declínio relativo do capital privado nacional, pois não há evidências de que ele houvesse se beneficiado com a expansão do setor estatal. O crescimento das empresas estatais nos setores de aço e produtos químicos, por exemplo, foi acompanhado

pela diminuição da participação do capital nacional em relação ao capital estrangeiro. A maior parcela do capital estatal parece ter sido obtida não às expensas do capital estrangeiro, mas sim do capital privado nacional. Se o crescimento da empresa estatal parece ter protegido a parcela geral brasileira da indústria, não se pode dizer que tenha protegido a parcela do empresário privado nacional²³.

A perda de participação do empresariado nacional parece ter se intensificado no período de 1973 a 1975, quando a participação do capital estrangeiro nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras aumentou de 39% para 41,8%, enquanto a do capital nacional caiu de 61% para 58,2% no mesmo período. Desagregando as participações do capital privado nacional e do capital estatal, no entanto, podemos observar que foi o primeiro quem perdeu participação relativa enquanto o segundo aumentava a sua participação de 20,5% em 1973 para 23,4% em 1975, como mostra a Tabela 1. A perda de participação relativa do capital privado nacional, no desenvolvimento industrial do país, até a primeira metade da década de 1970, e a especialização setorial entre os diferentes capitais deu origem a um grande debate acerca da desnacionalização das grandes empresas de capital nacional privado e suas consequências para a economia brasileira²⁴.

Tabela 1 - Participação das empresas estatais, estrangeiras e nacionais privadas, nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras, em %, 1973-1975.

Ano	Estrangeiras	Total Nacional (privadas +estatais)	Privadas	Estatais
1975	41,8	58,2	34,8	23,4
1974	39,3	60,7	38,5	22,2
1973	39,0	61,0	40,5	20,5

Fonte: Adaptado de **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1994, p. 46.

Porém, de meados da década de 1970 até o início da década de 1990, há uma reversão deste processo. Como mostra a Tabela 2, no período que vai de 1976 a 1984, o capital estrangeiro perde participação para o capital nacional, tanto para o privado quanto para o estatal, mas principalmente para este último. Em 1984, a participação das empresas de capital estrangeiro atinge o seu nível mais baixo (27,2%). Ao longo desses anos, o capital estatal aumentou sua participação de 24,6%, em 1976, para cerca de 33%, em 1984, período que marca o auge da participação das empresas estatais nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras. Finalmente, o capital privado nacional também aumenta sua participação, passando de 34,6%, em 1976, para 39,9%, em 1984. O ano de 1984 representa, também, o auge da participação total do capital nacional, tanto privado quanto estatal, nas vendas das 500 maiores empresas, atingindo um total de 72,8% naquele ano.

Durante os anos de 1985 a 1991, a participação do capital estrangeiro se recupera levemente, saltando de 28,5%, em 1985, para 31%, em 1991. A participação do capital estatal decresce de 30,8%, em 1985, para 26,6%, em 1991, enquanto a do capital nacional privado fica relativamente estável em torno dos 42%. Como mostra a Tabela 2, a participação das empresas nacionais privadas e estatais, em seu conjunto, cai de 71,5%, em 1985, para 69%, em 1992. Mesmo levando-se em consideração de que durante estes anos as vendas das empresas estatais foram prejudicadas pela defasagem dos preços dos bens comercializados por elas, em função do esforço de combate à inflação, os números dos anos seguintes não deixam margem a dúvidas quanto à perda de participação relativa do capital estatal nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras.

Tabela 2 - Participação das empresas estatais, estrangeiras e nacionais privadas, nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras, em %, 1976-1991.

Ano	Estrangeiras	Total Nacional (privadas +estatais)	Privadas	Estatais
1991	31,0	69,0	42,4	26,6
1990	31,0	69,0	42,7	26,3
1989	30,8	69,2	44,0	25,2
1988	31,6	68,4	42,4	26,0
1987	30,7	69,3	41,0	28,3
1986	28,7	71,3	42,4	28,9
1985	28,5	71,5	40,7	30,8
1984	27,2	72,8	39,9	32,9
1983	29,7	70,3	39,1	31,2
1982	30,9	69,1	36,1	33,0
1981	31,2	68,8	35,2	33,6
1980	32,5	67,5	35,9	31,6
1979	34,5	65,5	34,2	31,3
1978	35,4	64,6	34,9	29,7
1977	38,5	61,4	36,1	25,3
1976	40,8	59,2	34,6	24,6

Fonte: Adaptado de **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1994, p. 46.

Portanto, ao longo das décadas de 70 e 80 a parcela do capital nacional (tanto estatal quanto privado) superou a parcela do capital estrangeiro, mas a partir da década de 90 esta tendência vem sendo revertida com o avanço da internacionalização e desregulamentação da economia brasileira e a privatização das empresas do setor estatal, como será discutido na próxima seção.

A Década de 1990

Como afirma Rodrigues, as décadas que compreendem o período de 1950 a 1990 foram caracterizadas pelos anos de proteção à indústria nacional que permitiram a enorme expansão da indústria de transformação, mas, ao mesmo tempo, inibiram a competitividade de setores industriais inteiros. Assim, de um modo geral, até o início da década de 90, a indústria brasileira estava defasada em relação aos seus concorrentes internacionais. Porém, a partir do final da década de 80, com a privatização das empresas estatais, a internacionalização da economia brasileira e a difusão do novo paradigma técnico-organizacional baseado na microeletrônica, o modelo de desenvolvimento brasileiro passa por profundas mudanças, com conseqüências também profundas para as empresas brasileiras, que procuraram se adaptar ao novo cenário de competição acirrada. Nesse processo de adaptação algumas empresas faliram, enquanto outras foram adquiridas pelo capital internacional²⁵.

Como ressalta Borges, a transição para um regime aberto, aonde a intervenção do Estado, tanto nos fluxos de comércio e recursos quanto na produção, é em muito reduzida, trouxe várias conseqüências para as empresas instaladas no país, tais como: (i) exposição à concorrência internacional, obrigando as empresas a empreender vigorosos programas de modernização e especialização; (ii) um amplo movimento de reestruturação setorial; e (iii) redução do viés contra a exportação²⁶.

Um estudo sobre o desempenho e as estratégias dos 33 maiores grupos empresariais de capital nacional privado na primeira metade da década de 90, mostra que durante este período os grupos econômicos realizaram amplos programas de reestruturação, objetivando o aumento da competitividade e a redefinição de suas estratégias de competição e expansão²⁷.

Todas essas transformações do ambiente competitivo brasileiro trouxeram no seu bojo avanços em termos empresariais. Um estudo da McKinsey estima que o crescimento da produtividade no Brasil em oito setores estudados (automobilístico, alimentos processados, telecomunicações, bancos de varejo, transporte aéreo, siderurgia, varejo de alimentos e construção residencial) variou, no período de 1991-95, entre 3 e 17%, conforme o setor²⁸.

Porém, se por um lado, podemos contabilizar alguns avanços para as empresas brasileiras, principalmente, em termos de ganhos de produtividade, por outro, podemos observar um grande avanço do capital estrangeiro na economia brasileira, como será discutido mais adiante.

A mudança de regime resultou também num aumento expressivo das operações de fusões e aquisições, com uma distribuição setorial e por origem de capital bastante desigual. Mais da metade destas operações decorreram de privatizações na área de infra-estrutura, com participação minoritária (38%) das empresas de capital nacional. No setor industrial as operações de fusões e aquisições se concentraram em basicamente quatro setores: alimentos, bebidas – setores aonde tradicionalmente o capital privado nacional sempre teve uma participação expressiva, senão predominante –, petroquímica e siderurgia – sendo que nos dois últimos casos a privatização explica a maior parte das operações²⁹.

Projeções da Thomson Financial Securities Data, estimavam que as operações de fusões e aquisições no Brasil no ano de 2000 deveriam superar o total de US\$18 bilhões de 1999, em função de um ambiente mais propício a reestruturações, consolidações e liquidações de ativos que não façam parte da atividade principal das empresas³⁰, o que provavelmente levará a um aumento da participação do capital estrangeiro no país.

O avanço do capital estrangeiro no conjunto da economia brasileira pode ser constatado, ainda, pelo comportamento do ingresso de investimentos líquidos externos diretos (IED) na economia brasileira, que saltaram de um total de US\$ 1,972 bilhão, em 1994, para quase US\$ 30 bilhões em 1999³¹. De acordo com Rodrigues, o estoque de IED totalizava US\$ 115,5 bilhões em 1995, saltando para um total de US\$ 190,2 bilhões em 1999. Porém, o IED no Brasil cresceu não só em termos absolutos como a sua distribuição por setores da economia também se alterou³², refletindo tanto as mudanças no modelo de desenvolvimento econômico como o fim da especialização setorial que caracterizou “A Tríplice Aliança”. Até 1995, 65% do estoque de IED no Brasil encontrava-se no setor industrial, 31% no setor de serviços e 4% na agricultura. Na indústria o IED se concentrava nos setores de produtos químicos, automobilístico, alimentos e bebidas e máquinas e equipamentos, por ordem de grandeza. No setor de serviços sobressaíam os serviços prestados a empresas e o comércio atacadista. A partir de 1996, a distribuição setorial do IED se altera, significativamente, com os investimentos se concentrando no setor de serviços (79% na média no período de 1996 a 1999). Esses investimentos foram, prioritariamente, em telecomunicações, intermediação financeira, serviços a prestados às empresas e comércio atacadista. A partir de 1997, com o aumento significativo do IED, uma parcela considerável destinou-se a fusões e aquisições, sendo que uma parte considerável se destinou à fusão e aquisição de empresas privadas nacionais³³.

Outros autores, porém, são mais céticos quanto às conseqüências da mudança de regime, iniciada no início da década de 1990, principalmente no que tange à desnacionalização das empresas brasileiras. Miranda e Tavares, por exemplo, ressaltam que a reestruturação patrimonial no Brasil a partir da abertura da economia brasileira não incentivou o maior porte dos grandes

grupos nacionais e reforçou suas fragilidades intrínsecas. Os grandes grupos nacionais tenderam a se concentrar em setores de menor valor agregado, produtores de *commodities*. Paralelo a este movimento, os autores ressaltam o fato de que as empresas brasileiras produtoras de algumas *commodities* agrícolas em que o Brasil adquiriu tradição exportadora, de bens de consumo duráveis e de bens de consumo não-duráveis, têm sido alvo de aquisições por multinacionais, levando a uma crescente desnacionalização das empresas de capital nacional³⁴. Enfatizando este último aspecto, Gonçalves destaca o fato de que a participação do capital estrangeiro no valor da produção brasileira saltou de 10% do PIB em 1995 para pelo menos 15% em 1998³⁵.

Garrido e Peres mostram que este processo de desnacionalização das grandes empresas na década de 90 é um fenômeno que se observa também em outros países latino americanos, como México, Argentina, Chile, Venezuela e Colômbia. Os autores assinalam que apesar da forte presença nos mercados dos países da América Latina na segunda metade dos anos 90, a posição competitiva dos grandes grupos e empresas industriais latino americanos de propriedade privada nacional está em transição e enfrenta ameaças em função de suas características estruturais, particularmente, seu reduzido tamanho em relação aos seus competidores internacionais e sua concentração em setores tecnologicamente maduros e de menor dinamismo relativo no mercado internacional³⁶.

Ao comparar as 100 maiores empresas industriais latino americanas por vendas no ano 1996, os autores concluíram que 99 eram empresas privadas e apenas uma (Corporación Venezolana de Guayana) era estatal³⁷, uma evidência da perda de importância das empresas estatais em toda a região ao longo do processo de abertura econômica, desregulamentação e privatização ocorrido ao longo das décadas de 80 e 90. Dentre as 100 maiores empresas industriais latino americanas por vendas em 1996, as empresas privadas nacionais respondiam por 40,2% do total, enquanto as empresas estrangeiras detinham uma participação sensivelmente maior (57,3%) e as empresas estatais somente 2,5%. Além disso, enquanto a venda anual da empresa privada nacional média naquele ano totalizava US\$ 1.345 bilhão, a da empresa estrangeira média totalizava US\$ 1.879 bilhão. México e Brasil concentravam 75% das 100 maiores empresas industriais da região, sendo 40 brasileiras e 35 mexicanas. Porém, havia no Brasil uma maior presença das empresas estrangeiras. Das 40 empresas brasileiras, 17 eram empresas privadas nacionais e 23 eram estrangeiras. No México, Argentina, Colômbia, Chile e Venezuela havia um equilíbrio maior entre ambos tipos de empresas³⁸, evidência de que o processo de desnacionalização das empresas no Brasil foi mais acentuado.

Além do mais, os setores em que as empresas privadas nacionais latino americanas têm uma presença claramente predominante nas vendas das cinco maiores (superior a 66% do total) correspondem a atividades tradicionais, tais como, bebidas, vidro, petroquímica, siderurgia, têxteis, agroindústria, cimento e papel e celulose. Nos setores intensivos em tecnologia, como automóveis, computadores e telefonia, pneus, químicos e higiene e limpeza a presença das empresas nacionais era muito baixa ou nula. Assim sendo, de acordo com os autores, a combinação de uma especialização setorial em bens relativamente homogêneos produzidos com grandes economias de escala, em empresas pequenas quando comparadas com seus principais competidores internacionais, leva a uma certa vulnerabilidade na posição competitiva dos grandes grupos empresariais latino americanos³⁹.

Isto fica evidente quando se compara o faturamento conjunto dos 100 maiores grupos brasileiros (US\$ 220 bilhões), dentre os quais se incluem os financeiros, em 1999, com a receita da maior empresa norte-americana (General Motors). O faturamento total dos 100 maiores grupos empresariais brasileiros equivale a 84% das receitas somadas das 500 maiores empresas privadas brasileiras em 1999 e 86% da receita da General Motors (US\$ 189 bilhões) naquele ano. O

faturamento do maior grupo brasileiro (Bradesco) seria suficiente para colocá-lo somente em 109º lugar da lista da revista Fortune das maiores empresas norte-americanas⁴⁰.

Analisando os dados referentes à participação relativa dos capitais estrangeiro e nacional (privado e estatal) nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras, no período de 1992 a 1999, fica evidente a crescente participação das empresas estrangeiras no Brasil. De acordo com a Tabela 3, a partir de 1992, à exceção do ano de 1994, as empresas de capital estrangeiro no Brasil aumentaram a sua participação nas vendas das 500 maiores, saltando de 31,3%, em 1992, para 44,7%, em 1999, a maior participação relativa do capital estrangeiro desde a primeira publicação da lista das maiores empresas no país pela Revista Exame Melhores e Maiores em 1973. Além disso, as vendas das empresas estatais decresceram de 27%, em 1992, para 17,6%, em 1999, percentual maior apenas daquele registrado em 1998 (17,1%), quando o capital estatal teve a sua menor participação desde 1973. As empresas de capital nacional privado também perderam participação, principalmente, a partir de 1994, quando elas chegaram a ter 44% das vendas das 500 maiores empresas brasileiras, totalizando 37,7% em 1999. O ano de 1999 registra, também, a menor participação conjunta do capital nacional privado e estatal (55,3%) desde 1973. Esses números são evidência inequívoca das mudanças no modelo de desenvolvimento do país, agora mais aberto e internacionalizado, e da crescente desnacionalização das grandes empresas de capital nacional.

Tabela 3 - Participação das empresas estatais, estrangeiras e nacionais privadas, nas vendas das 500 maiores empresas brasileiras, em %, 1992-1999.

Ano	Estrangeiras	Total Nacional (privadas +estatais)	Privadas	Estatais
1999	44,7	55,3	37,7	17,6
1998	43,5	56,5	39,4	17,1
1997	36,3	63,7	40,4	23,3
1996	34,1	65,9	42,1	23,8
1995	33,3	66,7	43,6	23,1
1994	32,0	68,0	44,0	24,0
1993	35,0	65,0	40,2	24,8
1992	31,3	68,7	41,7	27,0

Fonte: Adaptado da **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, p. 20.

Além disso, se compararmos o universo das 50 maiores empresas por vendas dentre as 550 maiores empresas brasileiras (aí incluídas as 500 maiores privadas e as 50 maiores estatais), é possível observar que, em 1990, 36% delas eram empresas estatais, 36% eram empresas privadas nacionais e 28% eram estrangeiras⁴¹. Em 1999, entretanto, 16% eram estatais, 40% eram privadas nacionais e 44% estrangeiras. Ou seja, no universo das 50 maiores empresas privadas e estatais brasileiras por vendas, que respondem por mais de 46% das vendas totais das 550 maiores empresas brasileiras privadas e estatais e que tiveram vendas anuais superiores a US\$ 1.305,4 bilhão em 1999, as empresas estrangeiras inverteram a posição em que elas se encontravam em 1990, passando a ter uma posição majoritária⁴².

Se compararmos o universo das 20 maiores por vendas dentre as 550 maiores empresas brasileiras privadas e estatais o resultado é um pouco diferente. Em 1990, as estatais perfaziam 30%, as nacionais privadas 15% e as estrangeiras 55%⁴³. Em 1999, as estatais perfaziam 15%, as nacionais privadas 30% e as estrangeiras 55%. Ou seja, as estatais perderam participação, principalmente, para as nacionais privadas, enquanto as estrangeiras mantiveram sua participação

relativa inalterada, mostrando que no pelotão de frente – que responde por quase 30% das vendas das 550 maiores empresas brasileiras privadas e estatais⁴⁴ – pouco se alterou no que diz respeito à desnacionalização das empresas brasileiras, mas que as estrangeiras continuaram a preponderar.

Estes números agregados das participações das empresas de capital estrangeiro, estatal e nacional privado revelam a tendência inexorável da crescente participação das empresas estrangeiras no universo das maiores empresas brasileiras ao longo da década de 1990. Mas um estudo mais desagregado dos vários setores da economia confirma esta tendência, assim como revela com mais clareza a profundidade deste processo.

Assim sendo, com o objetivo de investigar as principais mudanças na antiga especialização setorial entre os capitais estrangeiro, estatal e nacional privado – isto é, identificar quais os setores que mais se desnacionalizaram e quais em que as empresas nacionais ainda predominam – as 550 maiores empresas brasileiras por vendas, nos anos de 1990 e 1999, foram divididas em 24 setores diferentes, de acordo com a Tabela 4. Para tanto, foram feitos ajustes na configuração dos setores listados pela revista Exame Melhores e Maiores. A metodologia utilizada pela revista nas publicações de 1991 e 2000 não nos permite uma comparação exata do que ocorre nos diferentes setores, pois em sua última edição alguns setores foram fundidos uns aos outros (por exemplo, supermercados e comércio varejista), enquanto outros foram desmembrados (como, por exemplo, bebidas e fumo). Desta forma, buscamos trabalhar com 24 setores, a maioria dos quais obedecendo a metodologia utilizada na edição de 2000 da revista Exame Melhores e Maiores.

No que tange à especialização setorial que prevaleceu entre os capitais estrangeiro, nacional privado e estatal durante a maior parte das décadas de 1970 e 1980, é possível observar que em 1990, o capital estatal predominava em cinco setores: mineração, siderurgia, telecomunicações, serviços públicos e química e petroquímica. O capital estrangeiro, por sua vez, predominava em nove setores: comércio atacadista, automotivo, fumo, metalurgia, higiene e limpeza, farmacêutico, máquinas e equipamentos, tecnologia e computação e plásticos e borracha. Já o capital nacional privado, predominava em dez setores: construção pesada e civil, serviços de transporte, bebidas, confecções e têxtil, comunicações, papel e celulose, material de construção, comércio varejista, eletroeletrônico e alimentos, conforme mostra a Tabela 4. Como podemos notar, em 1990, o capital nacional (privado e estatal) dominava setores de ponta da revolução tecnológica de base microeletrônica, ainda que por força da lei de reserva do mercado de informática e pela presença monopolística do capital estatal em setores como o de telecomunicações. Porém, esse domínio se dava sobre bases competitivas muito frágeis. Além disso, a defasagem tecnológica das empresas nacionais em relação às suas congêneres estrangeiras era mais um ponto vulnerável que permitiria o avanço do capital internacional nos setores mais intensivos em tecnologia e dinâmicos da economia internacional no fim do século 20.

Desta maneira, podemos observar que no ano de 1999 o capital estatal predominava em somente dois setores (três setores a menos do que no ano de 1990): química e petroquímica e serviços públicos. O setor de telecomunicações passou predominantemente para as mãos do capital estrangeiro, enquanto que os setores siderúrgico e de mineração passaram para as mãos do capital privado nacional. O capital estrangeiro predominava em 10 setores naquele ano, um a mais do que em 1990: fumo, automotivo, higiene e limpeza, eletroeletrônico, telecomunicações, farmacêutico, máquinas e equipamentos, tecnologia e computação, plásticos e borracha e alimentos. O setor de alimentos, antes dominado pelo capital privado nacional, passou a ser dominado pelas multinacionais, mas os setores de comércio atacadista e metalurgia passaram para o domínio das empresas nacionais de capital privado, que, em 1999, predominavam em 12

setores, dois a mais do que o número de setores em que elas predominavam em 1990 - construção pesada e civil, serviços de transporte, bebidas, confecções e têxtil, comunicações, mineração, papel e celulose, siderurgia, material de construção, comércio varejista, comércio atacadista e metalurgia -, como mostra a Tabela 4.

Assim sendo, quando comparamos o predomínio setorial por origem de capital das listas de 1990 e 1999, podemos constatar que dois dos cinco setores anteriormente dominados pelo capital estatal passaram para as mãos do capital nacional privado (siderurgia e mineração) e um passou para as mãos do capital estrangeiro (telecomunicações). Além disso, enquanto o capital privado passou a dominar setores da chamada “antiga economia” (siderurgia, metalurgia e mineração), o capital estrangeiro assumiu o comando de setores estratégicos da chamada “nova economia” (telecomunicações e eletroeletrônico). Além disso, um setor historicamente dominado pelo capital nacional privado, como o de alimentos, passou para o domínio do capital estrangeiro.

Portanto, os dados para o período 1990-99 corroboram a tese de que um dos efeitos da abertura econômica da economia brasileira foi a desnacionalização crescente das maiores empresas brasileiras, principalmente nos setores mais dinâmicos da economia nos anos 90. Apesar dos dados da Tabela 4 mostrarem que o capital estrangeiro não foi o que mais aumentou o número de setores em que predominava quando comparado com o número de setores dominado pelo capital nacional privado, a análise qualitativa dos setores nos leva a crer que o dinamismo das empresas estrangeiras tende a ser muito maior do que o das suas congêneres nacionais privadas. Parece razoável concluir que o resultado será um crescente distanciamento, em termos de crescimento, das primeiras em relação às segundas.

No entanto, uma análise mais detalhada da Tabela 4 nos permite afirmar que a desnacionalização das maiores empresas brasileiras é muito mais profunda. A soma da participação dos capitais nacional privado e estatal nas vendas de cada um dos 24 setores listados, por exemplo, caiu em 14 deles. No cômputo geral das empresas de capital nacional (privadas e estatais), a maior perda foi das empresas estatais, como era de se esperar, como resultado do amplo programa de privatizações que ocorreu a partir do início da década de 1990. Elas perderam participação em 10 dos 12 setores em que tinham alguma participação em 1990. Somente em um setor específico as empresas estatais aumentaram a sua participação, porém, de forma insignificante: comércio varejista, saltando de 0 para 1%. No setor de química e petroquímica a participação das empresas estatais manteve-se inalterada em 54%.

Mas as empresas de capital nacional privado aí tiveram um desempenho pior do que o capital estrangeiro, perdendo participação em 8 dos 21 setores em que elas tinham alguma participação em 1990: construção pesada e civil, bebidas, confecções e têxteis, comércio varejista, automotivo, eletroeletrônico, máquinas e equipamentos e alimentos. Ao mesmo tempo, as empresas estrangeiras perderam participação em somente 7 setores dos 20 setores em que elas tinham alguma participação em 1990: papel e celulose, material de construção, comércio atacadista, farmacêutico, metalurgia, higiene e limpeza e plásticos e borracha.

Tabela 4 – Participação das empresas estrangeiras, nacionais privadas e estatais nas vendas das 550 maiores empresas por setor e grau de desnacionalização, 1990-1999.

	Origem de Capital	Privado		Estatal		Total Nacional e Grau de Desnacionalização/ Nacionalização em % (1990 = 100)			Estrangeiro	
		1990	1999	1990	1999	1990	1999	1999	1990	1999
Predomínio do capital privado nacional (1999)										
1	Comunicações	98	100	2	0	100	100	0	0	0
2	Construção	97	93	0	0	97	93	-4,1	3	7
3	Serviços de Transporte	63	92	35	0	98	92	-6,1	2	8
4	Bebidas	100	85	0	0	100	85	-15,0	0	15
5	Confecções e Têxteis	90	85	0	0	90	85	-5,5	10	15
6	Siderurgia	18	86	70	0	88	84	-4,5	12	14
7	Mineração	29	83	65	2	94	85	-9,6	6	15
8	Papel e Celulose	70	84	4	0	74	84	+13,5	26	16
9	Material de Construção	61	71	0	0	61	71	+16,4	39	29
10	Comércio Varejista	89	62	0	1	89	63	-29,2	11	37
11	Comércio Atacadista	34	45	22	21	56	66	+17,8	44	34
12	Metalurgia	43	56	5	0	48	56	+16,6	52	44
Predomínio do capital estrangeiro (1999)										
13	Fumo	0	0	0	0	0	0	0	100	100
14	Automotivo	13	9	4	0	17	9	-47,0	83	91
15	Higiene e Limpeza	12	13	0	0	12	13	+8,3	88	87
16	Eletroeletrônico	64	12	0	0	64	12	-81,2	36	88
17	Telecomunicações	0	27	100	0	100	27	-73,0	0	73
18	Farmacêutico	20	25	0	0	20	25	+25,0	80	75
19	Máquinas e Equipamentos	40	22	0	0	40	22	-45,0	60	78
20	Tecnologia e Computação	15	15	15	11	30	26	-13,3	70	74
21	Plásticos e Borrachas	40	42	0	0	40	42	+5,0	60	58
22	Alimentos	71	40	0	0	71	40	-43,6	29	60
Predomínio do capital estatal (1999)										
23	Serviços Públicos	0	22	100	60	100	82	-18,0	0	18
24	Química e Petroquímica	20	20	54	54	74	74	0	26	26

Fonte: Adaptado de **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, pp.78-111 e agosto de 1991, pp.46-69.

Portanto, os dados da Tabela 4 nos permite concluir que houve uma expressiva desnacionalização das 550 maiores empresas brasileiras. Eles também nos permite constatar que a antiga especialização setorial, que caracterizava o modelo empresarial brasileiro até o final dos anos 80, vem dando lugar a uma crescente competição, principalmente, entre o capital estrangeiro e o capital privado nacional. Setores tradicionalmente dominados pelo capital privado nacional (como o setor de construção, serviços de transporte, bebidas, confecções e têxtil, comércio varejista e alimentos) e pelo capital estrangeiro (farmacêutico) têm sido alvo de competição entre as empresas privadas nacionais e as multinacionais.

Finalmente, os setores que sofreram a maior desnacionalização no período foram, respectivamente: eletroeletrônico, telecomunicações, automotivo, máquinas e equipamentos, alimentos, comércio varejista, bebidas, tecnologia e computação, mineração, serviços de transporte, confecções e têxteis, siderurgia e construção pesada e civil. É importante ressaltar que entre os setores com maiores índices de desnacionalização encontram-se os setores de ponta da atual revolução tecnológica.

Porém, esses números não revelam a realidade de alguns setores ou segmentos empresariais em sua totalidade. Para se ter uma idéia de como o processo de desnacionalização transformou a antiga especialização setorial por origem de capital, o setor de alimentos, que até o início da década de 90 era dominado por empresas nacionais privadas, é bastante ilustrativo. Em 1990, das dez maiores empresas do setor 6 eram nacionais e quatro eram estrangeiras⁴⁵. Cinco anos mais tarde, metade eram nacionais e a outra metade estrangeiras⁴⁶. Em 1999 essa relação havia se invertido em favor das empresas estrangeiras: sete contra três. Entre as três empresas de capital privado nacional, a Arisco (9^a colocada)⁴⁷ estava com o seu controle acionário sendo negociado com a norte-americana Bestfoods em fevereiro de 2000⁴⁸.

O setor de comércio varejista é outro caso que requer um estudo mais detalhado. O setor sofreu em 1999, de acordo com os dados da Tabela 4, uma desnacionalização de mais de 29%, o sexto setor mais desnacionalizado entre todos os setores pesquisados. O segmento de supermercados (incluído no setor de comércio varejista) ilustra bem o que ocorreu com o setor varejista como um todo. De acordo com o 29^o Relatório Anual da Revista Supermercado Moderno, dentre as 10 maiores empresas do segmento em vendas, em 1999, quatro eram estrangeiras: Carrefour (francês), Sonae (português), Makro (holandês) e Wal-Mart (norte-americana)⁴⁹. As restantes eram empresas brasileiras, como mostra a Tabela 5, apesar do grupo Casino (francês) ter adquirido 21% do capital do grupo Pão de Açúcar, em 1999, com a opção de aumentar a sua fatia para 35% no prazo de cinco anos⁵⁰. Como mostra a Tabela 5, das quatro estrangeiras duas (Carrefour e Sonae) estão entre as três maiores em vendas. Além disso, as quatro empresas estrangeiras juntas respondiam por mais de 48% do faturamento total das 10 maiores naquele ano. Portanto, a desnacionalização deste segmento, que até o ano de 1990 era dominado pelas empresas de capital nacional privado, é evidente e tende a crescer.

Tabela 5 – As Maiores Empresas do Segmento de Supermercados no Brasil, por Vendas, 1999

Empresas	Vendas em 1999 (R\$ bilhões)	Controle Acionário
Carrefour	7,5	Francês
Pão de Açúcar	7,3	Brasileiro
Sonae	2,9	Português
Bompreço	2,6	Brasileiro
Casas Sendas	2,4	Brasileiro
Makro Atacadista	1,8	Holandês
Wal-Mart	1,2	Norte-Americano
Jerônimo Martins	0,7	Brasileiro
Cia. Zaffari	0,7	Brasileiro
G. Brabosa	0,5	Brasileiro

Fonte: Adaptado da **Revista Amanhã Economia e Negócios**, Ano XIV, no. 154, maio de 2000, p.53.

No entanto, entre os setores que sofreram menores taxas de desnacionalização, de acordo com os dados da Tabela 4, a realidade não é muito distinta. O setor siderúrgico, por exemplo, foi um dos que sofreu menor taxa de desnacionalização. Porém, em 1998, o setor era na verdade dominado por cinco grandes grupos empresariais, dois dos quais são estrangeiros (Usinor/Acesita/CST/Villares e Belgo Mineira/Mendes Junior), conforme mostra a Tabela 6. Além disso, como a oferta internacional supera a demanda, a partir dos anos 90, reforça-se o processo de reestruturação internacional do setor, no sentido de uma maior concentração da produção em poucas empresas através do aumento do seu porte⁵¹. Neste contexto de concentração, a escala mínima de produção em nível mundial é superior a 10 milhões de toneladas/ano⁵². O anúncio da fusão dos grupos siderúrgicos europeus Usinor, Arbed e Aceralia, é ilustrativo e reforça esta tendência. A nova empresa, que surgirá da fusão das três siderúrgicas européias, se transformará no maior conglomerado produtor de aço do mundo, com uma capacidade de produção de 46 milhões de toneladas/ano⁵³. Portanto, é razoável concluir que a concentração do setor em nível mundial terá reflexos no mercado brasileiro. As fusões e aquisições de empresas brasileiras devem aumentar, assim como o processo de desnacionalização deverá ser mais intenso do que o verificado no ano de 1999.

Tabela 6 – Blocos Operacionais da Siderurgia Brasileira - 1998

Grupos Empresariais	Produção (Milhões de Toneladas)	Controle Acionário
Usiminas/Cosipa	7,5	Brasileiro
Gerdau/Açominas	5,3	Brasileiro
Usinor/Acesita/CST/Villares	4,1	Francês
CSN	4,7	Brasileiro
Belgo Mineira/Mendes Junior	2,2	Luxemburguês

Fonte: Adaptado de J.P. Borges, 'Indústria Brasileira: Os Desafios da Reestruturação', In: J.P.R. Velloso (org.), **A Crise Mundial e a Nova Agenda de Crescimento**, Rio de Janeiro: José Olympio, 1999, pp.237-62.

No segmento elétrico, incluído no setor de serviços públicos na Tabela 4, um dos dois setores aonde o capital estatal ainda predomina, a tendência à desnacionalização das empresas brasileiras também é clara. De acordo com Pires, a privatização do setor obedeceu a uma estratégia complexa e gradual, aonde se procurava a separação vertical (geração, transmissão e distribuição de energia) das empresas integradas:

“O governo priorizou a venda das empresas do segmento de distribuição por entender que dificilmente conseguiria atrair interessados para os ativos de geração caso não houvesse a perspectiva de um mercado atacadista privado de energia, no qual estariam eliminados os riscos de calote nas transações de venda de energia.”⁵⁴

Assim, o governo privatizou as empresas distribuidoras federais e estimulou a venda das distribuidoras estaduais, resultando, até fevereiro de 2000, na transferência de 65% do mercado nacional de distribuição para a iniciativa privada, com participação expressiva de grupos estrangeiros, principalmente, de origem norte-americana e européia, como mostra a Tabela 7. Além disso, dois grandes grupos empresariais espanhóis, com investimentos em telecomunicações, saneamento, gás e eletricidade, têm planos ambiciosos de investimentos no setor elétrico brasileiro nos próximos anos. O grupo Endesa, com atuação em 11 países na Europa, África e América Latina, se prepara para entrar na privatização da Cesp Paraná e da Copel, que representarão a maior parcela dos US\$ 3 bilhões que o grupo prevê investir na América Latina no ano de 2001. Já o grupo Iberdrola, que atua em 20 países da Europa, Ásia e Américas e que já controla três distribuidoras no Brasil – Coelba, Coelce e Cosern –, pretende

deter uma potência instalada de 1,1 MW, em 2001, dos quais 980 ainda estão em fase de construção ou de licenciamento ambiental e operacional⁵⁵

Tabela 7 – Empresas Privatizadas do Setor Elétrico, Principais Acionistas por Origem do Capital e Participação no Mercado Nacional: 1995-1999.

	Empresas	Origem do Capital Controlador	Participação de Mercado
<i>Segmento de Distribuição</i>			
1	Escelsa	Brasil	2,2%
2	Light	França e Estados Unidos	9,0%
3	Cerj	Chile, Espanha e Portugal	2,4%
4	RGE	Brasil e Estados Unidos	1,9%
5	AES Sul	Estados Unidos	2,4%
6	CPFL	Brasil	7,1%
7	Enersul	Brasil e Portugal	1,0%
8	Cemat	Brasil	0,95%
9	Metropolitana	França e Estados Unidos	13,7%
10	Elektro	Estados Unidos	4,1%
11	Bandeirante	Brasil e Portugal	9,2%
12	Coelba	Brasil e Espanha	3,3%
13	Energipe	Brasil e Estados Unidos	0,6%
14	Cosern	Brasil e Espanha	0,9%
15	Coelce	Chile, Espanha e Portugal	1,9%
16	Celpe	Brasil	1,2%
17	Celpe	Brasil e Espanha	2,4%
<i>Segmento de Geração</i>			
18	Cachoeira Dourada	Chile	0,03%
19	Gerasul	Bélgica	6,8%
20	Paranapanema	Estados Unidos	4,9%
21	Tietê	Estados Unidos	5,6%

Fonte: Adaptado de J.C.L. Pires, 'Desafios da Reestruturação do Setor Elétrico Brasileiro', In: **Textos para Discussão**, Rio de Janeiro: BNDES, N. 76, março de 2000, p.16.

O setor de papel e celulose, dominado pelo capital nacional privado e que teve um aumento da participação do capital nacional ao longo dos anos 90 (ver Tabela 4), é outro que vem despertando grande interesse por parte dos maiores grupos internacionais, em função do potencial de crescimento do mercado interno brasileiro⁵⁶.

O setor produtor de cimento, incluído no setor de material de construção da Tabela 4 e também dominado pelo capital nacional, é outro que vem enfrentando uma concorrência internacional cada vez mais intensa. Dois grandes grupos estrangeiros, Holdercim e Lafarge, detinham, em 1999, 9% e 8%, respectivamente, das vendas do mercado brasileiro de cimento⁵⁷.

Também no setor bancário o processo de desnacionalização se fez sentir. Dos 20 maiores bancos por patrimônio líquido, em 1990, 6 (30%) eram estatais, 11 (55%) eram privados nacionais e 3 (15%) eram estrangeiros⁵⁸. Em 1999, 5 (25%) eram estatais, 9 (45%) eram privados nacionais e 6 (30%) eram estrangeiros⁵⁹. Ou seja, enquanto os bancos estatais diminuíram a sua participação entre os 20 maiores bancos por patrimônio líquido em 5% e os privados nacionais diminuíram em 10%, os estrangeiros dobraram a sua participação.

Entre os 50 maiores bancos por patrimônio líquido, em 1990, 20 (40%) eram estatais, 21 (42%) eram privados nacionais e 9 (18%) eram estrangeiros⁶⁰. Em 1999, 6 (12%) eram estatais, 24 (48%) eram privados nacionais e 20 (40%) eram estrangeiros⁶¹. Isto é, enquanto a participação dos bancos estatais entre os 50 maiores bancos por empréstimos caiu 70%, a participação dos bancos privados nacionais aumentou em 14% e a dos estrangeiros mais do que dobrou. Uma ilustração do que vem ocorrendo no setor financeiro é a venda do Banco Mercantil de São Paulo, um dos mais tradicionais bancos brasileiros, para as mãos de um grande banco norte-americano⁶². O Mercantil de São Paulo era o 8º maior banco brasileiro por patrimônio em 1999⁶³.

Portanto, também no setor bancário o crescimento do capital estrangeiro foi muito mais expressivo do que o do capital nacional privado, mostrando que a abertura da economia brasileira, e, por consequência, a desnacionalização das maiores empresas brasileiras, não se restringiu aos setores industrial e de serviços não-financeiros.

Conclusão

A análise das maiores empresas brasileiras nos anos 90 mostra claramente uma tendência crescente à desnacionalização das maiores empresas brasileiras de capital nacional, tanto estatal quanto privado. Além disso, o deslocamento do capital nacional vem ocorrendo de forma mais intensa nos setores de ponta da “nova economia”. Mesmo entre os maiores bancos, a tendência é também inequívoca. Este é, provavelmente, um processo irreversível, que, se por um lado pode trazer benefícios de curto prazo para a economia brasileira, por outro, traz preocupações importantes para o desenvolvimento futuro do país. De acordo com Jones, o impacto das multinacionais sobre as economias receptoras tem sido variável e considerável. De acordo com o autor, o impacto das empresas multinacionais sobre as economias receptoras pode ser desagregado em sete aspectos principais: (1) a contribuição da empresa estrangeira pode ser grande nos estágios iniciais de um investimento, quando ela introduz novos produtos, e pode ser negativo nos estágios subsequentes, quando os dividendos são enviados para a matriz; (2) o impacto das multinacionais depende da qualidade do IED, pois se a economia é uma receptora de grande quantidade de operações de montagem de baixo valor agregado, ela pode experimentar um rápido crescimento econômico, mas sua perspectiva de crescimento de longo prazo pode não ser tão promissora; (3) a nacionalidade da empresa estrangeira pode ser importante na medida em que empresas de países detentores dos melhores sistemas organizacionais e tecnológicos seriam mais benéficas para a economia receptora; (4) há um entendimento de que um novo investimento é preferível à aquisição de uma empresa doméstica existente, apesar de não haver evidências que sustentem uma distinção clara dos impactos das duas formas de investimento; (5) a disposição de uma multinacional de transferir tecnologias ou marcas para uma subsidiária estrangeira pode depender do uso de diferentes formas contratuais e institucionais de operar em países estrangeiros; isto é, se a subsidiária é uma *joint venture* ou é totalmente controlada pela matriz; (6) o impacto das multinacionais depende da capacidade da economia receptora e das empresas domésticas em absorver tecnologias e capacidade gerencial de seus competidores estrangeiros; (7) o impacto das multinacionais poderia ser avaliado respondendo à questão, difícil de mensurar, do que teria ocorrido caso o IED não tivesse sido feito⁶⁴.

Dos pontos enumerados por Jones, nos parece que a nacionalidade das empresas estrangeiras no Brasil é o mais favorável, pois, de acordo com Gonçalves, de 1995 a 1997, mais de 25% do IED era proveniente dos EUA, apesar de que em 1997 as Ilhas Cayman eram responsáveis por mais de 22% do mesmo⁶⁵. A remessa de dividendos originados pelos investimentos estrangeiros realizados no país ao longo da década de 90 pode realmente ter um impacto futuro bastante negativo sobre o já pressionado balanço de pagamentos do país. Além disso, o capital estrangeiro tem sido responsável pela maior parte das fusões e aquisições de

empresas brasileiras e das privatizações das empresas estatais⁶⁶, o que indica que grande parte do fluxo de IED tem se destinado a aquisições de empresas existentes e não de novos investimentos, apesar de que é muito provável que a aquisição de empresas domésticas se traduza em novos investimentos no aumento de capacidade e na modernização das instalações e equipamentos, por parte dos compradores internacionais, e de reinvestimento em outros empreendimentos, por parte dos vendedores nacionais. Há evidências, também, de que o Brasil passou a integrar de forma mais intensa a divisão internacional do trabalho, absorvendo, principalmente, as operações de montagem de menor valor agregado e transferindo para as nações mais desenvolvidas parte das atividades mais nobres de P&D. Se isto for verdadeiro, a nossa capacidade de geração de novas tecnologias, e, por consequência, o nosso crescimento de longo prazo, pode estar em larga medida comprometida. Para finalizar, é difícil imaginar o que teria ocorrido caso o Brasil não houvesse recebido tantos IEDs. Porém, parece claro que o papel das multinacionais no desenvolvimento empresarial do país é inquestionável. A empresa multinacional historicamente funcionou como um dos importantes instrumentos no desenvolvimento econômico e industrial do país, particularmente depois do fim da 2ª Grande Guerra. Ela ocupou setores que provavelmente os capitais estatal e nacional privado não ocupariam. Introduziu também novos produtos, tecnologias e capacidade gerencial, e criou demanda para vários outros setores, assumindo o papel que em outros países assumiram o empresariado local (como na Grã Bretanha), os bancos e o Estado (como na Alemanha e Rússia, países de desenvolvimento tardio)⁶⁷. Porém, nos parece claro que a capacidade das elites empresariais e políticas brasileiras de explorar as oportunidades criadas pelo capital estrangeiro no país é que tem sido questionável ao longo da sua história.

NOTAS:

- ¹ F.P. Motta, **Empresários e Hegemonia Política**, São Paulo: Brasiliense, 1979, p.39-41.
- ² M. Vinhas de Queiroz e P. Evans, 'Um delicado equilíbrio: O Capital Internacional e o Local na Industrialização Brasileira', **Caderno CEBRAP 20**, São Paulo: Brasiliense, 1977, p.8.
- ³ Motta, **Empresários e Hegemonia Política**, pp.39-41.
- ⁴ Ver S.O. Birchall, **Entrepreneursihp in 19th-Century Brazil: The Formation of a Business Environment**, Londres: Macmillan, 1999.
- ⁵ Motta, **Empresários e Hegemonia Política**, pp.39-41.
- ⁶ M.C. Eakin, **British Enterprise in Brazil: The St. John d'el Rey Mining Company and the Morro Velho Gold Mine, 1830-1960**, Durham: Duke University Press, 1989.
- ⁷ Ver A.C. Castro, **As Empresas Estrangeiras no Brasil, 1860-1913**, Rio de Janeiro: Zahar, 1979 e C.M. Lewis, 'Public Policy and Private Initiative: Railway Building in São Paulo, 1860-1889', Londres: Unibersity of London, Institute of latin American Studies, Research Papers, 1991.
- ⁸ P. Evans, **A Tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro**, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1980, p.104.
- ⁹ *Ibid.*, p.104.
- ¹⁰ R. Gonçalves, **Globalização e Desnacionalização**, São Paulo: Paz e Terra, 1999, p.55.
- ¹¹ *Ibid.*, pp.55-6; W. Suzigan, **Indústria Brasileira: Origem e Desenvolvimento**, São Paulo: Brasiliense, 1986, pp.246-344.
- ¹² Eakin, **British Enterprise in Brazil**.

-
- ¹³ Evans, **A Tríplice Aliança**, pp.99-104.
- ¹⁴ Ibid., pp.104-5.
- ¹⁵ Ibid., pp.106-10.
- ¹⁶ Ibid., p.111.
- ¹⁷ T.J. Trebat, **Brazil's State-Owned Enterprises: A Case Study of the State as Entrepreneur**, Cambridge: Cambridge University Press, 1983, pp.46.
- ¹⁸ Evans, **A Tríplice Aliança**, pp.191-2.
- ¹⁹ Trebat, **Brazil's State-Owned Enterprises**, p.48.
- ²⁰ Evans, **A Tríplice Aliança**, pp.191-2.
- ²¹ Ibid., p.193.
- ²² W. Baer, **A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil**, Rio de Janeiro: FGV, 1983 5ª ed., p.276.
- ²³ Evans, **A Tríplice Aliança**, pp.194-8.
- ²⁴ Para este debate ver, entre outros, M.C. Tavares, **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro: Ensaio sobre Economia Brasileira**, Rio de Janeiro: Zahar, 1982 11ª ed.; Evans, **A Tríplice Aliança**, pp.96-148; E. Bacha, **Os Mitos de uma Década: Ensaio de Economia Brasileira**, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978 2ª ed.; F. Oliveira, **A Economia da Dependência Imperfeita**, Rio de Janeiro: Graal, 1977 3ª ed., pp.76-134; F. Gasparian, **Capital Estrangeiro e Desenvolvimento na América Latina: O Mito e os Fatos**, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- ²⁵ D.A. Rodrigues, 'Os Investimentos no Brasil nos Anos 90: Cenários Setorial e Regional', In: **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro: BNDES, V.7, N. 13, junho 2000, p.108.
- ²⁶ J.P. Borges, 'Indústria Brasileira: Os Desafios da Reestruturação', In: J.P.R. Velloso (org.), **A Crise Mundial e a Nova Agenda de Crescimento**, Rio de Janeiro: José Olympio, 1999, pp.237-62.
- ²⁷ Ver T.V. Siqueira, 'Os Grandes Grupos Brasileiros: Desempenho e Estratégias na Primeira Metade dos Anos 90', In: **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro: BNDES, V.7, N.13, junho de 2000, pp.3-32.
- ²⁸ Instituto McKinsey, **Produtividade no Brasil: A Chave do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- ²⁹ Borges, 'Indústria Brasileira: Os Desafios da Reestruturação', pp.237-62.
- ³⁰ Ver F.G. Carneiro, 'Fusões e Aquisições podem passar de US\$18 Bilhões', In: **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro: FVG, Abril de 2000, Vol. 54, No. 4, pp.48-9.
- ³¹ **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro: FGV, maio de 2000, V. 54, N. 5, p.XXVII.
- ³² Rodrigues, 'Os Investimentos no Brasil nos Anos 90: Cenários Setorial e Regional', p.110.
- ³³ Ibid., pp.109-11.
- ³⁴ J.C. Miranda e M.C. Tavares, 'Brasil: Estratégias da Conglomeração', In: J.L. Fiori (org.), **Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações**, Petrópolis: Vozes, 1999, pp.327-50.
- ³⁵ Gonçalves, **Globalização e Desnacionalização**, pp.117, 196.
- ³⁶ C. Garrido e W. Peres, 'Las Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos em los años Noventa', in W. Peres (org.), **Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos**, México: Siglo Veintiuno/CEPAL, 1998, pp.13-14.

-
- ³⁷ Ibid., p.37.
- ³⁸ Ibid., pp.37-38.
- ³⁹ Ibid., pp.41-50.
- ⁴⁰ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, pp.104-5.
- ⁴¹ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1991, pp.46-69.
- ⁴² **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, pp.65, 78-9, 110-1.
- ⁴³ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1991, pp.46-69.
- ⁴⁴ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, pp.65, 78-9, 110-1.
- ⁴⁵ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1991, p.113.
- ⁴⁶ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1996, p.122.
- ⁴⁷ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, p.156.
- ⁴⁸ ‘Bestfoods paga US\$ 490 milhões pela Arisco’, **Gazeta Mercantil**, 8 de fevereiro de 2000, p.C-7.
- ⁴⁹ **Revista Amanhã Economia e Negócios**, Ano XIV, no. 154, Maio de 2000, p.53.
- ⁵⁰ Ver ‘Jogo Rápido’, **Revista Exame**, São Paulo: Abril, Ano 33, No. 17, 25 de agosto de 1999, pp.49-50.
- ⁵¹ Ver M.L.A. Andrade, L.M.S. Cunha e G.T. Gandra, ‘Reestruturação na Siderurgia’, In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro: BNDES, N.9, março de 1999, pp.3-44.
- ⁵² Borges, ‘Indústria Brasileira: Os Desafios da Reestruturação’, p.243.
- ⁵³ ‘Usinor, Arbed e Aceralia dão início à fusão’, **Gazeta Mercantil**, 20 de fevereiro de 2001, p.C-5.
- ⁵⁴ J.C.L. Pires, ‘Desafios da Reestruturação do Setor Elétrico Brasileiro’, In: **Textos para Discussão**, Rio de Janeiro: BNDES, N. 76, março de 2000, p.15.
- ⁵⁵ ‘Sem fusão, Endesa e Iberdrola optam pelo Brasil’, **Gazeta Mercantil**, 19 de fevereiro de 2001, p.C-1.
- ⁵⁶ Ver R.L.G. Mattos e A.C.V. Valença, ‘A Reestruturação do Setor de Papel e Celulose’, In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro: BNDES, N. 10, setembro de 1999, pp. 253-268.
- ⁵⁷ Ver M.L.A. Alves, I.G. Daemon e P.C.S. Fernandes, ‘A Indústria de Cimento’, In: **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro: BNDES, N. 10, setembro de 1999, pp. 335-348.
- ⁵⁸ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, agosto de 1991, pp.78-9.
- ⁵⁹ **Revista Exame Melhores e Maiores**, São Paulo: Abril, junho de 2000, pp.132-3.
- ⁶⁰ **Revista Exame Melhores e Maiores**, agosto de 1991, pp.78-9.
- ⁶¹ **Revista Exame Melhores e Maiores**, junho de 1999, pp.120-1.
- ⁶² ‘Mercantil de São Paulo negocia com Banco Americano’, **Gazeta Mercantil**, 15 de fevereiro de 2001, p.B-2.
- ⁶³ **Revista Exame Melhores e Maiores**, junho de 1999, pp.108-9.
- ⁶⁴ G. Jones, **The Evolution of International Business: An Introduction**, Londres: Routledge, 1996, pp.231-4.
- ⁶⁵ Gonçalves, **Globalização e Desnacionalização**, p.127.
- ⁶⁶ Ibid., pp.138-52.

⁶⁷ A. Gerschenkron, **Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays**, Cambridge (MA): Harvard University Press, 1962.