

1. Introdução;
2. Considerações metodológicas e natureza dos dados;
3. Evidência empírica;
4. Conclusão.

Mercado interno e externo: performance comparativa de empresas nacionais privadas e multinacionais na indústria de transformação

Reinaldo Gonçalves
Professor na Faculdade de Economia e Administração
e no Instituto de Economia Industrial da UFRJ

1. INTRODUÇÃO

O elemento central do chamado "enfoque da organização industrial" relativo aos determinantes do investimento externo direto refere-se à existência de vantagens próprias das Empresas Multinacionais (EMN) que permitiriam a estas empresas superar os obstáculos associados a um novo ambiente econômico. Estas vantagens específicas à propriedade seriam decorrentes, por exemplo, de inovação tecnológica, melhor capacidade gerencial, organizacional e mercadológica, bem como maior disponibilidade de capital.¹

Em virtude da posse destas vantagens específicas à propriedade, no que concerne a sua atuação no mercado interno as EMN tenderiam a melhorar a eficiência alocativa, acelerar a transferência de tecnologia e aumentar a eficiência técnica naquelas indústrias nas quais operam, na medida em que estas empresas tenderiam a ser mais eficientes e evitariam deseconomias de escala.² Em virtude de uma maior eficácia, as EMN tenderiam a ter também um melhor desempenho de mercado comparativamente a firmas nacionais, em especial as de países subdesenvolvidos. Vários estudos empíricos realizados comparando o desempenho do universo de EMN num determinado país e as firmas locais vieram apoiar este último argumento.³

Todavia, objeções começaram a ser colocadas quanto à validade deste argumento em virtude, principalmente, da importância do seu corolário em termos de política de desenvolvimento. Na medida em que as EMN tinham um melhor desempenho decorrente de sua mais elevada eficiência comparativamente às firmas nacionais, haveria um ganho em termos de bem-estar econômico se se estimulasse a entrada de capital estrangeiro na forma de investimento direto em países subdesenvolvidos. Neste sentido, qualificações de natureza teórica e testes empíricos foram realizados objetivando dar uma nova dimensão ao argumento geral de melhor desempenho comparativo de EMN *vis-à-vis* empresas locais.

O argumento central das críticas levantadas é que, ao comparar o universo de empresas de origem multinacional com o universo de empresas locais, estaria sendo cometido um equívoco, pois "comparações agregadas dos dois tipos de firmas fornecem conclusões enganosas a respeito da influência independente da propriedade quando características de firmas estão relacionadas a tamanho, e as firmas estrangeiras e locais apresentam diferentes distribuições de tamanho".⁴ Assim, é como se o efeito tamanho anulasse o efeito propriedade na medida em que o maior tamanho da EMN já representasse, na realidade, a posse de vantagens específicas à propriedade. Por conseguinte, a comparação pertinente deveria ser de EMN com empresas locais de porte aproximado.

Adicionalmente, em virtude da existência de diferenças tecnológicas, organizacionais e financeiras dentro mesmo de gêneros de indústrias, deveria fazer-se a comparação com produtos similares. Assim, não haveria razões *a priori* para se acreditar numa diferença significativa de desempenho entre EMN e firmas locais de tamanhos aproximados e fabricando produtos similares. Esta é a hipótese que pretendemos testar neste trabalho. Mais precisamente, pretendemos demonstrar que não existe uma diferença significativa entre o desempenho de EMN e empresas nacionais na indústria de transformação no Brasil se as variáveis "tamanho" e "tipo de produto" são colocadas sob controle.

No que concerne ao mercado externo, uma hipótese usualmente encontrada na literatura a respeito dos efeitos de EMN sobre os países subdesenvolvidos refere-se às maiores propensões a exportar e importar de EMN comparativamente às empresas nacionais.⁵

Dentre os principais argumentos temos que a subsidiária de EMN teria maiores oportunidades de exportação, dadas pelos canais de comercialização disponíveis para cada uma das empresas afiliadas ou participantes de um grande grupo internacional. Além disso, os recursos gerenciais mais eficientes encontrados nas EMN captariam melhor as oportunidades de exportação.

Por outro lado, as subsidiárias de EMN poderiam ser levadas a realizar maiores volumes de importação em virtude da existência de economias de escala obtidas com a integração vertical do grupo realizada à escala internacional. Assim, o baixo custo relativo de mão-de-obra em países subdesenvolvidos estimularia a montagem final de produtos nestes países, enquanto os insumos mais sofisticados seriam importados de economias avançadas. Adicionalmente, os investimentos realizados por EMN em setores dinâmicos vão exigir uma oferta de insumos e componentes especializados nem sempre disponível, em

especial em países subdesenvolvidos, o que, por conseguinte, pode levar a maiores volumes de importação por unidade de produto.

No que se refere às exportações, a evidência disponível, embora não conclusiva e utilizando-se de diferentes metodologias, sugere que as EMN não parecem ter maiores propensões a exportar do que as empresas nacionais; pelo contrário, tem-se verificado que as empresas nacionais têm maiores propensões a exportar do que as EMN. Este último resultado foi encontrado para Cingapura (Cohen, 1975), para o México (Fajnzylber & Tarago, 1976) e para uma amostra de firmas na Jamaica, Índia, Irã, Colômbia, Malásia e Quênia (Lall & Streeten, 1977). O trabalho de Nayyar (1978) mostra que para o conjunto de países subdesenvolvidos a participação das exportações de manufaturados por EMN norte-americanas caiu de 20% para 9% entre 1966 e 1974.

Adicionalmente, para o México (Jenkins, 1977) o resultado do diferencial de propensões a exportar de EMN e empresas locais depende do setor em que operam e da política governamental, enquanto para o Brasil (Newfarmer & Marsh, 1981) não foi encontrada nenhuma diferença significativa, sendo que para uma ampla amostra de firmas a propensão a exportar das empresas locais era maior do que a das EMN, enquanto, para uma amostra de pares combinados, a propensão média a exportar destas últimas era maior do que as das empresas nacionais.

Por outro lado, para Guatemala (Rosenthal, 1975), Costa Rica (Willmore, 1976) e Coréia do Sul (Jo, 1976; Cohen, 1975) verificou-se que as EMN apresentavam maiores propensões a exportar do que as empresas nacionais. Para o Brasil (Doellinger & Cavalcanti, 1975) constatou-se que a propensão média a exportar das EMN no setor industrial era maior do que a das empresas nacionais privadas e menor do que a das empresas estatais neste setor. No caso de Taiwan (Cohen, 1975) verificou-se uma certa igualdade das pretensões a exportar de ET e empresas locais.

A evidência empírica disponível relativa às propensões médias a importar de EMN e empresas locais, embora não conclusiva e também usando diferentes metodologias, parece mostrar que as EMN têm maiores propensões a importar do que as empresas nacionais. Este resultado foi encontrado para Coréia do Sul (Cohen, 1975), Taiwan (Riedel, 1975), Peru (Vaitsos, 1976), Índia (Subrahmanian & Mohana, 1977), México (Jenkins, 1977) e Brasil (Newfarmer & Marsh, 1981). Diferenças não significativas foram encontradas para Indonésia (Reuber et alii, 1973), Cingapura (Cohen, 1975), Costa Rica (Willmore, 1976), Índia, Quênia, Jamaica, Irã, Colômbia e Malásia (Lall & Streeten, 1977). Finalmente, cabe mencionar que para o caso de Taiwan, embora a amostra utilizada fosse relativamente pequena, encontrou-se que as empresas locais tinham maior propensão a importar do que as EMN.

Em síntese, neste trabalho investigamos a hipótese de diferenças significativas no desempenho no mercado interno e externo de empresas multinacionais e nacionais privadas utilizando a metodologia dos pares combinados, através da qual procuramos manter sob controle as variáveis "tamanho" e "tipo do produto".

2. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS E NATUREZA DOS DADOS

O nível de desagregação possível de se trabalhar e mais próximo do conceito de mercado é o de quatro dígitos na classificação industrial do IBGE. O procedimento metodológico empregado foi o de definir pares de EMN e empresas nacionais que coexistem em mercados específicos. Dada a impossibilidade de se conhecer o universo de EMN e empresas nacionais que operavam em cada mercado, optou-se pela formação de pares de empresas líderes em 1973 que eram conhecidas — empresa líder definida como aquela que estivesse entre as quatro maiores do setor (nível de quatro dígitos). Aqui cabe mencionar que optamos formar pares unicamente entre EMN e empresas nacionais privadas (ENP), sendo que a exclusão das empresas públicas deveu-se à idéia de que estas têm uma função-objetivo distinta das empresas privadas — EMN definida como aquela na qual um não-residente tem pelo menos 25% do capital da empresa.

Os conjuntos de pares amostrais permitiu-nos, então, testar a diferença na média dos coeficientes de desempenho das EMN e ENP. Nesta análise de diferença de médias empregamos o Teste T para amostras dependentes, quando a correlação entre as variáveis era positiva.

Tabela 1
Representatividade das firmas amostrais

Gênero	Número total de setores de "coexistência"	Número de pares amostrais (1973)	Número de ^a empresas
Produtos minerais			
não metálicos	11	7	14
Metalurgia	24	18	32
Mecânica	12	8	15
Material elétrico e com.	11	5	8
Material de transporte	9	6	11
Madeira	4	2	4
Mobiliário	2	1	2
Papel	5	2	2
Borracha	4	3	4
Couro	2	2	4
Química	7	1	2
Produtos farmacêuticos	0	0	0
Perfumaria	2	1	2
Plásticos	5	3	6
Têxtil	7	4	8
Vestuário	4	2	4
Produtos alimentícios	14	6	11
Bebidas	3	2	4
Fumo	0	0	0
Editorial	3	2	4
Diversas	2	2	4
Total	131	77	133 ^b

^a O número de empresas não necessariamente é o dobro do número de pares porque algumas empresas têm liderança em mais do que um mercado (nível de quatro dígitos) dentro de cada gênero.

^b Este número é inferior à soma do número de firmas amostrais em cada gênero (141) porque algumas firmas estavam operando em mais de um gênero.

No caso de correlação negativa, utilizamos o Teste T para amostras independentes e o teste não-paramétrico de Wilcoxon. Este último teste de ordenação assinalada de pares combinados leva em consideração não somente os sinais das diferenças, mas também suas magnitudes, sendo considerado um dos mais poderosos testes não-paramétricos.⁶

Na nossa análise relativa ao desempenho de ENP e EMN no mercado interno concentramo-nos em 1968, 1973 e 1980. Para as variáveis mais importantes temos 49 pares em 1968, 77 em 1973 e 66 em 1980. Aqui vale destacar que, dentre os estudos conhecidos usando metodologia semelhante, o nosso é o que apresenta o maior tamanho de amostra, além de esta ser uma das de mais elevada representatividade.⁷ A tabela 1 mostra o número total de pares e o número de firmas amostrais, sendo que estas responderam por 17% do valor da produção na indústria de transformação em 1973.

No que se refere às principais variáveis utilizadas, temos: patrimônio líquido (capital social + reservas capitalizáveis + lucros retidos + passivo pendente - ativo pendente), lucro líquido (lucro total - imposto de renda), vendas líquidas (faturamento - impostos sobre produtos industrializados), imobilizado líquido (imobilizado total - depreciação) e número total de empregados no final do ano. Estes dados foram obtidos a partir de material publicado pelas empresas e informações contidas em publicações especializadas.⁸ Os dados sobre o coeficiente de participação de capital estrangeiro no patrimônio das empresas foram obtidos de Barnett.⁹ Dados e informações adicionais sobre a estrutura de mercado e presença de empresas multinacionais em mercados específicos foram obtidos a partir de estudos feitos pela Finep e IBGE.

Na tabela 2 apresentamos as principais características da amostra de EMN e ENP em termos do valor médio das variáveis, número total de pares combinados, coefi-

Tabela 2
Desempenho comparativo de empresas líderes multinacionais e nacionais privadas

Variáveis		\bar{X}	N	R	Testes T				Teste de Wilcoxon		Hipótese nula
					Amostras dependentes		Amostras independentes		z	p	
					t	p	t	p			
1968											
Lucro	EMN	20806	41	0,053	-2,06	0,046	-2,02	0,048	-1,069	0,285	Rejeita
	ENP	10344									
Patrimônio	EMN	193866	49	0,093	-2,50	0,016	-2,40	0,019	-2,681	0,007	Rejeita
	ENP	97249									
Imobilizado	EMN	133039	49	0,109	-2,53	0,015	-2,41	0,018	-2,472	0,013	Rejeita
	ENP	66191									
1973											
Lucro	EMN	57980	75	0,228	-3,24	0,002	-2,96	0,004	-3,200	0,001	Rejeita
	ENP	28732									
Faturamento	EMN	704514	75	0,118	-3,48	0,001	-3,43	0,001	-3,739	0,000	Rejeita
	ENP	188712									
Patrimônio	EMN	278369	77	0,059	-3,06	0,003	-3,00	0,003	-3,465	0,001	Rejeita
	ENP	120223									
Imobilizado	EMN	245726	77	0,061	-2,75	0,007	-2,70	0,008	-2,856	0,004	Rejeita
	ENP	101009									
Emprego	EMN	4860	77	0,251	-3,31	0,001	-3,07	0,003	-3,353	0,001	Rejeita
	ENP	2285									
1980											
Lucro	EMN	68745	66	0,105	-1,24	0,221	-1,17	0,243	-1,479	0,139	Aceita
	ENP	47703									
Faturamento	EMN	853991	66	0,141	-3,76	0,000	-3,64	0,001	-3,696	0,000	Rejeita
	ENP	293167									
Patrimônio	EMN	286856	66	0,135	-1,10	0,274	-1,03	0,306	-1,760	0,078	Aceita
	ENP	226501									
Imobilizado	EMN	249779	66	0,096	-2,56	0,013	-2,47	0,015	-2,418	0,016	Rejeita
	ENP	117384									
Emprego	EMN	594668	66	0,320	-2,72	0,008	-2,46	0,016	-2,523	0,012	Rejeita
	ENP	320523									

Obs.: EMN: Empresa Multinacional;

ENP: Empresa Nacional Privada;

\bar{X} : média (valores em Cr\$ milhões de 1973, taxas em %);

N: número de pares;

R: coeficiente de correlação;

t: estatística "t" de Student;

z: estatística "z" de Wilcoxon;

p: probabilidade de valores superiores de t ou z no teste bilateral;

Hipótese nula: rejeição ou aceitação ao nível de 5% de significância no teste bilateral.

ciente de correlação entre os valores de cada uma das variáveis para os dois grupos de empresas, assim como os testes estatísticos referentes à diferença de média. Optamos pela apresentação dos três testes (amostras dependentes, independentes e o teste não-paramétrico), independentemente do sinal do coeficiente de correlação porque, embora na maior parte dos casos os valores absolutos das variáveis apresentem coeficientes de correlação positiva, estes coeficientes tendem a ser bastante reduzidos e pouco significativos.

A implicação de tal fato é que, no que concerne ao nosso estudo específico, estaremos comparando empresas que produzem produtos similares (pois a identificação dos pares é feita ao nível de quatro dígitos) e que são de grande porte (pois estamos trabalhando com as maiores de cada mercado) embora as EMN sejam marcadamente maiores do que as ENP.

O aspecto mais importante da tabela 2 é que, apesar de todo o esforço de se procurar trabalhar com pares combinados de EMN e ENP de porte aproximado, as primeiras são em todos os casos maiores do que as últimas. Assim, com a única exceção do lucro e do patrimônio em 1980, todas as outras variáveis indicam que as EMN são significativamente maiores do que as ENP.

Os indicadores de desempenho comparativo usados no nosso estudo são: taxas de crescimento de cada uma das variáveis, taxa de lucro (lucro/vendas), a taxa de rentabilidade (lucro/patrimônio), uma *proxy* para a relação capital/trabalho (imobilizado/emprego), uma *proxy* para produtividade do fator capital (vendas/imobilizado) e outra para a produtividade do fator trabalho (vendas/emprego). No caso destas duas últimas *proxies* para produtividade, cabe mencionar que estudos que trabalham com dados de empresas e que não dispõem do valor agregado tendem a corrigir o valor das vendas pelo coeficiente valor da produção/valor agregado do setor; como no nosso caso objetivamos um estudo comparativo, sendo que o mesmo fator de correção teria que ser aplicado sobre cada um dos pares, adicionalmente estes coeficientes não apresentam grande dispersão para os setores onde se encontra a maior parte das firmas amostrais, os resultados dos testes estatísticos não são afetados de modo significativo se mantivermos as *proxies* mencionadas.

No que concerne a nossa análise do desempenho comparativo de EMN e empresas nacionais no mercado externo em termos de propensões a exportar e importar, também vai ser feita utilizando-se a metodologia dos pares combinados. Assim, do conjunto de 131 setores (ao nível de quatro dígitos) na indústria de transformação, nos quais convivem empresas nacionais privadas e EMN, identificamos um conjunto de 65 pares de empresas e testamos a hipótese de diferença significativa nas propensões à exportação e à importação de EMN e empresas privadas nacionais em 1980.

As empresas amostrais foram responsáveis por cerca de 17% do total das exportações de manufaturados (excluindo-se café solúvel e açúcar refinado) e 6% das importações (excluindo-se combustíveis, lubrificantes e cereais). As EMN incluídas na nossa amostra responderam por aproximadamente 23% do total das exportações e 17% do total das importações de uma amostra maior de 594 EMN atuando na indústria de transformação em 1980. Infelizmente, não dispomos de informações refe-

rentes a anos anteriores; todavia, existe evidência de que as EMN, acompanhando o movimento geral da economia brasileira, apresentaram uma tendência ao aumento da relação média exportação/valor de produção e uma redução da relação média importação/valor de produção ao longo da segunda metade dos anos 70.¹⁰

Os indicadores de desempenho utilizados serão as relações médias exportação/vendas e importação/vendas. Naturalmente, sob a ótica da empresa privada a taxa de retorno sobre os produtos exportados e/ou a taxa de crescimento das suas exportações são os indicadores mais apropriados de desempenho. Ocorre, em primeiro lugar, que não dispúnhamos dos dados necessários para este tipo de estudo e, em segundo, que este não era o nosso objetivo, pois a perspectiva da nossa análise ultrapassa o escopo dos estudos estritamente microeconômicos de desempenho. A nossa preocupação central é como a compreensão do desempenho de empresas nacionais e multinacionais pode fornecer elementos adicionais para a formulação de política econômica, em particular as políticas industrial, tecnológica e comercial. Isto é, a nossa análise inclui-se não entre os estudos industriais (mesmo dentro do chamado enfoque da organização industrial) que partem de variáveis microeconômicas e macroeconômicas para discutir o desempenho das empresas, mas sim entre aquele grupo de trabalhos que, partindo da identificação de fatores específicos à propriedade — e, por definição, de natureza microeconômica — procuram fornecer subsídios para a formulação de políticas macroeconômicas. Neste sentido, é que os indicadores de desempenho no mercado externo parecem-nos adequados aos propósitos ou à perspectiva do nosso estudo.

3. EVIDÊNCIA EMPÍRICA

Conforme assinalado na parte introdutória, procuramos investigar a hipótese de que existe uma diferença significativa no desempenho de EMN e ENP. Mais especificamente, estamos interessados na hipótese “nula” de inexistência de uma diferença significativa nos indicadores de desempenho de EMN e ENP quando estas produzem mercadorias semelhantes e são de tamanho aproximado.

Os dados e indicadores disponíveis para o desempenho no mercado interno referem-se aos anos 1968, 1973 e 1980, que representam o início de uma fase de recuperação, o “pico” de um movimento cíclico e, por fim, em 1980 um ponto do movimento recessivo na indústria,¹¹ enquanto os dados para análise do desempenho no mercado externo referem-se a 1980.

No que concerne ao mercado interno, o nosso primeiro conjunto de indicadores refere-se ao crescimento das firmas amostrais. A tabela 3 mostra que nos subperíodos 1968-73 e 1973-80 e em todo o período 1968-80 não parecem existir diferenças significativas nas taxas de crescimento das variáveis utilizadas. Somente no caso do patrimônio líquido nos períodos 1973-80 e 1968-80 é que a hipótese nula pode ser rejeitada, isto é, existem diferenças significativas nas taxas de crescimento do patrimônio líquido de EMN e ENP. Todavia, neste caso particular é a ENP que tem a maior taxa média de crescimento. Isto é, se existe alguma diferença, ela aponta no sen-

Tabela 3
Desempenho comparativo de empresas líderes multinacionais e nacionais privadas
Taxa de crescimento

Variáveis		\bar{X}	N	R	Testes T				Teste de Wilcoxon		Hipótese nula
					Amostras dependentes		Amostras independentes		z	p	
					t	p	t	p			
1968-73											
Lucro	EMN	34,7	35	0,111	-1,42	0,166	-1,35	0,184	-1,507	0,132	Aceita
	ENP	24,5									
Patrimônio	EMN	14,1	49	0,045	-0,28	0,781	-0,27	0,786	-0,104	0,917	Aceita
	ENP	13,4									
Imobilizado	EMN	15,5	49	0,107	0,95	0,347	0,90	0,372	-0,552	0,581	Aceita
	ENP	18,2									
1973-80											
Lucro	EMN	6,5	55	0,237	-0,09	0,927	-0,08	0,936	-0,109	0,913	Aceita
	ENP	6,2									
Patrimônio	EMN	4,2	66	0,477	2,66	0,010	1,93	0,056	-2,552	0,011	Rejeita
	ENP	7,5									
Imobilizado	EMN	2,4	66	0,335	-1,19	0,238	-0,97	0,332	-1,140	0,254	Aceita
	ENP	0,8									
Faturamento	EMN	7,2	66	0,294	-0,61	0,547	-0,51	0,611	-0,482	0,630	Aceita
	ENP	6,5									
Emprego	EMN	5,8	66	0,010	0,32	0,751	0,32	0,752	-1,287	0,198	Aceita
	ENP	6,3									
1968-80											
Lucro	EMN	15,6	27	0,351	-0,90	0,377	-0,73	0,468	-0,889	0,374	Aceita
	ENP	13,1									
Patrimônio	EMN	7,9	38	0,531	2,58	0,014	-1,77	0,081	-2,357	0,018	Rejeita
	ENP	11,2									
Imobilizado	EMN	8,0	38	0,392	0,61	0,543	0,49	0,627	-0,167	0,868	Aceita
	ENP	9,0									

Tabela 4
Desempenho comparativo de empresas líderes multinacionais e nacionais privadas
Taxas de lucratividade e rentabilidade

Variáveis		\bar{X}	N	R	Testes T				Teste de Wilcoxon		Hipótese nula
					Amostras dependentes		Amostras independentes		z	p	
					t	p	t	p			
1968											
Lucro/patrimônio	EMN	11,6	41	0,099	0,86	0,397	0,81	0,419	-1,004	0,315	Aceita
	ENP	13,7									
1973											
Lucro/faturamento	EMN	12,0	74	0,044	1,40	0,166	1,37	0,173	-1,226	0,220	Aceita
	ENP	13,9									
Lucro/patrimônio	EMN	24,6	75	-0,016	-0,33	0,744	-0,33	0,742	-0,174	0,862	Aceita
	ENP	23,8									
1980											
Lucro/faturamento	EMN	10,9	66	0,056	0,90	0,372	0,87	0,384	-0,866	0,387	Aceita
	ENP	12,7									
Lucro/patrimônio	EMN	22,7	66	0,134	-1,18	0,241	-1,10	0,273	-0,949	0,343	Aceita
	ENP	19,0									

Obs.: EMN: Empresa Multinacional;
 ENP: Empresa Nacional Privada;
 X: média (valores em Cr\$ milhões de 1973, taxas em %);
 N: número de pares;
 R: coeficiente de correlação;
 t: estatística "t" de Student;
 z: estatística "z" de Wilcoxon;
 p: probabilidade de valores superiores de t ou z no teste bilateral;
 Hipótese nula: rejeição ou aceitação ao nível de 5% de significância no teste bilateral.

tido oposto ao usualmente encontrado na literatura. Assim, para todo o período 1968-80, as taxas de crescimento real seriam: lucro: EMN = 15,6% e ENP = 13,1%; patrimônio: EMN = 7,9% e ENP = 11,2%; imobilizado: EMN = 8% e ENP = 9%.

Na tabela 4 encontramos os dados referentes à taxa de *lucratividade* (lucro líquido/venda líquida) e *rentabilidade* (lucro líquido/patrimônio líquido). Esta tabela mostra que em todos os casos a hipótese nula de inexistência de diferença significativa na taxa de lucro de EMN e ENP pode ser aceita. Assim, constatamos que, tanto em 1973 quanto em 1980, a taxa de rentabilidade das EMN era maior do que a das ENP, enquanto nestes mesmos anos a taxa de lucratividade destas últimas era maior do que a das primeiras. Em 1968, a taxa de rentabilidade média das ENP era cerca de dois pontos de porcentagem maior que a das EMN. Assim, dependendo do ano e do indicador de taxa de lucro utilizado, temos resultados distintos em termos do desempenho comparativo de EMN e ENP. Não obstante, em todos os casos as diferenças de desempenho não parecem ser significativas conforme mostram os resultados dos testes estatísticos.

Finalmente, os indicadores de *produtividade e absorção relativa de mão-de-obra* informam o mesmo resultado. Isto é, embora as EMN possam ter no seu conjunto uma produtividade média de fator de produção superior ao das ENP, o que viria a afetar a sua taxa de lucro e crescimento comparativo, as diferenças que surgem não parecem significativas. No que concerne à relação capital/trabalho os resultados são ambíguos se compararmos 1973 com 1980; todavia, em nenhum dos dois anos as diferenças são significativas (ver Tabela 5).¹²

No que se refere ao mercado externo, conforme podemos verificar na tabela 6, as EMN apresentam uma menor propensão média a exportar do que as empresas nacionais. Todavia, este resultado não é significativo ao nível de 5%. No que se refere às importações, verificamos que as EMN apresentam uma maior propensão a importar do que as empresas locais. Aqui a diferença nos coeficientes é significativa ao nível de 5%.

Ao analisarmos a diferença entre as relações saldo comercial/vendas líquidas de EMN e empresas nacionais privadas, verificamos que em ambos os casos é positiva e que para o conjunto das empresas amostrais as empresas nacionais apresentam uma relação saldo comercial/vendas líquidas maior do que as EMN, sendo que isto ocorre em 11 entre os 18 gêneros da indústria de transformação para os quais dispomos de informações. Constatamos, ainda, que esta diferença dos coeficientes não é significativa ao nível de 5%.

Em síntese, esta evidência converge para os resultados encontrados na literatura sobre o desempenho comparativo de EMN e empresas locais no que concerne à balança comercial, isto é, as empresas nacionais privadas têm maior propensão a exportar e menor propensão a importar do que as empresas transnacionais.

4. CONCLUSÃO

Os estudos sobre o desempenho comparativo de EMN e empresas locais podem ser divididos em dois grupos. O primeiro compara, geralmente, uma amostra representa-

Tabela 5
Desempenho comparativo de empresas líderes multinacionais e nacionais privadas
Coeficientes de produtividade e absorção de mão-de-obra

Variáveis		\bar{X}	N	R	Testes T				Teste de Wilcoxon		Hipótese nula
					Amostras independentes		Amostras independentes		z	p	
					t	p	t	p			
1973											
Imobilizado/emprego	EMN	42,0	77	0,167	1,21	0,231	1,12	0,264	-0,576	0,564	Aceita
	ENP	48,0									
Faturamento/imobilizado	EMN	3,5	75	0,127	-0,82	0,415	-0,77	0,443	-2,028	0,043	Aceita
	ENP	3,2									
Faturamento/emprego	EMN	128,5	75	0,438	-0,73	0,467	-0,57	0,569	-2,001	0,045	Aceita
	ENP	119,1									
1980											
Imobilizado/emprego	EMN	39,6	66	0,595	-1,01	0,317	-0,65	0,515	-1,734	0,083	Aceita
	ENP	35,4									
Faturamento/imobilizado	EMN	4,8	66	0,188	-0,24	0,810	-0,22	0,828	-1,044	0,296	Aceita
	ENP	4,7									
Faturamento/emprego	EMN	140,7	66	0,251	-1,70	0,093	-1,51	0,134	-3,868	0,000	Aceita
	ENP	112,9									

Obs.: EMN: Empresa Multinacional;
ENP: Empresa Nacional Privada;
 \bar{X} : média (valores em Cr\$ milhões de 1973, taxas em %);
N: número de pares;
R: coeficiente de correlação;
t: estatística "t" de Student;
z: estatística "z" de Wilcoxon;
p: probabilidade de valores superiores de t ou z no teste bilateral;
Hipótese nula: rejeição ou aceitação ao nível de 5% de significância no teste bilateral.

Tabela 6
Propensão média a exportar de empresas transnacionais e empresas nacionais privadas — 1980 (%)

Gênero	Exportação		Importação		Saldo na balança comercial	
	ET	ENP	ET	ENP	ET	ENP
Produtos minerais						
não metálicos	5,5	1,1	3,9	1,5	1,6	-0,4
Metalurgia	4,5	4,7	4,8	4,5	-0,3	0,2
Mecânica	13,1	6,2	4,2	1,5	8,9	4,8
Material elétrico	5,9	2,2	8,3	1,0	-2,4	1,1
Material de transporte	7,9	16,6	7,5	5,4	0,4	11,2
Madeira	12,2	12,1	2,7	1,1	9,5	11,0
Mobiliário	3,8	2,3	4,9	2,9	-1,1	-0,6
Papel e papelão	13,8	...	1,4	3,2	12,4	-3,2
Borracha	8,3	0,1	5,9	0,3	2,4	-0,1
Couros e peles	—	37,5	—	5,6	—	32,0
Química	1,8	...	1,1	0,2	0,7	-0,2
Produtos farmacêuticos	—	—	—	—	—	—
Perfumaria	—	—	—	—	—	—
Matérias plásticas	2,2	1,6	2,7	1,8	-0,5	-0,3
Têxtil	17,2	2,6	1,6	2,3	15,7	0,3
Vestuário e calçados	7,3	17,8	3,6	0,7	3,7	17,2
Produtos alimentares	13,4	18,7	0,8	0,6	12,7	18,1
Bebidas	13,3	—	1,5	0,1	11,9	-0,1
Fumo	—	—	—	—	—	—
Editorial e gráfica	0,3	8,4	3,4	0,9	-3,1	7,5
Diversos	8,6	30,8	6,7	2,7	1,9	28,2
Total	7,5	8,1	4,1	2,3	3,4	5,8

Fontes: CACEX e *Quem é quem na economia brasileira*. Visão, 1981.

Obs.: Propensão a exportar = exportação/vendas líquidas;
Propensão a importar = importação/vendas líquidas;
Número total de pares = 65.

tiva de EMN com o universo de empresas locais, enquanto o segundo procura comparar pares combinados destes dois tipos de empresa onde normalmente escolhem-se pares de firmas que produzem mercadorias similares e sejam de porte aproximado. A distinção básica entre estes dois grupos de estudos está na hipótese relativa ao efeito do tamanho sobre o desempenho das empresas. Assim, é como se o “efeito tamanho” superasse o “efeito propriedade”, fazendo com que a variável relevante a ser considerada seja “tamanho” e não a nacionalidade da empresa.

No que concerne ao desempenho no mercado interno (medido por taxas de lucro e crescimento, produtividade e absorção de mão-de-obra), em termos da evidência empírica disponível, o primeiro conjunto de estudos tem mostrado que as EMN tendem a ter um melhor desempenho comparativamente às empresas locais em países como México e Brasil, enquanto o segundo grupo tende a mostrar que em países como Filipinas, Costa Rica, Colômbia, México e Brasil a evidência disponível indica uma inexistência de diferenças no desempenho quando se comparam pares combinados de EMN e empresas locais. Neste sentido, o nosso estudo veio confirmar os resultados desse segundo grupo de trabalho que, ao se utilizarem de uma metodologia particular de análise, concluem pela inexistência de diferenças significativas no desempenho entre EMN e ENP quando compa-

ramos empresas de grande porte e que produzem mercadorias similares. Isto é, quando ocorre uma “homogeneização dos objetivos de análise”, a ENP apresenta taxas de lucro, crescimento e produtividade semelhantes às da EMN.

No que se refere ao mercado externo, os resultados do nosso estudo convergiram para aqueles informados de um modo geral pela literatura, no sentido que as EMN têm menor propensão a exportar e maior propensão a importar do que as empresas nacionais produzindo o mesmo produto e de porte aproximado ao das EMN. Este resultado parece demonstrar a competitividade efetiva das empresas nacionais frente às EMN em segmentos específicos da indústria de transformação.

Cabe, ainda, mencionar que ao tomarmos os pares combinados estaríamos comparando as EMN com as grandes ENP, pois as primeiras tendem a ser de grande porte. Assim, a inexistência de uma diferença marcante no desempenho de EMN e ENP significaria que as grandes ENP teriam também importantes vantagens específicas à propriedade em termos de maior disponibilidade de capital (capital próprio ou acesso ao mercado de capitais doméstico e internacional), melhor capacidade gerencial, mercadológica e organizacional aplicada no mercado interno e externo, bem como maior esforço inovacional (criando e adaptando internamente e comprando tecnologia no exterior). Estas vantagens específicas possuídas pelas grandes ENP levariam estas empresas a competir de forma efetiva com as EMN e, por conseguinte, fariam com que EMN e ENP não se distinguíssem significativamente em termos de desempenho de mercado quando operassem na mesma estrutura de mercado, o que efetivamente ocorre quando trabalhamos com pares combinados, isto é, empresas que produzem mercadorias similares, que se defrontariam, assim, com o mesmo grau de concentração de produtores e consumidores, grau de diferenciação do produto e condições de entrada no mercado.

Sem dúvida alguma, a política de conduta de mercado (por exemplo, políticas de preço, produção e promoção de vendas) pode influenciar o desempenho se considerarmos que na função-objetivo da subsidiária da EMN podem entrar variáveis que tendem a satisfazer os objetivos globais do grupo multinacional e não necessariamente os interesses de curto e longo prazo da subsidiária. Assim, por exemplo, políticas de preços de transferência e a de remessa de lucro poderiam afetar a taxa de lucro e de crescimento da EMN. Todavia, na análise de desempenho no mercado interno trabalhamos com uma amostra representativa de EMN e tomamos em consideração pontos distantes em termos de fase do movimento cíclico, o que nos leva a acreditar que não existem vieses tão fortes a ponto de influenciar significativamente os resultados obtidos nos testes estatísticos. No que se refere ao desempenho no mercado externo, tendo em mente as qualificações relativas aos indicadores utilizados, à disponibilidade de informações e a representatividade da amostra, acreditamos também que a nossa análise avança resultados desprovidos de vieses e consistentes com aqueles encontrados na literatura.

Para concluir, os resultados apontados têm como implicação a necessidade de se qualificar todo um conjunto de argumentos a favor do investimento direto, enquanto uma forma de internacionalização da produção.

Assim, em países de industrialização recente, onde já existe um parque industrial relativamente sofisticado e uma razoável disponibilidade de mão-de-obra qualificada, dever-se-ia atentar para as possíveis vantagens de uma política de controle do capital estrangeiro articulada às políticas industrial, tecnológica e comercial, que procurassem um maior desenvolvimento da empresa nacional *vis-à-vis* a empresa multinacional naqueles setores onde existe um grau de efetiva competitividade entre estes dois grupos de empresas.

¹ Uma síntese do "enfoque da organização industrial" relativo aos determinantes do investimento externo direto é encontrada em Dunning (1973).

² Caves (1974a, p. 176-7; 1974b, p. 134-5).

³ Por exemplo, Fajnzylber y Tarrago (1976, p. 213 e segs.) e Newfarmer & Mueller (1975, p. 139 e segs.).

⁴ Ingles & Fairchild (1977, p. 60).

⁵ Helleiner (1973) e Safarian (1973).

⁶ Siegel (1956, p. 75 e segs.).

⁷ Os tamanhos amostrais máximos foram, em termos do número de pares, os seguintes: Dantas (1977) Brasil = 20; Ingles & Fairchild (1977) México = 29 e Colômbia = 26; Mason (1973) Filipinas = 9 e México = 4; Willmore (1976) Costa Rica = 33; Carvalho (1977) América Central = 23.

⁸ Gonçalves (1981a, p. 28 e segs.).

⁹ Barnet, J. *Guia Interinvest*. Rio de Janeiro, Interinvest, 1978.

¹⁰ Gonçalves (1982a, p. 15 e segs.).

¹¹ Acerca do movimento cíclico da indústria neste período, ver Gonçalves (1981b).

¹² Usando uma metodologia distinta, este mesmo resultado já foi encontrado pelo autor (ver Gonçalves, 1982b).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Carvalho, L. W. *Comparative performance of domestic and foreign firms in Latin America*. Ph.D. thesis. Cornell University, USA, 1977.

Caves, R. E. Multinational Firms, competition, and productivity in host-country markets, *Economica*, p. 176-93, May, 1974a.

———. Industrial organisation. In: Dunning, J. H., ed. *Economic analysis and the multinational enterprise*. London, George Allen & Unwin, 1974b. p. 114-46.

Cohen, B. *Multinational firms and Asian exports*. New Haven/London, Yale University Press, 1975.

Dantas, A. Desempenho econômico e tecnológico das empresas brasileiras e multinacionais: 1970-1974. *Estudos Econômicos*, 7(2):73-88, 1977.

Doellinger, C. & Cavalcanti, L. C. *Empresas multinacionais na indústria brasileira*. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1975.

Dunning, J. H. The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, 25(3):289-336, Nov. 1973.

Fajnzylber, F. *Sistema industrial e exportação de manufaturados*; análise da experiência brasileira. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1971.

———. & Tarrago, T. M. *Las empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Fondo de Cultura Económico, México, 1976.

Gonçalves, R. Empresas multinacionais na indústria de transformação no Brasil. *Texto didático n. 8*. FEA/UFRJ, 1981a.

———. O movimento cíclico da indústria de transformação no Brasil: 1968-1981. *Boletim de Conjuntura Industrial*, 1(2):41-51, nov. 1981b.

———. Empresas transnacionais e comércio exterior do Brasil. Relatório de pesquisa. Santiago, Unidade Conjunta CEPAL/Centro de Empresas Transnacionais, 1982a. mimeogr.

———. Proporção de fatores, escolha de técnicas e empresas multinacionais na indústria de transformação no Brasil. *Revista Brasileira de Economia*, 36(2):161-81, abr./jun. 1982b.

Helleiner, G. K. Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms. *The Economic Journal*, 83(329):21-47, Mar. 1973.

Horta, M. H. T. & Reis, E. J. Liderança de crescimento entre as grandes empresas do setor industrial brasileiro. In: Suzigan, W., ed. *Indústria: política, instituições e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1978. p. 227-82.

Ingles, J. L. & Fairchild, L. Evaluation the impact of foreign investment: methodology and the evidence from Mexico, Colombia, and Brazil. *Latin American Research Review*, 12(3):57-70, 1977.

Jenkins, R. *Dependant industrialization in Latin America*. New York, Praeger, 1977.

Jo, S-H. The impact for multinational firms on employment and incomes: the case of South Korea. *Working Paper*. World Employment Programme Research. Geneva, ILO, 1976.

Lall, S. Transfer pricing and developing countries: some problems of investigation. *World development*, 7:59-71, 1973.

——— & Streeten, P. *Foreign investment and developing countries*. London, Macmillan, 1977.

Mason, R. H. Some observations on the choice of technology by multinational firms in developing countries. *The Review of Economics and Statistics*, 55(3):349-55, Aug. 1973.

Nayyar, D. Transnational corporations and manufactured exports from poor countries. *The Economic Journal*, 88, Mar. 1978.

Newfarmer, R. S. & Mueller, W. F. Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and noneconomic power. Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate. Washington, D.C., US Government Printing Office, 1975.

- . & Marsh, L. G. Industrial interdependence and development. A study of international linkages and industrial performance in Brazil. 1981. mimeogr.
- Reuber, G. L. et alii. *Private foreign investment in development*. Oxford, Clarendon Press, UK, 1973.
- Riedel, J. The nature and determinants of export-oriented direct foreign investment in a developing country: a case study of Taiwan. *Weltwirtschaft Archiv*, 111(3), 1975.
- Rosenthal, G. *The expansion of the transnational enterprise in Central America*; acquisition of domestic firms. 1975. mimeogr.
- Safarian, A. Perspective on foreign direct investment from the viewpoint of a capital receiving country. *Journal of Finance*, 29(2), May 1973.
- Siegel, S. *Nonparametric statistics for the behavioral sciences*. McGraw-Hill Kogakusha, International Student Edition, Japan, 1956.
- Subrahmanian, K. K. & Mohana, P. Transnationalisation of production and marketing implications of trade: some reflections on Indian experience. 1977. mimeogr.
- Tyler, W. *Manufactured export expansion and industrialization in Brasil*. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, West Germany, 1976.
- Vaitsos, C. V. Employment problems and transnational enterprise in developing countries: distortions and inequality. *Working Paper*. World Employment Programme. Geneva. ILO, 1976.
- Villela, A. V. & Baer, W. *O setor privado nacional, problemas e políticas para seu fortalecimento*. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1980.
- Willmore, L. Direct foreign investment in Central American manufacturing. *World Development*, 4(6):499-517, 1976.

ONDE QUER QUE VOCÊ ESTEJA CHEGAMOS ATÉ VOCÊ

LIVROS E PERIÓDICOS DA FGV PELO REEMBOLSO POSTAL

Pedidos à:

Fundação Getúlio Vargas/Editora
Divisão de Vendas
Caixa Postal 9052
20000 - Rio de Janeiro - RJ