

Remuneração e Emprego das Filiais Manufatureiras Norte-Americanas na América Latina *

Patrício Meller **

Este trabalho examina o nível de remunerações e o nível de emprego das filiais norte-americanas localizadas no setor manufatureiro da América Latina. As perguntas que se deseja responder são as seguintes: Qual o nível relativo das remunerações pagas pelas filiais norte-americanas, e quais são as hipóteses explicativas a respeito? Qual o volume do emprego gerado, e qual sua composição? Um subproduto importante deste trabalho constitui a elaboração e processamento de informação com relação à incidência quantitativa das empresas transnacionais (ETN) norte-americanas na indústria manufatureira latino-americana.

Este estudo corresponde ao período de 1966-70, e se refere fundamentalmente aos estabelecimentos manufatureiros de sete países da América Latina, e que ocupam 100 e mais pessoas. Os resultados mais importantes são os seguintes:

1. O nível das remunerações médias das filiais de ETN norte-americanas é superior em pelo menos 30% ao das empresas locais de tamanho similar, nos ramos manufatureiros latino-americanos correspondentes.
2. As remunerações médias pagas pelas filiais de ETN norte-americanas são claramente maiores na Europa do que na América Latina e, por sua vez, são claramente mais altas na América Latina do que na Ásia.
3. As filiais norte-americanas geram um número relativo maior de fontes de emprego nas seguintes áreas: química, alimentos, maquinaria e artefatos elétricos, e equipamentos de transportes.
4. A taxa de crescimento do emprego das filiais norte-americanas no período de 1966-70 não é nem espetacularmente alta nem espetacularmente baixa; em outras palavras, infere-se que as filiais norte-americanas não resolvem mas também não agravam o problema da baixa geração de fontes de emprego do setor manufatureiro latino-americano (observado na década de 1960).

1. Introdução; 2. O nível de remunerações das filiais; 3. O nível de emprego das filiais; 4. Síntese de resultados e considerações finais.

* Este trabalho constitui parte de um projeto de pesquisa sobre "O papel das empresas transnacionais no setor manufatureiro latino-americano", apoiado pelo Programa de Pesquisas sobre a Ordem Econômica Internacional, da Fundação Ford. Versões preliminares deste trabalho foram apresentadas na 29ª Conferência Latino-americana Anual, "Development and Inequality in Latin America", organizada por The Center for Latin American Studies, University of Florida (Gainesville, 1-4 de outubro de 1979) e no Seminário Conjunto Cieplan-Prealc. O autor agradece os valiosos comentários e sugestões de David Félix, Ricardo French-Davis, Joe Ramos e colegas de Cieplan-Prealc. Como é óbvio, o autor é o único responsável pelos conceitos emitidos neste estudo.

** Da Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica.

1. Introdução

A expansão e a dispersão das empresas transnacionais (ETN) observadas nesta segunda metade do século XX na maioria dos países, tanto desenvolvidos (PD) como em desenvolvimento (PED), foram comparadas à propagação do uso da energia elétrica e do automóvel, passando a constituir um dos eventos mais importantes da história econômica moderna (US Tariff Commission, 1973). Servan-Schreiber (1967), observando exclusivamente desde a óptica européia à expansão das ETN norte-americanas, declarava: Os fenômenos recentes de concentração e de fusão econômica na Europa têm por causa básica a necessidade de enfrentar os gigantes norte-americanos, como a General Motors e a IBM, pois “o Mercado Comum Europeu passou a ser um novo faroeste para os homens de negócio americanos”. Servan-Schreiber logo deduz que a terceira potência industrial mundial, depois dos EUA e da URSS, já não é a Europa, mas a indústria americana estabelecida na Europa. Parafraseando Servan-Schreiber, provavelmente se pode dizer que a quarta potência industrial mundial seja constituída pela indústria européia e japonesa estabelecida nos EUA. Ou seja, em termos gerais, ao falar de ETN, não podemos atualmente nos restringir exclusivamente às ETN norte-americanas, mas é necessário incluir as ETN européias e japonesas.

A seguir veremos algumas cifras globais sobre ETN. As ETN já possuem grande importância quantitativa na economia mundial moderna, na qual representavam (em 1973) cerca de 25% da produção total dos PD e PED — excluindo os países com economias centralmente planejadas — (Dunning, 1974a); todavia, o aspecto crucial é constituído por sua notável taxa de crescimento, donde se prognostica que no ano 2000 as 300 maiores ETN produzirão cerca da metade da produção mundial (Dunning, 1974b).

As vendas anuais tanto da Exxon como da General Motors, ao redor de US\$ 47 bilhões (1976), são maiores do que o produto nacional bruto (PNB) de mais de 130 países (considerados separadamente). Para poder visualizar esse tipo de cifras, poderíamos escolher como unidade de referência o “superpeso”, que corresponderia ao PNB de um país com 10 milhões de habitantes e uma renda *per capita* de US\$ 1.500 anuais. As vendas anuais da General Motors correspondem a uma cifra superior a três “superpesos”. Por outro lado, as vendas anuais das 10 maiores ETN do mundo (incluindo as empresas petrolíferas) alcançaram a cifra de 19 “superpesos”, cifra que é semelhante à do PNB de toda a América Latina (1976).¹

Em resumo, quando falamos de ETN, o tamanho das mesmas é uma variável central. Desde o ponto de vista mais técnico, as ETN têm sido definidas como um tipo de investimento estrangeiro direto em que se observa um *controle* contínuo por parte do agente investidor; a propriedade da ETN pode ser quantificada em

¹ É tecnicamente questionável a comparação entre vendas anuais das ETN e PNB dos países. Para tornar a comparação mais válida, teríamos de utilizar valor agregado no caso das ETN.

termos percentuais, mas o que interessa, do ponto de vista econômico, é a localização do centro de poder das tomadas de decisões econômicas (Kindleberger, 1969). Uma definição simples de ETN seria: ETN é uma empresa "grande" com operações em vários países, cujo controle está localizado na casa matriz. Todavia, apesar dessa característica multinacional, as ETN geralmente são controladas a partir de um único país.

Em termos supersimplificados, poderíamos dizer que existem duas visões completamente opostas sobre o papel que desempenham, ou desempenharam, as ETN em um PED e na América Latina em particular (Bergsten et alii, 1978, e Biersteker, 1978):

1. Visão diabólica. As ETN apenas causam prejuízos e não é possível obter nenhum benefício das mesmas. Segundo essa perspectiva, postula-se que as ETN são uma espécie de ponta de lança do imperialismo. O controle das filiais está sempre na casa matriz da ETN, e se pressupõe que esta é capaz de diversos tipos de ações (econômicas e extra-econômicas), com a finalidade de maximizar seus lucros.

2. Visão divina. As ETN seriam a única esperança dos PED para sair de seu subdesenvolvimento. Isso se deve a que: a) as ETN trazem consigo uma série de elementos supostamente inexistentes nos PED, tais como tecnologia moderna, capital, *know-how*, etc.; b) as ETN permitem abrir novos mercados, graças a suas conexões dentro dos PD.

Das visões recém-descritas, deriva-se uma mensagem de política econômica muito simples. A visão diabólica sugere a negação total da entrada das ETN nos PED, pois dito acesso se traduziria por benefícios que seriam inteiramente captados pela ETN; em termos menos extremos, o que está implícito é a suposição de um jogo de soma zero, em que a ETN somente pode ganhar às custas do país anfitrião, e vice-versa. Por outro lado, a visão divina sugere conceder o máximo de incentivos possíveis para atrair as ETN a instalar-se em determinado PED; nessa visão, considera-se que, embora as ETN venham a obter muitos benefícios, outro tanto sucederá com o país anfitrião (rejeita-se a existência de um jogo de soma zero; ao contrário, na versão divina extrema, pareceria postular-se que "o que é bom para a General Motors é bom para o país anfitrião").

A nosso ver, é muito difícil, senão impossível, verificar analítica e empiricamente qualquer das duas visões globais recém-descritas. Na realidade, os trabalhos sobre o impacto da presença das ETN em PED em geral têm pouco conteúdo analítico e empírico. Isso se deve, em parte, à complexidade do tema, pois cobre uma variada gama de aspectos e tópicos, tanto políticos como econômicos; por outro lado, é muito escassa a informação estatística sobre ETN, e, mais ainda, é paradoxal que a melhor informação existente sobre a presença das filiais norte-americanas localizadas na América Latina não está na América Latina, mas no Departamento de Comércio dos EUA.

Neste trabalho, vamos examinar apenas um aspecto sobre a presença das ETN na América Latina. Não é um aspecto crucial, e provavelmente o básico é,

aquele mais ligado aos fatores políticos e econômicos que influenciam de maneira mais determinante o padrão de desenvolvimento dos países anfitriões. Este trabalho examina o nível de remunerações e o nível de emprego das filiais norte-americanas localizadas no setor manufatureiro da América Latina. As perguntas que se deseja responder são as seguintes: qual o nível relativo das remunerações pagas pelas filiais norte-americanas, e quais são as hipóteses explicativas e respeito? Qual o volume de emprego gerado, e qual sua composição? Um subproduto importante deste trabalho constitui a elaboração e processamento de informação com relação à incidência quantitativa das ETN norte-americanas na indústria manufatureira latino-americana.

Neste estudo se utiliza a informação de filiais de ETN norte-americanas proporcionada pelo Departamento de Comércio dos EUA para o período de 1966-70. Ou seja, são excluídas as filiais de ETN não-norte-americanas, devido à carência de informação. Isso significa que estarão sendo cobertos aproximadamente 75% do universo das filiais de ETN que operavam no setor manufatureiro latino-americano no citado período. A análise empírica se concentra em sete países: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru e Venezuela. O nível de desagregação industrial corresponde a cerca de 13 ramos manufatureiros de dois dígitos segundo a CI IU (Classificação Industrial Internacional Uniforme – Código antigo). Por último, utiliza-se fundamentalmente informação correspondente a estabelecimentos manufatureiros de maior porte, tanto filiais norte-americanas como o conjunto total de estabelecimentos latino-americanos, que empregam 100 ou mais pessoas.

2. O nível de remunerações das filiais

Neste item, serão examinados distintos aspectos teóricos e empíricos sobre as remunerações pagas por filiais de ETN norte-americanas localizadas no setor manufatureiro latino-americano. Para tanto, dividiu-se a análise em duas partes: primeiramente, comparam-se as remunerações pagas pelas filiais das ETN com as remunerações pagas pelas empresas locais; em seguida, examina-se o nível de remunerações pagas pelas filiais da ETN em distintas regiões do mundo.

2.1 Comparação do nível de remunerações de filiais transnacionais e empresas locais

A hipótese mais difundida na bibliografia sobre as filiais de ETN é que elas pagam remunerações maiores que as empresas locais dos países em desenvolvimento (PED). Existem quatro argumentos diferentes utilizados para justificar essa hipótese: o efeito “*status internacional*”, o uso relativo de mão-de-obra mais qualificada, a maior “capacidade de pagamento” das filiais, e o comportamento diferencial das filiais com relação às empresas locais. Vejamos cada um desses argumentos em separado.

O argumento de “*status* internacional” das filiais e seu impacto sobre as remunerações possui distintos aspectos: segundo Lim (1977), pelo simples fato de serem estrangeiras, as filiais de ETN “estão dispostas a pagar, ou se espera que paguem, remunerações comparáveis às de seus países de origem, ou compatíveis com seu *status* internacional”. Existem dois elementos diferentes nesse argumento, que levariam as filiais a pagar maiores remunerações relativas do que as empresas locais:

1. Tendo em vista que as ETN utilizam como elemento de referência o nível de remunerações de seus países de origem, e dados os diferenciais de renda existente entre os países desenvolvidos (PD) e PED, resulta que as remunerações pagas pelas filiais são relativamente maiores do que as das empresas locais. Por outro lado, segundo Kindleberger (1969) e Carlson (1974), a falta de contatos, informação e experiência com relação à economia local condiciona as filiais a pagarem compensações relativas maiores do que as vigentes no mercado. Este tipo de argumentação supõe um comportamento bastante ingênuo por parte do aparato gerencial das ETN; por outro lado, depois de um período de estada da filial no país anfitrião, deveria haver um processo de aprendizagem que induzisse a empresa a alcançar o objetivo lógico de minimização de custos.

2. Tendo em vista sua origem estrangeira, isso coloca as filiais de ETN numa posição de desvantagem relativa no que diz respeito ao pagamento de remunerações. Para Vaitos (1974), a pressão do país anfitrião leva as filiais a provar que são “bons cidadãos”, e a forma prática de fazê-lo é através de maiores remunerações relativas.

O segundo argumento está vinculado à qualidade da mão-de-obra utilizada pelas filiais. As filiais de ETN utilizam a tecnologia moderna, a qual é sofisticada do ponto de vista técnico, e, além disso, é de uso relativamente intensivo de capital.² O fato de que as filiais utilizem uma tecnologia relativamente mais moderna do que a utilizada pelas empresas locais as levaria a exigir que o pessoal seja relativamente mais qualificado. Para contratar trabalhadores mais qualificados, as filiais se vêem obrigadas a pagar remunerações maiores. Por conseguinte, os diferenciais de remunerações observados entre filiais e empresas locais dos PED simplesmente correspondem a diferenciais na qualidade de mão-de-obra empregada por ambos os tipos de empresas.

O terceiro argumento corresponde à “capacidade de pagamentos” relativamente maior das filiais. Existem três elementos diferentes sugeridos para explicar essa maior “capacidade de pagamento” das filiais em relação às empresas locais:

1. Dada a maior intensidade relativa do uso de capital da tecnologia utilizada pelas filiais, os custos de mão-de-obra representam em realidade uma pequena fração dos custos totais. Por isso, para as filiais não há problema em pagar remunerações maiores que as vigentes nas economias locais (Hellinger e Hellinger, 1976).

2. Dada a experiência e eficiência das filiais, isso lhes permite obter uma produtivi-

² Sobre as características da tecnologia das filiais de ETN, ver Meller (1983).

dade relativa maior da mão-de-obra do que a conseguida pelas empresas locais, o que lhes possibilita pagar maiores remunerações relativas (Carlson, 1974).

3. As filiais de ETN localizadas em PED (ou em PD) são empresas oligopólicas; o poder oligopólico das filiais provém da diferenciação do produto (uso de marcas), inovações permanentes, etc. Esse poder oligopólico gera lucros supernormais ou oligopólicos. Isso lhes proporciona uma “capacidade de pagamentos” maior, e a filial transfere parte de ditas rendas aos seus trabalhadores mediante remunerações mais elevadas. O problema existente com este tipo de argumento é que o foco de análise está centrado em explicar por que as filiais de ETN *poderiam* pagar maiores remunerações relativas; faltaria complementar a explicação indicando o que induz as filiais e efetivamente pagar tais remunerações relativas maiores.

O quarto tipo de argumento está vinculado aos elementos diferenciais no comportamento das filiais de ETN e das empresas locais. Qual a diferença fundamental entre as filiais e as empresas locais? O controle das decisões da filial está localizado geograficamente fora do país anfitrião; em outras palavras, as filiais têm de prestar contas à casa matriz da ETN. Para a casa matriz, dois fatores permitiriam avaliar a marcha das operações de suas filiais: a) a magnitude de taxa de retorno de seus investimentos; b) a redução ao mínimo da incerteza quanto ao que sucede na filial; para isso, seria necessário um funcionamento contínuo e sem interrupções da produção das filiais (especialmente no caso de haver uma integração vertical através das filiais, no processo produtivo da empresa transnacional).

Em decorrência, sujeito às restrições descritas anteriormente, o aparato gerencial das filiais localizadas nos PED atuaria da seguinte forma: em primeiro lugar, sua função objetiva consistiria em maximizar vendas, sujeita à restrição de gerar determinado montante de lucro (Carlson, 1974). Supondo-se que, por diferentes motivos, a filial seja capaz de superar a restrição dos lucros que lhe foi imposta, isso proporciona ao aparato gerencial local um montante extra de recursos. Levando em conta a segunda restrição, ao aparato executivo da filial convém canalizar ditos recursos através de maiores remunerações aos trabalhadores da filial. Ou seja, a fim de evitar vaivéns no funcionamento da filial, em decorrência das condições existentes na economia local do PED em que se encontram, a gerência da filial tratará de segmentar seus operários do mercado local do trabalho. Para tanto, fomentará a criação de sindicatos no nível de filial, de maneira a internalizar as negociações coletivas; o incentivo que teriam os trabalhadores seriam as remunerações relativas maiores que receberiam. Dessa forma, nesse mercado segmentado do trabalho, haveria uma coincidência de interesse que evitaria tensões sociais no interior da filial; por um lado, o aparato executivo evitaria possíveis greves, e, por outro, os trabalhadores receberiam maiores remunerações relativas (Roberts, 1974; Carlson, 1974).

A seguir, vejamos a evidência empírica disponível sobre as remunerações médias vigentes no setor manufatureiro latino-americano. Lamentavelmente, não se dispõe da informação pertinente, e se torna necessário utilizar o custo da mão-de-obra (ou seja, remunerações mais previdência) como variável indicativa

das remunerações. Como somente vamos comparar os valores correspondentes ao que pagam filiais e empresas locais do mesmo ramo manufatureiro do mesmo país, as conclusões obtidas continuam sendo válidas.

O quadro 1 proporciona o nível do custo médio da mão-de-obra para o conjunto total de estabelecimentos manufatureiros (que ocupam 100 pessoas ou mais) para quatro países latino-americanos no nível de ramo manufatureiro; o quadro 2 proporciona, de maneira análoga, o nível de custo médio da mão-de-obra para as filiais norte-americanas. Infelizmente, não se dispõe de informação direta que proporcione o nível de remunerações para os estabelecimentos latino-americanos locais, nos quais não haja participação de ETN; além disso, não é possível obter essa informação através de um procedimento indireto, combinando a informação dos quadros 1 e 2, pois faltaria a informação correspondente às filiais de ETN não-norte-americanas. Segundo a OCDE (1972), o investimento estrangeiro das ETN no setor manufatureiro latino-americano representava cerca de 55% do investimento estrangeiro total no ano de 1967.

Quadro 1

Custo médio da mão-de-obra de todas as empresas de maior porte de quatro países latino-americanos no nível do setor manufatureiro. Ano de 1966.

Estabelecimentos com 100 ou mais pessoas ocupadas
(US\$/pessoa)

Indústria (Código CIU)	Brasil	Chile	México	Venezuela
Alimentos (20)	997,01	1.560,00	1.159,01	2.540,04
Bebidas (21)	1.000,48	1.559,23	1.593,94	3.053,13
Têxteis, calçados e vestuário- (23-24)	655,33	1.337,56	1.175,28	2.155,86
Madeira e móveis (25-26)	1.773,82	811,36	692,24	1.734,48
Papel (27)	922,77	2.659,41	1.775,51	2.779,49
Indústria gráfica (28)	1.141,53	2.262,09	1.480,32	4.144,41
Borracha (30)	1.176,63	2.532,65	1.994,98	3.417,33
Química (31)	1.428,44	1.641,15	1.997,62	3.334,88
Minerais não-metálicos (33)	1.832,07	1.988,45	1.450,39	2.752,67
Metalurgia básica e produtos metálicos (34-35)	1.569,45	1.970,37	1.619,73	2.651,96
Maquinaria não-elétrica (36)	2.596,74	1.379,61	1.428,80	2.155,08
Maquinaria e artefatos elétricos (37)	2.658,38	1.979,09	1.190,33	2.745,38
Equipamentos de transporte (38)	1.524,81	2.404,66	1.797,04	3.346,23

Fonte: Censos de Manufaturas de cada país. Ver anexos 1 e 2.

Quadro 2

Custo médio da mão-de-obra das filiais norte-americanas de maior porte para quatro países latino-americanos no nível do setor manufatureiro. Ano de 1966.

Filiais norte-americanas com 100 e mais pessoas ocupadas
(US\$/pessoa)

Indústria (Código CIIU)	Brasil	Chile	México	Venezuela
Alimentos (20)	1.473,85	—	1.707,15	3.571,51
Bebidas (21)	2.080,30	3.176,48	2.578,71	—
Têxteis, calçados e vestuário (23-24)	—	—	1.550,55	3.159,90
Madeira e móveis (25-26)	—	—	1.838,46	—
Papel (27)	1.844,76	—	2.729,65	3.592,56
Indústria gráfica (28)	2.069,82	3.837,18	2.491,25	—
Borracha (30)	2.131,64	—	2.823,85	4.197,46
Química (31)	1.802,62	2.707,23	2.583,61	4.442,77
Minerais não-metálicos (33)	1.511,45	—	2.021,39	2.996,72
Metalurgia básica e produtos metálicos (34-35)	1.743,15	2.970,18	2.113,87	3.907,21
Maquinaria não-elétrica (36)	2.208,62	2.642,90	2.520,45	—
Maquinaria e artefatos elétricos (37)	1.807,32	2.318,30	2.410,20	4.528,71
Equipamentos de transportes (38)	2.311,79	3.308,43	3.408,37	4.052,79

Fonte: Departamento de Comércio dos EUA.

Para comparar os quadros 1 e 2, a hipótese implícita deste trabalho é que as filiais manufatureiras de ETN não-norte-americanas localizadas na América Latina pagam em média remunerações similares às filiais norte-americanas; além disso, como se verá mais adiante, a ocupação das filiais norte-americanas representava uma média de cerca de 11% do emprego total dos estabelecimentos manufatureiros que ocupavam 100 e mais pessoas no nível dos quatro países latino-americanos.

Comparando os quadros 1 e 2, e tendo presente o descrito no parágrafo anterior, poderia inferir-se o seguinte:

1. Na maioria dos casos, o nível das remunerações médias das filiais norte-americanas é maior do que o dos estabelecimentos locais.
2. A magnitude do diferencial de remunerações médias entre ambos os tipos de estabelecimentos é bastante grande; com efeito, em 75% dos casos, o diferencial de remunerações médias entre as filiais norte-americanas e os estabelecimentos locais é superior a 30%. Diante da magnitude desses diferenciais, isso sugere a

presença de mais de um fator explicativo de ditos diferenciais. Parte dos diferenciais pode dever-se ao inevitável uso de um procedimento indireto de comparação, como também a problemas metodológicos de agregação e de homogeneidade (inerentes a este tipo de pesquisa) derivados de: a) o uso de informação no nível de dois dígitos CIIU; b) a existência de uma distinta distribuição de tamanhos de estabelecimentos; c) diferenças na composição das qualificações (ou capital humano) da força de trabalho no nível intra-estabelecimento. Diferenciais de remunerações de magnitude similar às observadas neste estudo foram encontradas por Fajnzylber e Martínez (1976), para o setor manufatureiro mexicano, e por Sourrouille (1976), para o setor manufatureiro argentino.

3. Os diferenciais de remunerações entre filiais norte-americanas e estabelecimentos locais são bastante irregulares, tanto no nível de cada país latino-americano como no nível interindustrial.

2.2 Nível de remunerações das filiais norte-americanas em diferentes regiões mundiais

A fim de comparar as remunerações de filiais de ETN norte-americanas localizadas em distintas regiões mundiais, como por exemplo América Latina e Europa, pareceria conveniente responder inicialmente a uma pergunta básica: quais são os determinantes do investimento estrangeiro de ETN norte-americanas nos setores manufatureiros latino-americanos e europeus? Em outras palavras: por que as ETN norte-americanas estabelecem filiais nos PD e nos PED?³

Por que as ETN vêm para os PD e os PED? A resposta trivial é que vêm porque fazem negócios muito bons.⁴ Uma resposta mais complexa distingue três elementos diferentes.

1. As ETN estabelecem suas fábricas nos PED (e também em PD) para capturar os mercados locais: A existência de restrições às importações, barreiras alfandegárias e custos de transporte induz as ETN a produzirem diretamente nos mercados locais, em vez de abastecê-los através de exportações. Em outras palavras, o investimento estrangeiro no setor manufatureiro dos PED é o mecanismo utilizado pelas ETN para “romper” as barreiras alfandegárias e paralfandegárias existentes nesses países.

2. Existem elementos importantes de custo que induzem as ETN a aproveitarem a mão-de-obra relativamente barata existente em PED, e deslocar assim a produção de PD para os PED, daqueles bens e processos produtivos que façam uso intensivo de mão-de-obra.

³ Sobre este tema, ver as excelentes revisões de bibliografia de Kindleberger (1969), Dunning (1974a), Hufbauer (1975), Lál (1975), Lall (1976), Díaz-Alejandro (1978).

⁴ Diante desta resposta, Servan-Schreiber (1967) formula uma pergunta muito válida para o contexto europeu (e também para alguns PED): Por que são as ETN norte-americanas e não as grandes empresas européias que aproveitam esses bons negócios?

3. A expansão das ETN para fora de seus países de origem é resultado de uma contração do espaço internacional. A Terra atualmente diminuiu de tamanho graças principalmente aos cientistas e engenheiros que encurtaram as distâncias para comunicar-se, deslocar-se, transmitir informação, mover bens e fatores produtivos, etc. As ETN constituem simplesmente um mecanismo que se aproveita das novas oportunidades econômicas geradas neste novo e apertado quadro internacional (Vernon, 1977).

Do exposto, apenas o segundo elemento proporcionaria uma base para inferir que as filiais de ETN norte-americanas pagariam menores remunerações relativas nos PED do que nos PD. Na realidade, isso poderia ser inferido diretamente da teoria tradicional do comércio internacional (Heckscher – Ohlin – Samuelson), segundo a qual as vantagens comparativas de um país estão baseadas nas dotações relativas de fatores produtivos (trabalho e capital). Mais ainda, dentro do esquema da teoria tradicional do comércio internacional, os movimentos internacionais de fatores produtivos são um substituto próximo ao comércio de bens; ou seja, um país (PD), cuja dotação de fatores é de uso relativamente intensivo de capital, tende a exportar simultaneamente bens de uso intensivo de capital, e além disso, por intermédio de ETN, o fator produtivo capital. Supondo-se que não haja uma igualdade nos preços relativos dos fatores produtivos, o país que é relativamente mais abundante em mão-de-obra possuirá um preço relativo menor para o trabalho. Ora, tendo em vista que os PED possuem uma abundância relativa maior de mão-de-obra, o preço do trabalho seria, por conseguinte, menor nos PED do que nos PD.

A teoria do “ciclo do produto” (Vernon, 1966) é outro enfoque teórico que proporciona uma explicação da lógica da localização da produção e do *timing* da mesma nas operações de investimento das ETN nos PED. Segundo essa teoria, o desenvolvimento de novos produtos e novos processos de produção se realiza nos PE (e basicamente nos EUA); isso se deve principalmente a vantagens comparativas para a pesquisa tecnológica (laboratórios, capital humano, etc.). A introdução de novos produtos no mercado, obviamente, está acompanhada de elementos de incerteza; daí que a produção inicial seja em escala “reduzida” e somente dirigida a abastecer o mercado local (do PD). Quando surge a demanda desde o exterior por esses novos produtos, essa demanda inicialmente é atendida através de exportações. Nessa etapa do ciclo, o produto pode começar a ser produzido em grande escala, e a ser padronizado; esse processo de padronização pode ser de uso bastante menos intensivo de capital humano e tecnologia do que o processo inicial de elaboração do novo produto. Ou seja, acontece que se processa uma mudança nas exigências de insumos produtivos de um bem, à medida que o tempo passa; um bem pode ser de uso intensivo de capital humano e tecnológico em sua etapa inicial, mas, uma vez padronizado e produzido em grande escala, pode passar a ser de uso relativamente intensivo de mão-de-obra não-qualificada. Essa mudança nas proporções relativas dos fatores produtivos faz com que as vantagens comparativas da produção do referido bem possam ser deslocadas de um PD para

um PED. Isso faz com que as ETN se instalem, na etapa “madura” (e padronizada) do ciclo do produto, num PED, e então não apenas para substituir as exportações iniciais do aludido bem, como também se torna possível que se comece a abastecer o mercado local do PD a partir do PED.

Dessa teoria do “ciclo do produto” também é possível inferir que as filiais de ETN norte-americanas paguem maiores remunerações relativas na Europa do que na América Latina; nesse caso, porém, a razão seria que os diferenciais se explicariam basicamente por diferenciais na qualidade da mão-de-obra.

Em síntese, os distintos enfoques do comércio internacional, vinculados à motivação que leva as filiais da ETN a operarem em PED e em PD, sugerem que as remunerações pagas na Europa seriam relativamente maiores do que as pagas na América Latina. A única explicação plausível existente para sugerir a ausência de diferenciais nas remunerações das filiais localizadas em distintas regiões geográficas seria aquela mencionada anteriormente e vinculada ao “status internacional” das ETN, no sentido de que as remunerações pagas por estas seriam comparáveis às da casa matriz ou às do país de origem.

Todavia, quando as ETN estabelecem filiais em outros países, sua motivação não pode estar vinculada exclusivamente ao custo do trabalho; além disso, as ETN têm que considerar a produtividade da mão-de-obra local. Na realidade, o que interessa é a relação entre o custo do trabalho e a produtividade da mão-de-obra correspondente. Infelizmente, esse tipo de análise exige estudos de casos específicos.

Vejamos, a seguir, os valores das remunerações médias pagas pelas filiais norte-americanas em três regiões mundiais.

O quadro 3 apresenta o custo médio da mão-de-obra de filiais de ETN norte-americanas, segundo o nível de ramo manufatureiro para as três regiões mundiais, América Latina, Europa e Ásia. No quadro 3 é possível verificar o seguinte:

1. As filiais de ETN norte-americanas pagam um custo médio de trabalho diferente nas distintas regiões geográficas.
2. Os custos médios do trabalho pagos pelas filiais de ETN norte-americanas são claramente maiores na Europa do que na América Latina, e, por sua vez, são claramente mais altas na América Latina do que na Ásia. Os diferenciais entre Europa e América oscilam em torno de 30%; em troca, os diferenciais entre América Latina e Ásia são superiores a 100%.
3. Em linhas gerais, pode-se dizer que as variações nos valores dos custos do trabalho inter-ramos manufatureiros, para uma mesma região, são reduzidas. As referidas variações são menores para a Europa do que para a América Latina e a Ásia.

Da evidência empírica examinada anteriormente, é possível inferir que existem diferenciais importantes nos níveis de custo médio do trabalho das filiais norte-americanas nas três regiões geográficas, os quais corresponderiam em certa medida aos diferenciais existentes para o preço do fator trabalho entre ditas

Quadro 3

Custo médio da mão-de-obra das filiais norte-americanas de maior porte em
três regiões mundiais no nível do setor manufatureiro (1966)
Filiais norte-americanas com 100 e mais pessoas ocupadas
(US\$/pessoa)

Indústria (Código CIIU)	América Latina	Europa	Ásia
Alimentos (20)	1.907	3.411	819
Bebidas (21)	2.844	3.234	917
Têxteis, calçados e vestuário (23-24)	2.422	2.530	422
Madeira e móveis (25-26)	2.566	3.028	—
Papel (27)	2.493	3.297	1.134
Indústria gráfica (28)	2.623	2.965	—
Borracha (30)	2.852	3.599	—
Química (31)	2.447	3.261	1.303
Minerais não-metálicos (33)	1.997	3.384	—
Metalurgia básica e produtos metálicos (34-35)	2.097	3.309	1.793
Maquinaria não-elétrica (36)	2.409	3.480	1.098
Maquinaria e artefatos elétricos (37)	2.319	3.160	712
Equipamentos de transportes (38)	3.121	3.770	1.268

Fonte: Departamento de Comércio dos EUA.

regiões. Como pareceria óbvio, é o nível de remunerações da economia local em que se instalam as filiais o que determina seu ponto de referência, e não o nível existente em seus países de procedência. É interessante observar que, ao menos no ano de 1966, a distribuição geográfica do valor do investimento estrangeiro no setor manufatureiro das ETN norte-americanas é justamente a inversa da que corresponde à sequência dos menores níveis relativos do custo da mão-de-obra existente nas três regiões mundiais.

3. O nível de emprego das filiais

Uma das noções vigentes na América Latina em relação ao setor industrial manufatureiro é a de que ele seria o motor dinâmico do crescimento econômico, e geraria, por fim, suficientes fontes de emprego para absorver todo o excedente da força de trabalho existente. Porém, o que se começou a observar já na década de 1960 é que a indústria latino-americana expandiu-se a taxas de crescimento da produção bastante aceitáveis, porém sem gerar muito emprego. Numerosos estudos têm procurado explicar esse estranho padrão de desenvolvimento industrial, em que eco-

nomias abundantes do fator trabalho apresentam altas taxas de crescimento da produção acompanhadas de baixas taxas de crescimento do emprego.⁵

Em síntese, o problema da geração de novas fontes de emprego está começando a adquirir alta prioridade na América Latina; por motivos distintos, sempre se pensou que, nesse contexto, o setor industrial tem importante papel a desempenhar. As ETN estão adquirindo importância crescente no aludido setor manufatureiro, por isso é altamente pertinente examinar o número de fontes de emprego que gera aquela parte do setor manufatureiro latino-americano cuja produção está a cargo de filiais de ETN.

Existem duas hipóteses opostas com relação ao impacto das filiais de ETN sobre a geração de emprego nos países anfitriões, em particular nos PED. Uma das hipóteses afirma que as ETN são mecanismo importante de geração de empregos nos PED, devido a dois elementos: a) as ETN trazem para os PED fatores produtivos relativamente escassos, tais como capital, tecnologia e habilidade empresarial, que permitem utilizar o fator trabalho ali existente, o qual é relativamente abundante e está subempregado e/ou desocupado; b) as filiais de ETN proporcionam o acesso aos mercados dos PE e, através de exportações, é gerada importante quantidade de fontes de emprego.

Por outro lado, a hipótese contrária sustenta que as ETN geram pouco emprego local nos PED pelas razões seguintes: a) utilizam tecnologias que pouco absorvem mão-de-obra; b) produzem bens que são de uso relativamente intensivo de capital; c) substituem a produção de estabelecimentos locais, a qual é de uso relativamente intensivo de trabalho, por produção de filiais, que é de uso relativamente mais intensivo de capital.

Existem três aspectos diferentes mediante os quais as filiais de ETN influenciariam o número de fontes de emprego geradas. São eles: o efeito cesta ou composição da cesta de bens produzidos, a seleção de técnicas produtivas, e a taxa de crescimento. O tipo de perguntas que se procura responder é o seguinte: As filiais de ETN constituem um mecanismo gerador de emprego quantitativamente importante? A tecnologia utilizada pelas filiais de ETN economiza muita mão-de-obra? A instalação de ETN produz uma expansão do mercado e, por conseguinte, um aumento no número de fontes de trabalho?⁶

Vejamos a seguir a informação estatística disponível sobre o volume, a distribuição e o crescimento do emprego gerado pelas filiais manufatureiras norte-americanas na América Latina.

⁵ Ver Baer e Hervé (1966) e Morawetz (1974), para revisões da bibliografia pertinente. Em Meller (1980) são dadas referências bibliográficas adicionais, com ênfase especial na América Latina.

⁶ Para uma análise teórica e empírica destas perguntas, ver Meller e Mizala (1982).

O volume total de emprego é um pouco superior a 325 mil pessoas para sete países latino-americanos.⁷ O conjunto total de estabelecimentos manufatureiros de maior porte (100 e mais pessoas ocupadas) desses sete países latino-americanos empregava pouco mais de 2.900 mil. Por conseguinte, a ocupação das filiais norte-americanas representava cerca de 11% do emprego total; todavia, em alguns dos sete países em questão, dita percentagem sobe para 28,1% (Venezuela), 18,1% (Peru) e 16,6% (Colômbia).

No quadro 4 se apresenta a participação relativa no emprego dos estabelecimentos industriais de maior porte (100 e mais pessoas) das filiais norte-americanas para os sete países latino-americanos no nível do ramo manufatureiro. Deste quadro 4 se depreende o seguinte:

1. Em nove de 64 ramos manufatureiros, as filiais norte-americanas ocupam mais de 50% do emprego manufatureiro dos estabelecimentos industriais de maior porte (100 e mais pessoas); em 27 de 64 ramos manufatureiros, as filiais norte-americanas ocupam mais de 25% do emprego manufatureiro dos estabelecimentos industriais de maior porte.

2. Os ramos manufatureiros em que as filiais norte-americanas têm, quase sistematicamente, maior participação relativa no emprego são: borracha (30), química (31), maquinaria e artefatos elétricos (37), equipamentos de transportes (38) e maquinaria não-elétrica (36).

Quadro 4

Participação relativa no emprego dos estabelecimentos industriais de maior porte (100 e mais pessoas ocupadas) das filiais norte-americanas para sete países latino-americanos. Ano de 1966
(Percentagens)

Indústria (Código CIU)	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	Peru	Venezuela
Alimentos (20)	19,26	9,77	•	14,84	7,94	11,85	32,13
Bebidas (21)	23,43	3,10	1,68	•	5,55	•	•
Têxteis, calçados e vestuário (23 e 24)	•	•	—	2,58	2,98	•	11,47
Madeira e móveis (25 e 26)	•	•	•	—	1,08	•	•
Papel (27)	•	3,94	•	60,92	12,06	—	22,54
Indústria gráfica (28)	4,05	1,36	12,45	•	7,27	—	•
Borracha (30)	48,03	38,35	—	78,66	39,00	•	100,00
Química (31)	33,73	20,08	94,31	64,14	34,42	100,00	70,76
Minerais não-metálicos (33)	18,28	6,01	—	20,25	1,94	—	16,40
Meturgia básica e produtos metálicos (34 e 35)	2,13	7,96	0,87	11,56	7,46	4,32	10,52
Maquinaria não-elétrica (36)	10,99	25,31	2,31	19,91	40,89	•	•
Maquinaria e artefatos elétricos (37)	16,54	16,70	25,50	26,33	15,26	•	79,82
Equipamentos de transporte (38)	13,83	12,97	2,24	7,82	27,22	49,07	73,39
Número de pessoas ocupadas pelas filiais	68.700	104.800	6.100	25.100	82.000	14.800	24.800

Fonte: Departamento de Comércio dos EUA (Censo de 1966); Censos de manufaturas. Ver Anexos 1 e 2.

* Informação omitida porque existem menos de três filiais de ETN norte-americanas nestas Indústrias.

⁷ Segundo o Censo de ETN norte-americanas de 1966, o emprego manufatureiro total das filiais norte-americanas que operavam nos países latino-americanos (localizados no hemisfério) atingia 408 mil pessoas.

Quadro 5
Distribuição relativa do emprego nas filiais norte-americanas de maior porte
(100 e mais pessoas ocupadas) para sete países latino-americanos.
Ano de 1966
(Percentagens)

Indústria (Código CIIU)	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	Peru	Venezuela
Alimentos (20)	27,93	12,97	•	9,51	11,08	16,25	22,46
Bebidas (21)	4,16	0,88	1,37	•	2,73	•	•
Têxteis, calçados e vestuário (23 e 24)	•	•	•	5,27	5,04	•	10,41
Madeira e móveis (25 e 26)	•	•	•	•	0,44	•	•
Papel (27)	•	1,32	•	8,72	3,34	•	4,10
Indústria gráfica (28)	1,01	0,49	11,23	•	1,86	•	•
Borracha (30)	5,74	6,93	•	16,53	4,88	•	9,70
Química (31)	21,93	22,37	47,67	34,90	28,27	71,07	20,20
Minerais não-metálicos (33)	6,52	4,46	•	10,85	1,02	•	3,85
Metalurgia básica e produtos metálicos (34 e 35)	2,20	8,89	3,74	5,34	9,64	2,72	4,56
Maquinaria não-elétrica (36)	5,23	14,49	3,87	1,64	8,87	•	•
Maquinaria e artefatos elétricos (37)	5,65	12,29	25,31	5,16	10,09	•	8,26
Equipamentos de transportes (38)	19,62	14,91	6,81	2,09	12,74	9,96	16,47
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Departamento de Comércio dos EUA (censo de 1966).

*Informação omitida porque existem menos de três filiais de ETN norte-americanas nestas indústrias.

Por outro lado, o quadro 5 nos permite observar que, no interior de cada país, os ramos manufatureiros que concentram a maior percentagem de emprego gerado pelas filiais de ETN são: química, alimentos, equipamentos de transportes, e maquinaria elétrica. Estes quatro ramos concentram, em geral, mais de 60% do emprego gerado pelas filiais.

A seguir, examinaremos as taxas de crescimento do emprego e do produto manufatureiro das filiais norte-americanas e do total das empresas que operam na economia local para o período de 1966-70. Devido a problemas de informação, é utilizada uma subamostra do conjunto total das filiais norte-americanas que operam no nível da América Latina; por outro lado, é utilizado o total dos estabelecimentos industriais de maior porte (100 e mais pessoas) de apenas três países latino-americanos: Brasil, México e Venezuela.

O quadro 6 proporciona as taxas médias anuais de crescimento do emprego e do valor agregado para as filiais norte-americanas que operam no setor manufatureiro latino-americano e para os estabelecimentos industriais de maior porte (100 e mais pessoas ocupadas) do Brasil, México e Venezuela. Neste quadro é possível observar o seguinte: as taxas de crescimento do emprego e do valor agregado das filiais norte-americanas, 3,1% e 11,1%, respectivamente, estão entre aqueles valores observados para o total dos estabelecimentos industriais de maior porte dos três países latino-americanos. Todavia, a elasticidade bruta emprego-valor agregado das filiais norte-americanas é 0,28; este valor é muito menor que o das elasticidades observadas para cada um dos três países latino-americanos (Brasil, 0,61; México, 0,38; Venezuela, 0,57). Isso quer dizer que a expansão do produto das

filiais norte-americanas é relativamente de uso menos intensivo de trabalho; este fato se explicaria porque as filiais norte-americanas usam tecnologias de uso relativamente mais intensivo de capital.⁸

Quadro 6
Taxas de crescimento médio anual do emprego e do valor
agregado para o total do setor manufatureiro, 1966-70
(%)

	Filiais norte-americanas	Total de estabelecimentos de maior porte (100 pessoas e mais)		
		Brasil	México	Venezuela
Crescimento do emprego	3,1	1,9	4,2	6,8
Crescimento do valor agregado	11,1	3,1	11,1	12,0

Fontes: Departamento do Comércio dos EUA (matching sample 1966-70);
Censos de manufaturas. Ver Anexos 1 e 2.

Por último, cabe indicar que as exportações manufatureiras das filiais norte-americanas localizadas na América Latina alcançaram um volume de cerca de US\$ 268 milhões no ano de 1966;⁹ a quantidade de emprego associado a esse volume de exportações fica em torno de 19 mil pessoas.¹⁰ Ou seja, o emprego gerado pelas exportações de filiais norte-americanas representava cerca de 5% do emprego total gerado pelas filiais norte-americanas no setor manufatureiro latino-americano; em outras palavras, as exportações manufatureiras das filiais norte-americanas localizadas na América Latina não constituíam, ao menos no período analisado, um mecanismo importante de geração de empregos.

4. Síntese de resultados e considerações finais

Os resultados que se oferecem a seguir correspondem ao período de 1966-70, e se referem fundamentalmente aos estabelecimentos manufatureiros de sete países da América Latina, e que ocupam 100 e mais pessoas.

⁸ Ver Meller e Mizala (1982).

⁹ Esta cifra corresponde a exportações realizadas pelas maiores filiais norte-americanas, as quais representam 94,5% do total das exportações.

¹⁰ Esta cifra foi calculada utilizando-se, no nível de ramo manufatureiro, a informação desagregada correspondente à produtividade média da mão-de-obra das filiais norte-americanas que incidem de maneira importante nas exportações do ramo.

1. O nível das remunerações médias das filiais de ETN norte-americanas é maior do que o das empresas locais de tamanho similar, dos ramos manufatureiros latino-americanos correspondentes. Isso se deduziria do fato de que em 75% dos setores manufatureiros, as filiais norte-americanas têm custo médio de trabalho que é pelo menos 30% superior ao pago pelas empresas locais correspondentes.

2. As remunerações médias pagas pelas filiais de ETN norte-americanas são claramente maiores na Europa do que na América Latina, e, por sua vez, claramente mais elevadas na América Latina do que na Ásia. Os diferenciais do custo da mão-de-obra entre a Europa e a América Latina oscilam em torno de 30%; por sua vez, os diferenciais entre a América Latina e a Ásia são superiores a 100%.

3. As filiais norte-americanas geram um número relativo maior de fontes de emprego nos seguintes setores: química, alimentos, maquinaria e artefatos elétricos, e equipamentos de transportes. Ou seja, estas quatro indústrias concentram mais de 60% do emprego gerado pelas filiais norte-americanas.

4. A taxa de crescimento do emprego das filiais norte-americanas para o período de 1966-70 é de magnitude comparável (3,1% anual) àquela tradicionalmente observada no setor manufatureiro latino-americano; em troca, as filiais norte-americanas têm uma elasticidade bruta emprego-produto relativamente baixa.

Dos resultados obtidos em relação às remunerações, observa-se que, em geral, as remunerações médias pagas pelas filiais norte-americanas seriam maiores que as dos estabelecimentos latino-americanos. Que incidência tem esse tipo de resultado sobre a distribuição da renda da economia local?

Em relação à pergunta anterior, é interessante observar como o mesmo tipo de evidência empírica pode produzir interpretações diametralmente distintas. Com efeito, na visão negativa da presença de ETN nas economias latino-americanas, as remunerações relativas maiores das filiais norte-americanas são consideradas como um mecanismo das ETN para aumentar as disparidades entre elites e massas (Biersteker, 1978), e ajudam a criar uma "aristocracia de trabalhadores" (Vaitsos, 1974); mais ainda, o fato de as filiais pagarem melhores remunerações relativas impede maior absorção de mão-de-obra. Por outro lado, na visão favorável da presença das ETN nos PED, é rejeitado o argumento de que essa presença produza uma distribuição da renda que seja mais regressiva. Nesse caso, sustenta-se que os efeitos que o investimento estrangeiro produz sobre a distribuição da renda vigente na economia local dependem do ponto de referência ou sistema econômico alternativo com o qual se esteja fazendo a comparação; se o sistema econômico imperante nos PED permanece inalterado, as mudanças que ocorram na distribuição da renda não vão ser substanciais, e a presença e/ou comportamento das ETN não é, em caso algum, o fator determinante da distribuição de renda prevalecente (Bergsten et alii, 1978; Biersteker, 1978).

Com relação aos resultados obtidos no que diz respeito à ocupação gerada pelas filiais norte-americanas, a conclusão mais importante seria que as filiais norte-americanas localizadas no setor manufatureiro da América Latina têm uma taxa de crescimento do emprego que não é nem espetacularmente alta nem espe-

tacularmente baixa; em outras palavras, o que se infere é que as filiais norte-americanas não resolvem mas também não agravam o problema da baixa geração de fontes de emprego do setor manufatureiro latino-americano (observado na década de 60).

Concluindo, a nosso ver, é absurdo pensar que as ETN vão resolver o problema da distribuição da renda e/ou o problema da desocupação das economias latino-americanas. Usar a geração de emprego ou o nível de remunerações das filiais *não* é um aspecto crítico para decidir sobre a entrada das ETN num PED. Para poder avaliar a conveniência da entrada de ETN num país latino-americano, é fundamental realizar uma análise global sobre os custos e benefícios do investimento estrangeiro (tendo presentes as alternativas reais existentes), e não usar um indicador isolado; este trabalho é apenas um dos muitos insumos necessários para esse propósito.

Anexo 1

Metodologia

Os censos da manufatura dos respectivos países latino-americanos proporcionam a informação em nível global para o conjunto dos estabelecimentos industriais, sem fazer uma distinção entre empresas locais e estrangeiras. Do censo de ETN norte-americanas, obtém-se a informação de uma parte apenas, embora seja a parte mais importante, das empresas estrangeiras que operavam no setor manufatureiro latino-americano no ano de 1966. Não existe informação disponível em geral, no nível do setor manufatureiro, para as empresas estrangeiras não-norte-americanas. É possível trabalhar sobre duas hipóteses opostas, para obter a informação sobre as empresas locais depurada de empresas estrangeiras: a) supor que as empresas estrangeiras não-norte-americanas apresentam um padrão similar ao das empresas locais; b) supor que as empresas estrangeiras não-norte-americanas apresentam um padrão similar ao das filiais das ETN norte-americanas. Neste trabalho, utilizou-se implicitamente o segundo pressuposto.

1. Elaboração de dados para o ano de 1966

O estudo concentrou-se no ano de 1966, pois para esse ano existe o único censo disponível de ETN norte-americanas realizado até o momento. (Existe novo censo realizado recentemente, porém os dados não estão disponíveis até esta data.)

Os censos da manufatura nos distintos países latino-americanos, em geral, não correspondem ao ano de 1966; por isso, para elaborar a informação em questão, cada país constitui um caso particular.

Apenas o Brasil e a Venezuela proporcionam a informação para o ano de 1966. Para quatro países latino-americanos, utilizaram-se dois Censos da manufatura, de maneira a obter a informação do ano de 1966 através de interpolação exponencial (supondo taxas constantes de crescimento médio anual). Estes países

são: Argentina (1963-73), Colômbia (1962-68), México (1965-70) e Peru (1963-68). Por último, para o Chile, os dados para o ano de 1966 foram obtidos a partir do censo da manufatura de 1967, utilizando-se as taxas de crescimento das variáveis respectivas no nível de setor manufatureiro para o período de 1966-67.

2. Dados para o ano de 1970

Estes dados são necessários para o cálculo das taxas de crescimento no período de 1966-70.

1. Para as filiais de ETN norte-americanas, foi utilizada a informação proveniente de um *matching sample* do Departamento de Comércio dos EUA. Essa informação corresponde a uma amostra de 546 filiais que operavam no setor manufatureiro latino-americano entre 1966 e 1970. As taxas de crescimento foram calculadas utilizando-se essa amostra.

2. No caso dos países latino-americanos, para o cálculo da taxa de crescimento no período de 1966-70, foi utilizada apenas a informação dos países para os quais se dispunha de informação para o ano de 1966 e/ou 1970. Por conseguinte, ficam apenas três países: Brasil (1966-70); México (1965-70); Venezuela (1966-71). Foi utilizada a taxa média anual de crescimento do referido período. Para o cálculo do custo médio da mão-de-obra, utilizou-se apenas os dados dos países que tinham informações para o ano de 1966, ou para um ano próximo a ele. Ficam, pois, quatro países: Brasil (1966), Chile (1967), México (1965) e Venezuela (1966).

3. Para efeito de conversões monetárias (taxa de câmbio) e para ter dólares de igual poder aquisitivo (dólares de um mesmo ano), foi utilizada a informação proporcionada pelo Fundo Monetário Internacional.

Anexo 2

Fonte de dados

1. Informação sobre as filiais norte-americanas

A informação foi proporcionada especialmente pelo Departamento de Comércio dos EUA. As filiais norte-americanas cuja informação é utilizada neste estudo correspondem àquelas em que acionistas norte-americanos possuem pelo menos 50% das ações (*majority owned*). Dispõe-se de três tipos diferentes de informação:

1. Informação no nível desagregado (filiais norte-americanas em grupo de quatro, de maior a menor), por tipo de indústria (dois dígitos CIIU, 13 indústrias), para o ano de 1966. Esta informação cobre toda a América Latina, e provém do censo de ETN norte-americanas realizado pelo Departamento de Comércio dos EUA para o ano de 1966. Por razões de confidencialidade desse tipo de informação, os resultados a publicar corresponderão aos dois dígitos CIIU.

2. Informação no nível de país (sete países da América Latina: Argentina, Brasil,

Chile, Colômbia, México, Peru e Venezuela), por tipo de indústria (dois dígitos CIIU, 13 indústrias), para o ano de 1966.

3. Taxas de crescimento, por variável (emprego, produto) e por tipo de indústria (dois dígitos CIIU, 13 indústrias), no nível de toda a América Latina, para o período de 1966-70. Esta informação provém do *matching sample* do Departamento de Comércio dos EUA: 546 filiais norte-americanas que operavam na América Latina no período de 1966-70.

2. Dados do setor manufatureiro de países latino-americanos.

Argentina: – Censo Nacional Económico de 1963. Industria Manufacturera CIIU. Divisiones. Total país. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Buenos Aires, Argentina.

– Resultados provisorios del Censo Económico de 1973.

Brasil: – Produção industrial, v. 1, 1966.

Fundação I.B.G.E. Instituto Brasileiro de Estatística.

– VIII Recenseamento Geral 1970. Série Nacional.

V. 4. Fundação IBGE. Instituto Brasileiro de Estatística.

Chile: – IV Censo Nacional de Manufacturas 1967.

Instituto Nacional de Estadísticas.

República de Chile.

– Tasas de crecimiento 1966-67; proporcionadas por Corfo, “Datos básicos del sector industrial 1960-1968”.

Gerencia de Industrias, División de Planificación Industrial. Santiago. Corfo 1970.

Colômbia: – Encuesta industrial 1962: la industria manufacturera en 1962. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. Bogotá, Colombia.

– Encuesta industrial 1968: la industria manufacturera en 1968. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. Bogotá, Colômbia.

México: – VIII Censo Industrial 1966 (datos 1965).

Resumen General. Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. México, D.F. 1967.

– IX Censo Industrial 1971 (datos 1970). Industria extractivas y de transformación. Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. México, D.F. 1974.

Peru: – Primer Censo Nacional Económico. Industria Manufacturera 1963. Dirección Nacional de Estadísticas y Censos. Lima, Peru.

– Censo Nacional Económico. Industria manufacturera 1968. Dirección Nacional de Estadísticas y Censos. Lima, Peru.

Venezuela: – II Encuesta industrial 1966. Documento básico. Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República. (Cordiplan).

– III Encuesta industrial 1971. Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República (Cordiplan).

3. OECD. *Stock of private direct investment by D.A.D. countries in developing countries, End 1967. Paris, Development Assistance Directorate, 1972.*

4. FMI. *International financial statistics*. Washington, DC.

Referências bibliográficas

- Baer, W. & HERVE, M.E. Employment and industrialization in developing countries *Quarterly Journal of Economics*, 80 (1). Feb. 1966.
- Bergsten, C.F.; HORST, T. & MORAN, T.H. *American multinationals and american interests* Washington, DC, Brookings Institution, 1978.
- Biersteker, T.J. *Distortion or development? Contending perspectives on the multinational corporation*. Cambridge, MIT Press, 1978.
- Carlson, S. Wage determinations and collective bargaining. In: Dunning, J.H. ed. *Economic analysis and the multinational enterprise*. Praeger, 1974.
- Diaz-Alejandro, C.F. The less developed countries and transnational enterprises. Economic Growth Center, Yale University. Sept. 1978. (Center Discussion Paper, 298.)
- Dunning, J.H. The distinctive nature of the multinational enterprise. In: Dunning, J.H. op. cit. 1974a.
- The multinational enterprise: the background. In: Dunning, J.H., ed. *The multinational enterprise* London, Allen and Unwin, 1974 b.
- Fajnzylber, F. & MARTINEZ, T. *Las Empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Helleiner, G.K. Transnational enterprise, manufactured exports and employment in the less developed countries. ILO, Oct. 1975. mimeogr.
- Hellinger, S. & Hellinger, D. *Unemployment and the multinationals: a strategy for technological change in Latin America* National University Publications, 1976.
- Hufbauer, G.C. The multinational corporation and direct investment. In: ed. Kenen P.B. *International trade and finance*. Cambridge; Cambridge University Press, 1975.
- Kindleberger, C. H. *American business abroad* New Haven/London; Yale University Press, 1969.
- Lal, D. *Appraising foreign investment in developing countries*. London, Heinemann, 1975.
- Lall, S. Developing countries and multinational corporations. 1976. (Commonwealth Economic Papers, n. 5)
- Lim, D. Do foreign companies pay higher wages than their local counterparts in Malaysian manufacturing?, *Journal of Development Economics*, (1), Mar. 1977.
- Meller, P. Enfoques sobre demanda de trabalho: revelancia para a América Latina. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, FGV, 34 (1): 75-112, jan./mar. 1980.
- Características de la tecnología de las filiales manufactureras norteamericanas. Santiago, jun 1983. *Colección Estudios Cieplan* 10.
- Mizala, A. U.S. multinational and Latin American manufacturing employment absorption. *World Development*, 10 (2): 115-126, Feb. 1982.
- Morawtz, D. Employment implications of industrialization in developing countries: a survey. *Economic Journal*. Sept. 1974.

OECD. *Stock of private direct investments by DAD countries in developing countries. End 1967*. Paris. Development Assistance Directorate. 1972.

Servan-Schreiber, J.J. *El desafío americano*. Santiago, Zig-Zag, 1968.

Sourrouille, J.V. El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de la Argentina. Cinebra. World Employment Program Research, WEP Z-28/WP-7, OIT 1976.

US. Tariff Comission. Implications of multinational firms for world trade and investment and for United States trade and employment. Committee on Finance, US Senate, Feb. 1973.

Valtsos, C.V. Employment effects of foreign direct investments in developing countries. In: Edwards, E.O., ed. *Employment in developing nations*. New York, Columbia University Press, 1974.

Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, May 1966.

Storm over the multinationals: the real issues. Cambridge. Harvard University Press, 1977.