

ISSN 1415-4765

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 917

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES E CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS MAIORES EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS (1995/2000)

Francisco Galvão Carneiro

Brasília, novembro de 2002

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 917

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES E CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS MAIORES EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS (1995/2000)*

Francisco Galvão Carneiro**

Brasília, novembro de 2002

* Este trabalho foi realizado no âmbito do Convênio com a Comissão para a América Latina e o Caribe – Cepal.

** Da Universidade Católica de Brasília.

Governo Federal

**Ministério do Planejamento,
Orçamento e Gestão**

Ministro – Guilherme Gomes Dias
Secretário Executivo – Simão Cirineu Dias

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Roberto Borges Martins

Chefe de Gabinete

Luis Fernando de Lara Resende

Diretor de Estudos Macroeconômicos

Eustáquio José Reis

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos

Gustavo Maia Gomes

Diretor de Administração e Finanças

Hubimaier Cantuária Santiago

Diretor de Estudos Setoriais

Luis Fernando Tironi

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Murilo Lôbo

Diretor de Estudos Sociais

Ricardo Paes de Barros

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos, pelo Ipea, bem como trabalhos que, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas, nesta publicação, são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou o do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte.

Reproduções para fins comerciais são proibidas.

A produção editorial desta publicação contou com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID –, via Programa Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas – Rede-Ipea –, o qual é operacionalizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD, por meio do Projeto BRA/97/013.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 DESCRIÇÃO DOS DADOS E METODOLOGIA DE OBTENÇÃO 8

3 ANÁLISE ECONOMETRICA DOS DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES 14

4 ANÁLISE ECONOMETRICA DO EFEITO - CONCENTRAÇÃO GEOGRÁFICA 17

5 CONCLUSÕES 29

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 31

SINOPSE

Neste texto, apresentamos um estudo dos padrões de comércio intrafirma e determinantes das exportações brasileiras. O objetivo é verificar se as empresas exportadoras de capital externo têm interação comercial com suas matrizes. Os resultados encontrados indicam que há forte interação. Ou seja, que as empresas que observaram um aumento das suas vendas e das exportações entre 1995 e 2000 canalizaram seus negócios, preponderantemente, para os países de origem de seu capital, bem como para os da Alca, do Nafta e do Mercosul. Padrão semelhante de comércio foi observado quando investigamos o impacto do incremento da receita líquida e das exportações totais sobre as exportações para o país de origem do capital. O mesmo tipo de padrão de comércio foi constatado para os blocos regionais da Alca, Nafta e Mercosul.

ABSTRACT

This report presents an analysis of the patterns of trade intra-firms and the determinants of the Brazilian exports. The main objective is to verify whether export firms with foreign capital interact with their mother companies in the country of origin of their capital. The results suggest strong interaction. Firms which observed an increase in their sales and total exports between 1995 and 2000 have directed their operations mostly to the countries of origin of their capital, as well as to member countries of Alca, Nafta and Mercosul. The same effect was observed for the impact of net revenues and total exports on the exports for the country of origin of the capital.

1 INTRODUÇÃO

As análises do processo de integração regional privilegiam as estimativas do potencial de criação e desvio de comércio derivadas da consolidação do processo de integração (Viner, 1950). As (poucas) simulações dos efeitos prováveis da criação de uma área de livre comércio em nível hemisférico (Alca) seguem esse tipo de abordagem tradicional da literatura sobre integração.

As indicações a respeito do fluxo internacional de bens têm mostrado, no entanto, que a importância relativa do comércio de tipo *arm's length* tem se reduzido, em particular, no que se refere ao intercâmbio de produtos manufaturados. De fato, um percentual estimado em mais de 30% do comércio internacional de manufaturas corresponde a transações entre empresas que pertencem a um mesmo núcleo, seja entre matriz e subsidiária ou entre subsidiárias de uma mesma firma (Baumann, 1995).

Paralelamente a essas considerações, há que se agregar os resultados de estudo recente feito no BNDES por Pinheiro e Moreira (2000), que mostram que a probabilidade de aumento das exportações é maior em empresas já envolvidas na atividade exportadora.

Tomados em conjunto, esses elementos indicariam que a análise sobre os impactos para a economia brasileira de eventuais concessões de preferências comerciais no âmbito da Alca deveria levar em conta a existência de empresas que já exportam para os principais mercados (Estados Unidos e Canadá). Dentre essas, aquelas que podem contar com cadeias de comercialização nestes mercados.

O argumento é que, para as subsidiárias de empresas com origem nos Estados Unidos e Canadá, a penetração, no mercado brasileiro, de produtos importados dos países de origem do capital será facilitada pela existência de canais de comercialização entre matriz e subsidiária. De modo semelhante, a penetração de produtos brasileiros no mercado norte-americano e canadense seria facilitada pela existência de vínculos comerciais entre as subsidiárias em operação no Brasil e suas filiais. Como resultado desses dois movimentos, a eventual liberação do comércio como fruto da formação da Alca dará um diferencial de competitividade às empresas de capital norte-americano e canadense nas transações bilaterais com o Brasil, em relação tanto às empresas nacionais quanto às subsidiárias de empresas com origem em outras regiões.

A análise não se esgota, contudo, na avaliação do peso relativo dos fluxos de comércio de cada empresa com o país de origem do capital. Outros atributos – como tamanho das empresas, eventuais diferenças de comportamento de firmas de origens distintas, grau de abertura ao comércio externo por parte de cada uma, entre outros – devem ser igualmente levados em consideração, para se poder isolar de modo preciso o papel exercido pela origem do capital.

Tal análise pode ser realizada no âmbito de um modelo econométrico à la Krugman (1983, 1986), no qual as exportações de cada empresa em particular são função de diversos fatores, permitindo, dessa forma, a avaliação dos impactos e correlações entre cada um deles e as vendas da empresa ao exterior. Paralelamente, é necessário medir se as firmas apresentam comportamentos diferenciados, em especial no que diz respeito ao país de origem do capital.

Este texto está organizado da seguinte forma: após a Introdução, a Seção 2 faz uma breve descrição do banco de dados utilizado para os propósitos desta pesquisa. A seguir, a Seção 3 apresenta uma rápida descrição da metodologia e a especificação do modelo econométrico utilizado para estimar os determinantes das exportações das maiores empresas brasileiras no período 1995 a 2000. Na Seção 4, apresentam-se os resultados de modelos probabilísticos que indicam qual a influência de variáveis tais como receita líquida, patrimônio líquido e taxa de crescimento das exportações sobre a probabilidade de uma determinada empresa exportar para o país de origem de seu capital ou para algum bloco específico de comércio, tal como Mercosul e Alca, por exemplo. Por fim, a Seção 5 conclui o documento ressaltando os principais resultados obtidos.

2 DESCRIÇÃO DOS DADOS E METODOLOGIA DE OBTENÇÃO

Com o intuito de analisar as possíveis vantagens na adesão do Brasil à Alca, elaborou-se um banco de dados que detalha os aspectos do comércio intrafirma das mil maiores empresas exportadoras brasileiras. A partir do que foi obtido junto à Secretaria de Comércio Exterior – Secex –, algumas variáveis relevantes foram acrescentadas ao estudo econométrico a ser realizado em seguida. Nesta seção, serão apresentados a estrutura do banco de dados e detalhes metodológicos relativos aos modelos econométricos a serem estimados e analisados num segundo estágio da pesquisa.

O banco de dados inicial fornecido pela Secex assinala o valor exportado (FOB) em 2000 das mil maiores empresas exportadoras com sede no território nacional. Cada firma é identificada pela sua inscrição junto ao Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), de forma que empresas de um mesmo grupo, mas com CNPJs distintos, são consideradas separadamente. Além do valor FOB das exportações em 2000, esse banco de dados inicial também fornece o estado e o município¹ brasileiro onde a firma funciona.

Em etapa anterior ao presente estudo, foi construído pelo Escritório da Cepal no Brasil um banco de dados complementar em que se identifica a propriedade de capital das empresas listadas entre as maiores exportadoras em 1995 e 2000. O critério usado foi buscar informações sobre o país de origem do capital de cada empresa a partir dos *sites* das empresas na Internet e em publicações especializadas.

Além desse, três outros bancos de dados auxiliares foram também fornecidos pela Secex. No primeiro deles, as exportações FOB de 2000 são discriminadas não só por empresas,² mas também por país de destino das vendas. O segundo banco auxiliar repete as mesmas informações sobre exportações FOB para o ano de 1995. Já o terceiro traz informações por empresa e por país de origem das importações FOB realizadas pelas mil maiores importadoras no ano de 2000.

De posse dessas informações, procedeu-se à concatenação dos dados, pois não necessariamente as empresas presentes no segundo banco de dados (exportações em 1995) ou no terceiro (importações em 2000) constam no banco principal.³

1. As informações sobre os municípios estão disponíveis para apenas 424 das mil empresas listadas.

2. Mais uma vez, os dados referem-se às mil maiores exportadoras.

3. Embora as empresas do primeiro banco auxiliar necessariamente constem no banco principal, uma vez que o último foi produzido a partir do primeiro.

Das mil empresas listadas no banco principal, foram obtidos valores das exportações FOB de 1995 e de importação em 2000 para 459 e 291 empresas, respectivamente.

O setor de atuação de cada uma foi definido a partir da “Tabela de Códigos e Descrições” da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Identificou-se o setor de 768 empresas.

Os dados relativos ao patrimônio líquido das firmas (1995 e 2000) e às suas receitas líquidas (para os mesmos anos) foram coletados da edição anual das “Mil Maiores Empresas Brasileiras”, publicada pela Gazeta Mercantil. Apesar de informações incompletas sobre todas elas, esse método de pesquisa foi considerado exequível, pois não havia uma estrutura que permitisse inquirir as empresas diretamente.

Trezentas e cinquenta e seis empresas informaram sobre a sua receita líquida em 1995 assim como 435 empresas, em 2000. Em relação ao patrimônio líquido, foram obtidas 318 informações para 1995 e 404 para o ano de 2000.

As dificuldades encontradas nesse tipo de consulta são várias: em primeiro lugar, uma empresa que aparece classificada entre as mil maiores do país em 2000, em relação à receita líquida ou ao PL, não estava necessariamente na lista de 1995. Ademais, algumas empresas podem se destacar em relação à receita, mas não em relação ao patrimônio líquido (ou vice-versa).

Porém, a maior dificuldade advém do fato de aquela publicação agregar as várias empresas com CNPJ diferente em uma só *holding* enquanto que os dados da Secex vêm desagregados. A combinação destes dados pareceria uma solução simples, mas, devido ao fato de algumas empresas do mesmo grupo terem nomes e CNPJs bastante diferentes, a agregação torna-se muito difícil. A solução encontrada foi dividir os totais de receita líquida e patrimônio líquido entre as diversas empresas nesses casos. A tabela 1 a seguir apresenta os totais para cada tipo de informação, bem como para algumas combinações entre elas.

TABELA 1

Total de informações por variável

Variável	Nº de Informações
Exportações FOB 2000	1.000
Exportações FOB 1995	459
Importações FOB 2000	291
Receita Líquida 2000	435
Receita Líquida 1995	356
Patrimônio Líquido 2000	404
Patrimônio Líquido 1995	318
Setor Econômico	768
Empresas com todas as informações	55
Empresas com todas as informações exceto importações 2000	145
Empresas com todas as informações exceto importações 2000 e setor de atividade	167

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

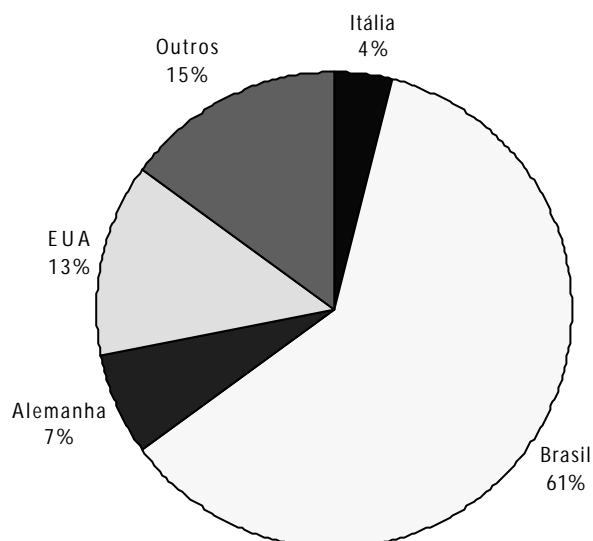
2.1 ESTATÍSTICAS

2.1.1 Distribuição do Comércio por Origem do Capital da Empresa

Os gráficos 1 e 2 mostram a distribuição das exportações e importações realizadas pelas mil maiores empresas exportadoras, com sede no território nacional, de acordo com o país de origem do capital controlador.

GRÁFICO 1

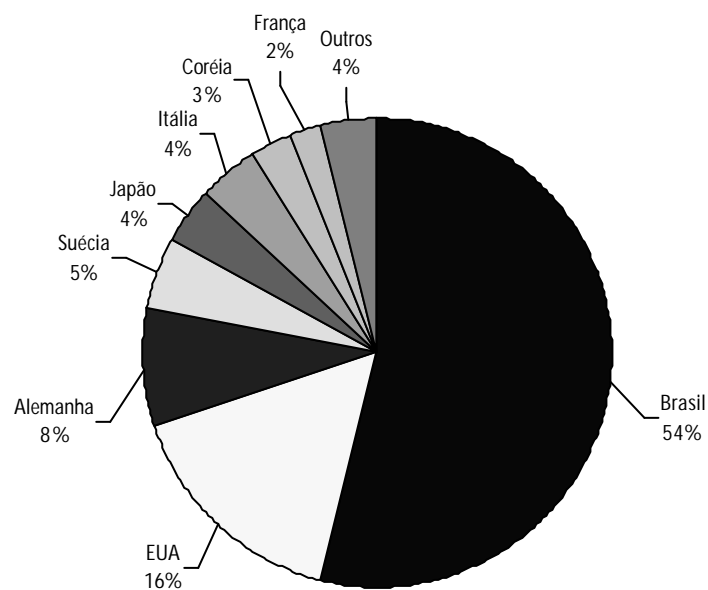
Distribuição das Exportações por Origem de Capital



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

GRÁFICO 2

Distribuição das Importações por País de Origem do Capital



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Embora a maioria absoluta do total de exportações e importações seja realizada por empresas nacionais, os EUA, Alemanha e Itália ocupam posição de destaque neste quesito. Além destes, Bermuda (2,6%), França (2,5%), Suíça (1,9%), Suécia (1,7%), Reino Unido (1,6%), Japão (1,5%) e Luxemburgo (1,2%) são outros países cujas empresas representam mais do que 1% do total comercializado, nesse universo.

Considerando-se o número de empresas por país de origem do capital controlador, uma maioria ainda mais ampla de empresas nacionais está presente, como pode ser constatado na tabela 2.

TABELA 2

Número de Empresas por País

País	Nº de Empresas
Brasil	660
Eua	82
Alemanha	43
França	22
Japão	19
Suíça	18
Itália	15
Bermuda	15
Reino unido	12
Canadá	2

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

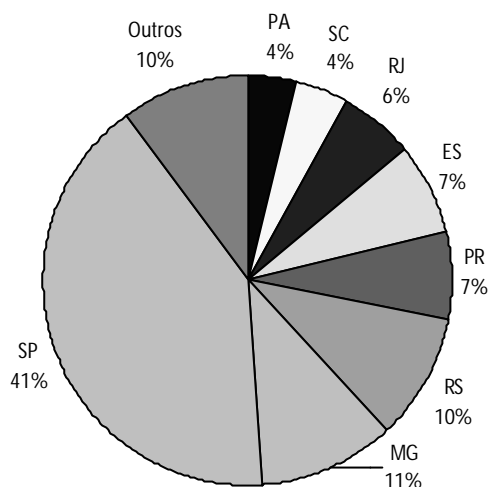
Um outro índice interessante é calculado quando se considera a média de exportações por empresa de cada país. Com respeito a essa variável, as italianas são as líderes, com média de exportações de US\$ 134.427.312, seguidas pelas empresas suecas (US\$ 95.861.242), de Luxemburgo (US\$ 89.461.938) e das Bermudas (US\$ 78.994.577). As de capital nacional têm média de US\$ 41.934.874, um pouco abaixo da média do universo, que é de US\$ 46.000.000.

2.1.2 Distribuição das Exportações por Unidade da Federação

A distribuição das exportações por estado dentro do universo das mil maiores empresas exportadoras mostra que, não surpreendentemente, São Paulo é o estado com maior volume, seguido por Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Nesse item, alguns estados com menor importância econômica interna destacam-se como grandes exportadores, como nos casos do Espírito Santo e do Pará (ver gráfico 3 a seguir).

GRÁFICO 3

Distribuição das Exportações por Unidade da Federação



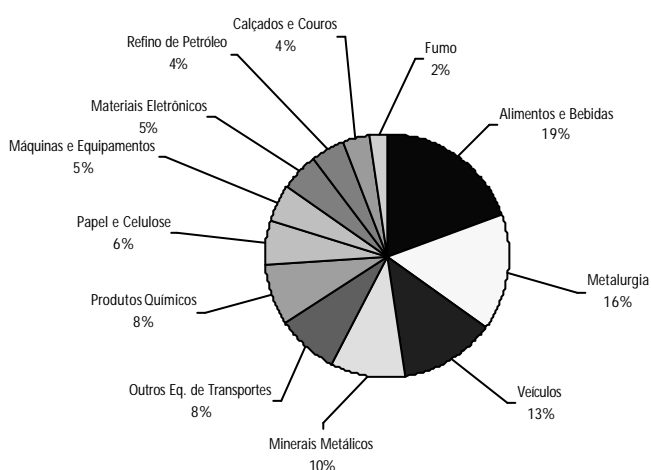
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

2.1.3 Distribuição do Comércio por Setor Econômico

Quando são consideradas as exportações e importações por setor, as quatro principais atividades econômicas (alimentos e bebidas, metalurgia, veículos e minerais metálicos) são responsáveis por mais da metade das vendas ao exterior; os doze maiores setores respondem por mais de 90%, como pode ser visto nos gráficos e na tabela seguinte. Vale lembrar que, das mil empresas, o banco de dados dispõe de informações sobre o setor de atividade para 768 delas.

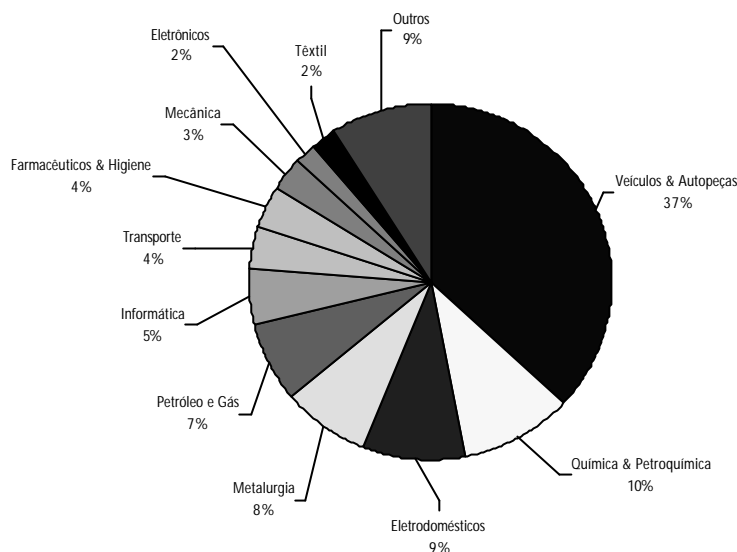
GRÁFICO 4

Distribuição das Exportações por Setor Econômico



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

GRÁFICO 5

Distribuição das Importações por Setor Econômico

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

TABELA 3

Exportações por Setor Econômico

Setor	Percentual	Perc Acumulado
Alimentos e Bebidas	17.50%	17.50%
Metalurgia	14.06%	31.56%
Veículos	11.36%	42.92%
Minerais Metálicos	8.95%	51.87%
Outros Eq. De Transportes	7.54%	59.42%
Produtos Químicos	7.32%	66.74%
Papel e Celulose	5.14%	71.89%
Máquinas e Equipamentos	4.60%	76.49%
Material Eletrônico	4.36%	80.85%
Refino de Petróleo	4.01%	84.86%
Couros e Calçados	3.17%	88.03%
Fumo	2.01%	90.04%
Outros	9.96%	100.00%

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

2.1.4 Estatísticas sobre a Receita e o Patrimônio Líquido das Empresas

A média das receitas líquidas das firmas em 2000 foi de R\$ 986.735 (universo de 435 empresas) contra R\$ 255.722 em 1995 (universo de 356 empresas), o que representa um incremento de 286%. Já em termos de patrimônio líquido médio, o crescimento foi de 74,8%, variando de R\$ 284.054 em 1995 (universo de 318 empresas) para R\$ 496.456 em 2000 (universo de 404 empresas).

A título de ilustração, um estudo recente da OCDE indica que o percentual de transações intrafirma tende a ser elevado (acima de 50% do total das transações internacionais das empresas) nas indústrias farmacêutica, de computadores, semi-

condutores e veículos automotores. O mesmo estudo encontra percentuais inferiores a 10% para as indústrias de aço e vestuário.⁴

Foi também calculada uma série de correlações entre as variáveis. Por exemplo, a correlação entre o total FOB exportado pelas empresas e o total FOB importado foi de 48,35%, o que indica que o grau de abertura da empresa é um bom indicador do seu nível de exportação. Por outro lado, as variações de receita líquida entre 1995 e 2000 apontaram correlação de 0,20 em relação ao crescimento das exportações das empresas no mesmo período, enquanto que as variações de patrimônio líquido apresentaram correlação muito baixa. Isso parece indicar que o crescimento das exportações pode ter contribuído com relativa importância para o crescimento das vendas das empresas em questão.

Os valores absolutos de receita líquida e de patrimônio líquido apresentaram correlações de 0,28 e 0,30 em relação ao total FOB exportado pelas empresas, respectivamente. Ao que parece, existe uma relação não só quanto às variações, mas também quanto ao nível absoluto das variáveis, isto é, quanto maior o patrimônio e o giro da empresa, maior será sua tendência para exportar.⁵

3 ANÁLISE ECONOMETRICA DOS DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES

Nosso objetivo inicial é especificar um modelo econométrico visando: (i) a mensuração dos efeitos de diversos fatores sobre as exportações das firmas, incluindo a origem do capital, tamanho da empresa, e concentração geográfica das exportações e importações; e (ii) verificar se há uma propensão das empresas exportadoras a exportarem, primordialmente, para os países de origem de seu capital, assim como a probabilidade dessas firmas importarem do país-sede de sua matriz.

Num primeiro estágio, estaremos preocupados com os determinantes das exportações totais das empresas de nossa amostra. Assim, o modelo estimado foi especificado da forma descrita pela equação abaixo.

$$Export_i = b_0 + b_1 X_i + gZ_i + e_i$$

na qual $Export_i$ é uma operação de exportação registrada no banco de dados, X_i é uma variável binária que registra se as exportações se destinam a um determinado bloco comercial (Alca, Mercosul, Nafta), e Z_i é um vetor que contém outras variáveis importantes para a determinação do montante de exportações, tais como:

- a) taxa de crescimento das exportações por empresa entre 1995 e 2000;
- b) taxa de inserção da empresa no comércio exterior, definida como importações mais exportações sobre a receita da empresa para o ano de 2000;
- c) proporção entre as importações da empresa em 2000 e sua receita líquida;
- d) taxa de crescimento da receita líquida por empresa entre 1995 e 2000; e

4. Resultados semelhantes aos apresentados em Bonturi/Fukasaku (1993). Algo nessa linha foi encontrado igualmente para as relações comerciais entre empresas japonesas e suas subsidiárias em Takeuchi (1990).

5. Confirmando os resultados obtidos em Arbache e Negri (2001).

e) uso de *dummies* (para Estados Unidos, Canadá, países europeus ocidentais, países orientais, outros latino-americanos, etc.) que permitam identificar eventuais diferenças de comportamento das empresas segundo os países de origem do capital.

A variável X_i foi construída a partir de um algoritmo que permitiu verificar qual a proporção de corte ótima para cada bloco de destino das exportações (Alca, Mercosul, Nafta). Assim, os níveis de corte das variáveis *dummy* destsur, destalca e destnafta foram escolhidos através de uma rotina no programa SAS que selecionou os valores ótimos para cada uma das variáveis por meio de uma busca seqüencial onde se estimava a equação completa (ou seja, com todas as variáveis do modelo e as três *dummies*) e se verificavam os coeficientes de determinação de cada regressão. Na prática, o programa variou cada uma das linhas de corte de 1 a 100% em intervalos de 1% e combinou todas as possibilidades de linhas de corte. A partir daí realizou as regressões (um milhão no total) com as variáveis produzidas por todas as combinações e selecionou, dentre elas, a regressão com o maior R^2 .

Os coeficientes b_0 , b_1 e γ apresentam uma estimativa da sensibilidade das exportações em relação a cada fator, para se poder avaliar a importância relativa dos canais de comercialização.⁶

A especificação final da equação anterior teve a seguinte forma:

$$\text{expinc} = \beta_0 + \beta_1 \text{comest} + \beta_2 \text{impsal} + \beta_3 \text{salinc} + \beta_4 \text{destsur} + \beta_5 \text{destalca} + \beta_6 \text{destnafta}$$

onde:

expinc → taxa de crescimento das exportações por empresa entre 1995 e 2000;

comext → taxa de inserção da empresa no comércio exterior (importações da empresa em 2000 mais exportações da empresa em 2000 sobre a receita da empresa em 2000);

impsal → proporção entre as importações da empresa em 2000 e sua receita líquida naquele ano;

salinc → taxa de crescimento da receita líquida por empresa entre 1995 e 2000;

destsur → variável *dummy* que capta se mais do que 25% das exportações da empresa em 2000 se destinaram a países do Mercosul;

destalca → variável *dummy* que capta se mais do que 45% das exportações da empresa em 2000 se destinaram a países da Alca; e

destnafta → variável *dummy* que capta se mais do que 54% das exportações da empresa em 2000 se destinaram a países da Nafta.

Os resultados estimados para essa equação aparecem na tabela 4 e sugerem que empresas com alto nível de inserção no comércio exterior e que registraram algum crescimento nas vendas entre 1995 e 2000 também apresentaram crescimento das exportações. Este crescimento parece ter ocorrido preferencialmente em empresas com canais de exportação para países do Mercosul, Nafta e da Alca, como mostram os

6. Na proposta original deste estudo, previa-se a estimação de um modelo pela técnica de empilhamento dos dados e a realização de um teste de Chow para verificar a estabilidade dos coeficientes entre 1995 e 2000. Isso, no entanto, não foi possível, pois tivemos que tratar os dados em forma de taxa de crescimento. Adicionalmente, previa-se a estimação de uma função de importações, seguindo a mesma racionalidade da função de exportações. Esse procedimento também não pôde ser implementado, uma vez que os dados para importações só estavam disponíveis em número suficiente para o ano de 2000.

coeficientes positivos das variáveis que indicam o destino preferencial das exportações dessas companhias (destsur, destalca e destnafta).

O modelo estimado apresenta-se estatisticamente robusto, com um coeficiente de determinação ajustado para o número de graus de liberdade de cerca de 37%, uma estatística Durbin-Watson de 1,895, sugerindo que não há evidência de anormalidades nos resíduos e na forma funcional, e todas as variáveis explicativas com seus respectivos coeficientes estatisticamente diferentes de zero. A amostra para essa estimação continha apenas 43 empresas do total de 287 presentes no banco de dados. A queda neste número deveu-se, principalmente, à falta de informações relativas às importações para várias empresas nos anos de 1995 e 2000. Assim, como está-se trabalhando com taxas de crescimento, a ausência de qualquer informação para qualquer das variáveis em apenas um desses anos implica a exclusão da respectiva empresa da amostra. Dessa forma, os resultados devem ser interpretados com o devido cuidado, uma vez que se baseiam numa amostra de tamanho reduzido.

TABELA 4

Determinantes da Taxa de Incremento das Exportações (1995 – 2000)

Variáveis Explicativas	Coeficientes Estimados
Constante	-4,5524 (1,424)
Comext	2,1353 (0,503)
Impsal	-1,6904 (0,397)
Salinc	0,3834 (0,148)
Destsul	0,7629 (0,495)
Destalca	0,2447 (0,549)
Destnafta	1,1451 (0,484)
N	43
R ²	0,4599
R ² Ajustado	0,3699
Durbin-Watson	1,8950

Nota: Os números entre parênteses são os erros-padrões de cada coeficiente.

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

O coeficiente da variável comext indica que um incremento de 1 ponto percentual na taxa de inserção no comércio exterior de uma determinada empresa significa um acréscimo de cerca de 2,14 pontos percentuais em suas exportações. Tal resultado é corroborado pelo coeficiente da variável salinc que representa o aumento observado nas vendas das empresas entre 1995 e 2000. Seu coeficiente positivo assinala que um acréscimo de 1 ponto percentual nas vendas traduz-se num crescimento de cerca de 0,38 pontos percentuais nas exportações totais das empresas. No entanto, se a proporção entre as importações e a receita líquida da empresa cresce, a taxa de incremento de suas exportações decresce, como sinaliza o coeficiente negativo da variável impсал; ou seja, para um aumento de 1 ponto percentual na razão importações/receita líquida, há uma redução na taxa de incremento das exportações em cerca de 1,7 pontos percentuais.⁷

7. O coeficiente negativo para impсал é análogo aos coeficientes negativos em expсал. É importante notar que esses resultados não implicam a inexistência de um círculo virtuoso, mas reflete o fato de que as empresas que já possuem grande participação no comércio exterior também apresentam maior dificuldade em expandir tal participação. Para que o círculo virtuoso pudesse ser testado, seriam necessários dados sobre importações em 1995.

No que diz respeito ao canal de comercialização, as estimativas mostram resultados interessantes. Por exemplo, empresas que exportam preferencialmente para o Mercosul, para o Nafta, ou para a Alca tenderam a se beneficiar do maior volume de comércio gerado entre 1995 e 2000 *vis-à-vis* aquelas que privilegiam outros canais de comercialização. Tal afirmação é corroborada pelos coeficientes positivos e estatisticamente significativos das variáveis dummy, *destsul* e *destalca*, que capturam o impacto do destino das exportações de uma determinada empresa sobre a taxa de incremento de suas exportações totais. Assim, pode-se dizer que as empresas que destinaram mais de 25% de suas exportações totais para o Mercosul no ano de 2000 apresentaram uma taxa de incremento de suas exportações de cerca de 0,76 pontos percentuais acima daquela registrada pelas empresas que exportaram menos que esse montante. Da mesma forma, as empresas que comprometeram mais que 45% de suas exportações com países da Alca apresentaram uma taxa de aumento de suas exportações em torno de 0,25 pontos percentuais maior do que aquela registrada pelas empresas que exportaram abaixo desse volume para a Alca. Por fim, as estimativas indicam que empresas com porcentagem de exportações para países do Nafta superior a 54% obtiveram uma vantagem com relação ao incremento nos seus negócios externos de 1,45 pontos percentuais em relação às demais.

4 ANÁLISE ECONOMETRICA DO EFEITO-CONCENTRAÇÃO GEOGRÁFICA

Após serem verificados os fatores determinantes das taxas de crescimento das exportações, investiga-se a relevância dos canais de comercialização associados à propriedade do capital, para avaliar os possíveis efeitos sobre a ampliação das exportações e importações brasileiras, num cenário de adesão à Alca.

Essa análise é feita mediante utilização de um modelo probabilístico (*Probit* ou *Logit*) que investiga qual a probabilidade de se exportar para determinada região ou país, em função de variáveis explicativas tais como: origem do capital da empresa; percentual das importações provenientes do país de origem do capital da empresa; peso relativo das exportações para o país de origem do capital da empresa nas exportações totais; e peso relativo das importações provenientes do país de origem do capital da empresa nas importações totais; valor das exportações e importações totais; uso de *dummies* (para Estados Unidos, Canadá, países europeus ocidentais, países orientais, outros latino-americanos, etc.) que permitam identificar eventuais diferenças de comportamento das firmas segundo os países de origem do capital; peso relativo das exportações ao Mercosul no total das exportações; peso relativo das importações provenientes do Mercosul no total das importações por parte da empresa.

A equação estimada assumiu a seguinte forma geral:

$$\Pr(\text{Destino}_i = 1 | X) = FDA(\mathbf{b}_0 + X_i + \mathbf{g}Z_i + e_i)$$

na qual a variável *Destino* assume o valor 1, se a empresa exporta acima de um certo percentual de suas exportações totais para determinado país ou região, e 0, se não; e *FDA* é uma função de distribuição acumulada de probabilidade. Os grupos de países/regiões utilizados para definir a variável dependente *Destino* foram os de interesse comercial direto para o Brasil, tais como Mercosul, Alca, EUA + Canadá e total Nafta.

Na verdade, o modelo Probit descreve o comportamento da variável dummy em relação a uma regressão linear sobre variáveis explicativas não-aleatórias contidas em um vetor linha X'_t :

$$Y_t = X'_t \beta + u_t$$

O termo $X'_t \beta$ representa as características da empresa t que contribuem para que ela exporte para determinado país ou região em questão. Uma interpretação mecânica seria que $X'_t \beta$ representa a probabilidade de que a empresa t exporte para a região considerada.

Uma vez que Y_t só pode assumir os valores 0 ou 1, os resíduos u_t só podem assumir os valores $-X'_t \beta$ ou $1 - X'_t \beta$. Dessa forma, os resíduos não são contínuos e, portanto, não se distribuem normalmente. Assim, a probabilidade de que $u = 1 - X'_t \beta$ é igual à probabilidade de que $Y = 1$, o que equivale a $X'_t \beta$.

Com isso, é preciso usar um procedimento do tipo GLS (Mínimos Quadrados Generalizados), neste caso. Tal procedimento consiste em estimar os valores de β por OLS (Mínimos Quadrados Ordinários) e, então, utilizar seus valores estimados para ponderar as observações e obter estimativas eficientes.

No caso específico de um modelo Probit, usamos uma FDA normal; ou seja, se uma variável Z tem distribuição normal com média μ e variância σ^2 , sua FDP (Função Densidade de Probabilidade) será dada por:

$$f(Z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi s}} e^{-\frac{(Z-m_z)^2}{2s^2}}$$

e sua FDA por:

$$F(Z) = \int_{-\infty}^{Z_0} \frac{1}{\sqrt{2\pi s}} e^{-\frac{(Z-m_z)^2}{2s^2}}$$

Para estabelecermos o percentual de corte, relativo ao montante exportado para um determinado destino, que caracterizará a presença do atributo “exportador” (ou valor 1 para a variável *Destino*), emprega-se um algoritmo que foi construído da seguinte maneira. Calculou-se para cada empresa a porcentagem de exportações destinadas a uma determinada região geográfica/econômica (e.g., Alca, Mercosul, país de origem do capital, etc.). Associada a ela, foi gerada uma nova variável dicotômica que assume valor 1, se aquela porcentagem superar $x\%$ e valor 0 no caso contrário. Desenvolveu-se, então, uma rotina que fez esse valor mínimo variar entre 1% e 99%, com incrementos de 1%. A cada valor novo do limite de corte x , foram obtidos os valores da variável dicotômica que serviriam como variável endógena no modelo Probit. Para cada rodada, acumulou-se o índice da razão de verossimilhança, que funcionou como parâmetro do ajustamento do modelo aos dados. Terminado o processo, foi escolhida a porcentagem de corte associada ao maior índice da razão de verossimilhança.

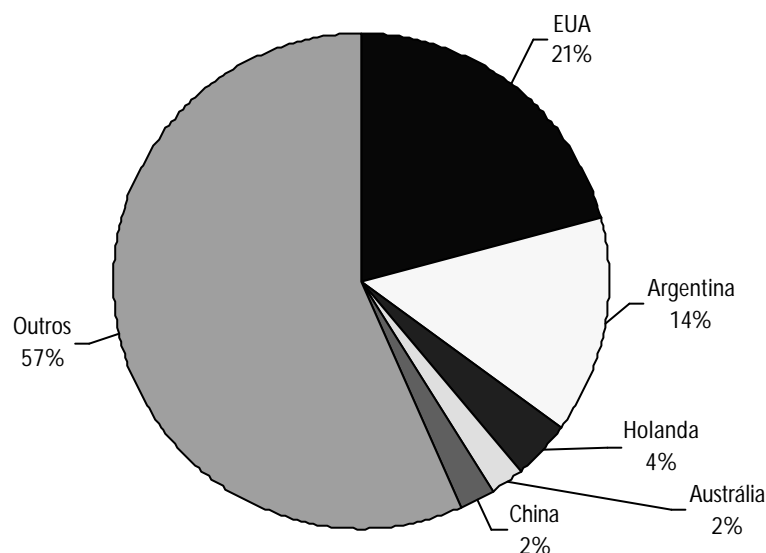
O Caso de Empresas Americanas e Canadenses

As empresas americanas e canadenses investigadas exportaram um total de US\$ 6.327 milhões em 2000, contra um total de US\$ 2.954 milhões em 1995, o que significa um crescimento de 114,2% nas exportações. Vale lembrar que o crescimento das exportações, em geral, no mesmo período, foi de 20,7% (de US\$ 38.342 milhões para US\$ 46.267 milhões).

A participação das exportações para os EUA e Canadá no total das exportações destas empresas, no entanto, decresceu. Em 1995, eles exportavam 27,6% do total para EUA ou Canadá, enquanto que em 2000 essa proporção foi de 20,7%.⁸ O gráfico 6 a seguir mostra os outros principais países de destino das exportações, enquanto o gráfico 7, a sua participação setorial.

GRÁFICO 6

Destino das Exportações – Percentual por Países

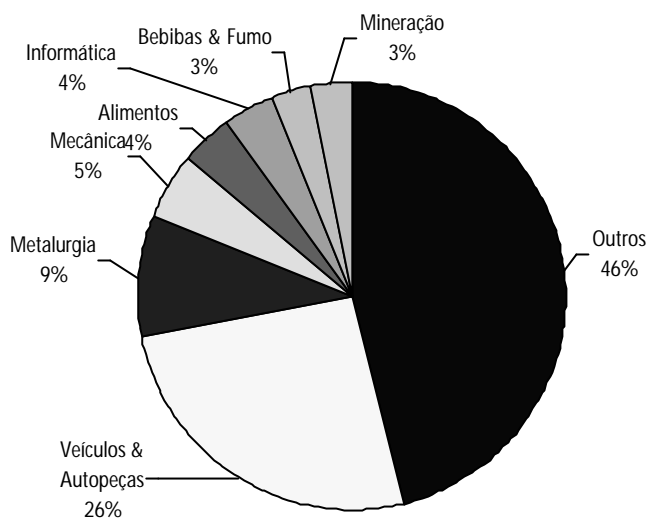


Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

8. Coincidente com o crescimento das exportações.

GRÁFICO 7

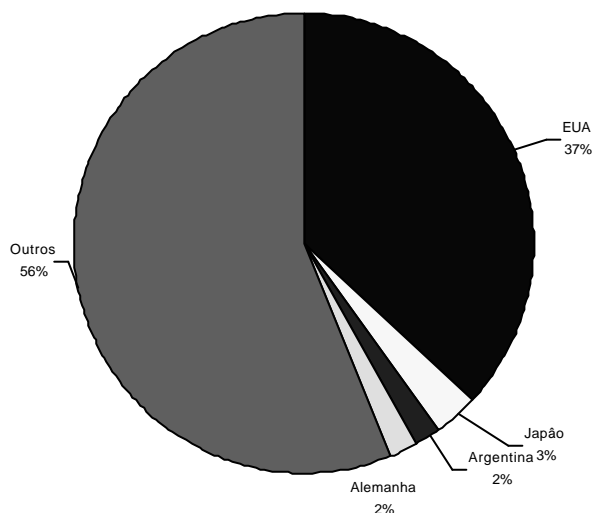
Exportações – Percentual por Setores



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

GRÁFICO 8

Importações – Percentual por Setores



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

As importações realizadas por estas empresas em 2000 totalizaram US\$ 3.565 milhões dos quais 38,3% provenientes de seus países de origem. É preciso destacar que, a despeito da proporção das importações ter sido maior que a das exportações em 2000 (37,5% contra 20,7%), o seu comércio com os países de origem foi superavitário em US\$ 2.761 milhões. O gráfico 8 mostra a distribuição das importações das empresas americanas ou canadenses por países de origem.

Com base nos dados de exportações e importações das empresas americanas e canadenses sediadas no Brasil, foi realizada a estimação de um modelo probabilístico tipo Probit descrito pela equação a seguir. $P(\text{desth} > .20) = F(\text{comest}, \text{expsal}, \text{expinc})$

Onde, *desth* é a porcentagem das exportações das empresas destinadas aos EUA ou Canadá, *comest* é a porcentagem do comércio externo em relação à receita líquida da empresa, *expsal* é a taxa de crescimento da receita líquida da empresa entre 1995 e 2000 e *expinc* é a taxa de crescimento das exportações entre 1995 e 2000. Os resultados estão descritos na tabela seguinte.

Modelo Probit para Exportações dos EUA e Canadá

Variável	Estimativa	Desv. Padrão
Intercepto	1.11714	0.58522
<i>comest</i>	0.00831	0.004718
<i>expsal</i>	0.00619	0.003114
<i>expinc</i>	0.25599	0.10975

O número de observações utilizadas foi de 56 e o coeficiente de verossimilhança, de 17.18, sendo portanto significativo ao nível de 10%. Os valores positivos de todas as variáveis significam que, dentre as empresas consideradas, quanto maior o peso do comércio exterior em relação à receita líquida, e quanto maior o crescimento na receita líquida e nas exportações das empresas, tanto maior a probabilidade de que a empresa exporte mais de 20% das suas vendas externas para os EUA ou Canadá. Isso parece atestar que as empresas norte-americanas realmente fazem uso de seus canais de exportação para seus países de origem.

Considerando os Blocos Regionais

Foram realizados quatro experimentos análogos utilizando-se um modelo Probit semelhante ao apresentado anteriormente para diferentes blocos comerciais. Em cada modelo, a variável dependente foi construída a partir da proporção das exportações de cada empresa para um determinado destino. Se esta proporção excedesse uma determinada linha de corte, a variável assumia valor 1; caso contrário, 0. No quadro 1 a seguir estão listados os destinos estipulados para as exportações em cada modelo, bem como a proporção de corte.

QUADRO 1

Proporção de Corte do Montante das Exportações por Destino

Modelo	Destino	Proporção de Corte
1	Pais de origem do capital majoritário da firma	15%
2	Países da Alca	33%
3	Países do Nafta	39%
4	Países do Mercosul	25%

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Todos esses quatro modelos utilizaram-se das mesmas variáveis exógenas. A variável *expsal* descreve a proporção entre as exportações totais em 2000 e a receita líquida da empresa no mesmo ano; *exppat* é a proporção entre as exportações totais e o patrimônio líquido da empresa em 2000; *expinc*, a taxa de crescimento das exporta-

ções por empresa entre 1995 e 2000; *salinc*, a taxa de crescimento da receita líquida por empresa entre 1995 e 2000; e *patinc*, a taxa de crescimento do patrimônio líquido por empresa entre 1995 e 2000.

Os resultados estimados aparecem na tabela 5. O número de observações utilizadas nas diversas estimações diferiu em função das características dos modelos estimados e do banco de dados. Nos modelos (2a), (3a) e (4a), foram utilizadas 182 observações, ou seja, todas as observações disponíveis que continham as seguintes variáveis: exportações FOB da empresa por países de destino em 1995 e em 2000, receita líquida da empresa em 1995 e em 2000, e patrimônio líquido em 1995 e em 2000. No modelo (1a), o número de observações utilizadas foi de apenas 43. Isso porque, das 182 observações usadas nos modelos (2a), (3a) e (4a), 139 foram descartadas por se tratarem de empresas brasileiras, não fazendo sentido o exame de suas exportações para o seu país de origem. Ademais, quaisquer modelos que necessitassem de dados relativos às importações de 1995 por empresas foram inviabilizados pela não disponibilidade de tais dados. Além disso, como todos os modelos fazem uso de diversas variáveis que são taxas de variação entre 1995 e 2000, a sua estimação para 1995, isoladamente, não foi possível.

TABELA 5

Modelos Probabilísticos para Destino das Exportações

Modelos → Variáveis ↓	Probit			
	(1a)	(2a)	(3a)	(4a)
Constante	0.6423 (0.448)	0.3021 (0.156)	0.7280 (0.165)	0.8716 (0.175)
Expsal	-0.0014 (0.001)	-0.0012 (0.001)	-0.0009 (.0005)	-0.0003 (0.001)
Exppat	0.0000 (0.000)	-0.0001 (0.000)	0.0002 (.0001)	-0.0002 (0.000)
Expinc	0.0997 (0.063)	0.0303 (0.003)	-0.0219 (0.010)	0.0249 (0.003)
Salinc	0.1998 (0.140)	0.0019 (0.000)	0.0009 (.0005)	0.0023 (0.000)
Patinc	0.0213 (0.160)	-0.0228 (0.027)	-.00007 (.0001)	-0.0626 (0.044)
N	43	182	182	182
L.R. Chi-Square	59.16	199.79	201.96	149.95

Notas: Os números entre parênteses são os erros-padrões de cada coeficiente.

(1a) Variável dependente **destino1** assume valor 1, se a proporção das exportações de cada empresa para o país de origem de seu capital exceder 15% do total; caso contrário assume valor 0.

(2a) Variável dependente **destino2** assume valor 1, se a proporção das exportações de cada empresa para países da Alca exceder 33% do total; caso contrário assume valor 0.

(3a) Variável dependente **destino3** assume valor 1, se a proporção das exportações de cada empresa para países do Mercosul exceder 25% do total; caso contrário assume valor 0.

(4a) Variável dependente **destino4** assume valor 1, se a proporção das exportações de cada empresa para países da Nafta exceder 39% do total; caso contrário assume valor 0.

Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Pela tabela 5, nota-se que, em todos os modelos apresentados, obtivemos o mesmo padrão. De formal geral, em todos os casos houve uma associação positiva entre o volume exportado e a taxa de crescimento da receita líquida, a taxa de crescimento das exportações; ao passo que a proporção entre as exportações totais e a receita líquida, bem como a proporção entre as exportações totais e o patrimônio líquido da empresa mostraram-se negativamente correlacionados com a probabilidade de exportar para o país de origem do capital ou para algum bloco regional de comércio.

A despeito de os coeficientes estimados apresentarem um baixo valor absoluto, os coeficientes positivos associados às variáveis *expinc* e *salinc* sugerem que empresas com aumento das vendas e das exportações entre 1995 e 2000 canalizaram seus negócios para os países de origem de seu capital, como também para países da Alca, do Mercosul e do Nafta. Os coeficientes negativos para *expsal* e *exppat* apontam para o aspecto dinâmico do comércio exterior brasileiro, já que as firmas que expandiram as exportações por esses canais (país de origem, Alca, Nafta e Mercosul) não foram as firmas exportadoras tradicionais (isto é, com grande proporção das exportações sobre patrimônio e receita).

Impactos Marginais

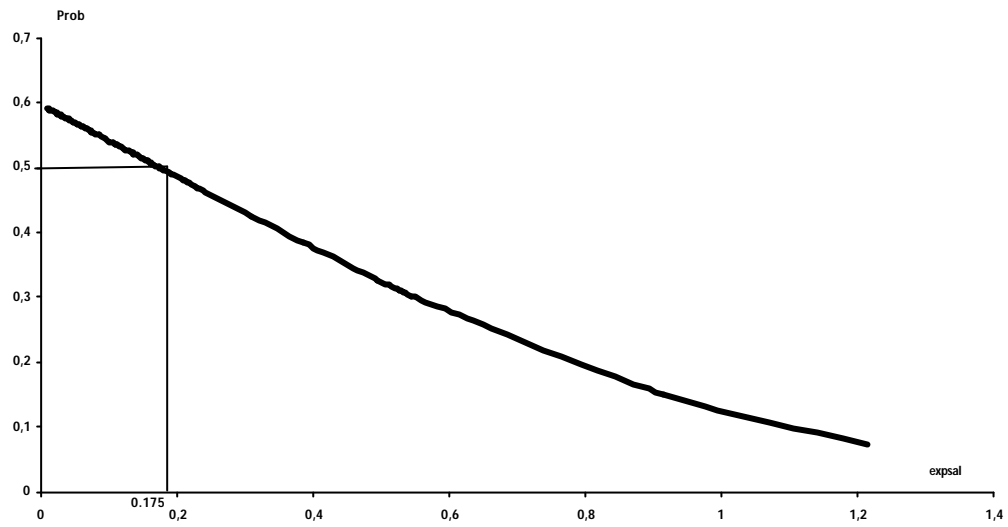
Os impactos marginais foram calculados a partir dos parâmetros estimados, fixando-se as variáveis em seus valores médios e avaliando-se o impacto sobre a probabilidade de se exportar para um determinado bloco quando se altera apenas uma variável de cada vez. Dessa forma, os impactos marginais fornecem uma visão mais desagregada dos padrões de comércio das empresas exportadoras brasileiras. Com isso, pode-se constatar, por exemplo, que à medida que as exportações crescem, relativamente às receitas líquidas das empresas, decresce a probabilidade de que essas empresas exportem para o país de origem de suas matrizes. No entanto, quando se considera o efeito isolado do crescimento das exportações, ou do crescimento da receita líquida, nota-se que essas variáveis tendem a afetar positivamente a probabilidade de se exportar para o país de origem do capital (ver gráficos para o Modelo 1a).

Os pontos marcados nos gráficos são os valores médios de cada variável e as respectivas probabilidades médias, em cada modelo. No caso do modelo (1a), por exemplo, uma razão *expsal* de 0,175 seria compatível com a probabilidade de uma dada empresa exportar para o país de origem de seu capital de cerca de 0,5%, mantendo-se o efeito de todas as demais variáveis do modelo constante. O gráfico mostra que o impacto marginal de se aumentar a razão *expsal* sobre a probabilidade de se exportar para o país de origem do capital é decrescente, sinalizando que, à medida que as vendas externas das empresas crescem mais que proporcionalmente às receitas líquidas, maiores são as chances de que essas empresas vendam seus produtos para outros destinos que não o país de origem de seu capital.

O mesmo raciocínio pode ser facilmente aplicado para os demais modelos, que espelham a situação do comércio para blocos comerciais específicos. Como se nota nos gráficos apresentados a seguir, o padrão observado para o caso do país de origem do capital mantém-se o mesmo para os casos do Nafta, da Alca e do Mercosul. Ou seja, impactos marginais decrescentes para a razão entre exportações e receitas líquidas e crescentes, quando se consideram isoladamente a taxa de crescimento das exportações e das receitas líquidas.

Modelo (1a): País de Origem do Capital Impacto Marginal Expsal

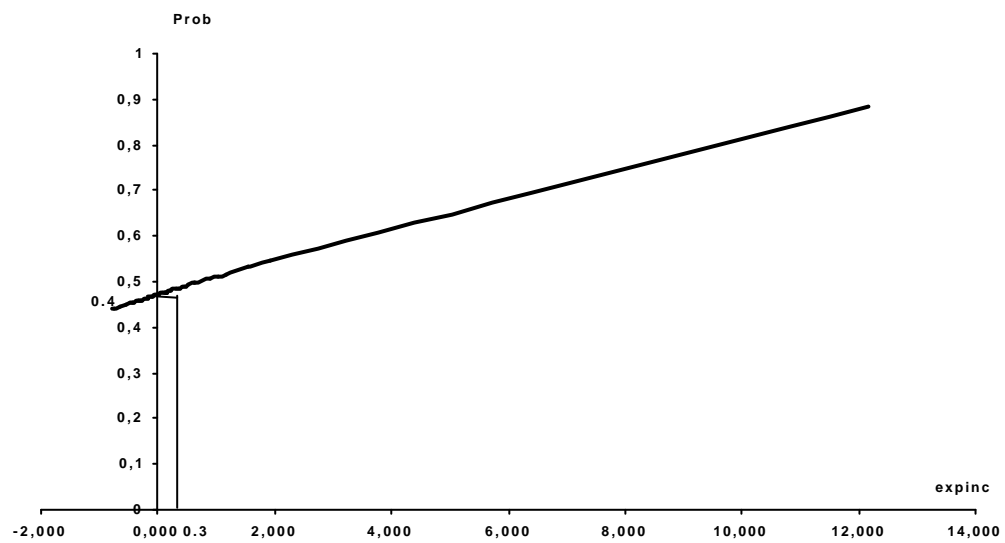
(1c)



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

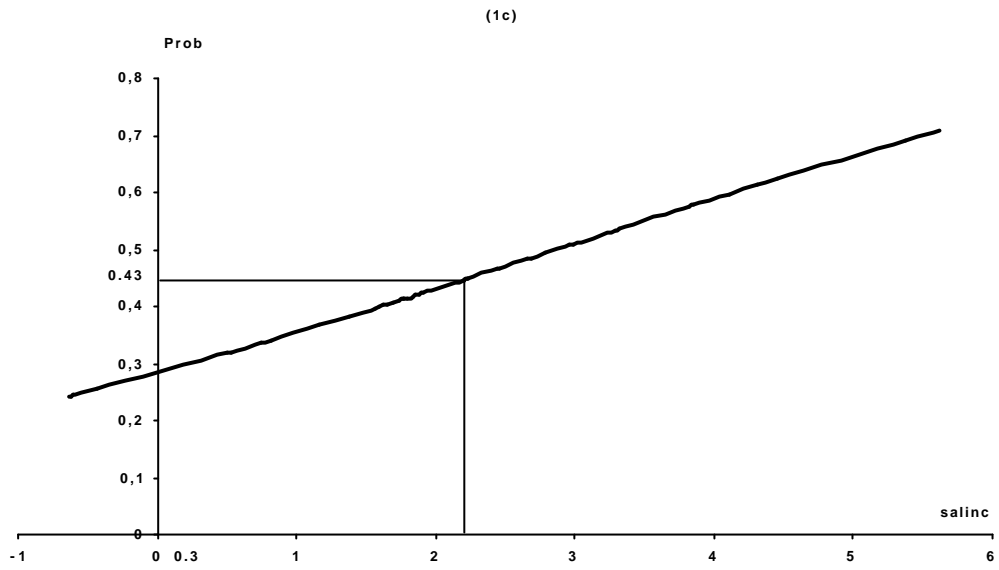
Impacto Marginal Expinc

(1c)



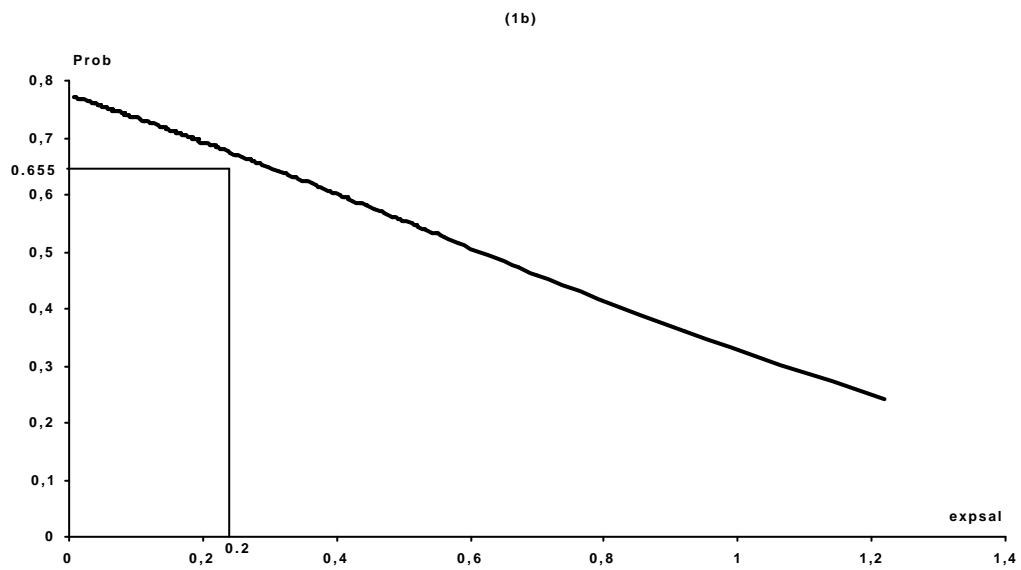
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Impacto Marginal Salinc



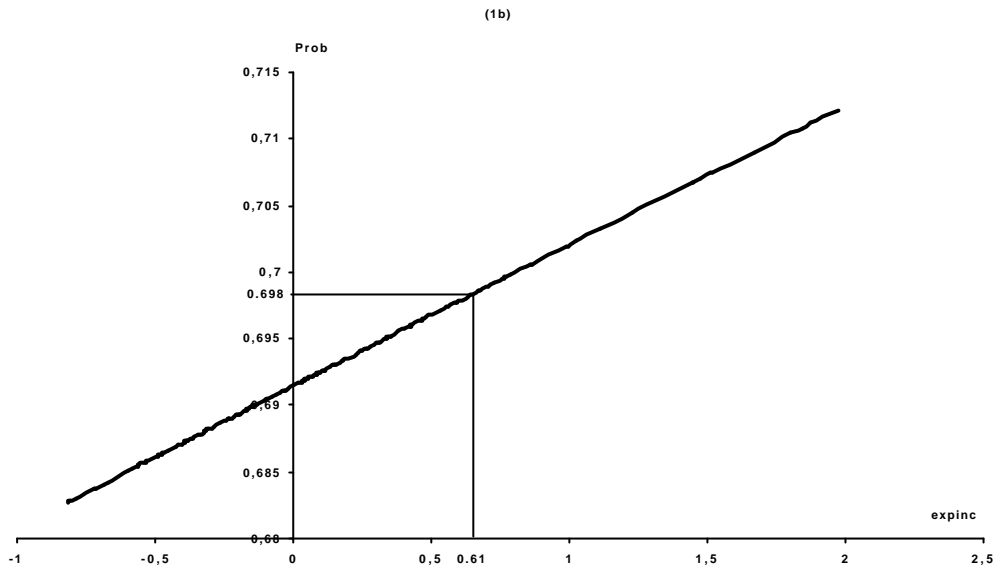
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Modelo (2a): Países da Alca Impacto Marginal Expsal



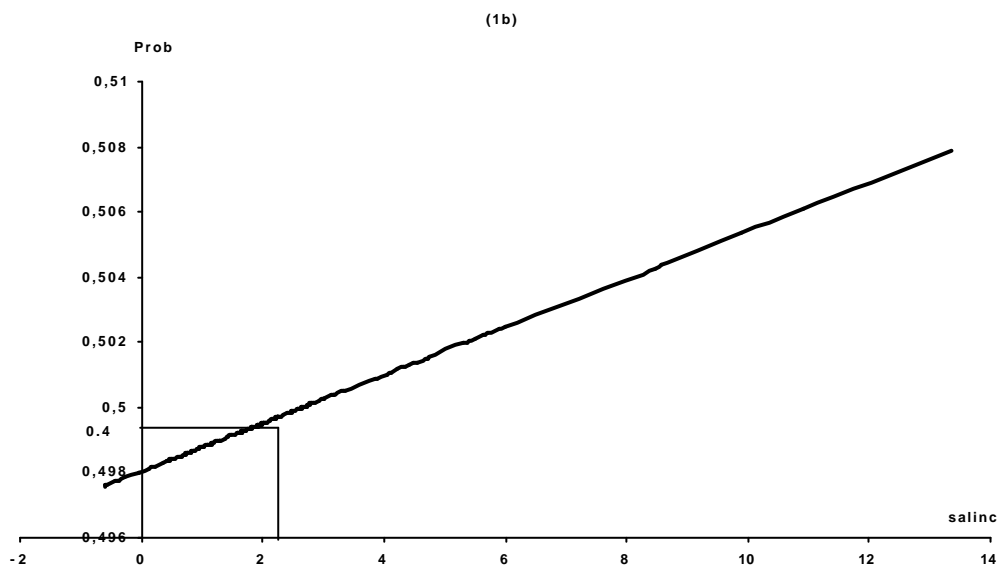
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Impacto Marginal Expinc



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

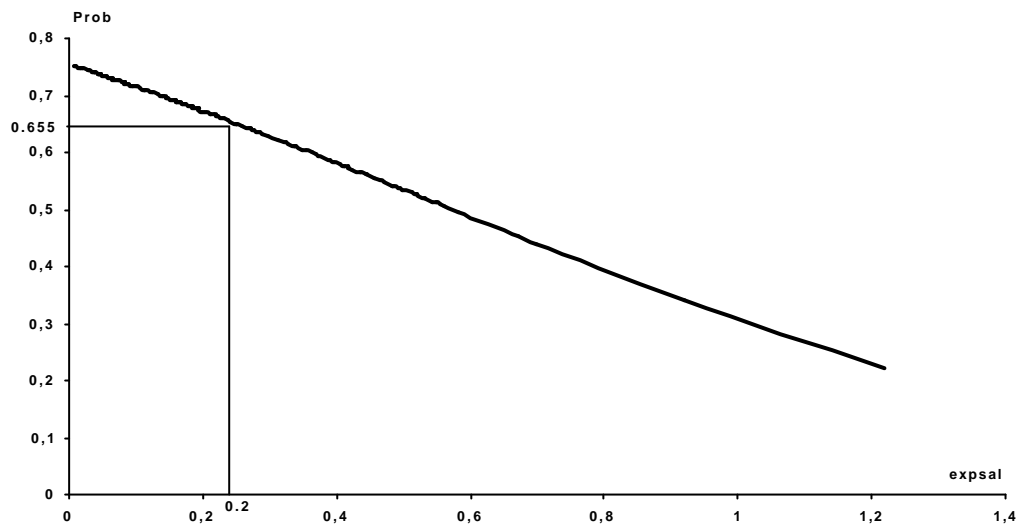
Impacto Marginal Salinc



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Modelo (3a): Países do Mercosul
Impacto Marginal Expsal

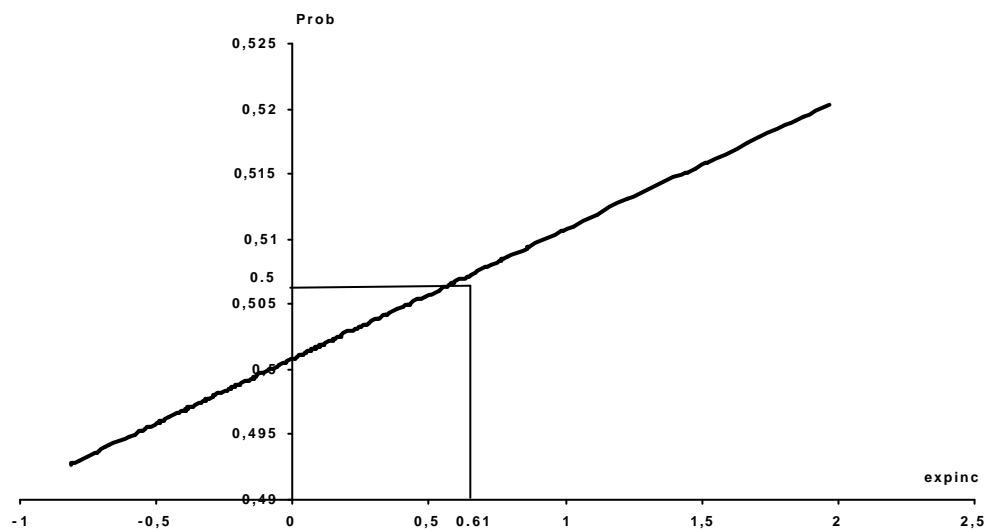
(1b)



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

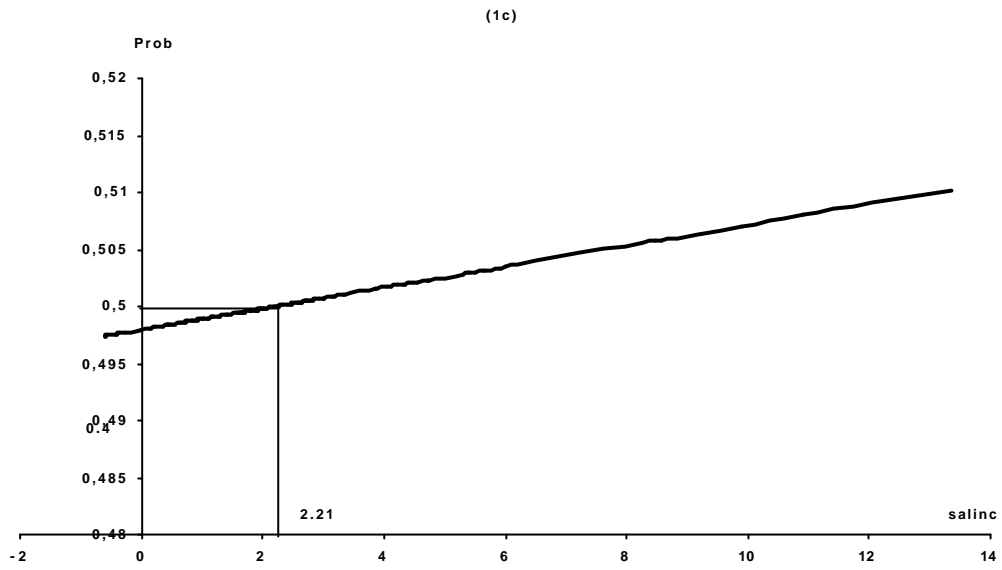
Impacto Marginal Expinc

(1b)



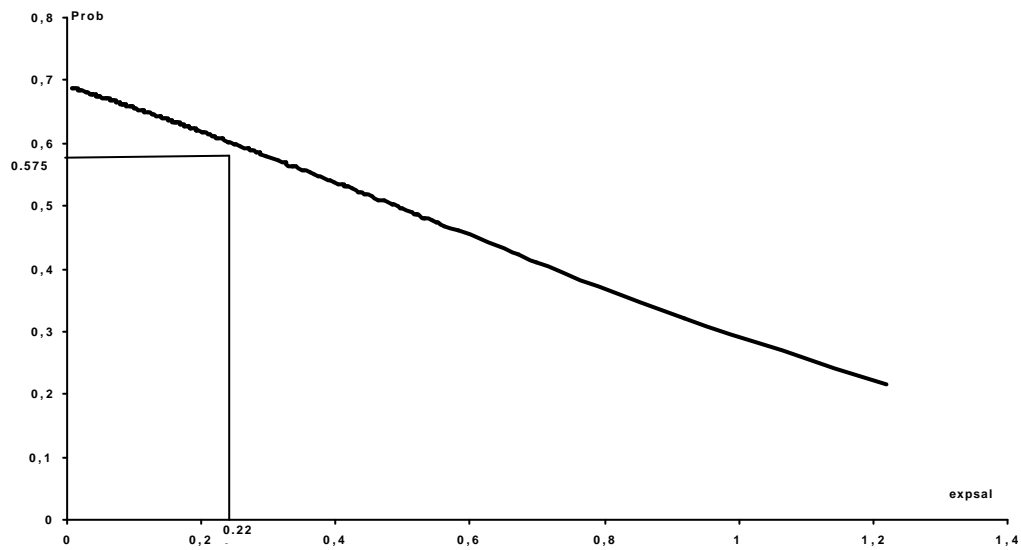
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Impacto Marginal Salinc



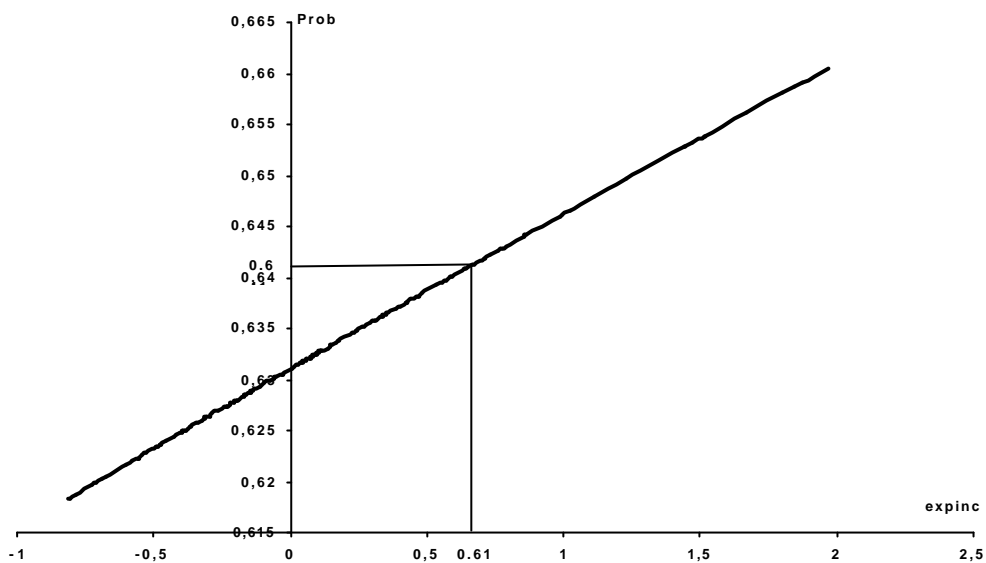
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Modelo (4a): Países do Nafta Impacto Marginal Expsal



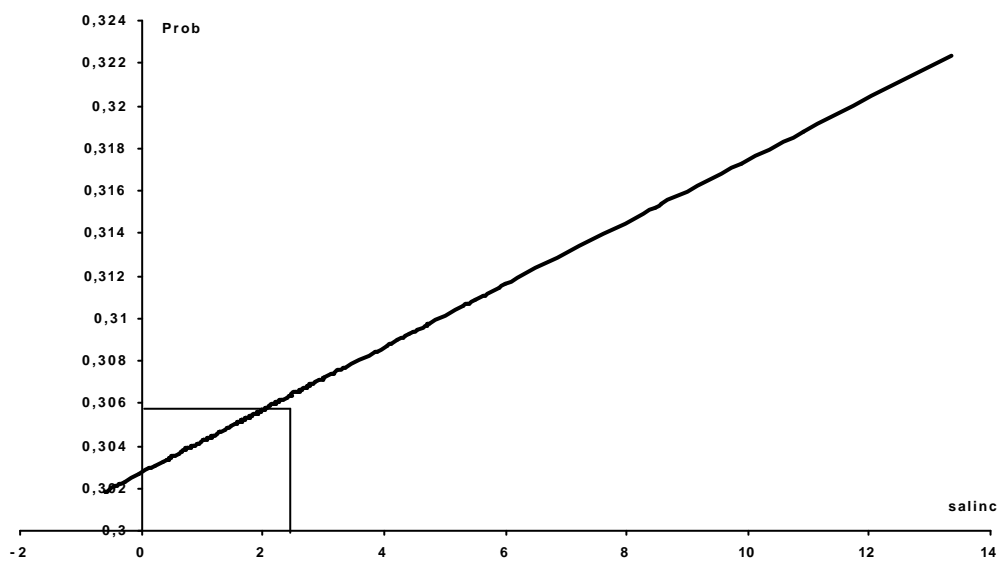
Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Impacto Marginal Expinc



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

Impacto Marginal Salinc



Fonte: Secex para 1995 e para 2000.

5 CONCLUSÕES

Os resultados encontrados indicam que as empresas exportadoras de capital externo têm forte interação com suas matrizes. Ou seja, que as empresas que observaram um aumento das suas vendas e das exportações entre 1995 e 2000 canalizaram seus negó-

cios, principalmente, para os países de origem de seu capital, bem como para países da Alca, do Nafta e do Mercosul. Ou ainda, quanto maior o peso do comércio exterior em relação à receita líquida, tanto maior a probabilidade de que a empresa destine uma proporção crescente de suas exportações para o país de origem de seu capital. Efeito semelhante foi observado quando se investigou o impacto do incremento da receita líquida e das exportações totais sobre as exportações para o país de origem do capital. Assim, pode-se dizer que empresas com capital preponderantemente americano ou canadense, por exemplo, tendem a exportar mais para os EUA ou Canadá, à medida que crescem suas vendas totais, suas exportações totais e quanto maior a proporção de seu comércio exterior sobre a receita líquida.

O mesmo tipo de padrão de comércio foi constatado para os blocos regionais da Alca, Nafta e Mercosul. A diferença com relação ao caso das empresas estadunidenses e canadenses, no entanto, é que quanto maior a razão entre exportações totais e o patrimônio líquido das empresas, menor a probabilidade de se exportar para o bloco regional de origem de seu capital. Este resultado sugere o caráter dinâmico do comércio exterior brasileiro, já que o efeito negativo da razão exportações/patrimônio líquido parece indicar que as firmas que expandiram suas exportações não são as exportadoras tradicionais.

Ao analisarmos a origem geográfica das importações das empresas americanas e canadenses, notamos que o peso relativo dos EUA é o dobro do constatado nas vendas externas. Esse resultado reforça a importância da análise do impacto potencial da Alca: as subsidiárias de empresas estadunidenses e canadenses em operação no Brasil têm uma estrutura geográfica razoavelmente diversificada para suas exportações, mas dependem dos EUA para quase 40% de suas importações.

A título de ilustração, Carvalho e Parente (1999) estimam os efeitos da Alca sobre as exportações e importações brasileiras, a partir do modelo de equilíbrio parcial, com simulação dos efeitos de uma eliminação das tarifas de importação. Seus resultados indicam um aumento de 6,5% nas exportações totais brasileiras, e de 20,6% nas importações totais.

Em comparação com os resultados obtidos aqui, chama a atenção que, no caso das exportações, o impacto estimado sobre as exportações da indústria química, maquinaria e equipamentos elétricos assim como equipamento de transporte seja inferior à média, da mesma forma que para as importações da indústria química. O que os indicadores apresentados neste trabalho sugerem é que, provavelmente, se forem levados em consideração os efeitos intrafirma – mais intensos exatamente em segmentos dessas indústrias –, é provável que os resultados sejam distintos daqueles obtidos a partir da análise apenas da estrutura de barreiras comerciais.

De maneira geral, esse conjunto de resultados, ainda que incipiente, parece confirmar resultados de pesquisas para países como os Estados Unidos. Como relata Lipsey (1995), por exemplo, a existência de *networks* comerciais entre as empresas multinacionais parece melhorar a sua parcela de mercado de exportações, uma vez que as multinacionais americanas tendem a exportar mais para países onde suas matrizes têm a maior concentração de seu capital e menos para aqueles onde suas matrizes não têm filiais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arbache, J. e De Negri, J. **Determinantes das Exportações Brasileiras**: novas evidências, Departamento de Economia, Universidade de Brasília, mimeo. 2001.
- Baumann, R. An Appraisal of Intra-Firm Exports from Brazil, 1980-1990, **The Developing Economies**, vol. 33, n. 1, March. 1995.
- Carvalho, A. e Parente, A. **Impactos Comerciais da Área de Livre Comércio das Américas**, Ipea, Texto para Discussão, n. 635. 1999.
- Krugman, P. New Theories of Trade among Industrial Countries, **American Economic Review**, 73(2), May, pages 343-47. 1983.
- Krugman, P. **Strategic Trade Policy and the New International Economics**, Cambridge, Mass., and London: MIT Press. 1986.
- Lipsey, R. E. Trade and Production Networks of US MNCs and Exports by their Asian Affiliates, **NBER Working Paper**, n. 5255. 1995.
- Markusen, J. R. Venables, A. J. Multinational Firms and The New Trade Theory, **NBER, Working Paper Series**, n. 5036. 1995.
- Markusen, J. R. e Maskus, K. E. Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence, **NBER Working Paper Series**, n. 7163. 1999.
- Bonturi, M. Fukasaku, K. Globalisation and Intra-Firm Trade: An Empirical Note, OECD. **Economic Studies**, n. 2, Spring. 1993.
- OECD. **Globalisation of Industry** – Overview and Sector Reports, Paris. 1996.
- Takeuchi, K. Does Japanese Direct Foreign Investment Promote Japanese Imports from Developing Countries?, **World Bank, Working Papers**, n. 458. 1990.
- Pinheiro, A. C. e Moreira, M. M. **O Perfil dos Exportadores Brasileiros de Manufaturados nos Anos 90**: quais as implicações de política?, BNDES, Texto para discussão, n. 80, 2000.
- Viner, J. **The Customs Union Issue**, Carnegie Endowment for International Peace, New York. 1950.

EDITORIAL

Coordenação
Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

Produção

Supervisão
Silvânia de Araujo Carvalho

Revisão
Marco Aurélio Dias Pires
Juliana Campos de Andrade

Editoração
Iranilde Rego
Aeromilson Mesquita
Elidiane Bezerra Borges

Reprodução Gráfica
Antônio Lucena de Oliveira
Edilson Cedro Santos

Apoio Administrativo
Tânia Oliveira de Freitas
Wagner da Silva Oliveira
Rômulo Sófocles de Almeida Panza (estagiário)

Divulgação

Supervisão
Dóris Magda Tavares Guerra

Equipe
Edineide Ramos,
Geraldo Nogueira Luiz
Mauro Ferreira
Marcos Cristóvão
José Carlos Tofetti
Janaina Maria do Nascimento (estagiária)

Brasília
SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,
10º andar – 70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 315-5336
Fax: (61) 315-5314
Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro
Av. Presidente Antônio Carlos, 51,
14º andar – 20020-010 – Rio de Janeiro – RJ
Fone: (21) 3804-8118
Fax: (21) 2220-5533
Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

URL: <http://www.ipea.gov.br>

ISSN 1415-4765

Tiragem: 130 exemplares