

Padrões regionais de comércio exterior brasileiro: qual a influência da origem do capital?

1 Introdução

Historicamente, a economia brasileira teve uma participação elevada de empresas estrangeiras. Essa configuração do setor produtivo nacional foi sendo constituída ao longo de anos de políticas econômicas que privilegiaram a internacionalização do sistema produtivo nacional como mecanismo de desenvolvimento econômico e/ou de inserção externa. Argumentos como necessidade de poupança externa, maior capacidade tecnológica e maior inserção no comércio exterior das empresas estrangeiras foram recorrentemente citados pelos economistas como justificativa para a atuação do capital externo no país. O próprio processo de industrialização brasileira contou com presença marcante de empresas estrangeiras, especialmente na indústria pesada, atuando de forma complementar às empresas de capital privado nacional e às empresas estatais, responsáveis pelos segmentos “leves” da indústria e pelos setores de infra-estrutura, respectivamente.

No período recente, a crescente internacionalização da economia brasileira, aliada à fragilidade de seu balanço de transações correntes, tornaram-se um foco privilegiado do debate econômico nacional. Outras modificações ocorridas na economia brasileira nos últimos anos são extremamente relevantes do ponto de vista deste debate e dos impactos da internacionalização sobre o desempenho do setor produtivo nacional.

Em primeiro lugar, pode-se citar o processo de liberalização comercial e financeira pelo qual passou a economia no início dos 90 que, ampliou os coeficientes exportados e importados da produção e, de certa forma, deixou a economia brasileira mais suscetível às mudanças de humor dos mercados financeiros globalizados. Em segundo lugar, os acordos regionais de comércio, como o Mercosul, a Alca e o acordo Mercosul-União Européia, podem ter impactos significativos sobre o desempenho externo do país nos próximos anos.

Particularmente, a mudança em direção a uma maior abertura da economia parece ter levado alguns analistas a acreditarem que o papel das empresas estrangeiras no comércio exterior brasileiro iria se tornar mais significativo e benéfico para o país. Neste sentido, vários estudos procuraram responder até que ponto a internacionalização da economia brasileira foi um fator de aumento da competitividade internacional do país. Os resultados obtidos, de modo geral, demonstraram a existência de uma maior integração externa das empresas estrangeiras, mais forte, entretanto, em termos de importações do que de exportações.

Essas diferenças estão relacionadas à características específicas das empresas transnacionais. Entre as particularidades destas empresas está o fato de serem integradas ao comércio mundial através das demais filiais da corporação ao redor do mundo, o que lhes dá acesso facilitado a um número de mercados mais amplo do que as empresas domésticas. Além disso, as transnacionais podem desfrutar de economias de escala provenientes da maior especialização de suas filiais, podem aproveitar as dotações de fatores diferenciadas dos países em que atuam e têm acesso facilitado a novas tecnologias e, ainda, acesso a crédito a custos mais baixos do que suas congêneres uninacionais. Além disso, por serem parte de uma corporação atuante em nível global, as filiais de empresas estrangeiras apresentam fluxos comerciais e financeiros determinados, em grande medida, pelos interesses e estratégias globais da corporação.

O objetivo deste estudo é, além da identificação das diferenças comerciais entre empresas nacionais e estrangeiras, tentar avançar na investigação das possíveis causas dessas diferenças. Uma delas, com profundas implicações no que diz respeito a um possível acordo de comércio, tanto com a Alca quanto com a União Européia, diz respeito à influência da região de origem do capital das estrangeiras sobre os padrões de origem e destino do comércio exterior brasileiro. Assim, este estudo busca avaliar o padrão regional de comércio das empresas estrangeiras no Brasil de acordo com a origem regional de seu capital e suas diferenças em relação, em primeiro lugar, às empresas nacionais e, em segundo lugar, às empresas estrangeiras de outras regiões.

O artigo está dividido em três seções além desta introdução. A próxima seção faz uma breve discussão sobre as relações entre Investimento Direto Estrangeiro (IDE), atuação das Empresas Transnacionais (ETs) e os fluxos de comércio no período recente. A seguir são relatados os principais resultados dos estudos realizados durante a década sobre empresas estrangeiras e comércio no Brasil. A quarta seção traz uma análise econométrica em painel para 165 empresas industriais – estrangeiras e nacionais – nos anos de 1989, 1997 e 2000. A análise econométrica busca responder a questão sobre as diferenças regionais de comércio entre as empresas, segundo sua nacionalidade e região de origem do capital. Por fim, a última seção traz as principais conclusões obtidas a partir do artigo e algumas implicações em termos de política econômica e comercial.

2 Impactos do Investimento Direto Estrangeiro e das Empresas Transnacionais sobre o Comércio Internacional

O crescimento acelerado tanto dos fluxos de comércio quanto dos fluxos de investimento direto estrangeiro vem recebendo grande atenção dentro do campo da economia internacional no período recente. Como pode ser visto na tabela 1, os fluxos de comércio e principalmente de IDE cresceram a uma taxa média bastante superior ao do produto mundial nos últimos 20 anos.

Também através da tabela 1, pode-se perceber que a contrapartida da intensificação nos fluxos de IDE em relação ao comércio e ao produto mundial foi o aumento da importância das atividades das ETs na economia global. Para um total de vendas das filiais de ETs que atingiu em 2000 o valor de US\$ 15,6 trilhões, o valor adicionado chegou a US\$ 3,1 trilhões, com taxas médias de crescimento entre 1982 e 2000 de 8,9% e 8% ao ano respectivamente. A participação das filiais na geração do PIB mundial cresceu de 5,6% para 10,1 % nesse mesmo período. Vale lembrar que esses dados não incluem o produto criado pelas operações das matrizes nos países de origem, apenas o de suas filiais no exterior, fato que subestima a participação das ETs na geração da riqueza mundial.

É importante ressaltar ainda que no setor industrial, a participação das filiais no produto é bastante maior do que nos setores de produtos primários e de comércio e serviços. De acordo com estimativa realizada por Lipsey (1998) em 1990, a produção internacionalizada na indústria, isto é a produção em um país controlada por firmas baseadas em outros países, era responsável por 16% do produto industrial mundial, patamar que também deve ter aumentado nos anos mais recentes.

Quanto aos fluxos comerciais, o total de exportações realizadas pelas filiais das ETs estava estimado em US\$ 3,5 trilhões em 1999, o que representou cerca de 56% do total de exportações mundiais, contra uma participação de 35,7% em 1982. Também nesse caso, a participação das matrizes não está contabilizada, o que subestima a participação das ETs nas exportações totais. Ainda assim, esses dados são uma indicação muito clara de que IDE e comércio internacional são fenômenos

interdependentes. Mais do que isso, observa-se que uma parte crescente dos fluxos de comércio está sob controle das ETs.

Tabela 1 - Indicadores econômicos mundiais e das filiais das ETs – Anos Seleccionados – US\$ bilhões de 2000

	1982	1990	2000	Δ 82/2000 (% média a.a.)
Dados Mundiais				
Fluxo de IDE	77	239	1.271	16,9%
PIB Mundial	14.086	24.518	31.363	4,5%
Exportações	2.492	3.977	6.338	5,3%
Dados das filiais de ETs^a				
Vendas	3.373	6.256	15.680	8,9%
Ativos	2.601	6.804	21.102	12,3%
Produto	789	1.625	3.167	8,0%
Exportações	889	1.335	3.572,00	8,0%
Produto Filiais de ETs/PIB Mundial (%)	5,6	6,6	10,1	
Exp. Filiais de ETs/Exp. Mundiais (%)	35,7	33,5	56,4	

Fonte: Unctad

a. Para 2000: estimativa da Unctad

Esse fenômeno tem resultado em um grande número de estudos, tanto teóricos quanto empíricos, que têm buscando esclarecer as relações existentes entre os fluxos de IDE, a atuação das ETs e os fluxos de comércio, tratando essas variáveis de maneira mais integrada.

Do ponto de vista das teorias de comércio, o reconhecimento da importância das atividades das ETs sobre os fluxos de comércio foi durante muito tempo negligenciada. A formalização dos modelos de vantagem comparativa do tipo Heckscher-Ohlin tinha, entre os seus vários pressupostos, a hipótese de que os fatores de produção eram imóveis internacionalmente, o que equivale a dizer que os fatores de produção só podiam ser explorados onde estivessem localizados. Além disso, a idéia de firma subjacente ao modelo era de uma unidade de produção produzindo apenas um produto, com apenas uma planta em um ambiente onde prevalecia a concorrência perfeita em todos os mercados. Isto é, excluía-se de antemão qualquer possibilidade de existência de firmas multinacionais, tanto pela impossibilidade de as firmas de um país utilizar os fatores de produção de outro país, quanto pelo fato de que seria impossível para uma firma estrangeira acumular qualquer tipo de vantagem sobre as firmas domésticas para produzir no mercado local, dada a hipótese de concorrência perfeita.

Atualmente, embora as teorias de comércio que excluem as multinacionais ainda permaneçam como explicação padrão, o reconhecimento de que a atuação das ETs influencia os fluxos e os padrões de comércio tem estimulado o surgimento de trabalhos que buscam incorporar a questão das multinacionais dentro de modelos de equilíbrio associados às novas teorias de comércio internacional.

Basicamente, podem ser identificadas duas linhas principais de argumentação para explicar o surgimento das Multinacionais nos novos modelos de comércio. A primeira, onde se destacam Helpman (1984) e Helpman e Krugman (1985) procura explicar os investimentos verticais das multinacionais, isto é, aqueles investimentos caracterizados pela separação das etapas das cadeias produtivas em países distintos, através do aproveitamento nas diferenças na proporção dos fatores dos países. Nesses modelos, as firmas se caracterizariam por concentrar as atividades associadas aos serviços corporativos, mais intensivos em capital, no país com melhor dotação relativa

de capital, exportando esses serviços para a unidade produtiva localizada no país melhor dotado de trabalho, que, por sua vez, iria exportar o produto final. A lógica do investimento internacional estaria associado, portanto, à possibilidade de separar as etapas produtivas e aproveitar as diferenças nos custos dos fatores, criando comércio intra-firma de serviços corporativos e produtos finais.

A segunda linha, desenvolvida por autores como Brainard (1993), Markusen (1995) e Markusen e Venables (1998), analisa os investimentos horizontais, isto é, a instalação multinacional de plantas com linhas de produtos semelhantes em países similares em termos de tamanho de mercado, renda e dotação de fatores. O investimento horizontal surgiria sempre que houvesse custos de transporte e/ou tarifas elevadas e economias de escala ao nível da planta reduzidas em relação às economias de escala ao nível da firma. Esses modelos prestam-se, portanto, a explicar o crescente fluxo de IDE realizado de maneira cruzada entre países desenvolvidos. A situação de equilíbrio em que prevalecem as multinacionais resultaria no predomínio das vendas diretas no país de implantação das filiais em detrimento das exportações.

A partir de uma outra perspectiva, mais distante dos modelos de equilíbrio e mais associada à literatura sobre as operações das ETs, estudos como o de Chesnais (1996), Dunning (1993), e UNCTAD (1995, 2002a, 2002b) destacam que a interação verificada no período recente entre o acirramento da concorrência em nível mundial, a desregulamentação/liberalização dos mercados e a difusão de tecnologias de informação tem levado as ETs a atuarem de uma maneira que não está associada somente à busca de explorar diferenciais de custo de fatores ou à busca de exploração de novos mercados.

Os fluxos de IDE passaram a se voltar também para a racionalização da estrutura de recursos estabelecida anteriormente, de maneira a aproveitar economias de escala e escopo possibilitadas pela gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas (*efficiency seeking*) e/ou para adquirir ativos capazes de alavancar capacidades competitivas e auxiliar na perseguição de objetivos estratégicos em mercados globais e regionais (*strategic asset seeking*).

Se antes a cadeia de valor das corporações era em grande parte reproduzida em cada filial, a expansão e racionalização dessa estrutura resultou em uma cadeia de valor mais fragmentada, com as filiais realizando atividades e funções com base em uma divisão internacional do trabalho intracorporativa mais complexa. Nesse contexto, a decisão de onde alocar uma atividade produtiva ou corporativa passou a ser baseada na expectativa de contribuição para o desempenho global das ETs. Tornou-se mais comum a existência de filiais mais especializadas e responsáveis por fornecer componentes ou uma determinada linha de produtos para o restante da rede em uma determinada região ou mesmo globalmente, respondendo inclusive por funções corporativas associadas a essa linha, como por exemplo a organização das compras e a P&D (UNCTAD, 1995).

Como o potencial de acumulação da ET passou a depender da maneira como ela organiza, coordena e integra as diversas atividades globalmente, verificou-se uma intensificação nos fluxos de informações e recursos entre as a matriz e as filiais e entre as várias filiais. Esses fluxos envolvem desde recursos financeiros, até tecnológicos, passando por todo tipo de informação associada à gestão corporativa. Entretanto, é no fluxo de produtos que essa integração se mostrou mais visível. O aumento da participação das ETs nos fluxos de comércio verificado na tabela 1 reflete não apenas a expansão quantitativa da internacionalização das grandes empresas, mas também as mudanças relacionadas às novas formas de atuação das grandes corporações e os novos objetivos dos fluxos de IDE.

Outra mudança importante associada à expansão e integração das atividades das multinacionais em nível global diz respeito ao crescimento do comércio intra-firma. De

acordo com estimativas da UNCTAD (1995) cerca de dois terços do comércio mundial envolve, de alguma maneira, alguma empresa multinacional. Desse total, cerca de metade é comércio intra-firma. Ou seja, o comércio intra-corporativo responde por cerca de um terço do total do comércio mundial.

Assim, qualquer tentativa de analisar os fluxos e os padrões de comércio sem considerar que uma parcela cada vez maior desses fluxos é realizadas de maneira internalizada pelas ETs ou através de esquemas de subcontratação controladas por ela, não envolvendo, portanto, transações puras de mercado (*arms-length*), é no mínimo parcial.

Ou seja, no contexto atual, faz parte da própria lógica da atuação das ETs reorganizar as cadeias de produção e comercialização globais, implicando necessariamente transformações estruturais nos padrões de comércio dos países de origem e de destino do IDE.

Na próxima seção, serão analisados os estudos que procuraram verificar os impactos da atuação das ETs sobre o comércio exterior brasileiro no período recente.

3 Empresas Transnacionais e o Comércio Exterior Brasileiro na Década de 90

Depois de permanecer em níveis pouco significativos durante toda a década de 80, o fluxo de IDE para a economia brasileira volta a aumentar na década de 90, em especial na sua segunda metade. De um patamar médio de US\$ 2 bilhões no período 1990-95, o fluxo recebido aumentou continuamente, atingindo o auge em 2000, apresentando tendência de queda a partir de então, embora ainda em níveis bastante elevados. Em termos relativos, a participação do Brasil, seja no fluxos mundial, seja no total recebido pelos países em desenvolvimento também aumentou em relação ao início da década (tabela 2).

Tabela 2 – Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro em Países Selecionados (US\$ milhões)

Países e Regiões	1990-95*	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Mundo	225.321	386.140	478.082	694.457	1.088.263	1.491.934	735.146
Países em Desenvolv.	74.288	152.685	191.022	187.611	225.140	237.894	204.801
Brasil	2.000	10.792	18.993	28.856	28.578	32.779	22.457
Brasil/Mundo	0,9	2,8	4,0	4,2	2,6	2,2	3,1
Brasil/Ped	2,7	7,1	9,9	15,4	12,7	13,8	11,0

Fonte: BACEN, CEPAL e UNCTAD. Elaboração NEIT/IE/UNICAMP.

(*) Média anual

A contrapartida dos fluxos elevados de IDE no período foi o aumento da importância das empresas estrangeiras na estrutura produtiva e de comércio exterior brasileiro. Considerando as informações sobre as 500 maiores empresas privadas brasileiras, em 1989 as empresas de capital estrangeiro representavam 30% do número de empresas e 41% das vendas. No ano 2000, passaram a representar 46% das empresas 56% das vendas (Laplane e Sarti, 2002).

O aumento da importância das empresas estrangeiras voltou a chamar atenção sobre os efeitos da atuação dessas empresas sobre a estrutura industrial brasileira, em especial sobre os fluxos de comércio.

Vários estudos buscaram analisar o desempenho comercial das empresas estrangeiras e verificar a diferença em relação aos padrões de comércio das empresas nacionais, utilizando diferentes base de dados e diferentes metodologias.

Moreira (1999), por exemplo, trabalhando com informações do IRPJ de 1997 e com cerca de 26 mil empresas, constatou que para um dado setor e para um dado tamanho de firma, as exportações das empresas estrangeiras eram, em média, 179% superiores às nacionais, enquanto as importações eram em média 316% maiores.

Pinheiro e Moreira (2000), a partir da mesma base de dados, verificaram que as empresas estrangeiras tinham uma maior probabilidade de exportar e, além disso, um valor esperado de suas exportações 32% maior do que o valor esperado das exportações das empresas nacionais. Entretanto, o estudo também mostrou que à medida que o tamanho das firmas aumentava, a diferença entre exportações de empresas nacionais e estrangeiras diminuía. Outras variáveis como receita total, intensidade de capital e de mão-de-obra, salário médio e qualificação do trabalhador, concentração e utilização da capacidade dos setores nos quais as empresas atuavam também foram incluídas no modelo estimado. Nesse trabalho, os autores não abordaram as diferenças existentes entre os dois grupos de firmas em termos de importações.

Outro exercício no sentido de identificar as diferenças no comportamento comercial de empresas nacionais e estrangeiras foi elaborado em Chudnovsky et al (2002), a partir de informações sobre as 500 maiores empresas brasileiras. Neste estudo, os autores observam um aumento do coeficiente de importação das empresas estrangeiras no Brasil no período 1992-2000 e uma pequena redução nos seus coeficientes de exportação. A partir de um teste de diferenças de médias no qual foram controlados o setor e o tamanho da firma, os autores constataram que não existiam diferenças significativas nos coeficientes de comércio entre empresas estrangeiras e nacionais em 1992. Em 1997 e 2000, entretanto, embora as diferenças não se mostrassem significativas para os coeficientes de exportação, eram significativas para os coeficientes de importação.

Por fim, o estudo de De Negri (2003), trabalhando com os micro-dados da PIA cobrindo cerca de 54 mil empresas no período 1996 a 2000, também verificou, a partir de uma análise de painel, uma diferença no comportamento comercial de empresas nacionais e estrangeiras. Também nesse estudo a diferença em favor das estrangeiras foi muito superior para as importações do que para as exportações. No modelo de efeitos aleatórios, controlando fatores como tamanho, produtividade, qualificação da mão-de-obra, diferenciação de produto e setor de atuação, os resultados mostram que as empresas estrangeiras exportavam em média 70% a mais do que as nacionais e importavam 290% a mais.

Em resumo, os estudos mostram que as empresas estrangeiras apresentam uma orientação externa maior do que a das empresas nacionais, principalmente em termos das importações. Para as exportações, verifica-se uma diferença menos acentuada, em especial quando se consideram empresas de grande porte.

Além da diferença em termos de desempenho comercial, um outro aspecto importante no que diz respeito aos impactos da atuação das empresas estrangeiras está relacionado aos padrões de origem e destino dos fluxos de comércio. Esse é um aspecto que merece ser melhor analisado uma vez que tem implicações importantes no debate sobre os efeitos dos acordos de integração em processo no Brasil na conjuntura atual. Como destacam Baumann e Carneiro (2002), considerar a origem do capital e os impactos das ETs pode levar a qualificações importantes nos estudos que buscam estimar efeitos dos processos de integração considerando que as transações ocorrem apenas entre agentes totalmente independentes.

O estudo de Laplane et. all (2001), por exemplo, considerando uma amostra de 100 grandes empresas estrangeiras no ano de 1997, mostra que essas empresas concentravam cerca de 40% de suas vendas externas no Mercosul e na Aladi, com participações bastante menores nas regiões mais desenvolvidas (16,6% no Nafta e 18,5% na União Européia). Por outro lado, as importações eram mais concentradas nas regiões mais desenvolvidas (27,7% provenientes do Nafta e 36% da União Européia). Os autores associam esse padrão ao papel desempenhado pelas filiais brasileiras nas estratégias das matrizes, condicionando o comércio intra-firma no sentido da importação de insumos, componentes e produtos finais da matriz ou de outras filiais localizadas nas regiões mais desenvolvidas, com o atendimento prioritário ao mercado interno e exportações para o Mercosul e Aladi.

Por outro lado, a análise de Pinheiro e Moreira (2000), ao reproduzir as estimações do modelo citado anteriormente para diferentes regiões, destaca que a maior probabilidade de exportar para as empresas estrangeiras em relação às nacionais se mantém em todos os mercados. Tanto para as nacionais quanto para as estrangeiras as exportações seriam direcionadas prioritariamente para a América Latina, seguido pelos Outros Países Industrializados exceto Estados Unidos e Canadá e com os mercado dos Estados Unidos e Canadá em terceiro lugar.

O trabalho de Baumann e Carneiro (2002) busca analisar de maneira mais explícita a influência do comércio intra-firma, verificando até que ponto a concentração geográfica das exportações estaria associada ao país de origem das ETs operando no Brasil. Dada a inexistência de informações detalhadas sobre o nível de comércio intra-firma no Brasil, os autores recorrem à hipótese colocada por Baumann (1993) de que para uma determinada empresas multinacional com origem em um determinado país, as transações realizadas com o país de origem seriam fundamentalmente com a própria matriz ou com os canais de comercialização organizados por ela. Apesar da possibilidade de existirem transações com o país de origem que não são intra-firma, a aproximação usada pelos autores é a melhor disponível, dada a limitação de dados.

Utilizando um modelo Probit, os autores buscam verificar os fatores que explicam o aumento das exportações entre 1995 e 2000 para um conjunto de 43 empresas. Entre os fatores, resultaram significativos além do grau de abertura da empresa e da variação das vendas, o fato da empresas exportarem preferencialmente para o Mercosul, para o Nafta e para os países que compõem a Alca. A partir desses resultados os autores testam os fatores que explicam a variação das exportações entre esses dois anos para 4 tipos de mercado: o próprio país de origem, Mercosul, Nafta e Alca. As conclusões são que as empresas que experimentaram crescimento acelerado das vendas o fizeram canalizando suas vendas preferencialmente para essas regiões. De acordo com o estudo quanto maior o peso do comércio exterior em relação à receita líquida de uma empresa, maior a probabilidade que essa empresa destina uma parcela crescente de suas exportações para o país de origem. Os autores destacam também que as empresas estrangeiras também concentram uma parte relevante de suas importações com o país de origem, embora não tenham especificado um modelo para explicar as importações.

As evidências encontradas pelo estudo seriam uma indicação de que as estimativas sobre os efeitos dos acordos regionais com base apenas em considerações sobre desvio e criação de comércio, estariam distorcidas por não levarem em conta a influência das ETs sobre os fluxos de comércio. De fato, a resenha realizada por Castilho (2002) sobre vários trabalhos que buscaram analisar os impactos da Alca e do acordo Mercosul-União Européia mostra que, apesar das várias metodologias empregadas, nenhuma delas incorpora a importância das ETs e do comércio intra-firma.

Por fim vale destacar o estudo de Coutinho et. all (2003). Embora não tenha sido um estudo voltado explicitamente para analisar a influência das empresas estrangeiras sobre os padrões regionais de comércio, mas sim para analisar a situação competitiva e as perspectivas de um conjunto de cadeias produtivas frente às novas rodadas de negociações no acordo da Alca e Mercosul-União Européia, sua forma de análise e síntese dos resultados incorpora a questão da importância das estratégias das ETs. De acordo com o estudo, resultados positivos nos acordos de integração naquelas cadeias onde as filiais de ET são os agentes relevantes, estariam condicionados à possibilidade dessas filiais assumirem uma posição relativa mais favorável enquanto plataforma de exportação vis-à-vis outras filiais ou a própria matriz.

4 Orientação geográfica do comércio exterior das empresas estrangeiras

Dado que vários estudos já destacaram as diferenças existentes, em termos de volume de comércio, entre empresas nacionais e estrangeiras, esta seção tem o objetivo de identificar e qualificar essas diferenças em termos de orientação regional. A pergunta a ser respondida é se o padrão regional de comércio das empresas estrangeiras se diferencia das empresas domésticas e, entre as próprias estrangeiras, se a região de origem da empresa constitui fator importante na determinação do seu padrão regional de comércio.

Para tanto, foram utilizadas informações sobre o comércio exterior de 80 empresas nacionais e 85 empresas estrangeiras nos anos de 1989, 1997 e 2000. Essas empresas fazem parte das 500 maiores empresas brasileiras e foram selecionadas por permanecer entre as maiores nos três anos considerados. Entre as empresas estrangeiras, 33 tem sua origem no Nafta (Estados Unidos e Canadá), 42 são provenientes da União Européia, 7 da Ásia e 3 de outros países do mundo.

Entre as informações disponíveis, estão o volume de importações e de exportações das empresas, por região de destino e origem, bem como o faturamento e setor de atuação¹ de cada uma delas. Todas as variáveis estão expressas em dólar a preços de 2000, deflacionadas pelo IPA norte-americano.

As empresas do painel representam cerca de 30 % do total das vendas da indústria², cerca de 30% das exportações e mais de 20% das importações totais do país no período considerado. Portanto, embora seja uma amostra relativamente pequena de empresas, sua representatividade é elevada, o que nos permite extrapolar algumas das conclusões provenientes dessa análise para o conjunto da indústria.

Uma primeira aproximação na análise sobre o padrão regional do comércio exterior das empresas brasileiras pode ser feita a partir da tabela 3, que mostra a proporção do comércio das empresas, segundo sua nacionalidade, destinadas ou oriundas de diversas regiões. Constata-se, a partir da tabela, que o mercado regional parece não ser muito relevante para as empresas nacionais, principalmente no que diz respeito às suas exportações. Apenas cerca de 10% das exportações das empresas nacionais destinam-se ao mercado regional. Esse quadro só se altera, em relação às importações, com o crescimento da importância da Aladi como origem das compras

¹ O setor de atuação é definido pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), a dois dígitos, a partir do produto mais representativo no faturamento da empresa.

² O valor total das vendas da indústria foi obtido a partir da PIA (Pesquisa industrial anual) do IBGE, que cobre de maneira censitária as empresas industriais (Indústria de Transformação e Extrativa Mineral) com mais de 30 pessoas ocupadas. As empresas com menos de 30 pessoas ocupadas recebem cobertura amostral. As vendas das empresas do painel são vendas brutas, enquanto as vendas registradas pela PIA são vendas líquidas (excluem impostos indiretos).

externas desse grupo de empresas. O restante do comércio está relativamente bem distribuído entre Nafta, União Européia e Resto do Mundo, com maior relevância para as duas primeiras regiões.

Tabela 3. Proporção do comércio total de empresas nacionais e estrangeiras selecionadas, por região de origem ou destino. 1989, 1997 e 2000.

Nacionalidade	Ano	Exportações						Importações					
		Merc.	Nafta	Aladi	U. E.	Ásia	RM	Merc.	Nafta	Aladi	U. E.	Ásia	RM
Brasileira	1989	3%	21%	1%	29%	33%	13%	8%	38%	13%	21%	9%	11%
	1997	9%	19%	3%	25%	26%	16%	7%	33%	12%	21%	15%	12%
	2000	6%	30%	2%	30%	17%	14%	9%	40%	11%	23%	9%	8%
Nafta	1989	4%	39%	8%	25%	14%	10%	4%	66%	2%	16%	11%	1%
	1997	32%	23%	12%	15%	8%	9%	6%	47%	1%	26%	11%	9%
	2000	25%	21%	13%	23%	8%	11%	21%	49%	1%	19%	6%	4%
U. E.	1989	5%	28%	8%	47%	4%	8%	11%	17%	3%	66%	2%	2%
	1997	32%	14%	14%	22%	8%	10%	20%	11%	2%	49%	7%	11%
	2000	19%	31%	10%	28%	4%	9%	15%	19%	0%	54%	10%	2%
Ásia	1989	1%	11%	3%	15%	66%	4%	3%	17%	0%	8%	72%	0%
	1997	10%	11%	9%	15%	54%	1%	2%	22%	0%	3%	72%	2%
	2000	5%	21%	3%	20%	50%	1%	3%	19%	0%	6%	70%	1%
RM	1989	8%	4%	1%	66%	10%	11%	0%	59%	2%	7%	1%	32%
	1997	18%	7%	1%	30%	14%	30%	0%	66%	6%	14%	0%	13%
	2000	11%	4%	4%	28%	27%	26%	2%	74%	1%	17%	1%	5%

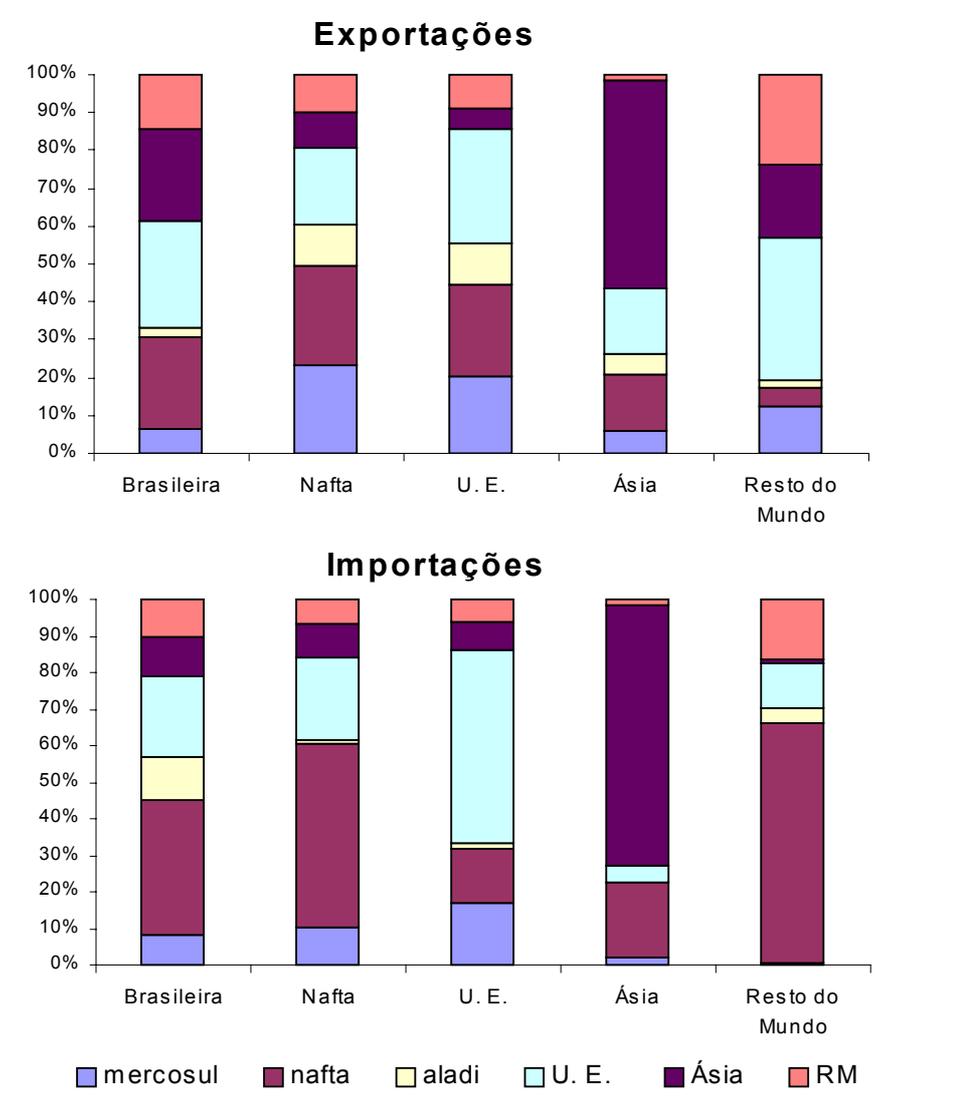
Fonte: Secex

As empresas do Nafta e da União Européia, por outro lado, tem a maior parte de suas exportações divididas entre os seus mercados de origem e a América Latina, especialmente o Mercosul. Note-se que, em 1989, o Mercosul não representava um mercado importante para as exportações dessas empresas, fato que se altera na década de 90 com o aprofundamento do mercado comum. No que diz respeito às importações, os números evidenciam a importância dos mercados de origem sobre as importações dessas empresas, importância muito superior à verificada para as exportações.

As empresas Asiáticas são as mais integradas com sua região de origem, tanto em termos de importações quanto de exportações, fonte e destino de mais da metade do seu comércio externo. O gráfico 1 reproduz estes dados para a média dos três anos considerados, evidenciando as conclusões acima.

Apesar dos resultados bastante enfáticos, é possível realizar uma análise mais acurada deste padrão regional de comércio, através da estimação de um modelo econométrico que isole as possíveis influências do setor de atuação da empresa sobre as origens e destinos de seu comércio externo.

Gráfico 1. Exportações e importações das empresas selecionadas, segundo origem do capital e por região de origem/destino, média dos anos de 1989, 1997 e 2000.



A amostra utilizada constitui um painel de várias empresas em três anos. Este formato das informações requer um tipo de modelo econométrico que se diferencia dos modelos tradicionais de regressão com cortes transversais. Assim como o modelo em cortes transversais, um modelo em painel capta os efeitos específicos aos indivíduos mas, diferentemente do primeiro, um painel é capaz de captar efeitos dinâmicos, específicos ao tempo. Uma das vantagens³ do modelo de painel sobre os modelos de regressão *cross section* é a capacidade de controlar a heterogeneidade existente entre os indivíduos através da estimação de efeitos individuais isolando, dessa forma, os efeitos das variáveis explanatórias dos efeitos individuais não mensurados pelo economista. Isso ocorre justamente devido à possibilidade do modelo captar aspectos dinâmicos relacionados a cada uma das variáveis explanatórias, ou seja, é possível captar a influência que a mudança em determinado parâmetro tem sobre a variável dependente, livre de influências individuais não captadas pelos demais parâmetros da regressão.

³ Para maiores detalhes, ver Baltagi, B. H. (1995) e Hsiao, C. (1986).

Em relação à análise de painel, é necessário salientar duas possíveis estratégias de estimação: a estimação de modelos com efeitos fixos ou com efeitos aleatórios. No modelo de efeitos fixos, os efeitos individuais podem ser livremente correlacionados com os demais regressores enquanto que, no modelo de efeitos aleatórios, supõe-se que não há correlação entre efeitos individuais e demais variáveis explanatórias. Para um modelo de efeitos fixos, o estimador de mínimos quadrados ordinários seria um estimador consistente e eficiente do modelo, chamado de LSDV (*least squares dummy variable model*). Por outro lado, ao se supor que as diferenças entre os indivíduos são aleatoriamente distribuídas, a estimação do modelo de efeitos aleatórios se daria através da utilização de mínimos quadrados generalizados.

No caso específico deste estudo, a opção foi estimar o modelo através de efeitos aleatórios. Essa opção se deve ao fato de não haver alterações na região de origem das empresas no período considerado. O modelo de efeitos fixos captaria apenas os efeitos dinâmicos do painel, ou seja, os efeitos da mudança de nacionalidade das firmas sobre o seu padrão de comércio. Como nesta amostra, não existe dinâmica na origem de capital das firmas, que é o objeto do estudo, não seria adequada a utilização do modelo de efeitos fixos. Além disso, o teste de Hausman⁴ apontou, em todas as estimações, a conveniência de se utilizar o modelo de efeitos aleatórios.

Os modelos estimados, portanto, procuram identificar se o país de origem da empresa é um determinante importante do seu comércio com os diversos blocos econômicos⁵. Para essa estimação, foram controlados o tamanho e o setor de atuação da empresa, bem como as modificações conjunturais da economia brasileira em cada um dos anos considerados na análise. As equações estimadas são as seguintes:

$$lx_reg_{it} = lfat_{it} + nafta_i + ue_i + asia_i + rm_i + setor_i + ano_t \quad (1)$$

$$lm_reg_{it} = lfat_{it} + nafta_i + ue_i + asia_i + rm_i + setor_i + ano_t \quad (2)$$

Onde:

lx_reg_{it} é o logaritmo das exportações da i -ésima empresa para uma determinada região no ano t ;

lm_reg_{it} , por outro lado, é o logaritmo das importações da i -ésima empresa para uma determinada região, no ano t ;

$lfat_{it}$ é o faturamento da i -ésima empresa no ano t . O valor do coeficiente representa a elasticidade das exportações ou das importações da empresa em relação ao seu tamanho, representado aqui pelo faturamento. É uma forma de controlar a influência da escala de produção sobre o comércio das empresas.

$nafta_i$, ue_i , $asia_i$ e rm_i são variáveis binárias que identificam a origem de capital da i -ésima empresa: Nafta, União Européia, Ásia e resto do mundo. Os coeficientes dessas variáveis dirão o quanto empresas de cada uma dessas regiões possuem comportamentos comerciais diferenciados das empresas domésticas;

⁴ O teste de Hausman é utilizado na estimação do modelo de efeitos aleatórios a fim de verificar a existência de correlação entre os efeitos individuais e as variáveis explanatórias. Se estes efeitos não são correlacionados, o modelo de efeitos aleatórios é consistente e eficiente. A estatística do teste de Hausman tem distribuição χ^2 , sob a hipótese nula de ausência de correlação entre regressores e efeitos individuais.

⁵ Foram estimados, também, modelos mais gerais, cujas variáveis dependentes eram o valor das exportações e das importações da empresa. Neste modelo, ao contrário do que foi encontrado em outros estudos, não se verificou nenhuma diferença entre empresas nacionais e estrangeiras em termos de volume de comércio. Isso se deve, muito provavelmente, à dimensão da amostra analisada e à relativa homogeneidade existente entre as empresas.

$setor_i$ representa um conjunto de 12 variáveis binárias destinadas a captar as diferenças existentes entre os 13 setores que compõem a amostra.

Da mesma forma ano_i representa as duas variáveis binárias utilizadas para captar as diferenças existentes entre os anos de 1989, 1997 e 2000, e que tenham afetado da mesma forma as diferentes empresas. Assim, espera-se que as diferenças relatadas entre empresas nacionais e estrangeiras e entre estrangeiras de diversas regiões não estejam contaminadas por fatores conjunturais.

Os resultados obtidos a partir dessas estimações encontram-se relatados na tabela 4. Em relação ao comércio com a América Latina, não parecem existir diferenças significativas entre as empresas estrangeiras de diversas origens e as nacionais, exceto para as empresas européias, que tendem a importar mais dessa região, embora seu coeficiente não seja muito significativo. Este resultado parece ser contraditório com os números apresentados na tabela 3, onde o mercado regional parecia desempenhar um papel relevante nas exportações das empresas européias e do Nafta. Vale lembrar que o coeficiente do modelo pode estar sendo influenciado pela pequena importância que o mercado regional tinha para estas empresas em 1989. Além do que, naquela tabela estávamos falando em proporção das exportações totais das empresas destinadas aos vários mercados. Isso sugere que, embora o mercado regional seja importante do ponto de vista da parcela de exportações das empresas individuais destinadas a ele, em termos de volume total de exportações para essa região, as empresas estrangeiras não apresentam diferenças significativas em relação às domésticas. É em relação ao comércio com os países desenvolvidos que as diferenças de comércio entre empresas estrangeiras e nacionais são mais significativas, pelo menos no que diz respeito às suas importações.

No comércio com o Nafta, não existem diferenças significativas entre empresas estrangeiras, das diversas nacionalidades, e nacionais na parcela de suas exportações destinadas para essa região. Em outros termos, o volume de exportações destinadas ao Nafta pelas empresas nacionais não é significativamente diferente do volume de exportações das empresas do próprio Nafta, por exemplo. Pelo lado das importações, entretanto, as diferenças são significativas. Os coeficientes da regressão nos mostram que as empresas norte-americanas, canadenses e as empresas do resto do mundo tendem a importar volumes significativamente maiores do Nafta do que as empresas nacionais, como, aliás, já sugeria a tabela 3. É bom lembrar que essa diferença não é decorrente do setor de atuação das empresas, como se poderia argumentar a partir dos dados iniciais, tendo em vista que esta foi uma das variáveis de controle inseridas no modelo. O coeficiente da dummy relativa a origem de capital da empresa nos informa que empresas do Nafta tendem a importar, em média, mais de 3000% a mais do que empresas de outras regiões⁶.

As exportações para a União Européia também não são diferentes para empresas de diferentes nacionalidades, de mesmo tamanho e atuando em um mesmo setor. Entretanto, da mesma forma que as importações do Nafta, as importações provenientes da União Européia são significativamente maiores para empresas européias do que para as empresas domésticas (aproximadamente 1600% maiores em média). Empresas do Nafta também tendem a importar mais da União Européia do que as empresas nacionais, embora a diferença não seja tão substancial quanto para as empresas européias. Por outro lado é possível observar que as empresas asiáticas tendem a importar menos da

⁶ Como a variável dependente está na forma logarítmica e a dummy não, esse percentual só pode ser obtido através da seguinte transformação: $[10^{\beta} - 1] \times 100$.

União Européia do que as empresas nacionais e consequentemente, do que as próprias empresas européias.

Tabela 4. Resultados das estimativas para as exportações e importações das empresas para regiões selecionadas.

AMÉRICA LATINA ⁽¹⁾						
Variáveis	Exportações			Importações		
	Estimativa	Teste t		Estimativa	Teste t	
Intercepto	-5,53	-7,25		-6,81	-5,90	
Lfat	0,98	8,02		1,17	6,38	
Nafta	0,33	0,98	*	0,41	0,79	*
Rm	0,94	1,12	*	0,31	0,21	*
Asia	0,35	0,47	*	-0,96	0,41	*
Ue	0,42	1,26	*	0,97	0,07	**
N. empresas	144			126		
R2	0,43			0,25		
Hausman (Pr> m)	0,43			0,48		
NAFTA						
Variáveis	Exportações			Importações		
	Estimativa	Teste t		Estimativa	Teste t	
Intercepto	-4,13	-3,73		-7,06	-9,36	
Lfat	0,93	5,27		1,18	9,82	
Nafta	-0,18	-0,34	*	1,54	4,05	
Rm	1,29	0,65	*	1,80	1,86	**
Asia	0,13	0,12	*	0,03	0,03	*
Ue	-0,37	-0,73	*	0,07	0,19	*
N. empresas	125			154		
R2	0,18			0,38		
Hausman (Pr> m)	0,22			0,12		
UNIÃO EUROPÉIA						
Variáveis	Exportações			Importações		
	Estimativa	Teste t		Estimativa	Teste t	
Intercepto	-0,89	-0,69	*	-6,00	-9,35	
Lfat	0,57	2,78		1,06	10,34	
Nafta	-0,39	-0,65	*	0,57	1,78	**
Rm	0,81	0,46	*	-0,18	-0,22	*
Asia	-1,24	-0,87	*	-1,12	-1,79	**
Ue	0,53	0,89	*	1,25	4,07	
N. empresas	135			154		
R2	0,11			0,39		
Hausman (Pr> m)	0,16			0,96		

Obs. ** variável significativa a 10%. * variável não significativa. (1) Mercosul e Aladi, exceto México.

Em termos gerais estes resultados nos mostram um padrão de comércio diferenciado entre empresas nacionais e estrangeiras e entre as próprias estrangeiras. Parece existir uma vinculação muito forte, em termos de importações, das empresas estrangeiras com as suas regiões de origem, o que possivelmente, é consequência do comércio intra-firma das filiais estrangeiras no Brasil com suas matrizes. Entretanto, a existência destes canais de comércio das filiais brasileiras com suas matrizes não parecem estar atuando no sentido de incrementar as exportações brasileiras para estes países, tendo em vista que não foi detectada uma propensão maior, por parte das estrangeiras, em exportar para suas respectivas regiões de origem.

Em linha com Laplane e Sarti (2003) e Hiratuka (2002), pode-se interpretar esses resultados como sendo consequência das estratégias de internacionalização das filiais brasileiras, ou melhor da inserção das filiais brasileiras nas estratégias globais das matrizes. Essa inserção está assentada basicamente no objetivo de atender ao mercado interno e à região mais próxima, sem cumprir função relevante como fornecedora para regiões mais desenvolvidas. Essa inserção é comum, tanto para as empresas do Nafta com para as empresas da União Européia, resultando em um padrão de integração assimétrico com suas regiões de origem, muito mais intensa pelo lado da importações do que das exportações.

5 Considerações finais

De acordo com o Censo de Capitais Estrangeiros realizado pelo Banco Central, as empresas com participação estrangeira eram responsáveis por 60% das exportações e 56% das importações totais brasileiras no ano 2000. Considerando que para essas empresas a participação do comércio intra-firma respondia por 63% das exportações e 57% das importações, temos que o comércio intra-firma respondeu por cerca de 38% das exportações totais brasileiras e por 33% das importações.

É fundamental, portanto, verificar qual o impacto da atuação das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro. Como foi ressaltado no item 3, vários estudos vêm destacando a diferença em termos de comportamento comercial das empresas estrangeiras em relação às nacionais, enfatizando que a diferença ocorre de maneira muito mais pronunciada em termos de importação do que em termos de exportações.

Este estudo constitui uma contribuição importante, na medida em que os resultados do modelo permitem reforçar a hipótese de que um dos fatores importantes para explicar a diferença de comportamento entre as empresas nacionais e estrangeiras está relacionada à influência do comércio intra-firma. Nossa interpretação é que o fato das empresas dos Estados Unidos e Canadá e Européias, importarem mais de suas regiões de origem em relação às demais empresas, sem no entanto, apresentarem diferenças significativas quanto às regiões de destino das exportações, refletem a posição ocupada pelas filiais brasileiras nas estratégias globais das corporações.

Em um contexto mundial em que as ETs buscam reorganizar suas redes de produção de maneira a maximizar o resultados para o conjunto das operações globais, a posição da filial brasileira parece ser mais importante do ponto de vista do acesso ao mercado local do que do ponto de vista de ser um elo importante na rede global de fornecimento para outras regiões.

A partir dessas constatações, podem-se destacar duas implicações importantes. A primeira diz respeito às políticas de competitividade e de comércio exterior. Muitos países em desenvolvimento têm se preocupado em estabelecer políticas ativas de atração de investimentos, buscando ao mesmo tempo melhorar a contribuição dessas empresas para o comércio exterior e para o desenvolvimento industrial (UNCTAD, 2002b). Essas políticas partem do reconhecimento de que as decisões de investimento e de alocação de plantas produtivas realizadas pelas grandes corporações transnacionais exercem impactos cada vez maiores sobre os fluxos de comércio. Esse é um fato que deve ser levado em conta ao se traçar alguma política associada ao investimento direto estrangeiro, ou de políticas de comércio direcionadas para setores onde essas empresas são predominantes. No caso brasileiro, deve-se avançar no entendimento dos fatores que condicionam o aproveitamento das redes de transações internas às grandes corporações,

de maneira a verificar até que ponto esses fatores podem ser objeto de políticas públicas voltadas para aumentar os efeitos sobre as exportações.

A segunda diz respeito aos processos de negociações comerciais simultâneas que estão sendo desenvolvidas no âmbito da Alca e do acordo Mercosul-União Européia. Como ressaltado por Baumann e Carneiro (2002) e por Coutinho et. All (2003), os estudos que procuraram avaliar os impactos dos acordos regionais têm a limitação de não considerar os efeitos do comércio intra-corporativo e as estratégias das ETs. Dessa maneira, devem ser complementados com análise que partam do reconhecimento de que uma parte relevante do comércio realizado com essas regiões não segue o padrão tradicional de comércio, uma vez que não é realizado entre empresas independentes.

Isso significa que os acordos devem ser analisados não apenas em termos do impacto imediatos sobre os fluxos de comércio, mas também do ponto de vista dos efeitos sobre os investimentos estrangeiros a serem realizados, seja por empresas já instaladas, seja por novos entrantes. Ou, dizendo de uma outra maneira, os acordos regionais podem ter impactos importantes sobre as atividades das filiais brasileiras e na sua inserção dentro da organização das corporações, o que, com certeza terá reflexos sobre os fluxos de comércio.

Por exemplo, reduções tarifárias no âmbito de acordos preferenciais regionais podem significar a opção de substituir a produção interna pela exportação ao mercado nacional a partir da região de origem da matriz ou de outras filiais localizadas em outros países participantes do acordo, o que poderia reforçar ainda mais os fluxos de importação intra-firma. Além disso, é possível também que parcela das exportações realizadas a partir do Brasil para os países envolvidos nos acordos sejam substituídas por fornecimento de outras partes da corporação. Por outro lado, também existe a possibilidade das preferências comerciais reforçarem a posição das filiais brasileiras, com melhor aproveitamentos dos canais específicos das ETs para o atendimento dos mercados mais próximos.

Referências Bibliográficas

- ANDERSSON, T. e FREDRIKSSON, T. (2000). Distinction between intermediate and finished products in intra-firm trade. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 18
- BALTAGI, B. H. (1995). *Econometric analysis of panel data*. England: John Wiley & Sons Ltd.
- BAUMANN, R. (1993). Uma avaliação das exportações intra-firma do Brasil: 1980 e 1990. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 23 n.3.
- BAUMANN, R. e CARNEIRO, F.G (2002). El Comportamiento de las empresas exportadoras brasileñas: implicaciones para el ALCA. *Revista de la Cepal*, n. 78
- BLONIGEN, B.A (2000). In Search of substitution between foreign production and exports. *Journal of International Economics*, n. 53.
- BRAINARD, L. (1993). An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade. *American Economic Review*. vol. 87, n. 4.

- CASTILHO, M. (2002). Impactos de Acordos Comerciais sobre a Economia Brasileira: resenho dos trabalhos recentes. *Texto para Discussão IPEA*, n. 936.
- CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- CHESNAIS, François. (1995). Some relationship between foreign direct investment, technology, trade and competitiveness. In. HAGEDOORN, J. *Technical Change and the World Economy*. Londres: Edward Elgar.
- CHUDNOVSKI et all. (2002). Integración Regional e Inversión Extranjera Directa: El Caso del Mercosur: Buenos Aires: BID/INTAL
- CLAUSING, K. (2000). Does Multinational Activity displace trade?. *Economic Inquiry*, vol. 38, n.2.
- COUTINHO, L. et. all (2003) *Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impacto das zonas de livre comércio*. MDIC/MCT/FINEP/NEIT-UNICAMP. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/projetos/neit/neitpesq.html>
- DE NEGRI, F. (2003) *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. Dissertação de mestrado. Instituto de Economia – UNICAMP.
- DUNNING, J. (1993). *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Workingham: Addison-Wesley Publishers.
- ERNST, D. (1997). From partial to systemic globalization: international production networks in the eletronics industry. *BRIE Working Paper*, n. 98.
- FONTAGNÉ, L. (1999) Foreign direct investment and international trade: complements or substitutes? *STI Working Paper* n. 3/99.
- HELPMAN, H. (1985) Multinational corporations and trade structure. *Review of Economic Studies*, n. 52.
- HELPMAN, H. (1985) Multinational corporations and trade structure In *Review of Economic Studies*, n. 52.
- HELPMAN, H. e KRUGMAN, P. (1985). *Market structure and international trade*. Cabridge: MIT press.
- HIRATUKA, C. (2002). *Empresas Transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto de abertura econômica*. Tese de doutoramento, Campinas, IE/UNICAMP.
- HSIAO, C. (1986) *Analysis of panel data*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KRUGMAN, P (1983) The new theories of international trade and the multinational entreprise. In KINDLEBERGER, C e AUDRETSCH, D. (eds.) *The Multinational Corporation in the 1980s*. Cambridge: MIT Press.
- LAPLANE, M. et. all.(2001). La Inversión Extranjera Directa en el Mercosur. El caso brasileño. In Chudnovsky, D. (org.) *El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina Editores.
- LAPLANE, M. e SARTI, F. (2002) O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. *Economia e Sociedade*, n. 18.
- LIPSEY, R. (1998). Internationalized production in developed and developing countries and in industry sectors. *NBER Working Paper* n. 6.405.

- MARKUSEN, J. (1995). The boundaries of multinational enterprise and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, vol 9, n. 2.
- MARKUSEN, J. e VENABLES, A. (1998) Multinational firms and the New Trade Theory. *Journal of International Economics*, n. 46.
- MOREIRA, M. M. (1999) Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior. In: Giambiagi, F. e M. M. Moreira (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES.
- PINHEIRO, A. C. e MOREIRA, M. M (2000). O perfil dos exportadores brasileiros de manufaturados nos anos 90: quais as implicações de política? *Texto para Discussão BNDES* n. 80.
- UNCTAD (1995). *World Investment Report. Transnational corporations and competitiveness*. Genebra: ONU.
- UNCTAD (2002a) *Trade and Development Report, 2002 – Export dynamism and industrialization in developing countries*. Nações Unidas: Nova York e Geneva
- UNCTAD (2002b) *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nações Unidas, Nova York