

# Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90: uma análise de dados em painel\*

Fernanda De Negri<sup>§</sup>

## RESUMO

Durante os anos 90, vários autores viam de maneira positiva o intenso processo de internacionalização produtiva da economia brasileira, particularmente no que tange ao desempenho comercial do País. Nesse sentido, este trabalho busca avaliar a importância da origem de capital (estrangeira ou nacional) como determinante das exportações e das importações das firmas individuais na indústria brasileira no período de 1996 a 2000. Para isso, utilizaram-se microdados sobre as empresas industriais brasileiras no período e controlaram-se outros fatores capazes de influenciar o desempenho comercial das firmas por meio da análise de dados em painel. Os resultados obtidos apontam para uma maior inserção comercial das empresas estrangeiras instaladas no País em relação às firmas domésticas, sendo esta maior inserção significativa e maior nas importações do que nas exportações. Estes resultados contradizem as expectativas de que as empresas estrangeiras pudessem estar colaborando para um desempenho comercial mais favorável ao Brasil durante o período.

**Palavras-chave:** empresas transnacionais, comércio exterior, competitividade, investimento estrangeiro direto, análise de dados em painel.

## ABSTRACT

During the nineties some economists expected that the intense process of productive internationalization of the Brazilian economy would bring gains, particularly regarding to the trade performance of the country. This paper aims at evaluating the importance of the ownership - foreign or national - as a determinant of trade of the industrial firms in Brazil between 1996 and 2000. The analysis used individual information about more than 50.000 industrial companies in the period into a panel data econometric model. The results show that transnational corporations seem to be more integrated into international trade than locally owned firms. However, this larger integration takes the form, essentially, of stronger import activities more than of larger exports. These results contradict the expectations of some economists: that foreign companies could collaborate for a better Brazilian trade performance during the period.

**Key words:** transnational corporations, trade, competitiveness, foreign direct investment, panel data analysis.

**JEL classification:** L25.

---

\* Gostaria de expressar meus agradecimentos ao Prof. Mariano Laplane, que orientou a dissertação que deu origem a este artigo, isentando-o, evidentemente, de quaisquer erros e omissões remanescentes.

§ Mestre e doutoranda em economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) e pesquisadora do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT - IE - UNICAMP).

Recebido em agosto de 2003. Aceito em novembro de 2003.

## 1 Apresentação

A crescente internacionalização da economia brasileira e a fragilidade de seu balanço de transações correntes na última década, evidenciadas pelas dificuldades em compatibilizar crescimento econômico sustentado e balança comercial equilibrada, reacenderam o debate acerca da possível contribuição das empresas estrangeiras para o desempenho comercial do País.

Alguns economistas acreditavam que, por serem mais competitivas que as empresas domésticas, as transnacionais contribuiriam para o aumento da competitividade do País, seja por meio de suas exportações, seja por meio dos efeitos benéficos do aumento da concorrência na estrutura produtiva brasileira. Particularmente, a mudança em direção a uma maior abertura da economia parece ter levado alguns analistas a acreditarem que o papel dessas empresas no comércio exterior brasileiro iria se tornar mais significativo e benéfico para o Brasil.

Nesse contexto, existem fatores recorrentemente citados como explicação do desempenho comercial diferenciado das empresas estrangeiras em relação às nacionais. Em primeiro lugar estão os fatores diretamente relacionados à atuação multinacional dessas empresas, tais como o acesso a mercados e canais de comercialização por meio das filiais localizadas em outros países. Em segundo lugar, fatores como produtividade, tamanho e tecnologia tendem a ser citados como vantagens competitivas das empresas estrangeiras em relação às nacionais. Por fim, a concentração das empresas estrangeiras em setores mais avançados tecnologicamente e/ou com graus de inserção comercial significativamente diferentes do restante da economia também é um fator constantemente lembrado nas explicações do desempenho comercial diferenciado das empresas estrangeiras.

Dadas essas questões, o objetivo deste artigo é avaliar em que medida as empresas estrangeiras na indústria apresentam um desempenho comercial diferente das empresas domésticas. Em outros termos, procura-se saber qual a influência da origem de capital da firma (estrangeira ou nacional) sobre o seu desempenho externo. Utiliza-se, para tanto, microdados das empresas da indústria de transformação brasileira no período que vai de 1996 a 2000, base esta que cobre mais de 60% do fluxo total de comércio exterior do País. Espera-se que a identificação dessas diferenças, especialmente em uma economia com um grau de internacionalização produtiva tão elevado quanto a brasileira, tenha implicações relevantes do ponto de vista das políticas industrial e de comércio exterior do País.

O artigo está organizado da seguinte forma: na próxima seção encontra-se uma revisão do debate em torno dos efeitos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro, nos anos 90. A terceira seção procura descrever a base de dados utilizada e os procedimentos econométricos aplicados. A seguir são apresentados e discutidos os principais resultados obtidos. A última seção contém algumas conclusões e as possíveis implicações de política derivadas da grande presença estrangeira na indústria brasileira e das consequências dessa presença sobre o comércio exterior do País.

## 2 Empresas estrangeiras e comércio exterior brasileiro nos 90

A economia brasileira conta, historicamente, com uma elevada participação estrangeira em sua estrutura industrial. Na década de 90, aprofundou-se o processo de internacionalização da economia em virtude da ampliação dos fluxos de investimento direto destinados ao País na década de 90, especialmente após 1994. O volume de Investimento Direto no Brasil passou de uma média anual de US\$ 860 milhões entre 1989 e 1994 para uma média anual acima de US\$ 20 bilhões entre 1995 e 2000.<sup>1</sup> O resultado desse processo foi a ampliação da participação estrangeira no faturamento da indústria brasileira de 27% em 1996 para 42% em 2000. (De Negri, 2003). Em termos de comércio exterior, essa participação é ainda mais relevante. Em 2000 as empresas estrangeiras foram responsáveis por mais da metade dos fluxos de comércio da indústria brasileira. (De Negri, 2003).

Sem dúvida alguma essa elevada participação estrangeira na indústria mais do que justifica a preocupação de uma série de economistas sobre os possíveis impactos da internacionalização produtiva sobre os fluxos comerciais brasileiros e sobre o balanço de pagamentos.

Alguns autores argumentavam que os investimentos estrangeiros na década de 90, além de constituírem uma fonte adicional de financiamento do balanço de pagamentos via conta de capital, contribuiriam também para a melhora do desempenho comercial do País. Atribuía-se essa expectativa ao fato de que as empresas estrangeiras teriam acesso a canais de comercialização e a mercados ainda não explorados pela economia brasileira, e também à maior competitividade das estrangeiras *vis-à-vis* às empresas locais.

---

1 UNCTAD. *World Investment Report*, 1995 e 2000.

Esta parecia ser a expectativa de Fritsch e Franco (1989) quando ressaltam o papel dos investimentos diretos e das EMNs para a redução da restrição externa. Por um lado, por meio do aporte direto de capital e, indiretamente, pela contribuição das empresas estrangeiras para o crescimento do saldo comercial. Segundo eles “*as EMNs ou suas associações com empresas nacionais que garantam a transferência dos ativos intangíveis relevantes podem dar uma dupla contribuição ao crescimento das exportações em termos de acesso tanto à tecnologia quanto a mercados.*” (Fritsch e Franco, 1989, p. 21).

Durante os anos 90 vários estudos foram realizados para identificar os impactos das empresas estrangeiras no comércio exterior brasileiro. As expectativas iniciais a respeito da importância das EMNs no comércio foram sendo, em alguns aspectos, revistas a partir das evidências empíricas.

Uma dessas evidências, de grande relevância para o desempenho comercial do País, é a concentração dos investimentos diretos em segmentos orientados especialmente para o mercado interno e/ou regional, ou seja, os investimentos estrangeiros na década foram essencialmente *market seeking*. Nesse sentido, Laplane e Sarti (1997, 1999) argumentam que a concentração do IDE na produção de bens intermediários e de consumo para o mercado interno e uma forte propensão a importar produtos intermediários e bens de capital são um indício de que o investimento estrangeiro não altera significativamente a pauta exportadora brasileira.

Os autores que viam na nova onda de investimentos estrangeiros uma possibilidade concreta de aumento da competitividade internacional do País concentraram seus argumentos ora na transitoriedade do viés importador dos novos investimentos, ora nos seus impactos sobre a produtividade da indústria.

Barros e Goldenstein (1997), por exemplo, vêem com otimismo o ciclo recente de investimentos estrangeiros, argumentando que as mudanças estruturais que estavam acontecendo naquele momento iriam alterar as tendências da indústria brasileira no futuro. Para eles, a pressão negativa dos investimentos estrangeiros sobre a balança comercial cessaria no momento da maturação desses investimentos, ao se reduzirem as importações de bens de capital. Além disso, o crescimento do mercado interno propiciado pela estabilização poderia proporcionar um aumento das escalas de operação das empresas, o que incentivaria investimentos na produção de componentes até então importados.

Quantos aos impactos das multinacionais sobre a produtividade da indústria brasileira, Bonelli (1998) argumenta que os investimentos estrangeiros, aliados com a abertura da

economia, tiveram um impacto importante no substancial crescimento dos indicadores de produtividade observados durante os anos 90.

De fato, parece que as empresas estrangeiras, bem como as nacionais, tiveram que fazer um grande esforço para se ajustar à nova situação de concorrência com os produtos importados. Esse processo de ajustamento contribuiu significativamente para o aumento dos índices de produtividade, salientado por vários autores durante a década. Entretanto, Bielschowsky (1994), a partir de entrevistas com 55 grandes empresas estrangeiras, identifica dois movimentos no processo de ajustamento dessas empresas: a concentração em atividades centrais e a busca por maior eficiência produtiva. Este duplo movimento resultou em um ajustamento baseado, preponderantemente, na redução de pessoal e no aumento das compras de produtos intermediários, tanto interna quanto externamente. Essa constatação aponta para um aumento do coeficiente de importação das empresas estrangeiras a partir da abertura, o que poderia significar uma restrição importante para o desempenho comercial brasileiro durante a década.

Autores como Moreira (1999), entretanto, defendem que o ciclo recente de investimentos estrangeiros traria uma relação custo-benefício mais vantajosa para o País do que os ciclos anteriores (anos 60 e 70). Em relação ao comércio externo, o autor rebate as análises que verificam um viés importador dos investimentos estrangeiros recentes, argumentando que as empresas estrangeiras também poderiam atuar no sentido inverso em virtude do acesso a redes de distribuição, capital e tecnologia, além das externalidades positivas geradas pela presença dessas empresas. Além disso, Moreira procura salientar que a maior propensão a importar dessas empresas pode estar relacionada com os setores nos quais atuam, mais intensivos em capital e tecnologia. A partir de exercícios econométricos, o autor constata que *“para um dado setor e para um dado tamanho de firma, as exportações das empresas estrangeiras são, em média, 179% superiores às nacionais, enquanto no caso das importações essa superioridade chega a 316%.”* (Moreira, 1999, p. 28).

Em outro estudo, Moreira (2000) demonstra que as empresas estrangeiras têm uma probabilidade maior a exportar e, além disso, o valor esperado de suas exportações é 32% maior que o valor esperado das exportações das empresas nacionais. Neste estudo, o autor não aborda as diferenças existentes entre os dois grupos de firmas em termos de importações. 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 atuam também foram incluídas no modelo estimado.

Outro exercício no sentido de identificar as diferenças no comportamento comercial de empresas nacionais e estrangeiras foi elaborado em Chudnovsky (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 nesse mesmo período. A partir de um teste de diferenças de médias no qual foram controlados o setor e o tamanho da firma, os autores identificam 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.

Novamente estas evidências contradizem as expectativas iniciais dos autores favoráveis à maior internacionalização da economia brasileira. Para Laplane *et alii* (2000), estas expectativas eram baseadas em hipóteses muito genéricas a respeito da atuação das empresas transnacionais e desconsideravam as especificidades da atuação das filiais no Brasil. Mesmo entre as filiais que estão no País, não existe homogeneidade quanto aos seus modos de inserção internacional.

O debate anterior aponta alguns elementos importantes para o aprofundamento da questão que este trabalho se propõe a discutir, qual seja, a influência da origem de capital sobre o desempenho comercial das empresas em operação no País durante a última década. O primeiro deles diz respeito ao fato de que as empresas estrangeiras parecem ser, de fato, mais orientadas para o comércio do que as empresas nacionais, como, aliás, demonstra a literatura sobre o tema. Entretanto, parece existir uma assimetria na diferença entre empresas estrangeiras e nacionais: vários estudos apontam para uma diferença maior nos coeficientes de importação entre os dois grupos de empresas do que nos coeficientes de exportação, ambas a favor das estrangeiras.

Entretanto, entre os estudos relatados, apenas aqueles que procuram captar a influência da origem de capital sobre a probabilidade da firma exportar controlam outros fatores além do tamanho e setor de atuação da firma, o que nos sugere uma rota de aprofundamento da questão. Dado que - e este é um ponto freqüentemente abordado no debate - as empresas estrangeiras possuem diferenças importantes em relação às empresas nacionais, diferenças essas que podem influenciar o seu desempenho comercial, é importante levá-las em consideração na análise dos fluxos de comércio dessas empresas.

Os fatores citados na literatura que justificam a maior presença no comércio exterior das empresas estrangeiras estão relacionados, por um lado, a fatores derivados de sua

própria multinacionalidade, como o acesso a canais de comercialização. Por outro lado, o debate brasileiro recente aponta a existência de diferenças competitivas entre as empresas nacionais e estrangeiras. Além disso, a inserção setorial diferenciada das empresas estrangeiras também já foi citada como um fator relevante na determinação dos fluxos de comércio destas firmas. Assim, isolar esses efeitos daqueles decorrentes unicamente da origem de capital pode acrescentar uma importante contribuição ao debate, especialmente no que diz respeito à evolução da balança comercial brasileira, dada a expressiva internacionalização de sua economia.

### 3 Metodologia

As informações para a análise do desempenho comercial das empresas estrangeiras, *vis-à-vis* às empresas domésticas foram obtidas por meio dos microdados de diversas instituições,<sup>2</sup> o que possibilitou a análise de um grande número de variáveis relativas ao comportamento das firmas industriais brasileiras. Utilizaram-se informações provenientes do Censo de Capitais Estrangeiros do BACEN, de 1995 e de 2000; da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE; da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX); da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho, e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), também do IBGE.

A série da PIA utilizada vai de 1996 a 2000 e forneceu informações sobre as seguintes características das empresas: pessoal ocupado médio no ano, valor da transformação industrial, setor da atividade principal da empresa, compras de bens intermediários e procedência (estrangeira ou nacional), além de gastos em propaganda.

---

2 Gostaria deixar registrado os meus agradecimentos ao IPEA, ao IBGE, à SECEX, ao BACEN e Ministério do Trabalho pelo acesso às informações que possibilitaram a execução deste trabalho.

À base de dados da PIA foram adicionadas variáveis de outras bases, como escolaridade dos trabalhadores, proveniente da RAIS e da PNAD<sup>3</sup>; tempo de emprego do trabalhador na firma, proveniente da RAIS; e exportações e importações por empresa, da SECEX.<sup>4</sup>

A definição da nacionalidade da firma foi efetuada a partir do Censo de Capitais Estrangeiros. Para efeito deste trabalho, considera-se empresa estrangeira aquela com participação majoritária de capital externo.<sup>5</sup> Mesmo em participações minoritárias, é possível que o capital externo detenha o controle dessa empresa, embora sua propriedade ainda seja majoritariamente nacional. Entretanto, o que nos interessa é avaliar o papel da propriedade estrangeira de uma empresa em seu desempenho comercial, por isso a opção pela participação majoritária.<sup>6</sup>

Os dois censos de capitais estrangeiros fornecem os CGCs das empresas estrangeiras majoritárias em 1995 e em 2000 para todos os setores da economia. Comparando os CGCs dos censos com os da PIA, chegou-se a um total de 2.383 empresas estrangeiras na indústria no período 1996 a 2000. Destas, 969 estavam presentes nos dois censos, ou seja, eram majoritariamente estrangeiras durante todo o período analisado.

Primeiramente, considerou-se estrangeira em 1996 todas as empresas do censo de 1995, o mesmo procedimento adotado para 2000 em relação ao censo do mesmo ano. Duas situações foram objeto de uma análise mais pormenorizada: 351 empresas industriais que estavam presentes no censo de 1995 e desapareceram do censo de 2000 e 1.063 empresas que não faziam parte do censo de 1995 e estavam no censo de 2000. Para o primeiro caso, duas hipóteses foram investigadas: a empresa ter deixado de operar durante esse período ou ter sido adquirida por uma empresa de capital nacional. Da mesma forma, para o segundo caso, a empresa pode ter se instalado no País entre 1996 e 2000 por meio de um investimento novo ou pode ter adquirido participação majoritária em uma empresa nacional. Essas hipóteses foram investigadas por meio do uso de uma variável da PIA denominada mudança estrutural, que identifica se a empresa passou por algum

---

3 A escolaridade, na base da RAIS, é definida como uma variável categórica que informa o estágio do ensino regular em que o trabalhador se encontra e se este estágio foi concluído ou não. A transformação dessa variável para uma outra que represente o tempo médio de estudo do trabalhador foi feita a partir dos dados da PNAD, de onde se extraiu a informação sobre o tempo médio de estudo do trabalhador em cada uma das categorias educacionais (1º grau completo ou incompleto, 2º grau completo ou incompleto, e assim por diante).

4 Para 1996, os CGCs das empresas importadoras não foram divulgados pela SECEX, o que restringiu a análise das importações para os anos de 1997 a 2000.

5 Na definição utilizada pelo BACEN e outros organismos internacionais considera-se estrangeira a empresa que tiver mais de 10% de participação acionária de capital estrangeiro.

6 Apenas a título de ilustração, 86% das empresas estrangeiras (com participação de mais de 10% de capital externo) presentes no Censo de 2000 são empresas cuja participação do capital externo é majoritária.



processo de mudança de propriedade (fusão, cisão ou incorporação de/por outra empresa).<sup>7</sup> Dessa forma, foi possível atribuir a nacionalidade, ano a ano, de 730 empresas. Para outras 684 empresas - 183 das quais eram estrangeiras em 1995 e não figuravam no Censo de 2000 e 501 eram nacionais que se tornaram estrangeiras - adotou-se o procedimento de considerá-las estrangeiras nos anos de 1997, 1998 e 1999.

Por fim, como o interesse do estudo é avaliar a influência da origem de capital sobre o fluxo de comércio das firmas individuais, a análise se concentrou no subgrupo das empresas exportadoras, no caso da estimação da equação de exportação, e no subgrupo das empresas importadoras, para a equação de importação. Além disso, utilizaram-se informações sobre as firmas com mais de 30 funcionários,<sup>8</sup> pertencentes à indústria de transformação (exceto reciclagem).

A amostra utilizada contém um total de 22.952 observações a respeito de 7.606 empresas exportadoras e 22.193 observações de 9.054 empresas importadoras no período 1996 a 2000. Entre as empresas exportadoras, 6.072 são nacionais e 1.534 são empresas estrangeiras. O total destas empresas responde por 66% das exportações brasileiras no período estudado. As 9.054 empresas importadoras são responsáveis, também, por 66% das importações brasileiras no período 1997 a 2000. Entre as importadoras, 7.395 são empresas nacionais e 1.659 são estrangeiras.

Das variáveis existentes na amostra, o valor da transformação industrial e a receita total foram deflacionadas pelo IPA-OG setorial (índice ago/94=100), e para os setores da indústria de transformação nos quais não existia esse indicador, pelo IPA-OG da indústria de transformação. As compras de bens intermediários foram deflacionadas pelo IPA-OG (geral) e os gastos em propaganda pelo IGPM. As exportações e importações em dólares foram deflacionadas pelo IPA norte-americano.

Além dessas variáveis, calcularam-se alguns outros indicadores, entre eles o de produtividade do trabalho com base na média de todas as empresas em 1996. Para o cálculo da produtividade utilizou-se a razão valor da transformação industrial/pessoal ocupado médio no ano.

Os modelos estimados utilizaram técnicas de análise de dados em painel. Uma das vantagens dos modelos em painel sobre os modelos de regressão *cross section* é a sua capacidade de controlar a heterogeneidade existente entre os indivíduos por meio da esti-

---

7 Mais detalhes sobre os procedimentos encontram-se em De Negri (2003).

8 O questionário respondido pelas empresas menores não contém informações sobre todas as variáveis explanatórias utilizadas nos modelos.

mação de efeitos individuais.<sup>9</sup> Isto ocorre devido à possibilidade do modelo em painel 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.

Um modelo com efeitos individuais assume a seguinte formulação:  $Y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + u_{it}$ , onde  $u_{it}$  é o erro aleatório com média 0 e variância igual a  $\sigma_u^2$ ,  $X_{it}$  é a matriz dos regressores, ou variáveis explanatórias do modelo, e  $\alpha_i$  são os efeitos individuais, constantes no tempo e específicos a cada uma das unidades de análise - no caso deste estudo, a cada uma das empresas. Se supomos que os  $\alpha_i$ 's são iguais para todas as unidades, então os mínimos quadrados ordinários provêm uma estimativa consistente e eficiente dos parâmetros estimados (Greene, 2000, p. 560) e, neste caso, estaríamos trabalhando com um modelo tradicional de regressão múltipla, na qual  $\alpha_i$  seria o intercepto.

As duas formulações mais comuns, sugeridas pela literatura, a fim de especificar a natureza dos efeitos individuais em um modelo em painel são a utilização de efeitos fixos ou de efeitos aleatórios. A abordagem de efeitos fixos toma  $\alpha_i$  como sendo um termo constante específico a um grupo (ou indivíduo) no modelo de regressão e, por outro lado, a abordagem de efeitos aleatórios especifica que  $\alpha_i$  é um ruído específico de cada grupo, similar ao erro. 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. Desse ponto de vista, o modelo de efeitos aleatórios é mais restrito que o modelo de efeitos fixos, já que naquele é preciso supor ausência de correlação entre os efeitos individuais e os regressores.

Para a estimação com efeitos fixos o estimador de mínimos quadrados ordinários seria um estimador consistente e eficiente do modelo, chamado de LSDV (*least squares dummy variable model*). O modelo de efeitos aleatórios, por outro lado, se faria pela utilização dos mínimos quadrados generalizados, admitindo que os interceptos sejam independente e identicamente distribuídos.

A definição de qual o modelo mais apropriado depende, em grande parte, de informações sobre as características da amostra e sobre os objetivos específicos da estimação. Existem, também, dois testes estatísticos que podem ser utilizados a fim de auxiliar na

---

9 Para mais detalhes, ver os primeiros capítulos de Baltagi (1995) e Hsiao (1986).

escolha do método mais indicado para a estimação de um modelo em painel: o teste F para efeitos fixos e o teste de Hausman para efeitos aleatórios.<sup>10</sup>

Feitas as considerações gerais sobre a natureza dos modelos em painel, resta definir os modelos estimados, que são os seguintes:

$$\begin{aligned} \ln(X_{it}) = & \beta_1 \ln(\text{pess\_ocup})_{it} + \beta_2 \ln(\text{produtiv})_{it} + \beta_3 \ln(\text{t\_empr})_{it} + \beta_4 \ln(\text{t\_est})_{it} \\ & + \beta_5 \ln(\text{i\_gast\_prop})_{it} + \beta_6 \text{estrangeira}_i + \text{setor}_i + \text{ano} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \ln(M_{it}) = & \beta_1 \ln(\text{pess\_ocup})_{it} + \beta_2 \ln(\text{produtiv})_{it} + \beta_3 \ln(\text{t\_empr})_{it} + \beta_4 \ln(\text{t\_est})_{it} \\ & + \beta_5 \ln(\text{i\_gast\_prop})_{it} + \beta_6 \text{estrangeira}_i + \text{setor}_i + \text{ano} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \ln(\text{imp\_bi}_{it}) = & \beta_1 \ln(\text{pess\_ocup})_{it} + \beta_2 \ln(\text{produtiv})_{it} + \beta_3 \ln(\text{t\_empr})_{it} + \beta_4 \ln(\text{t\_est})_{it} \\ & + \beta_5 \ln(\text{i\_gast\_prop})_{it} + \beta_6 \text{estrangeira}_i + \text{setor}_i + \text{ano} \end{aligned} \quad (3)$$

Onde:

$X_{it}$  é o valor das exportações da  $i$ -ésima empresa no ano  $t$ , em dólares.

$M_{it}$  é o valor das importações da  $i$ -ésima empresa no ano  $t$ , também em dólares.

$\text{imp\_bi}_{it}$  é o valor das importações de bens intermediários, em Reais.

$\text{pess\_ocup}_{it}$  é o pessoal ocupado médio no ano  $t$ , na empresa  $i$ , que irá captar a influência da escala de produção da firma no valor de suas exportações.

$\text{produtiv}_{it}$  é um indicador da produtividade da firma que deve ter efeitos positivos sobre as suas exportações, refletindo a sua capacidade de produzir e vender a custos menores.

---

10 O teste F testa a hipótese de que o termo constante seja igual para todos os grupos ( $\alpha_i = \alpha_j$  para  $i \neq j$ ). A hipótese nula é, portanto, de que existe apenas um intercepto para todas as empresas. O segundo teste, realizado na estimação do modelo por efeitos aleatórios, é o teste de Hausman, que verifica a existência de correlação entre os efeitos individuais e as variáveis explanatórias. Se os efeitos não são correlacionados com as variáveis explanatórias, o modelo de efeitos aleatórios é consistente e eficiente e o modelo de efeitos fixos é consistente mas não eficiente. No caso inverso, quando os efeitos individuais são correlacionados com as variáveis explanatórias, o estimador de efeitos fixos é consistente e eficiente, mas o estimador de efeitos aleatórios é inconsistente. A estatística do teste de Hausman tem distribuição  $\chi^2$  sob a hipótese nula de que o estimador de efeitos aleatórios é correto.

$t\_empr_{it}$  representa o tempo médio de emprego dos trabalhadores da firma, ou seja, a experiência dos seus trabalhadores. A baixa rotatividade da mão-de-obra e a estabilidade organizacional numa empresa pode ser um indício de uma maior eficiência.

$t\_est_{it}$  procura medir a qualificação profissional dos trabalhadores na firma, por meio do tempo de estudo médio desses trabalhadores. Espera-se que, quanto maior a qualificação profissional exigida pela firma, maior a intensidade de tecnologia utilizada por ela.

$i\_gast\_prop_{it}$  mede o valor dos gastos em propaganda da firma, em determinado ano, como proporção do seu faturamento. O valor dos gastos em propaganda proporciona uma indicação do grau de diferenciação de produto de cada firma: quanto maior o esforço de vendas da empresa, espera-se que menos homogêneo seja o seu produto.<sup>11</sup>

$estrangeira_i$  é uma variável binária que assume o valor zero para a empresa nacional e um para a empresa estrangeira. O parâmetro estimado para essa variável, quando significativo, dirá o quanto o fato de a empresa ser estrangeira influencia o valor das suas exportações.

$setor_i$  representa um conjunto de *dummies* que identificam o setor de atuação da firma segundo a divisão de atividade da Classificação Nacional de Atividades Econômicas.<sup>12</sup> A introdução dessa variável tem a função de captar as heterogeneidades setoriais que possam influenciar as exportações da firma.

Por fim, a variável *ano* representa um conjunto de quatro *dummies* destinadas a captar a influência de cada ano nas exportações e importações da amostra.

## 4 Resultados

O primeiro procedimento econométrico utilizado para a análise dos dados consistiu na estimação de equações de importação e exportação para cada um dos anos separadamente. Os resultados destas equações estão expressos, de forma simplificada e apenas para os anos de 1997 e 2000, na Tabela 1.

---

11 Como ressalta Possas (1999), a imagem e a marca de um produto, além de constituírem vantagens de diferenciação por si mesmas, estão relacionadas a outras vantagens de diferenciação da firma. Além disso, a estratégia de *marketing*, embora não seja a única forma de gerar vantagens competitivas, constitui-se num mecanismo importante.

12 A agregação setorial utilizada foi a CNAE a dois dígitos.

Percebe-se, a partir destas equações, que o diferencial existente entre empresas estrangeiras e nacionais se amplia no período considerado. Enquanto em 1997 as empresas estrangeiras exportavam, em média, 182% a mais do que as empresas nacionais, o diferencial nas importações era de 254% em favor das estrangeiras.<sup>13</sup> Esse diferencial se amplia, em 2000, para 273% nas exportações e para 369% nas importações.

É bom lembrar que esta diferença se manifesta depois de controlados os fatores expressos nas demais variáveis explanatórias da regressão, tais como tamanho, setor de atuação, gastos em propaganda, produtividade, qualificação e experiência dos trabalhadores na firma. Assim, algumas das características relevantes para a explicação do desempenho comercial das firmas individuais, e nas quais as empresas estrangeiras são notadamente diferenciadas das empresas nacionais, são controladas a fim de se isolar o efeito da propriedade de capital sobre o desempenho comercial das firmas.

**Tabela 1**  
**Resultados da Estimação de Equações de Exportação e de Importação para as Firmas da Indústria de Transformação Brasileira nos Anos de 1997 e 2000**

Parâmetros	Equação de exportações				Equação de importações			
	1997		2000		1997		2000	
	Estimativa	teste t	Estimativa	teste t	Estimativa	teste t	estimativa	teste t
Pess_ocup	1,153	42,040	1,137	42,620	0,929	42,810	0,880	36,830
Produtiv	0,296	9,120	0,250	11,770	0,328	15,540	0,220	12,550
Estrangeira	1,037	12,920	1,317	16,730	1,266	18,980	1,545	22,490
T_empr	0,108	2,490	0,274	5,320	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>
T_est	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	1,193	12,300	1,677	13,090
I_gast_prop	-0,185	-11,530	-0,168	-11,200	0,024	1,85 *	-0,032	-2,420
Valor de F	125,89		139,99		173,08		153,25	
R <sup>2</sup> ajustado	0,427		0,438		0,437		0,436	
N	4532		4821		5991		5318	

Obs.: NS: Variável não significativa. \* Variável significativa a 10%. Além dos parâmetros apresentados, também foram estimadas *dummies* para o setor de atuação das empresas.

13 Estes números foram obtidos a partir da seguinte transformação do coeficiente estimado para a *dummy* estrangeira:  $(\exp(\beta) - 1) * 100$ . Essa transformação é necessária em virtude de a variável dependente estar expressa em termos de logaritmos naturais, o que não ocorre com a *dummy*, e será feita sempre que se for analisar os coeficientes das variáveis binárias.

Entretanto, existem algumas características individuais que não são passíveis de incorporação ao modelo e que podem ter impactos sobre os fluxos de comércio das firmas. Exemplos de algumas destas características são: i) o acesso a crédito para exportações, notadamente facilitado no caso de empresas transnacionais; ii) aspectos organizacionais das firmas; iii) acesso a mercados e tecnologias, citados na literatura como fontes de diferenças significativas entre as empresas transnacionais e as uninacionais, entre outros. Em outras palavras, existe uma série de características individuais das firmas, vinculadas ou não à propriedade de capital, que podem exercer alguma influência sobre os seus fluxos de comércio e que não são consideradas no modelo de regressão *cross section*.

Assim, como as informações estão disponíveis para uma série de vários anos, é possível aproveitar melhor os dados a partir da estimação de um modelo em painel. Desta forma, seria possível captar as heterogeneidades entre as empresas da amostra, além das alterações macroeconômicas ocorridas no período que tenham exercido influência sobre os fluxos de comércio das firmas.

Um modelo em painel possui duas fontes de variabilidade, que serão expressas nos coeficientes das variáveis estimadas. A primeira delas reflete as diferenças existentes entre as empresas ou grupos de empresas em um mesmo ano, da mesma forma que em uma regressão *cross section*. A segunda fonte de variabilidade reflete as modificações ocorridas em cada uma das empresas no período considerado, ou seja, capta o quanto a mudança temporal de uma das variáveis explanatórias impacta a variável dependente, controlados os demais fatores.

A diferença entre o modelo de efeitos aleatórios e o modelo de efeitos fixos reside justamente no fato de captar uma ou ambas as fontes de variabilidade. O modelo de efeitos fixos, ao estimar uma *dummy* para cada uma das empresas, desconsidera a diferença entre grupos de empresas (nacionais e estrangeiras) no mesmo ano. Assim, os coeficientes estimados no modelo de efeitos fixos são resultado dos impactos da modificação temporal nas variáveis explanatórias sobre a variável dependente. Desta forma, este modelo tende a isolar mais eficientemente o efeito da propriedade do capital sobre as variáveis dependentes, já que os efeitos individuais não mensuráveis ou não incorporados ao modelo são captados pelas *dummies* individuais. O modelo de efeitos aleatórios, por outro lado, capta tanto a variabilidade existente entre as empresas em um determinado ano quanto a variabilidade decorrente da mudança nas variáveis explanatórias para uma dada empresa (isto é, a variabilidade dentro de cada uma das firmas). A desvantagem do modelo de efeitos aleatórios é que ele tende a superestimar os parâmetros do modelo, haja vista que alguns

dos efeitos individuais não incorporados ao modelo podem ser captados pelas outras variáveis.

Ao mesmo tempo que o modelo de efeitos fixos tende a isolar mais eficientemente o efeito da propriedade de capital sobre as exportações e sobre as importações da firma, ou até mesmo, por essa razão, ele também tende a isolar certos efeitos que estão diretamente ligados à atuação multinacional das firmas. Existem vários aspectos da atuação das empresas multinacionais que são características diferenciadoras dessas empresas em relação às firmas uninacionais. Exemplos dessas características específicas são: i) o acesso a canais de comercialização, não disponíveis para empresas domésticas, por meio das outras filiais da corporação; ii) o acesso a tecnologias desenvolvidas pela matriz; iii) os ganhos de especialização decorrentes da divisão do processo produtivo entre vários países; iv) o acesso ao crédito a custos menores do que aquele disponível às firmas domésticas etc. Ao isolar a propriedade de capital dos efeitos individuais de cada uma das firmas, o modelo de efeitos fixos tende a isolar também estas características que, até certo ponto, são indissociáveis da atuação multinacional da firma. Nesse sentido, os coeficientes da *dummy estrangeira* nos modelos de efeitos fixos estariam expressando a modificação imediata no comportamento comercial da firma, derivada de uma eventual mudança de sua nacionalidade. Da mesma forma que o modelo de efeitos aleatórios tende a superestimar as estimativas dos parâmetros, pode-se dizer que o modelo de efeitos fixos tende a subestimá-las, pelo menos no caso específico deste estudo.

A primeira consideração relevante que pode ser feita a partir dos resultados apresentados na Tabela 2 é que em ambos os modelos constata-se que a origem do capital da firma tem impactos maiores sobre suas importações do que sobre suas exportações. No modelo de efeitos fixos, enquanto a origem de capital da empresa não é significativa na determinação de suas exportações, ela é significativa na determinação de suas importações. Este modelo aponta que as empresas multinacionais em operação no País importam 26% a mais do que as empresas nacionais, controlados todos os demais fatores que possam influenciar o seu desempenho comercial. Estes resultados são compatíveis com aqueles obtidos em Chudnovsky *et alii* (2002) a partir dos testes de diferenças de médias para as 500 maiores empresas brasileiras, onde se constatou que a origem de capital não era estatisticamente significativa na explicação dos coeficientes de exportação das firmas, mas era para os coeficientes de importação. O fato do teste de diferenças de médias se aproximar mais do modelo de efeitos fixos pode ser consequência do recorte utilizado pelos autores. Ao analisar as 500 maiores empresas, é possível que se tenha reduzido a heterogeneidade entre as firmas analisadas e, portanto, o impacto de características individuais sobre os resultados.

**Tabela 2**  
**Resultados da Estimação de Equações de Exportação, de Importação e de**  
**Importação de Bens Intermediários para as Firms da Indústria de**  
**Transformação Brasileira no Período 1996-2000**

Variáveis	EFEITOS FIXOS					
	Exportações		Importações (1)		Importações de Bens Intermediários	
	Estimativa	teste t	estimativa	teste t	Estimativa	teste t
pess_ocup	0,637	23,890	0,542	16,400	0,618	22,280
Produtiv	0,085	9,540	0,054	6,320	0,043	5,760
Estrangeira	<b>NS</b>	<b>NS</b>	0,235	2,090	0,153	2,890
t_empr	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>
t_est	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	<b>NS</b>	0,127	2,110
i_gast_prop	-0,015	-2,110	0,022	2,510	<b>NS</b>	<b>NS</b>
R <sup>2</sup>	0,996		0,996		0,998	
Valor de F	13,81		11,22		11,48	
N	5638		6104		4680	
Variáveis	EFEITOS ALEATÓRIOS					
	Exportações		Importações (1)		Importações de Bens Intermediários	
	estimativa	teste t	estimativa	teste t	Estimativa	teste t
Intercepto	6,783	36,680	6,183	32,300	7,845	46,760
pess_ocup	0,927	51,530	0,801	44,160	0,836	49,440
Produtiv	0,124	14,860	0,096	12,500	0,082	11,820
Estrangeira	0,530	11,660	1,355	24,570	0,625	15,650
t_empr	0,093	4,620	0,075	3,590	0,072	3,950
t_est	0,168	2,990	0,812	11,820	0,498	9,460
i_gast_prop	-0,053	-8,000	0,021	2,910	<b>NS</b>	<b>NS</b>
R <sup>2</sup>	0,160		0,203		0,191	
Hausman (valor de m)	679,20		497,130		550,73	
N	5638		6104		4679	

Obs.: NS: Variável não significativa a 10%. (1) Equação estimada para o período 1997-2000. Além das variáveis apresentadas, também foram estimadas *dummies* para o setor de atuação da empresa e para o ano.



Por outro lado, no modelo de efeitos aleatórios, a origem de capital é um fator significativo para explicar as diferenças entre as firmas, tanto pelo lado das importações quanto das exportações; entretanto, essa diferença é sensivelmente maior nas importações. Enquanto as empresas estrangeiras exportam, em média, 70% a mais do que as empresas nacionais, elas importam cerca de 290% a mais. Os resultados obtidos por Moreira (1999), utilizando-se de uma regressão em corte transversal, apontam na mesma direção, embora a diferença entre estrangeiras e nacionais tenha sido, no seu caso, de 179% nas exportações e de 316% nas importações, ambas a favor das estrangeiras. O modelo de efeitos aleatórios também apresenta resultados mais parecidos com as regressões apresentadas anteriormente (Tabela 1) do que o modelo de efeitos fixos.

Os resultados obtidos sugerem que o impacto imediato da desnacionalização - captado pelo modelo de efeitos fixos - é o aumento das importações das firmas recém-desnacionalizadas. Esta, portanto, é a única modificação relevante no comportamento comercial das firmas que pôde ser observada no curto prazo. É possível citar três razões fundamentais para este impacto.

A primeira possível razão reside nas estratégias comerciais das firmas multinacionais que possuem redes de distribuição e fornecimento em escala global que tendem a ser aproveitadas em suas novas filiais. A equação de importação de bens intermediários mostra essa tendência das empresas multinacionais em aproveitar os fornecedores globais da corporação para a compra de produtos intermediários, o que se torna evidente pela maior importação de produtos intermediários observada para as empresas estrangeiras. Estas importam, em média, 16% a mais em partes, peças e componentes do que as empresas nacionais no modelo de efeitos fixos e 87% a mais no modelo de efeitos aleatórios.

Em segundo lugar, uma nova base de operação em um determinado país abre a possibilidade da importação de produtos complementares às linhas de produção existentes naquele país, fazendo com que a filial recém-instalada atue também como uma base de comercialização de produtos fabricados em outras filiais da corporação.

Uma terceira razão possível para este comportamento depende do fato de a firma multinacional estar realizando investimentos ou não. No caso de investimentos novos, é possível que as importações maiores estejam relacionadas à compra de bens de capital. Já no caso de aquisições de empresas já existentes, essa modalidade de importação é menos provável, embora possa haver investimentos destinados a modernizar e reestruturar a firma adquirida.

Podemos considerar o modelo de efeitos aleatórios como uma melhor aproximação da diferença entre empresas estrangeiras e nacionais em um prazo de tempo mais longo. Isto porque, neste prazo, a empresa estrangeira irá apresentar algumas diferenças em relação à nacional, que não são captadas pelas variáveis explanatórias, mas sim pela variável binária que caracteriza a origem de capital. Nesse sentido, possíveis diferenças no acesso a mercados externos, na organização produtiva, entre outros, estariam agora refletidas no coeficiente da *dummy*, o que não ocorre no modelo de efeitos fixos. Assim, empresas estrangeiras no mesmo setor, com o mesmo tamanho em termos de números de funcionários, com indicadores de produtividade, tecnologia e diferenciação de produto semelhantes, tendem a exportar e importar mais do que empresas nacionais.

Quanto às demais variáveis de controle incluídas na regressão, podemos perceber que a escala de produção - representada pela variável pessoal ocupado - e a produtividade são fatores significativos tanto para a explicação das importações quanto das exportações em qualquer uma das especificações do modelo. Ambas apresentam impactos positivos sobre as duas variáveis dependentes, sendo sua influência maior sobre as exportações do que sobre as importações das firmas. Os coeficientes destes parâmetros, no modelo de efeitos fixos, dizem que a cada ponto porcentual de aumento no tamanho da firma (número de funcionários) observa-se um aumento de 0,6% nas suas exportações e 0,5% nas importações. Da mesma forma, cada ponto porcentual de aumento na produtividade gera um aumento de 0,08% nas exportações e 0,05% nas importações da firma.

A qualificação e a experiência da mão-de-obra nas firmas - representadas pelas variáveis tempo de estudo e tempo de emprego do trabalhador - não apresentam significância estatística nos modelos estimados com efeitos fixos, exceto para a importação de produtos intermediários. Nos modelos com efeitos aleatórios, por outro lado, sua influência é positiva e significativa. A primeira destas variáveis pode ser encarada como uma aproximação ao grau de utilização de tecnologia na firma, o que sugere que quanto mais intensivas em tecnologia, maiores tendem a ser tanto as importações quanto as exportações das firmas. Entretanto, sua influência é maior sobre o volume de importações. A experiência do trabalhador na firma, por outro lado, embora com coeficientes pequenos, possui impacto maior sobre as exportações do que sobre as importações.

Por fim, a variável gasto em propaganda,<sup>14</sup> que pretende ser uma aproximação do grau de diferenciação de produto das firmas, possui, em ambos os modelos, influência negativa nas exportações e positiva nas importações. Pode-se interpretar este resultado como

---

14 É bom lembrar que esta variável está representada no modelo como proporção do faturamento, livre portanto de apresentar uma correlação muito elevada com o tamanho da firma.

uma tendência das empresas localizadas em segmentos com maior diferenciação de produto em concentrarem suas vendas no mercado doméstico, em detrimento do mercado externo, bem como uma maior tendência a importar do que o restante das firmas.

A partir dos resultados dos modelos estimados anteriormente e da constatação da maior inserção das empresas estrangeiras nos fluxos de comércio é possível formular outras questões a respeito das diferenças entre nacionais e estrangeiras. Uma delas diz respeito à existência ou não de diferentes determinantes para os fluxos de comércio das empresas nacionais e das empresas multinacionais. Em outras palavras, as variáveis incorporadas ao modelo teriam impactos diferenciados sobre os fluxos comerciais das empresas estrangeiras em relação às nacionais?

A resposta a esta pergunta requer a estimação de equações de importação e de exportação para empresas nacionais e estrangeiras separadamente. Entretanto, os resultados desta estimação não mostram diferenças relevantes nos determinantes do comércio entre empresas nacionais e estrangeiras.<sup>15</sup> Este pode ser um indício de que a diferença observada anteriormente entre nacionais e estrangeiras está, de fato, relacionada a características próprias das empresas multinacionais não representadas nas variáveis explanatórias utilizadas nos modelos.

## 5 Considerações finais

Não resta dúvida de que as modificações macroeconômicas pelas quais passou a economia brasileira durante os anos 90 tiveram consequências importantes no desempenho externo do País. Duas dessas mudanças são particularmente relevantes e, até certo ponto, relacionadas. São elas a abertura comercial e o aumento no grau de internacionalização da economia brasileira.

A maior internacionalização produtiva do País torna-se evidente quando observamos o crescimento da participação estrangeira na indústria brasileira, embora este setor não tenha sido o principal destino da nova onda de investimentos estrangeiros no Brasil.

A abertura comercial, aliada à valorização do câmbio na segunda metade da década, evidenciou a fragilidade da balança comercial brasileira neste novo contexto macroeco-

---

<sup>15</sup> Equações de exportação e importação estimadas para os dois grupos de empresas separadamente encontram-se em De Negri (2003).

nômico e a necessidade de um esforço para ampliar as exportações. Neste sentido, torna-se imprescindível levar em consideração que cerca de metade dos fluxos comerciais do País estão, hoje, vinculados ao desempenho comercial de um grupo particular de empresas, as empresas multinacionais.

Entre as particularidades destas empresas está o fato de serem integradas ao comércio mundial por meio 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. Estas são algumas das “vantagens de propriedade”<sup>16</sup> que podem ser atribuídas às empresas transnacionais. Entretanto, existem outras características relevantes destas empresas que devem ser consideradas ao se tratar de comércio exterior.

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 globais da corporação. Por isso, e dada a sua relevância e a sua crescente participação no comércio internacional, as empresas transnacionais têm se tornado uma força nada desprezível na determinação dos fluxos e do padrão de comércio entre os países. Sua atuação no espaço doméstico é capaz de influenciar os fluxos comerciais do país hospedeiro, que ficam sujeitos a outros determinantes além dos tradicionais fatores de competitividade.

No início da década alguns autores esperavam que a onda recente de investimentos estrangeiros no País tivesse impactos positivos sobre a balança comercial brasileira. Estas expectativas eram baseadas na constatação de que, além de possuírem vantagens de propriedade derivadas de sua atuação multinacional, as empresas estrangeiras também seriam mais competitivas do que as empresas domésticas. Assim, o acesso a canais de comercialização e a tecnologias não disponíveis no mercado nacional, além da maior eficiência produtiva das empresas estrangeiras, contribuiria, segundo esses autores, para o crescimento das exportações brasileiras.

É verdade que existem diferenças importantes entre as empresas estrangeiras e nacionais. Reconhecer estas diferenças, em termos de comércio, e avaliar qual sua direção e

---

16 Terminologia adotada em Dunning (1981).

suas possíveis causas pode ser um aspecto fundamental no desenho de políticas públicas que estimulem o desempenho comercial brasileiro nos próximos anos.

Uma das constatações deste estudo é justamente a de que existem diferenças importantes, em termos de abertura comercial, entre empresas nacionais e estrangeiras no País. Os resultados econométricos demonstram que, a despeito de serem controlados fatores como produtividade, tecnologia, escala e diferenciação de produto, ainda assim as empresas estrangeiras se comportam, no mercado externo, de modo diferenciado das empresas nacionais. A diferença observada para o Brasil constitui uma evidência de que os fatores tradicionais de competitividade não são suficientes para explicar o comércio em um mercado global caracterizado pela presença maciça de empresas transnacionais. Portanto, aspectos microeconômicos relacionados com estratégias comerciais, financeiras e gerenciais das empresas transnacionais assumem um papel relevante na determinação do padrão de comércio das empresas estrangeiras no Brasil.

Além da constatação de que existem diferenças no comércio exterior das empresas transnacionais e domésticas no País, os resultados obtidos também apontam o sentido destas diferenças. A maior abertura comercial das empresas estrangeiras se dá de forma assimétrica, ou seja, a diferença existente a favor das transnacionais é maior nas importações do que nas exportações. Assim, apesar de sua maior abertura comercial, não se pode dizer que as empresas estrangeiras estejam contribuindo para a melhora do saldo comercial brasileiro no período recente. Os resultados econométricos mostram que, a despeito de terem desempenho exportador superior no longo prazo, o diferencial existente entre o desempenho comercial de nacionais e estrangeiras pelo lado das importações é substancialmente maior do que pelo lado das exportações. A propósito, o efeito imediato da mudança de nacionalidade de uma empresa doméstica é um aumento nas suas importações, sendo que este efeito imediato inexistente nas exportações.

É bom lembrar que o efeito da nacionalidade nos fluxos comerciais das firmas existe mesmo quando são controlados os seus setores de atuação. Este resultado vai de encontro com algumas análises que procuram explicar o viés importador observado nas empresas multinacionais como resultado apenas de sua atuação setorial, muito embora as empresas estrangeiras tenham, de fato, uma especialização setorial diferenciada das nacionais e estejam concentradas em setores fortemente importadores.

Pode-se argumentar que o maior volume de importações das empresas estrangeiras está relacionado com importações de bens de capital, decorrentes de novos investimentos, ou com importações de bens intermediários, decorrentes de sua relação com fornece-

dores globais da corporação. A propensão das empresas estrangeiras a importar, na média, mais produtos intermediários do que as nacionais reforça a hipótese de um maior conteúdo importado nos seus produtos, e ao mesmo tempo enfraquece o argumento de que novos investimentos poderiam explicar as importações maiores das empresas estrangeiras no Brasil. Nesse sentido, a existência de fornecedores já estabelecidos em nível mundial estaria desempenhando um papel preponderante nas importações das empresas estrangeiras. O acesso a canais de comercialização, portanto, parece estar atuando no sentido inverso do esperado, ou seja, ao invés de estar ampliando as exportações brasileiras, estaria contribuindo para um aumento de suas importações de produtos intermediários.

É preciso considerar, entretanto, que o período analisado foi um período marcado pela sobrevalorização do câmbio e, conseqüentemente, por um viés importador muito forte. Porém, este viés atingiu tanto empresas nacionais quanto empresas estrangeiras na década de 90. Algumas comparações com os anos 80 podem ser extremamente esclarecedoras do comportamento e das potencialidades da atuação dessas empresas no espaço doméstico.

A principal diferença entre os dois períodos é que nos anos 80 tanto as empresas estrangeiras quanto as nacionais foram superavitárias no seu comércio externo, enquanto que nos 90 os dois grupos de empresas tiveram expressivos déficits comerciais. Vários trabalhos ressaltaram a contribuição que as empresas estrangeiras tiveram, durante os anos 80, para os superávits comerciais brasileiros. Por outro lado, alguns estudos realizados no período chegaram a resultados semelhantes aos obtidos aqui,<sup>17</sup> qual seja, que as empresas estrangeiras possuem um grau de abertura maior do que as nacionais, especialmente pelo lado das importações. Esta assimetria entre nacionais e estrangeiras no Brasil parece, portanto, não ter se alterado entre os anos 80 e os 90, embora as estrangeiras, assim como as nacionais, tenham deixado de ser superavitárias.

A partir deste quadro estilizado, e devido ao maior grau de abertura das empresas estrangeiras, parece razoável concluir que elas possuem uma sensibilidade maior aos sinais macroeconômicos, particularmente aqueles relacionados ao comércio externo: o câmbio, por exemplo. Porém, estes sinais não alteram a diferença existente entre nacionais e estrangeiras, ou seja, que estas últimas possuem, em média, volumes de comércio maiores, especialmente no caso das importações. Vale recordar que a desvalorização cambial, ocorrida no início de 1999, não reduziu o hiato existente entre o desempenho comercial de empresas estrangeiras e nacionais – tanto nas exportações quanto nas importações. Pelo contrário, esta diferença se ampliou no período 1997-2000.

---

17 Ver, por exemplo, Willmore (1987).

A comparação entre os anos 80 e 90 aponta para uma situação na qual a atuação comercial das empresas estrangeiras tende a amplificar os resultados de contextos macroeconômicos favoráveis ou adversos ao comércio exterior. Da mesma forma, torna premente a necessidade de se conhecer os fatores que determinam a inserção comercial assimétrica das empresas transnacionais, em comparação com as domésticas, em países como o Brasil.

Algumas das causas possíveis dessa assimetria já foram descartadas na discussão precedente. Outras razões do comportamento diferenciado destas empresas no comércio exterior devem ser investigadas a partir destas constatações. Estas razões estariam relacionadas a fatores locacionais do País? Quais seriam os fatores mais importantes? O mercado doméstico e regional, as características institucionais, regulatórias e macroeconômicas do Brasil estariam condicionando as decisões microeconômicas das empresas transnacionais? Estas e outras perguntas podem ser um caminho para saber até que ponto e que tipo de políticas públicas poderiam influenciar as decisões de comércio destas empresas no sentido de maximizar sua contribuição ao desempenho comercial brasileiro.

Em última análise, a questão é saber de que forma interagem as vantagens de propriedade das empresas multinacionais com as vantagens de localização do País, e quais destas características locacionais estão ao alcance e podem ser modificadas por meio de políticas públicas. A partir daí se poderia pensar em mecanismos e políticas de incentivo às exportações que fossem capazes de levar em consideração a existência de um segmento da indústria que representa uma parcela substancial do comércio exterior brasileiro e que reage de forma diferenciada às alterações nas características macroeconômicas, políticas e institucionais do País.

## Referências

- Baltagi, B. H. *Econometric analysis of panel data*. England: John Wiley & Sons Ltd, 1995.
- Barros, J. R. M.; Goldenstein, L. Reestruturação industrial: três anos de debate. Em Velloso, R. (org.), *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.
- Bielschowsky, R. *Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s*. Santiago, Chile: CEPAL, 1994.
- Bonelli, R. A note on foreign direct investment (FDI) and industrial competitiveness in Brazil. *Texto para Discussão* n. 584. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

- Chudnovsky, D. (org.), *Integración regional e inversión extranjera directa: el caso del Mercosur*. Buenos Aires: BID - INTAL, 2002.
- De Negri, F. *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. 2003. Dissertação (Mestrado), Instituto de Economia - UNICAMP, Campinas.
- Dunning, J. H. *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1981.
- Fritsch, W.; Franco, G. O investimento direto estrangeiro em uma nova estratégia industrial. *Revista de Economia Política*, v. 9, n. 2, abril-junho 1989.
- Greene, W. H. *Econometric analysis*. 4th ed. New York: Prentice Hall, 2000.
- Hsiao, C. *Analysis of panel data*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Laplane, M.; Sarti, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. *Economia e Sociedade* n. 8, Campinas, jun. 1997.
- \_\_\_\_\_. Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90. *TD* n. 629, Brasília: IPEA, fev. 1999.
- Laplane, M. *et alii*. Internacionalização e vulnerabilidade externa. In: Lacerda, A. C. (org.), *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.
- Moreira, M. M. Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior. *Texto para Discussão* n. 67 Rio de Janeiro: BNDES, março de 1999.
- \_\_\_\_\_. Capital nacional na indústria: reestruturar para sobreviver. In: Lacerda, A. C. (org.), *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.
- Possas, S. *Concorrência e competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista*. São Paulo: Hucitec, 1999.
- UNCTAD. *World Investment Report*. 1995 e 2000.
- Willmore, L. Transnationals and foreign trade. *Anais do XV Encontro Nacional de Economia* - vol. 1. Salvador, dez. 1987.