

Uma avaliação das exportações intrafirma do Brasil: 1980 e 1990*

RENATO BAUMANN**

Algumas análises do desempenho recente das exportações brasileiras tendem a enfatizar o papel de fatores estruturais, que teriam aparentemente influenciado o crescimento das exportações de maneira mais decisiva que os preços relativos. É possível argumentar que entre esses fatores deve ser incluída a importância crescente dos intercâmbios de tipo intra-setorial e intrafirma, que certamente afetam uma pauta de exportações composta preponderantemente por produtos industrializados e permanecem pouco explorados na literatura sobre exportações brasileiras. Neste artigo, procuramos contribuir para esse debate apresentando estimativas das exportações intrafirma para os anos de 1980 e 1990.

1 - Introdução

O comércio intrafirma ainda é um tema inexplorado na literatura sobre comércio exterior brasileiro, assim como na maioria dos países. Isto ocorre não apenas por ser este um fenômeno relativamente recente,¹ mas também porque a disponibilidade de dados específicos em nível de empresa é muito restritiva.

Os argumentos que sustentam os esforços de pesquisa nesta direção são variados. É possível referir-se, por exemplo, à corrente cada vez mais importante de analistas segundo a qual uma das razões por trás dos persistentes superávits comerciais do Japão com os Estados Unidos está diretamente ligada a operações intrafirma: subsidiárias de companhias japonesas nos Estados Unidos importam expressivamente mais de suas fábricas e fornecedores no Japão do que exportam a partir dos Estados Unidos. Isto renovou a atenção para a remoção de barreiras estruturais ao comércio e ao investimento em atividades de atacado ou distributivas.

Outras razões para realizar uma análise em nível micro estariam relacionadas às conseqüências que uma alta participação das operações intrafirma no total do

* Agradeço a Isaias Coelho por diversas sugestões, parcialmente consideradas, e as úteis recomendações de dois pareceristas anônimos desta revista. As opiniões aqui expressas são de minha responsabilidade e não refletem necessariamente a posição dos comentaristas ou de qualquer instituição.

** Do IPEA e da Universidade de Brasília (UnB), atualmente na Cepal/ONU.

¹ Exceto, talvez, se considerarmos os precedentes históricos do comércio por escambo e de alguns monopólios imperiais no comércio com as colônias.

comércio de um dado país pode ter sobre a eficácia de sua política doméstica. A lista de efeitos é ampla, mas certamente inclui a transferência de preços e as conseqüentes dificuldades a serem enfrentadas pelas autoridades aduaneiras, além da menor sensibilidade dos fluxos de comércio às variações nos preços relativos (como desvalorizações da taxa de câmbio) já que as decisões seriam tomadas a partir das estratégias internas da empresa exportadora e, não necessariamente (pelo menos por algum tempo), como reações às variáveis macroeconômicas e às restrições em negociações comerciais bilaterais, entre outras.

Alguns analistas do desempenho recente das exportações brasileiras tendem a enfatizar que fatores estruturais, não vinculados a preço, parecem ter influenciado predominantemente o crescimento das exportações. Deve-se incluir entre estes fatores, também, os novos elementos que afetam o desempenho de uma conta de comércio predominantemente composta de produtos industrializados.

Este artigo visa contribuir para o debate apresentando estimativas de exportações de filiais baseadas no Brasil para suas companhias matrizes, como uma aproximação do comércio intrafirma em 1980 e 1990, a partir de dados primários de empresas e de produtos: a Seção 2, a seguir, apresenta um breve panorama das características básicas do comércio exterior brasileiro; a Seção 3 fornece a metodologia adotada para a estimação das operações intrafirma; a Seção 4 analisa os resultados empíricos; e a Seção 5 resume as principais conclusões e realiza algumas inferências sobre a importância desses indicadores para a formulação de políticas.

2 - Algumas características relevantes do comércio exterior brasileiro

A experiência brasileira com a promoção de exportações é sempre mencionada como um exemplo bem-sucedido em virtude de, entre outros fatores, ter obtido significativas taxas de crescimento das exportações totais no período entre meados dos anos 60 e início dos anos 90 (o valor total das exportações cresceu de US\$ 2,6 bilhões em 1970 para US\$ 31,6 bilhões em 1991). Além disso, as políticas de promoção de exportações na maioria dos países freqüentemente visaram incrementar a parcela de produtos não-tradicionais e, neste sentido, o resultado no Brasil também foi positivo: as exportações de produtos industrializados aumentaram de 41% do total das exportações em 1979 para 70% em 1990.

Vale notar, também, que as exportações brasileiras alcançaram um grau de diversificação de sua composição sem paralelo em outros países latino-americanos. Considere-se, por exemplo, um indicador como a participação dos cinco principais produtos no valor total exportado. Entre 1970 e 1987, esta participação caiu de 81% para cerca de 57%, o que significa uma pauta de exportações muito mais diversificada do que a de outros importantes exportadores, como Argentina, México, Colômbia e Chile, onde o mesmo indicador em 1987 variou entre 72% para a Argentina e 88% para o Chile [Baumann (1991a)].

A diversificação geográfica dos mercados de destino das exportações também constituiu uma característica marcante da experiência brasileira. Em 1970, mais de 73% das relações comerciais brasileiras (exportações mais importações) eram feitas com os Estados Unidos e a Europa Ocidental. As estratégias agressivas de diversificação de mercados contribuíram para reduzir esta parcela para algo como 45% no início dos anos 80, mas 10 anos depois houve elevação para mais de 55% [Baumann (1991b)].² Isto significa um alcance geográfico dos fluxos de comércio mais diversificado do que os de outros países latino-americanos, embora se possa argumentar que — ao menos para algumas manufaturas — as exportações não vão para os mercados mais dinâmicos, de forma que desde meados dos anos 80 o “efeito destino” parece ter tido uma contribuição negativa para o crescimento global das exportações manufaturadas.³

A maior parte das análises econométricas sobre os determinantes do crescimento das exportações brasileiras aponta para um efeito predominante do crescimento da demanda mundial, mas também enfatiza a contribuição significativa dos preços relativos. De fato, o valor dos incentivos ao setor exportador foi substancial de fim dos anos 70 até meados dos anos 80. Em Baumann (1989) foi estimado que, para 1982, o valor agregado de todos os incentivos às exportações⁴ (incluindo aqueles providos sob os programas especiais de exportação do Befiex) alcançou 76,6% do valor FOB das exportações de manufaturados, sendo 10,3% referentes a benefícios associados a operações de *drawback*, 21,7% a crédito subsidiado e o resto (44,6%) derivado de redução de impostos.

A avaliação de resultados tão elevados para os incentivos deve considerar que estes foram sempre apresentados, oficialmente, como dispositivos compensatórios para enfrentar as pressões de custo derivadas da estrutura tarifária [Baumann (1985)]. A hipótese básica foi que as pressões estruturais sobre o balanço de pagamentos demandavam barreiras, principalmente comerciais, que tiveram que ser neutralizadas por esses incentivos para reduzir ou eliminar qualquer viés antiexportador.

As restrições fiscais, adicionadas às reações externas dos parceiros comerciais, e a visão compartilhada pela maioria dos agentes econômicos de que a proteção contra as importações havia alcançado níveis insustentáveis forçaram a redefinição de toda a política comercial no final da década de 80. A maioria dos incentivos às exportações foi substituída por uma desvalorização real sustentada,⁵ o que, junto com a existência

2 Os movimentos recentes (pós-1986) rumo a uma integração regional mais intensa com outros parceiros latino-americanos devem conduzir a mudanças significativas nos próximos anos, como testemunhado pelo aumento dos fluxos de comércio dentro do Mercosul.

3 Sobre este ponto, ver Mandeng (1991) e Bonelli (1992a).

4 Estas estimativas referem-se a resultados potenciais e não efetivos, ou seja, incluem todos os benefícios que poderiam resultar para um exportador de um produto manufaturado se ele satisfizesse todas as condições requeridas para cada incentivo. É importante enfatizar que os resultados para 1982 correspondem a um pico do período 1968/88 e incluem tanto subsídios (estritamente falando) quanto outros incentivos universalmente adotados, como isenções de impostos.

5 A redução das barreiras comerciais esvaziou o argumento “compensatório” que favorecia os incentivos às exportações.

de capacidade ociosa no setor manufatureiro, contribuiu para elevar os valores exportados.

Não obstante seu impressionante desempenho, no entanto, é notável que o crescimento das exportações desde meados dos anos 80 tenha sido alcançado apesar da substancial deterioração de todos os indicadores de competitividade [Bonelli (1992a)].⁶ O argumento para isto é que fatores não ligados a preço estão entre os principais elementos explicativos do desempenho exportador em anos recentes. Mais especificamente, sugere-se que algum tipo de “efeito histerese” das quantidades exportadas — em que um atraso na reação a flutuações repentinas e bruscas da taxa de câmbio pode ser causado pela existência de custos não recuperáveis, nos quais as firmas incorrem para penetrar em mercados externos — deve explicar uma boa parte da pequena sensibilidade à variação de preços demonstrada recentemente pelas exportações brasileiras [Bonelli, Franco e Fritsch (1992)].

Um conjunto diferente — embora complementar — de explicações para esta reduzida sensibilidade dos fluxos de comércio às variações nos preços relativos segue-se da consideração das novas características do comércio. Em particular, a presença de um comércio de importância crescente dentro das mesmas indústrias chama a atenção para a análise de outros fatores determinantes.

Um dos aspectos enigmáticos do comércio entre países industrializados é a alta participação do intercâmbio de produtos pertencentes à mesma classificação. Na medida em que os países em desenvolvimento diversifiquem seus fluxos de comércio rumo à maior participação de exportações industriais, deve-se esperar que um fenômeno similar ocorra. De fato, já se mostrou [Baumann (1992)] que durante os anos 80 os fluxos de comércio bilaterais entre a América Latina e outras regiões tornaram-se, progressivamente, do tipo intra-indústria. O Brasil não é exceção, e há indicações de que em 1988 cerca de 20% do comércio com a América do Norte e mais de 30% do comércio com outros países da América Latina ocorreram dentro de certas indústrias.

Outra peça importante desse quebra-cabeça é o fato de o processo brasileiro de industrialização apresentar, entre outras características peculiares, uma elevada participação do capital estrangeiro, não alcançada por outras economias em desenvolvimento. Estimativas de que as empresas de propriedade estrangeira são responsáveis por cerca de 30% das vendas totais no setor industrial são comuns no Brasil. Evidência semelhante aponta para uma participação significativa de empresas estrangeiras nas exportações industriais. Por exemplo, uma análise das mil maiores empresas exportadoras de produtos industrializados em 1980 e 1990 [Bielschowsky (1992)] revela que a participação de empresas de propriedade estrangeira nas exportações desses produtos foi de 38% em 1980 e 44% em 1990.

6 Bonelli (1992b) apresenta testes empíricos de quatro medidas de competitividade: a taxa de câmbio efetiva real, a razão salário/câmbio, uma medida de poder de compra a partir da razão entre índices de preços domésticos e externos e, por fim, os custos unitários do trabalho.

Indicadores dessa magnitude com relação ao comércio intra-indústria, combinados com a alta participação das empresas exportadoras de propriedade estrangeira e com a orientação geográfica dos fluxos de comércio, mencionadas anteriormente, criam a expectativa de que um número significativo de operações deve ocorrer entre as diversas filiais das empresas multinacionais.

O que essas evidências aparentemente indicam é que parte da explicação para a reduzida sensibilidade das exportações brasileiras à variação de preços relativos, observada nos anos recentes, deve estar relacionada a essas novas características do comércio exterior. As demais seções deste artigo apresentam uma tentativa de quantificação da importância das exportações intrafirma do Brasil, como uma contribuição para o mapeamento dessas novas características.

3 - Metodologia adotada

As fontes primárias para as estimativas do comércio intrafirma foram listagens especiais dos mil maiores exportadores do Brasil em 1980 e em 1990, utilizando dados primários do Decex. Estas duas amostras corresponderam a cerca de 90% do total das exportações brasileiras em cada um desses anos. Os valores exportados em 1980 referem-se à classificação a oito dígitos, de acordo com a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, compatível com a classificação SITC, enquanto para 1990 os dados referem-se à classificação a 10 dígitos do Sistema Harmonizado, adotado no Brasil a partir de janeiro de 1989.

O primeiro passo da análise foi a identificação da propriedade do capital de cada empresa exportadora e o país de origem dos principais acionistas, o que foi feito por meio de diversas publicações, tais como o *Guia Interinvest*, "Quem é Quem" (publicado anualmente pela revista *Visão*), "500 Maiores" (publicada anualmente pela revista *Conjuntura Econômica*) e outras fontes. O critério básico foi considerar, caso a caso, uma participação igual ou superior a 25% no capital acionário ou o controle sobre as decisões do conselho diretor.

O segundo passo consistiu na identificação dos principais produtos exportados por empresa e a correspondente classificação de cada um deles.⁷

O terceiro passo incluiu a identificação do principal mercado de destino dos produtos exportados. O critério consistiu em isolar aqueles países que corresponderam aos mercados mais importantes para as exportações de cada produto. Para o principal produto exportado considerou-se a classificação de acordo com o SITC (1980) ou o Sistema Harmonizado (1990).

⁷ Os primeiros passos deste trabalho — coleta de dados, homogeneização das classificações dos produtos, identificação da propriedade do capital e outros — foram de José Mauro de Moraes, da Seplan/PR.

O quarto passo, obviamente, foi a análise das exportações das empresas de propriedade estrangeira, isolando cada grupo de empresas por país de origem do principal acionista e identificando o principal mercado de destino dos dois principais produtos exportados.⁸

Adotou-se como hipótese que, no caso de uma empresa de propriedade de cidadãos de um dado país X, se uma parcela significativa das exportações de sua filial brasileira foi a ele dirigida, pode-se considerar que a maior parte dessas exportações consistiu em operações intrafirma ou em vendas a serem canalizadas através da matriz ou de sua rede de distribuição.

Isto não é o que se define freqüentemente como *comércio intrafirma*, estritamente falando, mas sim a única aproximação permitida pela informação disponível.

Note-se, além disso, que a definição de comércio intrafirma inclui tanto as operações entre filiais de uma mesma companhia multinacional quanto o comércio entre cada filial e a matriz. Este último fluxo deve ser supostamente mais significativo que o primeiro, mas esta é uma hipótese não testada. Deve ficar claro que o presente estudo permite uma aproximação apenas parcial do comércio entre filiais e suas matrizes: o que temos aqui são estimativas das exportações intrafirma de subsidiárias de empresas estrangeiras operando no Brasil. O conceito de comércio intrafirma requer que estas estimativas sejam confrontadas com informação correspondente sobre as importações feitas pelas subsidiárias de produtos exportados por suas matrizes.⁹

Pode-se argumentar, no entanto, com base na informação sobre outros países, que as distorções da análise não devem ser tão grandes quanto parecem, caso as empresas se comportem da mesma maneira que as companhias dos Estados Unidos: em estudo da OECD (1992, p.13) descobriu-se que "intra-firm trade within OECD countries is overwhelmingly composed of parent's sales to affiliates rather than the other way around. On the other hand, US firms established in LDCs tend to buy more from affiliates than sell to them".

A análise foi conduzida com base na *classificação setorial do principal produto* exportado por empresa e seu mercado de destino mais importante.

Visando permitir uma aproximação da magnitude global das operações intrafirma (conforme definidas previamente), a análise não se restringiu ao principal produto exportado. Em alguns casos, foi possível identificar exportações, para o país de origem, de mais de um produto por empresa selecionada. Isto foi tomado em consideração, sendo adicionadas as exportações do segundo produto em importância àquelas do produto principal.

8 O processamento dos dados relativos aos principais produtos exportados, à propriedade do capital das empresas exportadoras e ao mercado de destino foi feito por Jaime Lopes, da Ccpal.

9 Um conceito mais elástico de comércio intrafirma levaria em conta, adicionalmente, a tendência recente entre grandes companhias de não se preocuparem em manter subsidiárias no exterior, mas, em vez disso, fornecerem tecnologia e equipamento para subcontratar empresas que pertençam a terceiros. Tem-se argumentado que o comércio entre estes dois conjuntos de empresas também deve ser considerado como sendo intrafirma [Mattar e Schatan (1993)].

4 - Resultados empíricos

A análise sobre a globalização dos processos produtivos tende a assumir uma relação positiva entre o crescimento do investimento estrangeiro – assim como as medidas de liberalização comercial – e a importância relativa dos fluxos de comércio intrafirma entre matrizes multinacionais e suas filiais nos países em desenvolvimento.

As evidências mencionadas acima a respeito da elevada participação das empresas de propriedade estrangeira no setor exportador brasileiro, assim como os indicadores da grande importância dos fluxos intra-setoriais, sugerem que o fenômeno do comércio intrafirma deve ser tão importante no Brasil quanto em outros países.

É muito difícil obter resultados comparativos para outros países, dado o acesso limitado aos dados primários que permitem tais cálculos. A única aproximação encontrada está nas estatísticas do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, como reportado em OECD (1992). O comércio intrafirma respondeu por cerca de 1/3 das exportações dos Estados Unidos em 1989, e não há evidência de um acréscimo significativo na importância relativa deste tipo de comércio na década passada, ou seja, encontram-se indicações de um elevado, porém estável, padrão de comércio intrafirma.

Os dados da Tabela 1 indicam um resultado bastante diferente para o Brasil, com parcelas reduzidas, mas crescentes, deste tipo de comércio.

Uma comparação dos índices de comércio intra-setorial obtidos para o Brasil com aqueles da OCDE indica um padrão muito semelhante ao da comparação anterior – índices elevados e estáveis para os últimos e baixos, mas significativamente crescentes, para os primeiros [Baumann (1992)].

TABELA 1

Exportações intrafirma: importância relativa nas exportações totais e de manufaturados – 1980 e 1990

(Em %)

	1980	1990
Percentual do total das exportações		
- Produto principal	3	6
- Dois produtos principais	4	7
Percentual das exportações de manufaturados	5	9

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

Estes dois conjuntos de evidências sobre as novas formas de comércio sugerem que o comércio exterior nos países latino-americanos – particularmente no Brasil – tende a, futuramente, aproximar-se do padrão encontrado nos países industrializados, devido à crescente importância dessas novas características.

Este não é o lugar apropriado para discutir os fatores que determinam tal convergência de indicadores. As mudanças na composição dos fluxos de comércio devem explicar uma boa parte desses resultados.¹⁰ O restante deste artigo concentra-se na discussão da evidência disponível sobre as exportações intrafirma do Brasil em 1980 e 1990.

Conforme descrito na Seção 3, foi possível construir alguns indicadores de exportações intrafirma baseados em amostras das mil maiores empresas exportadoras naqueles dois anos, assumindo que, se uma empresa de propriedade estrangeira exportou um montante significativo para o país onde está localizada a sua matriz, isto deve ter ocorrido como uma operação interna da empresa, ou então os bens foram canalizados utilizando a rede de distribuição da matriz. Os dados disponíveis não permitem isolar que proporção dessas exportações consiste em operações puramente intrafirma, mas dão uma idéia das magnitudes relevantes. As Tabelas 2 e 3 resumem os indicadores básicos.

A análise está centrada em dados para 284 empresas de propriedade estrangeira em 1980 e 294 em 1990, respondendo por 30 e 38%, respectivamente, do montante total exportado pelas mil maiores exportadoras nesses dois anos. A partir desses dados, há evidência de que o país onde está localizada a matriz foi o mais importante mercado para o principal produto exportado de 64 empresas em 1980 e 98 em 1990, representando 29 e 42%, respectivamente, do total exportado pelo conjunto de empresas de propriedade estrangeira.

Os indicadores de comércio intrafirma obtidos referem-se àqueles produtos importados pelo país onde se localiza a matriz. Pode-se observar que, sempre que ocorre, este tipo de comércio é responsável por uma parcela muito importante das atividades da empresa no mercado externo. As últimas colunas nas Tabelas 2 e 3 revelam que, se os dois principais produtos exportados por empresa forem considerados, este tipo de comércio corresponde quase à metade do montante total exportado por essas empresas (ou cerca de 44%, se for considerado apenas o principal produto exportado), o que sugere algum tipo de padrão geográfico de especialização para algumas empresas.

É interessante notar, também, nessas duas tabelas, que os indicadores de comércio intrafirma são bastante concentrados em companhias nas quais a maior parte do capital pertence a acionistas de 10 países em 1980 e 12 em 1990 (todos eles industrializados).

¹⁰ As características universais do comércio em algumas indústrias estão, provavelmente, entre os principais fatores determinantes.

TABELA 2

Estimativas de exportações intrafirma — 1980

País de origem	Exportações totais				Exportações para o país de origem					
	Número de empresas	Expor- tações totais (US\$ milhões)	% das exporta- ções da amostra ^a	Número de empresas ^b	Expor- tações totais (US\$ milhões)	% (F)/(C)	Produto principal (US\$ milhões)	% (H)/(F)	Quatro produtos principais (US\$ milhões)	% (J)/(F)
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)
Itália	12	541	3	8	409	76	168	41	229	56
Estados Unidos	108	2.179	12	23	484	22	179	37	220	46
Alemanha	50	1.059	6	10	305	29	121	40	179	59
Japão	44	527	3	11	186	35	128	69	130	70
Reino Unido	15	456	2	2	25	5	8	33	8	33
Bélgica	8	177	1	2	47	27	32	68	33	69
Holanda	13	138	1	2	18	13	10	56	14	76
Canadá	7	212	1	1	64	30	37	56	37	58
Suiça	14	156	1	3	19	13	11	56	12	62
França	13	107	1	4	30	29	13	43	16	51
Total	284	5.552	30	64	1.587	29	707	43	878	54

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

^aExportações das mil maiores empresas exportadoras.^bAquelas para as quais o país de origem é o mais importante mercado para o principal produto.

TABELA 3

Estimativas de exportações intrafirma — 1990

País de origem	Exportações intrafirma					Exportações para o país de origem					
	Número de empresas	Exportações totais (US\$ milhões)	% das exportações da amostra ^a	Número de empresas ^b	% (D)/(B)	Exportações totais (US\$ milhões)	% (F)/(C)	Produto principal (US\$ milhões)	% (H)/(F)	Quatro produtos principais (US\$ milhões)	% (J)/(F)
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	
Itália	12	955	3	6	50	811	85	284	35	371	46
Estados Unidos	99	3.899	13	49	49	2.182	56	930	43	1.089	50
Alemanha	54	1.837	8	11	20	348	19	143	41	172	49
Japão	46	1.565	5	14	30	744	48	433	58	444	60
Reino Unido	21	761	3	4	19	37	5	16	74	19	84
Bélgica	10	360	1	2	20	82	23	47	58	50	62
Holanda	10	407	1	1	10	18	4	18	99	18	996
Canadá	4	239	1	2	50	157	66	57	36	57	36
Suécia	8	224	1	1	12	77	34	15	20	15	20
Suíça	11	245	1	3	27	26	10	13	52	16	64
França	17	403	1	4	23	45	11	19	41	19	41
Espanha	2	69	0	1	50	74	83	53	71	53	71
Total	294	10.984	38	98	33	4.601	42	2.028	44	2.323	51

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

^aExportações das mil maiores empresas exportadoras.

^bAquelas para as quais o país de origem é o mais importante mercado para o principal produto.

Isto significa que não há evidência de comércio intrafirma ocorrendo no âmbito Sul-Sul.¹¹ As operações intrafirma requerem a identificação das vantagens comparativas de cada unidade produtiva em diferentes países. Os custos do trabalho e a dotação de recursos naturais parecem explicar uma parte significativa das diferenças nas vantagens comparativas entre os países. Pode-se esperar, portanto, que o investimento de um país em desenvolvimento em outro (presumivelmente com dotações similares do fator trabalho e de recursos naturais) seja determinado por outros fatores, tais como barreiras comerciais. O investimento direto (não-financeiro) do tipo que visa evitar as tarifas decorrentes do comércio (*tariff jumping*) provavelmente duplicaria a estrutura produtiva do país de origem, reduzindo, portanto, a margem de operações intrafirma.¹²

Os dados das Tabelas 2 e 3, embora não sejam estritamente comparáveis entre países, por pertencerem a amostras diferentes,¹³ parecem confirmar a indicação global de uma importância crescente do comércio intrafirma: para cada país, a importância relativa daquelas empresas para as quais há indicação desse tipo de comércio em 1990 é muito mais alta, em termos do total da amostra, do que em 1980 (42% contra 29%).

Isto deve influenciar as relações comerciais bilaterais entre o Brasil e aqueles países porque, entre outros motivos, a complementaridade nos processos produtivos deveria, em princípio, afetar (reduzir) a probabilidade de um país impor barreiras ao comércio com o outro, permitindo uma receita de divisas menos instável. As Tabelas 4 e 5 mostram a importância relativa do comércio intrafirma, conforme definido aqui, nas exportações totais do Brasil para aqueles 12 países, podendo-se notar também que os indicadores de comércio com o país de origem incluem os dois produtos mais importantes exportados por empresa.

A primeira observação é que os resultados para a Holanda são um pouco enganosos, porque — como é bem conhecido — um montante expressivo de suas importações corresponde de fato a bens destinados a outros mercados europeus, o que reduz significativamente o peso relativo das exportações das empresas holandesas a partir do Brasil, quando comparadas com o valor total registrado como exportações para aquele país. Mas os dados disponíveis não permitem um nível mais detalhado de informação, conforme requerido para a análise.

As Tabelas 4 e 5 revelam que, em 1990, cerca de 15 a 20% das exportações do Brasil para a Itália, os Estados Unidos e o Japão foram do tipo considerado aqui como intrafirma e, quando comparada com 1980, esta parcela aumentou marcadamente para os Estados Unidos e o Japão. A participação relativa permaneceu

11 Note-se que isto não elimina a possibilidade de operações internas entre filiais de uma mesma corporação multinacional. Infelizmente, a metodologia aqui adotada (determinada pela disponibilidade de dados) não permite a avaliação desses fluxos de comércio.

12 A avaliação das operações intrafirma é um ponto importante da análise dos processos de integração regional: a verticalização intrafirma dos processos de produção deve afetar diversos aspectos do processo de integração, como a redução gradual das alíquotas tarifárias, entre outros.

13 Apesar de um grande número de empresas ser comum às duas listas.

TABELA 4

Parcela do comércio intrafirma nas exportações totais para países selecionados — 1980

(Em US\$ milhões)

País	Comércio intrafirma (A)	Exportações totais (B)	% (A)/(B) (C)
Itália	229	980	23,4
Estados Unidos	220	3.510	6,3
Alemanha	179	1.337	13,4
Japão	130	1.232	10,6
Reino Unido	8	550	1,5
Bélgica	33	356	9,3
Holanda	14	1.150	1,2
Canadá	37	243	15,2
Suíça	12	120	10,0
França	16	822	1,9

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

constante para a Itália, mas a um nível muito significativo: quase 1/4 das exportações brasileiras para aquele país, nesses dois anos, consistiu em operações intrafirma.

As parcelas relativas de operações intrafirma nas exportações para Alemanha, Bélgica, Holanda, Canadá, Suíça, Reino Unido e França permaneceram praticamente constantes (para os dois últimos) ou caíram durante a década, devido a acréscimos mais fortes nas exportações bilaterais totais.¹⁴ Os resultados para 1990 também incluem indicadores significativos de operações intrafirma para Suécia e Espanha, adicionados à lista de 1980.

A Tabela 5 sugere, portanto, três grupos de países, considerando-se a importância relativa das operações intrafirma no comércio bilateral: o primeiro, com indicadores oscilando entre 14 e 23% (Itália, Estados Unidos e Japão); o segundo, com indicadores próximos de 7% (Alemanha, Canadá, Suécia, Suíça e Espanha); e o terceiro, em que os indicadores são inferiores a 2% (Reino Unido, Holanda e França). Entre os tópicos para pesquisa futura deve-se incluir a relação entre este

14 A Alemanha é o único país que apresenta uma redução — pequena (de US\$ 179 milhões para US\$ 172 milhões) — no valor estimado de exportações intrafirma.

TABELA 5

Parcela do comércio intrafirma nas exportações totais para países selecionados — 1990

(Em US\$ milhões)

País	Comércio intrafirma (A)	Exportações totais (B)	% (A)/(B) (C)
Itália	371	1.585	23,4
Estados Unidos	1.089	7.551	14,4
Alemanha	172	2.128	8,1
Japão	457	2.671	17,1
Reino Unido	19	1.107	1,7
Bélgica	50	794	6,3
Holanda	18	1.938	0,9
Canadá	57	733	7,8
Suécia	15	192	7,9
Suíça	16	220	7,3
França	19	1.142	1,6
Espanha	53	746	7,1

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

ordenamento de indicadores e a composição setorial do investimento e dos fluxos de comércio entre esses países e o Brasil.

A Tabela 1 mostrou que o comércio intrafirma respondeu por uma porção bastante limitada das exportações brasileiras em 1980 e 1990, embora as tabelas seguintes revelem que este é um tópico de crescente relevância, tanto em nível de empresa quanto de fluxos de comércio bilaterais. Cabe ainda explorar sua importância relativa por setor.

As estatísticas brasileiras de comércio para 1980 são apresentadas de acordo com uma classificação doméstica de produtos, a NBM — Nomenclatura Brasileira de Mercadorias —, sendo dessa forma processados os dados primários para cada firma, enquanto para os dados de 1990 os produtos são classificados pelo Sistema Harmonizado, mais universal, o que explica por que as Tabelas 6 e 7 são apresentadas de acordo com estes dois critérios diferentes de agrupamento de produtos.

A Tabela 6 revela que a maior parte do comércio intrafirma, em 1980, ocorreu em minérios metalúrgicos (essencialmente ferro), seguido por café, pasta de celulose, outras semimanufaturas, como pasta de cacau, sucos de frutas e fumo, e alguns bens

TABELA 6

Exportações intrafirma por grupos de produtos – 1980

(Em US\$ milhões)

NBM	Produto	Comércio	Exportações	%
		intrafirma	totais por NBM	(A)/(B)
		(A)	(B)	(C)
02.01	Carne e preparações de carne	3	78	3,3
03.03	Crustáceos e moluscos	2	90	1,9
09.01	Café e sucedâneos do café	86	2.486	3,5
09.02	Chá	2	12	16,2
10.07	Trigo	2	5	49,6
15.07	Óleos vegetais	5	671	0,7
16.02	Outras preparações de carnes	5	234	1,9
18.03	Pasta de cacau	23	244	9,3
20.07	Sucos de frutas	22	364	6,0
21.02	Extratos ou essências de café	11	287	4,0
24.01	Fumo não-elaborado	24	290	8,4
24.02	Fumo elaborado	1	5	21,6
26.01	Minérios metalúrgicos	199	1.722	11,5
29.09	Propileno	9	13	68,6
29.41	Rutina	2	4	53,3
29.42	Compostos de alcalóides naturais	1	6	12,8
38.11	Desinfetantes, inseticidas	6	27	20,5
39.06	Outros altos polímeros, resinas	2	7	31,2
40.11	Pneus de borracha, protetores	5	99	4,8
47.01	Pasta de celulose	70	364	19,2
50.04	Fios de seda	3	28	10,4
53.05	Fios de lã	1	60	2,3
54.02	Fios de linho ou de rami	5	7	69,8
64.05	Partes de calçados	4	20	21,9
73.02	Ferros-ligas	27	181	15,0

(continua)

NBM	Produto	Comércio	Exportações	%
		intrafirma	totais por NBM	(A)/(B)
		(A)	(B)	(C)
84.06	Motores de combustão interna	12	353	3,3
84.11	Bombas de ar e de vácuo	2	40	3,9
84.41	Máquinas de costura	2	38	5,4
84.47	Máquinas-ferramentas	8	16	47,9
84.59	Outras máquinas e aparelhos mecânicos	2	47	4,9
85.13	Aparelhos de telecomunicações	9	31	29,6
85.15	Transmissores e receptores de TV	50	113	44,0
85.21	Máquinas elétricas, aparelhos	40	62	65,2
87.02	Veículos rodoviários	54	744	7,2
87.06	Partes e acessórios de veículos	4	211	2,0
90.17	Instrumentos profissionais de medicina	3	12	24,0
93.04	Armas de fogo	1	29	4,2
93.06	Partes e acessórios de armas	2	8	24,3

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

manufaturados, principalmente máquinas elétricas, veículos rodoviários e ferros-ligas.

É interessante notar, no entanto, que esse ordenamento, em termos do valor absoluto das operações intrafirma, tem uma correlação muito baixa com a ordem correspondente da participação de exportações intrafirma sobre as exportações setoriais totais. De fato, para os grupos de produtos listados anteriormente, somente no caso de máquinas elétricas este tipo de comércio correspondeu a uma parcela significativa das exportações totais do setor.¹⁵

Em termos relativos, os grupos de produtos para os quais as exportações intrafirma em 1980 corresponderam a uma parcela significativa das exportações totais incluem fios de rami (70%), propileno (69%), máquinas e aparelhos elétricos (65%), rotina (53%), trigo (50%), máquinas-ferramentas (48%) e transmissores e receptores de televisão (44%).

15. Uma das razões para isto decorre, é claro, do fato de as companhias multinacionais terem uma participação muito baixa (quando há) nas exportações desses produtos.

TABELA 7

Exportações intrafirma por grupos de produtos – 1990

(Em US\$ milhões)

Sistema Harmo-nizado	Produto	Comércio intrafirma	Exportações totais pela divisão do Sistema Harmo-nizado	% (A)/(B)
		(A)	(B)	(C)
02.07	Carnes e miudezas, comestíveis	4	339	1,10
03.06	Crustáceos e moluscos, congelados	1	111	1,31
09.01	Café	19	1.106	1,72
13.02	Extratos vegetais: matérias pécticas	2	13	18,93
15.15	Óleos vegetais fixos	4	41	8,86
15.02	Preparações de carne	7	135	5,37
17.04	Produtos de confeitaria	3	42	6,45
18.03	Pasta de cacau	3	72	4,02
18.04	Manteiga de cacau	9	136	6,58
20.09	Sucos de frutas	59	1.503	3,96
21.01	Extratos, essências de café, chá ou mate	2	176	1,32
24.01	Fumo não-manufaturado	19	565	3,32
26.01	Minérios de ferro e seus concentrados	378	2.407	15,70
26.06	Minérios de alumínio e seus concentrados	49	149	32,54
28.04	Oxigênio, hidrogênio, nitrogênio, gases raros	2	117	1,50
28.49	Carbonetos, outros que não de cálcio	0	11	4,21
29.10	Propileno	4	26	17,26
29.18	Ácidos carboxílicos e seus derivados	1	31	4,60

(continua)

Sistema Harmo- nizado	Produto	Comércio intrafirma	Exporta- ções totais pela divisão do Sistema Harmo- nizado	% (A)/(B)
		(A)	(B)	(C)
29.22	Compostos aminados de funções oxigenadas	5	67	7,10
29.24	Compostos de função amida	10	15	86,89
29.38	Glicosídeos, glândulas e outros órgãos	8	9	90,44
30.01	Glândulas, órgãos para fins terapêuticos	4	15	28,96
38.23	Outros produtos químicos	5	44	11,19
39.01	Polietileno	8	154	55,12
39.03	Poliestireno e seus copolímeros	3	23	11,34
39.04	Copolímeros de cloreto de vinila	7	103	6,36
39.10	Silicones	3	5	55,42
39.20	Chapas, folhas, películas, tiras de plásticos	7	41	17,48
40.11	Pneumáticos	20	224	9,14
42.06	Artigos de tripa, de bexiga ou de tendões	4	7	52,89
47.03	Pasta de celulose e papel	92	592	15,49
50.04	Fios de seda	10	86	14,44
53.05	Fios de juta e outras fibras têxteis	4	5	84,67
63.05	Sacos e bolsas de matérias têxteis	8	17	45,35
64.06	Calçados e partes	6	77	7,80
68.04	Outras manufaturas de minerais	4	10	35,55
69.10	Pias e sanitários de cerâmica	14	20	68,18
70.13	Objetos de vidro	5	21	23,37
70.17	Artefatos de vidro para laboratório e farmácia	3	4	77,91

(continua)

Sistema Harmo-nizado	Produto	Comércio	Exporta- ções totais	%
		intrafirma	pela divisão do Sistema Harmo- nizado	
		(A)	(B)	(A)/(B) (C)
72.02	Ferro-silício e outros ferros-ligas	23	380	5,98
73.11	Recipientes de ferro ou aço para gases	4	9	42,04
76.01	Alumínio	167	957	17,43
82.02	Ferramentas manuais e mecânicas	1	7	19,38
84.07	Motores de pistão de combustão interna	101	176	57,50
84.08	Caldeiras e outros geradores de vapor	214	312	68,58
84.13	Bombas para líquidos	6	80	7,75
84.14	Bombas de ar ou de vácuo	77	236	32,62
84.15	Máquinas de ar condicionado	48	62	77,98
84.18	Refrigeradores e equipamentos para a produção de frio	8	58	14,06
84.29	Equipamentos de engenharia civil	3	150	1,91
84.31	Partes de máquinas de construção e mineração	5	40	11,57
84.39	Partes de máquinas para fabricação de pasta celulósica e de papel	11	64	17,53
84.52	Máquinas de costura	25	90	28,12
84.58	Tornos para metais	3	29	9,13
84.65	Máquinas-ferramentas para trabalhar madeira	1	9	14,67
84.69	Máquinas de escrever	3	24	14,44
84.71	Máquinas de processamento de dados	6	53	11,97
84.81	Torneiras, válvulas e dispositivos semelhantes	3	39	8,84
85.05	Eletroímãs	1	11	7,93

(continua)

Sistema Harmo- nizado	Produto	Comércio	Exporta- ções totais	%
		intrafirma	pela divisão do Sistema Harmo- nizado	(A)/(B)
		(A)	(B)	(C)
85.11	Aparelhos elétricos para motores	3	35	9,43
85.16	Aparelhos eletrotérmicos	14	24	58,95
85.27	Receptores de radiodifusão	171	313	54,61
85.41	Diodos, transistores e dispositivos semelhantes	2	7	26,92
85.42	Microcircuitos eletrônicos	22	36	60,77
85.44	Equipamentos para distribuição de eletricidade	15	78	19,41
87.03	Veículos rodoviários	181	417	43,51
87.04	Automóveis de passageiros	24	452	5,36
87.08	Partes e acessórios para veículos rodoviários	75	532	14,15
90.09	Partes e acessórios para máquinas de escritórios	11	22	50,38
90.18	Instrumentos e aparelhos odontológicos	2	14	15,08

FONTE: Estimativas baseadas em dados primários do Decex.

Os parágrafos anteriores revelam que uma boa parte das exportações intrafirma do Brasil em 1980 teve um forte componente de exploração das vantagens que o país tem em produtos baseados em recursos naturais. No entanto, há também indicações de que alguns dos grupos de produtos manufaturados com montantes expressivos de operações intrafirma (máquinas elétricas e veículos rodoviários) são igualmente de indústrias que concentram a maior parte das operações intrafirma nos Estados Unidos e no Japão, de acordo com a OECD (1992).

Os resultados da Tabela 7 revelam que, em 1990, minérios de ferro, sucos de frutas e café responderam pela maior parte das exportações intrafirma, seguidos por alumínio, pasta de celulose, fumo e partes e acessórios de veículos rodoviários. Estes resultados são muito semelhantes àqueles obtidos para 1980.

De forma também semelhante a 1980, estes grupos de produtos não foram necessariamente aqueles nos quais as operações intrafirma responderam pela maior parte das exportações do país. Para outros grupos, ainda na Tabela 7, as exportações intrafirma corresponderam quase à metade do total das exportações setoriais em 1990, incluindo indústrias tão diversas como produtos medicinais e farmacêuticos (compostos de função amida e glicosídeos, por exemplo), fibras naturais, manufaturas não-metálicas (pias e sanitários de cerâmica e artefatos de vidro para laboratório), bens de capital (tais como caldeiras geradoras de vapor e motores de pistão de combustão interna), aparelhos eletrônicos e outros.

Para permitir uma comparação mais adequada das estruturas nos dois anos, foi feita uma correspondência (não mostrada aqui) entre os dados de 1980, na Tabela 6, e o Sistema Harmonizado. Há evidência de exportações intrafirma de 42 grupos de produtos a quatro dígitos¹⁶ em 1980 e de 70 em 1990, sendo 25 produtos comuns aos dois grupos. Esta simultaneidade indicaria uma estrutura setorial relativamente estável do comércio intrafirma, qualquer que seja o peso relativo dessas operações em relação às exportações totais do país.

A partir deste conjunto comum de grupos de produtos, segue-se que tanto no começo quanto no final da década houve evidência de operações intrafirma nas exportações de sete tipos de produtos: bens primários (crustáceos e moluscos e café); semimanufaturados (preparações de carne, sucos de frutas, extratos de café, chá e mate, fumo, minério de ferro, fios de seda e juta); produtos manufaturados variados (pneus, pasta de celulose, partes de calçados, ferros-ligas, instrumentos e aparelhos odontológicos); produtos químicos e farmacêuticos (propileno, glicosídeos, glândulas e órgãos para fins terapêuticos); bens de capital não-elétricos (motores de pistão de combustão interna, bombas de ar e máquinas de costura); produtos eletrônicos (receptores de radiodifusão, diodos e transistores e microcircuitos eletrônicos); e equipamentos de transporte (veículos rodoviários e suas partes e acessórios).

Esta é uma lista bastante variada de setores, podendo-se identificar atributos explicativos que vão desde a intensidade de recursos naturais até as formas de comercialização. As dificuldades para isolar um padrão predominante são semelhantes àquelas encontradas na análise da estrutura de comércio do país, conforme já mencionado.

Seja como for, estas listas de grupos de produtos sugerem que as operações intrafirma tornaram-se suficientemente importantes para alguns setores, de forma que merecem alguma consideração nas análises do desempenho comercial recente e da contribuição do comércio exterior para o crescimento econômico. Como indicadores, *grosso modo*, podem servir de exemplo as taxas setoriais de crescimento das exportações e do produto durante os anos 80 [Bonelli (1992a, Tabela 10)]. Os setores em que a exportação foi um fator importante para a taxa de crescimento global do setor em 1985/89 são os da indústria extrativa mineral, metais básicos,

16 Entre mais de mil grupos, na classificação de produtos.

equipamentos de transporte, papel e celulose e química. Desnecessário dizer que esta lista é bastante similar à concentração setorial dos indicadores de exportações intrafirma em 1980 e 1990, relatados anteriormente.

O ponto que se deseja enfatizar pode ser melhor ilustrado pelos resultados da Tabela 8, na qual os dados originais por produto para cada firma das amostras dos principais exportadores foram reclassificados de acordo com sua correspondente atividade econômica. Isto foi feito utilizando-se a Matriz Insumo-Produto do Brasil de 1985 — o que permitiu a identificação de cada atividade — e fazendo-se, em seguida, a correspondência com a classificação a três dígitos da ISIC — International Standard Industrial Classification.¹⁷ Os dados setoriais obtidos dessa maneira foram comparados com as estimativas originais das exportações setoriais construídas a partir de dados primários, utilizando o Banco de Dados Badecel, da Cepal, de acordo com a classificação ISIC.¹⁸

Os resultados da Tabela 8 ilustram o ritmo de crescimento relativamente intenso das operações intrafirma, conforme definidas para os propósitos deste artigo. Como seria de esperar, este tipo de comércio foi particularmente importante para produtos industrializados, quase dobrando sua participação nas exportações totais deste tipo de bens entre 1980 e 1990.

Em nível setorial, os resultados da tabela indicam também uma importância crescente do comércio intrafirma, mais especificamente nas indústrias para as quais há evidência de que as exportações responderam pela maior parte do dinamismo setorial nos anos recentes, e mostram que nas indústrias em que a taxa de crescimento da produção dependeu principalmente do mercado externo — exceto no caso da indústria de papel — o montante estimado de exportações intrafirma teve variação mais forte do que as exportações setoriais totais.

5 - Resumo e possíveis implicações

A metodologia adotada aqui foi condicionada pela disponibilidade de dados referentes somente às exportações e requereu a suposição de que as vendas ao país de origem são direta ou indiretamente ligadas à matriz, permitindo, assim, uma aproximação das operações intrafirma. A carência de dados mais precisos em nível de empresa e a inexistência de uma tabulação correspondente de dados de importação são fatores obviamente restritivos.

O primeiro ponto a enfatizar a partir da evidência apresentada neste artigo é, no entanto, de que a magnitude global do comércio intrafirma parece ser bastante limitada no Brasil, embora não se deva inferir disto que o tema seja irrelevante. Foi

17 Esta parte do trabalho também foi realizada por José Mauro de Moraes.

18 As estimativas foram gentilmente colocadas à disposição por Ricardo Bielschowsky.

TABELA 8

Crescimento^a das exportações intrafirma do Brasil em comparação com indicadores agregados e setoriais selecionados – 1980 e 1990

(Em US\$ milhões)

	1980	1990	Crescimento anual médio (%)
Intrafirma total	878	2.323	16,5
Exportações totais	20.132	31.414	5,6
Intrafirma - Produtos industrializados	613	1.998	22,6
Total - Produtos industrializados	11.738	22.119	8,8

Taxas anuais médias de crescimento das exportações de alguns setores

	Total	Intrafirma
Extração de minérios metálicos	5,5	13,3
Manufaturas de papel	12,8	3,1
Químicos industrializados	35,0	84,9
Outros produtos químicos	2,9	15,2
Equipamentos de transporte	4,7	66,4

FONTES: Ver texto.

^aTaxas de crescimento a partir de valores em dólares correntes.

mostrado que a importância deste comércio aumentou expressivamente na última década e que ele respondeu por parcelas muito significativas das exportações de algumas indústrias.

O estudo mostrou que para algumas indústrias há evidência de exportações intrafirma em 1980 e 1990, indicando uma estrutura relativamente estável através da década, o que inclui uma ampla gama de setores tão diversos como produtos primários, químicos, manufaturas leves, bens de capital, produtos eletrônicos e

equipamentos de transporte. Não é possível — no estágio atual de conhecimento — identificar claramente a principal característica determinante deste conjunto.

Quaisquer que sejam as razões para esta distribuição setorial, no entanto, as indústrias envolvidas são as mesmas em que, segundo estudos anteriores, o desempenho exportador explica a maior parte do dinamismo no período recente. Alguns aspectos aqui envolvidos podem afetar as políticas econômicas. Aquelas indústrias que contaram principalmente com o dinamismo dos mercados externos no período recente são as mesmas para as quais há indicações de exportações intrafirma. Ao mesmo tempo, mostrou-se que para as empresas com operações de exportação internas à firma este tipo de comércio corresponde à maior parte das atividades exportadoras, sendo bem conhecido que — pelo menos no curto prazo — o comércio intrafirma provavelmente é mais sensível a estratégias de mercado do que a variáveis externas à empresa.

Uma consequência óbvia desta argumentação conduz à hipótese especulativa de que estas características particulares devem ser responsáveis por parte da reduzida sensibilidade-preço das exportações brasileiras em períodos recentes — conforme encontrado em outros estudos —, apesar do peso relativamente pequeno desse tipo de operação no comércio global do país.

Um primeiro conjunto de implicações a partir destes resultados deve ser do interesse tanto de acadêmicos como de formuladores de política: a existência de comércio intrafirma torna necessário qualificar os efeitos distributivos simulados do crescimento das exportações, que são freqüentemente estimados com base nos conteúdos de fatores derivados dos coeficientes técnicos de cada indústria. Quanto mais significativa a parcela de comércio intra-setorial e intrafirma, menos claramente identificáveis são os efeitos do comércio na renda dos fatores.

Outras implicações de política decorrem da possibilidade efetiva de que as operações internas entre as matrizes e suas filiais facilitem a dissimulação da transmissão de preços, com consequências tanto para a avaliação por parte das autoridades aduaneiras quanto para a arrecadação de impostos. É desnecessário dizer que isto também pode produzir efeitos sobre os níveis de concorrência no mercado interno e a eficácia de medidas como anti-*dumping*, direitos compensatórios e outras. As negociações bilaterais também deveriam considerar essas novas características.

Um terceiro conjunto de consequências decorre dos dois anteriores e está relacionado com as ligações entre comércio exterior e crescimento econômico. Pode-se esperar, em princípio, uma relação positiva entre liberalização comercial e operações intrafirma, mas, como as decisões de exportação e importação tornam-se uma função de parâmetros ligados à estratégia de mercado da empresa, pelo menos nas elasticidades-preço de curto a médio prazos do comércio, os fluxos devem diferir daqueles esperados a partir de experiências anteriores. Nessa mesma linha, as ligações entre comércio exterior e decisões de investimento tornam-se ainda menos claras do que na ausência de tais operações. A evidência apresentada aqui e em outro trabalho [Baumann (1992)] a respeito da rapidez do crescimento do comércio dos tipos intra-setorial e intrafirma sugere que os formuladores de política brasileiros deveriam dar atenção cada vez maior a estes novos aspectos.

Uma quarta observação consiste em que pelo menos duas outras inferências normativas podem ser derivadas da evidência das crescentes, e setorialmente concentradas, exportações intrafirma. A primeira está relacionada à exploração de recursos naturais. A indicação de operações intrafirma envolvendo produtos primários torna necessária a discussão sobre a apropriação de rendas. Além do fato de que seria sensato estabelecer uma política de impostos que permitisse ao Estado a maximização de seus ganhos com tal atividade, também seria particularmente importante considerar isto na medida em que a experiência recente mostrou que no Brasil — diferentemente do México e do Chile, por exemplo — a exportação pode ter efeitos fiscais negativos.

Uma segunda inferência normativa está relacionada com a indicação indireta de que maiores operações intrafirma devem conduzir a uma sensibilidade-preço das exportações relativamente menor. Uma recomendação de política seria implementar mecanismos de negociação direta com as empresas relevantes, envolvendo requisitos de desempenho.¹⁹ No entanto, isto demandaria um conhecimento mais profundo da informação relativa às importações intrafirma correspondentes, não disponível no momento em que este trabalho era preparado.

Este artigo não estaria completo se não contivesse recomendações firmes sobre a necessidade de maior esforço de pesquisa a respeito do comércio intrafirma no Brasil. As linhas de ação sugeridas são no sentido de se realizarem estudos complementares, baseados em dados de importação e/ou indagações específicas em nível de empresas. Espera-se, contudo, que os resultados apresentados aqui sejam úteis como um guia preliminar para a identificação de alguns setores relevantes.

Abstract

Some analysts of the recent performance of Brazilian exports tend to put emphasis in structural, non-price factors that seem to have predominantly influenced export growth. It might be argued that among these factors one should include also some new features (intra-sectoral and intra-firm trade) that affect a trade bill predominantly composed of industrialized products. Intra-firm trade remains an unexplored subject in the literature about Brazilian trade. This article aims at contributing to that debate by presenting estimates of intra-firm exports in 1980 and 1990.

19 Sem os custos fiscais e administrativos de programas semelhantes implementados no passado.

Bibliografia

- BAUMANN, R. *Exportações e crescimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA, 1985 (Série Monográfica, 33).
- _____. Ajuste externo — experiência recente e perspectivas para a próxima década. In: *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*, v.2, Brasília, IPEA, 1989.
- _____. *Latin American trade and growth — some unanswered questions*. Trabalho apresentado no “Workshop on Quantitative Aspects of Prospective Studies on Economical External Relations of Latinamerican Countries” (Projeto Link). Cepal, maio 1991a.
- _____. A opção não-regional: o Brasil e os blocos econômicos. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.21, n.2, ago. 1991b.
- _____. Una evaluación del comercio intraindustrial en la región. *Revista de la Cepal*, n.48, dez. 1992.
- BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil*. Cepal, Sept. 1992 (Conference Room Paper, DSC/6).
- BONELLI, R. *Productivity, growth and export orientation in Brazil: long term trends and recent evidence*. Rio de Janeiro, PUC, 1992a, mimeo.
- _____. Fontes de crescimento e competitividade das exportações brasileiras na década de 80. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.31, abr./maio/jun. 1992b.
- BONELLI, R., FRANCO, G., FRITSCH, W. *Macroeconomic instability and trade liberalization in Brazil: lessons from the 1980s to the 1990s*. IDB, 1992 (Working Paper Series, 101).
- MANDENG, O. Competitividad internacional y especialización. *Revista de la Cepal*, n.45, dez. 1991.
- MATTAR, J., SCHATAN, C. El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos — autopartes, electrónicos y petroquímicos. *Comércio Exterior*, v.43, n.2, fev. 1993.
- OECD. *Intra-firm trade study*. Working Party of the Trade Committee, dez. 1992 (Doc. TD/TC/WP (92)68/REV1).

(Originais recebidos em abril de 1993. Revisos em outubro de 1993.)