

Nº 63

**Política
Comercial de
Competição e
de
Investimento
Estrangeiro:
análise da
experiência
recente e
proposta de
reforma**

**Winston
Fritsch e
Gustavo H. B.
Franco**

Outubro de 1991

TEXTO PARA DISCUSSÃO

POLÍTICA COMERCIAL, DE COMPETIÇÃO E DE INVESTIMENTO
ESTRANGEIRO: ANÁLISE DA EXPERIÊNCIA RECENTE E
PROPOSTA DE REFORMA

WINSTON FRITSCH & GUSTAVO H.B. FRANCO

OUTUBRO DE 1991

Í N D I C E

	Pág.
Introdução	02
1. Determinantes do desempenho do comércio brasileiro nos anos 80	03
2. Novos desafios para os anos 90	10
3. A reforma de 1990	12
4. A reforma das barreiras comerciais na fronteira	14
5. As barreiras não fronteiriças	17
6. A política de competição	21
7. A regulação do capital estrangeiro	26
Referências	37

RIO DE JANEIRO, outubro de 1991

**Política comercial, de competição e de investimento estrangeiro:
análise da experiência recente e propostas de reforma**

Winston Fritsch & Gustavo H. B. Franco
Departamento de Economia PUC-RJ
Rua Marques de São Vicente 225
Gávea, Rio de Janeiro RJ 22453
tel. (021) 274-2797, 529-9390, FAX (021) 2942095

conteúdo

Introdução

1. Determinantes do desempenho comercial nos anos 1980
 2. Novos desafios para os 1990s
 3. A reforma de 1990
4. A reforma das barreiras comerciais na fronteira
 5. As barreiras não fronteiriças
 6. A política de competição
 7. A regulação do capital estrangeiro

† Preparado para a FUNCEX.

Política comercial, de competição e de investimento estrangeiro

Winston Fritsch & Gustavo H. B. Franco

Introdução

Este ensaio trata de alguns aspectos da reforma do regime de comércio exterior brasileiro iniciada em março de 1990 e de alguns temas pertinentes a uma inserção internacional mais profunda como a desregulação da atividade industrial e o regime de regulação do capital estrangeiro. Com este propósito, o ensaio se encontra dividido em sete seções além desta introdução. As duas primeiras seções resumem os antecedentes da reforma, ligando o conhecimento estabelecido sobre os determinantes do desempenho do comércio brasileiro ao longo da década de 1980, sejam estes associados ao regime de comércio ou a condicionantes macroeconômicos e estruturais, e apontando os novos desafios colocados ao fim dos anos 1980. A seção 3 fornece um panorama resumido das principais medidas do governo Collor na área comercial e industrial. As seções que se seguem oferecem uma discussão crítica e, na medida do possível, propositiva em alguns tópicos. As seções 4 e 5 tratam, especificamente, da liberalização comercial sendo que a primeira se ocupa da reforma tarifária e de medidas administrativa de natureza fronteiriça, isto é, administradas pela autoridade aduaneira, e a segunda de medidas protecionistas de natureza não-fronteiriça. A seção 6 discute problemas para a prática de uma política de competição no Brasil e a última seção trata do regime que regula o investimento direto estrangeiro no Brasil.

1. Determinantes do desempenho do comércio brasileiro nos anos 80

Dois fatos importantes devem ser destacados no tocante ao desempenho do comércio brasileiro na década passada: (i) As exportações brasileiras totais, definidas em termos de volume, cresceram 5.5% anualmente entre 1980 e 1989, com as exportações de manufaturados e semi-manufaturados crescendo até mais rapidamente - 9.5% e 7.5% por ano respectivamente. Este desempenho bastante razoável (que contrasta com a estagnação do crescimento econômico do país) é superior ao do conjunto de países latinoamericanos, e mesmo ao crescimento do comércio mundial, mas se mostra inferior ao do próprio Brasil em 1966-80 - 17.9% anuais - e também ao dos NICs asiáticos nos anos 80. As importações, por outro lado, declinaram significativamente ao longo da década de 1980, quando caíram 2.3% anualmente, com outros itens que não combustíveis contribuindo mais fortemente para o declínio na primeira metade da década. O bom desempenho exportador e a impressionante contração nas importações observada durante a década de 1980s resultaram de propensões a exportar (exportações como percentagens do produto) mais elevadas na indústria - de 9.7% em 1980 para 12.0% em 1989 - e propensões a importar (importações como percentagens da oferta total) muito reduzidas - entre 6% e 4% - para o conjunto da indústria brasileira. (ii) As exportações de produtos manufaturados brasileiros diversificaram-se na direção de produtos de mais alto valor adicionado, ou maior densidade tecnológica. As mudanças na composição das exportações de manufaturados podem ser vistas na Tabela 1, onde as exportações são classificadas de acordo com a provável origem de sua competitividade seguindo uma metodologia desenvolvida em OECD (1987). A tabela mostra a mudança de composição das exportações na

direção de manufaturas e, dentro desse grupo, de indústrias "intensivas em recursos naturais" para aquelas "intensivas em escala" (indústria pesada) e de "alta-tecnologia". O ganho mais significativo foi justamente no grupo de indústrias pesadas onde os ramos químico, papel e celulose, plásticos, aço e material de transporte (excluindo aeroespacial) todos experimentaram significativos incrementos nas sua participações sobre o total de exportações de manufaturados. É interessante notar que o perfil das exportações brasileiras de manufaturados é bastante similar ao do grupo "non-core" OCDE - o grupo OCDE* na tabela - ou seja os países escandinavos mais Austrália, Bélgica e Países Baixos¹.

Tabela 1
Composição das Exportações Brasileiras, 1970-1988.
(%)

	1970 [†]	1977-78	1984-85			1987-88
			Brasil	OCDE	OCDE*	
• intensivas em recursos naturais	75.4	43.4	36.1	13.5	38.3	28.8
• intensivas em trabalho	9.1	15.7	14.6	9.8	8.3	13.6
• intensivas em escala	9.8	24.8	33.0	33.8	41.2	39.8
• produtos diferenciados	5.6	12.4	10.5	27.3	7.9	11.5
• alta tecnologia	...	3.9	5.5	15.5	4.4	6.4
Memo: manufaturas como % do total						70.0

[†] participações para 1970 não são estritamente comparáveis. No grupo "intensivas em recursos naturais" somente a indústria de alimentos (ISIC 31) é considerada. Em "intensivas em trabalho" somente os grupos ISIC 32 e 33 (têxteis, vestuário, madeira e mobiliário). Em "intensivas em escala" (indústria pesada) os grupos ISIC 34-37 são associados, em "produtos diferenciados" incluímos todas as indústrias do grupo ISIC 38. Para o período posterior a classificação é ligeiramente diferente, incluindo mais ramos em "intensivas em recursos naturais" (retiradas de "intensivas em escala") e "intensivas em trabalho". O grupo ISIC 38 é dividido entre "produtos diferenciados" e "alta tecnologia". Para 1984-85 a quarta e quinta colunas mostram as participações de OCDE e "non-core OCDE, designada como OCDE*", um grupo composto de Austrália, Bélgica, Finlândia, Países Baixos, Noruega e Suécia.

Fontes: Fritsch & Franco (1989a, p. 44) e CNI (1989).

Essas mudanças podem ser associadas a quatro ordens de considerações: (i) Influências macroeconômicas: Foi importante, nessa linha, o

estímulo dado aos produtores de mercadorias comercializáveis por políticas macroeconômicas direcionadas para o ajustamento externo, aí compreendendo desvalorizações reais e, especialmente em 1982-1983, uma notável desaceleração no nível de atividade econômica doméstica. Têm havido preocupações sobre a possibilidade de que o crescimento das exportações que assim se produziu seja "reversível", ou que seja uma manifestação de "competitividade espúria"¹. Esta visão decorre, ao menos no que toca a experiência brasileira, de uma leitura superficial de equações de exportação de manufaturados em que as variáveis independentes são taxas de câmbio reais (ajustadas para subsídios e incentivos fiscais de modo a interpretá-las como indicadores da lucratividade dos exportadores), a demanda mundial, e influências cíclicas sobre a demanda doméstica, geralmente definidas pelo grau de utilização da capacidade produtiva instalada (frequentemente o produto potencial). A influência das variáveis relativas à capacidade produtiva geralmente não se faz explícita uma vez que as equações geralmente consideram apenas desvios da produção corrente *vis-à-vis* a potencial, de modo que fatores estruturais afetando o desempenho exportador permanecem encobertos sob aumentos não explicados na capacidade produtiva em indústrias exportadoras ou capturados através da significância de variáveis de tendência. A dificuldade em perceber a operação de fatores estruturais nesse tipo de equação poderia levar a um excesso de ênfase em fatores de demanda e, mais especificamente, a identificar uma contradição entre crescimento liderado pelas exportações e pela demanda doméstica.

¹ Por Fajnzylber (1983).

(ii) Fatores estruturais e ligados a aspectos da organização industrial A importância de fatores como *learning-by-doing* e economias de escala, os quais se derivam de aspectos da organização industrial, para explicar crescimento de produtividade que acompanha o processo de "maturação" de empresas domésticas em atividades manufatureiras tem sido frequentemente observada. Entretanto, não é sólido o apoio empírico a associação "neo-schumpeteriana", tão frequentemente proposta, entre tamanho de empresas, ou *rents* associados com concentração industrial ou mesmo à proteção e "reservas de mercado", e maior eficiência seja através de economias de escala, *learning-by-doing* ou investimento em R & D¹. A literatura empírica² que trata da relação entre desempenho exportador e organização industrial para o caso brasileiro, tende a confirmar que proteção e integração vertical tem um forte efeito negativo sobre o desempenho exportador (e importador), e que as despesas de publicidade como proporção das vendas (um indicação de diferenciação de produto) têm uma forte influência positiva. Controlando essas influências, a importância de tamanho e concentração permanece positiva ainda que não especialmente importante. Além disso, propriedade estrangeira mostrou-se uma influência forte e independente sobre o desempenho exportador e, especialmente importador. Esses elementos são, evidentemente, da maior importância para o debate sobre políticas de competição no Brasil, como será discutido adiante na seção 6.

(iii) Internacionalização através de EMNs A contribuição das filiais de EMNs para o desempenho exportador brasileiro tem sido muito importante, oscilando em torno de 40% para o conjunto das exportações, mas

¹ Para uma resenha recente veja-se Scherer (1984).

² Especialmente Willmore (1987).

ultrapassando 70% em ramos industriais mais intensivos em tecnologia. A propensão a exportar das filiais estrangeiras no Brasil aumentou substancialmente ao longo dos últimos anos e, é interessante notar, aumentou muito mais do que as propensões a exportar de empresas nacionais de atributos similares, refletindo assim fatores exógenos relacionados a processos de integração vertical global e *sourcing* internacional, para os quais as o planejamento estratégico e os esforços de racionalização de atividades no seio das grandes redes de EMNs operando em estruturas oligopólicas globais tem jogado um papel fundamental¹.

(iv) O regime comercial: O regime comercial brasileiro aumentou em complexidade durante a década de 1980, e certamente teve um papel importante em favorecer o desempenho exportador e a contração das importações. As principais características do regime em vigor antes da reforma de 1990 são:

- Proteção através um sistema descentralizado de restrições quantitativas A cobertura das restrições quantitativas e administrativas às importações praticada pela CACEX foi 100% durante a década de 1980s. Por conta da complexidade desta tarefa a CACEX desenvolveu através dos anos um sistema de consultas com associações empresariais, seja para a operação da "lei do similar", ou em bases *ad hoc*, cujo propósito era a diversificação e descentralização dos obstáculos administrativos para as importações. Agências setoriais adquiriram poderes para proibir importações específicas, ainda que sujeitos ao escrutínio da CACEX, o que lhes conferia grande influência na aprovação de projetos industriais e na definição de diretrizes setoriais de política

¹ Para uma elaboração detalhada veja-se Fritsch & Franco (no prelo).

industrial¹. Proliferaram, com isso, as exigências de conteúdo nacional como item de condicionalidade para o acesso a incentivos fiscais, crédito de instituições de oficiais e compras do governo, assim formando uma linha de defesa contra importações extraordinariamente efetiva, e de natureza não-fronteiriça (*non-border*). Em função disso, no início de 1990, apenas as importações de bens de consumo eram reguladas exclusivamente pela CACEX através de uma lista de produtos proibidos.

- Regimes especiais de importação e tarifas como uma linha de defesa secundária Como um corolário da descentralização dos controles de importação, surgiram muitos "regimes especiais de importação", sob os quais a importação de itens específicos tinha garantida a isenção do pagamento de tarifa e outros impostos, além de livrar-se de outros constrangimentos como "exames de similaridade", apresentação de programas anuais de importação, etc. As empresas importadoras que conseguiam livrar-se de exigências de conteúdo nacional invariavelmente solicitavam isenções ou reduções de tarifa, que conseguiam através de legislação específica, ou em bases *ad-hoc* pela CPA. Como resultado da generalização desses regimes, cerca de 2/3 das importações brasileiras entravam no país antes de 1990 com reduções ou isenções de tarifa havendo assim uma diferença entre as tarifas "legais" (cuja média estaria próxima de 50% em 1989) e as que eram efetivamente praticadas (inferiores, geralmente, a 10%).

- Privatização de funções regulatórias Outro corolário da descentralização dos controles sobre as importações é o de que a política

¹ O exemplo mais notável dessa autonomia setorial foi o imenso poder desfrutado pela SEI que, ao longo dos anos, conseguiu imprimir características muito próprias para a política industrial nessa área.

comercial se torna indissociável das políticas industriais setoriais conduzidas por agências regulatórias específicas, as quais, por outro lado, experimentam uma relação simbiótica com as associações empresariais da cada setor. A regulação, neste contexto, adquire a natureza de uma defesa de interesses estabelecidos, fortalecendo o caráter não-contestável de muitos mercados. Essa distorção não se resume, por certo, à política comercial, mas incide sobre mecanismos institucionais de aprovação de projetos industriais, esquemas de controle de preço, acesso a crédito de longo prazo, etc.

- A neutralização dos desincentivos criados pela proteção através de subsídios às exportações Os altos níveis de proteção criam um viés anti exportação generalizado que é compensado, em indústrias específicas, por incentivos à exportação que colocam essas indústrias em um regime mais ou menos neutro. Em 1984, o valor somado de todos os incentivos à exportação alcançou 48.7% do valor FOB das exportações, sendo interessante notar que há uma correlação positiva e significativa entre taxas de proteção efetiva e as taxas de promoção de exportação¹ sugerindo que os incentivos à exportação jogaram um papel importante para neutralizar o viés anti-exportação criado pela estrutura de proteção. Outro mecanismo importante com este mesmo espírito é o programa BEFIEEX, através do qual importações eram permitidas sem "exames de similaridade" e com reduções nas tarifas em troca de compromissos de desempenho exportador. A efetividade do programa pode ser avaliada pelo fato de as exportações sob o BEFIEEX aumentaram mais de dez vezes de 1974 para 1981, de US\$ 335 milhões para US\$

¹ 0.626 para 1973 e 0.723 para 1977. Neves (1985, p. 67).

2,581 milhões, e mais quatro vezes durante 1982-89, de US\$ 2,343 milhões para US\$ 8,979 milhões. A participação das exportações sob o programa no total das exportações de manufaturados aumenta de 16% em 1975-79, para 23% em 1980-84, atingindo cerca de 50% em 1987, onde permaneceu desde então¹.

2. Novos desafios para os anos 1990

As flagrantes distorções implícitas no regime comercial brasileiro podiam ser minimizadas pela alegação de que o desempenho exportador vinha sendo bom. Entretanto, desde o início da crise de crescimento após 1982, quatro novos fatores emergiram para mudar essas percepções:

(i) O problema da política industrial hoje não é mais economizar divisas através da proteção indiscriminada de estabelecimentos industriais destinados a abastecer o mercado doméstico com diferenciais de custo não exageradamente grandes relativamente aos preços internacionais. O grande desafio hoje é como reformar a política industrial e comercial concebida para responder o desafio anterior de modo a superar sua incapacidade para gerar o dinamismo empresarial necessário para enfrentar os desafios colocados pelo rápido progresso tecnológico a nível mundial e pela necessidade de avançar o processo de diversificação das exportações de manufaturados na direção de produtos de densidade tecnológica cada vez mais alta.

(ii) A restauração de uma trajetória de crescimento sustentado requer a remoção da restrição de divisas imposta pelo endividamento externo, a recomposição de níveis adequados de poupança doméstica, e o equilíbrio nas

¹ Neves & Moreira (1987, p. 7) e Gazeta Mercantil, 25/5/90.

contas públicas. A única maneira de remover, simultaneamente, as restrições de divisas e de poupança sobre o crescimento, e permitir uma rápida e sustentada elevação nos salários reais e nas despesas de consumo do governo em projetos sociais é através do rápido crescimento da produtividade, pois assim se evita que melhores salários provoquem a erosão da competitividade das exportações, assim como modificações na distribuição de renda que afetem adversamente a taxa de poupança¹. É consenso que o regime comercial anterior a 1990 não favorecia a preocupação com a eficiência e com a produtividade.

(iii) A tendência das elites locais na direção da desregulação foi reforçada pelas constantes pressões, da parte de alguns países da OCDE e de organizações multilaterais, sobre as autoridades brasileiras para avançar a liberalização comercial e a desregulação industrial. As ações do FMI, e especialmente do Banco Mundial, bem como as pressões bilaterais americanas tiveram um papel especialmente importante em induzir diversos países da América Latina a iniciar programas de liberalização comercial na segunda metade da década de 1980.

(iv) Política industrial e comercial ativa significa criar *rents* para setores e empresas específicas de modo a alterar a composição do investimento industrial. Entretanto, a generalização descoordenada e pouco transparente dessas benesses não só gera a disfunção das políticas, como uma deterioração da qualidade da atividade regulatória do governo, que se torna uma defesa de interesses estabelecidos. Os "cartórios" que daí resultam são a demonstração mais perversa do processo de privatização do estado a que o país esteve sujeito nos últimos anos. A saturação, experimentada

¹ Para uma elaboração do argumento veja-se Fritsch & Franco (1991).

genericamente pela sociedade, quanto à extensão das benesses fiscais e regulatórias concedidas pelo poder público terminou favorecendo fortes sentimentos liberais guardando certa semelhança com a reação popular, no Leste Europeu, contra os excessos estatistas.

3. A reforma de 1990

A reforma do regime comercial brasileiro iniciada em Março de 1990 deve ser entendida no contexto das mudanças de maior alcance simultaneamente introduzidas nos princípios, objetivos e instrumentos de política industrial, da qual é uma parte fundamental. O foco principal desta nova política industrial é a mudança de ênfase na direção do crescimento da produtividade como o principal objectivo de política. As novas políticas serão desenvolvidas através de dois conjuntos diferentes mas complementares de objectivos e instrumentos: (i) Uma política de competição primordialmente baseada sobre liberalização de importações e a implementação de uma política anti-truste efetiva para setores *non-tradable* ou não diretamente afetados pela liberalização. (ii) Uma política de competitividade, que seria definida a partir de uma completa revisão da teia de incentivos fiscais e creditícios para a produção industrial, investimento e exportações, e no esforço de atacar falhas de mercado que inibem esforços tecnológicos, através da provisão de subsídios fiscais ou esquemas de risco partilhado no financiamento de projetos de desenvolvimento tecnológico, e em criar externalidades positivas através gastos em treinamento, formação de mão de obra, e infra-estrutura tecnológica e de pesquisa.

Com esse espírito as reformas de 1990 compreenderam: (i) A eliminação de alguns regimes especiais de importação, o que, todavia, não

afetava alguns dos mais importantes, como as importações previstas em contratos do BEFIEX e aquelas relacionada com a Zona Franca de Manaus. O decreto autorizando a criação de zonas de processamento de exportações foi temporariamente anulado. (ii) A eliminação de restrições administrativas para importações pela CACEX, incluindo a lista de produtos de importação proibida, composta primordialmente de bens de consumo, cujas tarifas foram substancialmente aumentadas. (iii) Eliminação de muitos incentivos fiscais, incluindo algumas isenções concedidas para a Zona Franca de Manaus, e também a redução à metade do ADFRMM. (iv) A substituição do regime de *crawling peg* por um sistema de taxas de câmbio flutuantes. Note-se que, uma vez que o controle sobre transações cambiais foi mantido, a taxa de câmbio permaneceu quase que inteiramente sob controle do Banco Central seja através da definição de regras de acesso ao mercado, seja através de intervenção direta. (v) A definição de um cronograma de redução de tarifas segundo o qual uma nova tarifa entraria em vigor no início de 1991, juntamente com o anúncio das reduções programadas até 1994, quando a média das tarifas atingiria 20%, com um mínimo de zero e um máximo de 40%. (vi) A remoção da exigência de financiamento externo imposta sobre importações de bens de capital e de grande valor, um modesta redução na exigência de conteúdo nacional praticada nos financiamentos subsidiados para a aquisição de bens de capital de produção local oferecidos pelo BNDES. (vii) o conjunto de "bens de informática" que anteriormente estava sob um regime de importação proibida foi reduzido a uma lista de 47 produtos cujas importações continuariam proibidas até o fim da Lei de Informática, previsto para 1992, com o proviso que o preço a doméstico desses produtos não poderia ultrapassar 2.5 vezes o preço internacional. (viii) A recriação de esquemas de financiamento às exportações anteriormente eliminados, o que,

no entanto, apenas se faria em meados de 1991. Além disso, anunciou-se o fim do programa BEFLEX, sem prejuízo dos contratos em vigor. (ix) As reformas na política industrial seriam conduzidos através um sistema de "planejamento consensual" onde governo e setor privado iriam interagir através dos Grupos Executivos de Política Setorial (GEPS). Posteriormente, as funções desses grupos seriam incorporadas às das "Câmaras Setoriais" formadas no início de 1991 para gerir a política de preços no contexto do novo programa de estabilização iniciado em fevereiro de 1991.

4. A reforma das barreiras comerciais na fronteira

A liberalização das barreiras aduaneiras às importações foi realizada em duas etapas. A primeira, que teve lugar em 1990, foi a da "tarifização" das barreiras não-tarifárias existentes, pela qual foram eliminadas as proibições à importação de certos itens (Anexo C), o velho controle discricionário de guias de importação exercido pela CACEX, bem como alguns regimes especiais de importação, com isso dando às tarifas um papel mais central na estrutura de proteção. A segunda, apenas iniciada em 1991, e que deve estender-se até 1994, é a fase de liberalização comercial propriamente dita, onde se buscará reduzir a tarifa média e sua variação inter-setorial, na extensão mostrada na tabela abaixo:

Tabela 2
A nova tarifa, 1991-94

	1990	1991	1992	1993	1994
Média	32.2	25.3	21.2	17.1	14.2
Moda	40.0	20.0	20.0	20.0	20.0
Desvio padrão	19.6	17.4	14.2	10.7	7.9

Fonte: Coordenadoria Técnica de Tarifas, Ministério da Economia.

A primeira fase da reforma é decisiva, pois envolve o risco de que o fim dos controles quantitativos na fronteira e a flexibilização, conforme visto na próxima seção, das restrições não fronteiriças, provoque um surto de importações com efeitos indesejáveis seja sobre o balanço de pagamentos, seja sobre o emprego em setores específicos, que poderia provocar o abandono da estratégia de reforma. Para evitar esses efeitos, a recomendação canônica é a de que, nesta primeira fase, se substituam as restrições administrativas níveis tarifários que reproduzam os mesmos níveis de proteção - e, portanto, de importação-pré-existentes. Entretanto, a medição dos "equivalentes tarifários" das restrições existentes em um dado ponto ao tempo envolve problemas de informação estatística não triviais. Além disso, ainda que se conseguisse medi-los isoladamente para cada um dos mais de 13.000 itens da tarifa brasileira, não há possibilidade de calcular os níveis de proteção efetiva para cada item. Mais ainda, o equivalente tarifário de restrições-cambiais do tipo aplicado pela extinta CACEX varia com fatores conjunturais, como o nível de demanda doméstica ou a força da restrição cambial conforme percebida pelo órgão emissor das licenças de importação.

Portanto, na primeira fase da reforma, existe um elemento crucial de incerteza decorrente dos problemas de informação apontados acima, sobre a magnitude dos equivalentes tarifários das restrições não tarifárias pré-existentes. Isto implica em risco não desprezível de alterações não desejadas da estrutura de proteção.

Este elemento de incerteza implica também que não se deva utilizar, nesta fase, a mudança na política de importação como instrumento seletivo de política industrial. Trata-se, basicamente, de efetuar uma mudança radical nos instrumentos, não nos níveis de proteção. A opção, sem dúvida apressada, por seletividade "no escuro", sabiamente resistida pela CTT, o

órgão responsável pela condução da reforma, implicaria na formação de coalizões defensivas em setores provavelmente atingidos pela queda de proteção efetiva, aumentando os riscos de oposição à reforma.

A fórmula adotada, com sucesso, foi a de promover uma rebaixa do maior número possível de produtos manufaturados em direção à média de 20%, reduzindo adicionalmente a proteção nominal apenas para as categorias de produtos em produção nacional, ou seja com proteção inferior a 20%, em nítida vantagem comparativa, ou que se utilizassem de insumos de livre importação, que implica alta taxa de proteção efetiva. A proteção foi mantida acima de 20% apenas em alguns produtos específicos notadamente certos itens de material de transporte (35%) e produtos de informática (40%).

A estrutura de proteção que emerge da primeira fase da reforma tem, portanto, duas características marcantes. Por um lado, representa um enorme avanço em termos de transparência e possibilidade do impacto de mudanças futuras. Por outro, como resultado natural da preocupação em viabilizar politicamente este primeiro e crucial passo da reforma, manteve-se altos níveis de proteção efetiva, especialmente na produção de bens finais, como ilustrado na Tabela 4 no apêndice.

Entretanto, a reforma avançou, e na direção correta. Agora, na medida em que o setor industrial se adapta a nova estrutura de proteção tarifária sem grandes traumas, pode-se iniciar em período em que se reveja para baixo os níveis tarifários projetados no início de 1991. Esta operação exige, evidentemente, estreita coordenação tanto com a aplicação de outros instrumentos de apoio à reestruturação industrial, quanto com a condução da política cambial.

Com efeito, não se deve minimizar a importância da coordenação do *timing* da liberalização das importações com o manejo da taxa cambial

real. Enquanto desvalorizações cambiais reais são elementos decisivos de minimização dos custos de ajuste estrutural e do risco de problemas de balanço de pagamentos durante a liberalização, uma apreciação cambial pode submeter a reforma a custos políticos insuportáveis.

Um importante aspecto do dimensionamento da velocidade de liberalização a ser seguida é, portanto, do de seu sequenciamento com a política de estabilização. Isto porque, situações de hiperinflação reprimida por gerência de demanda contracionista, como a brasileira, levam normalmente à combinação de pressões para apreciação cambial em baixos níveis de atividade, uma atmosfera onde pode-se aumentar significativamente os custos do ajuste. O *timing* da liberalização deve subordinar-se ao do sucesso da luta contra a inflação.

5. As barreiras não fronteiriças

Conforme observado na seção 2 acima, os anos 80 testemunham uma notável descentralização e diversificação das BNTs às importações. É importante distinguir, como já aludido, entre as BNTs praticadas pela autoridade aduaneira (*border measures*), e aquelas praticadas por outras agências não diretamente ligadas ao comércio exterior, definidas como *non-border measures*, tais como, tipicamente, índices de nacionalização exigidos em financiamentos e compras pelo setor público. As primeiras são bastante visíveis e, como não são geralmente admitidas pelo GATT, geram pressões estrangeiras constantes para a sua remoção. A reforma de 1990, conforme observado na seção anterior, efetivamente eliminou essas BNTs, que eram basicamente o "controle de guia" por parte da antiga CACEX, e a lista de importações proibidas definida no famoso Anexo C. Entretanto, a reforma de

1990 atingiu apenas marginalmente as BNTs de natureza não fronteiriça. Algumas medidas nessas linha foram efetivamente tomadas, tal como aludido acima, mas o próprio comportamento modesto das importações (exceto as de bens de consumo), mesmo considerando os efeitos de um reduzido nível de atividade, parece sugerir que muitas dessas BNTs continuam importantes como mecanismos de repressão de importações principalmente de insumos e bens de capital. Todavia, em função da natureza essencialmente setorial dessas barreiras, pouco se sabe sobre a sua real extensão e sua efetiva influência no sentido de coibir importações. Conforme pode ser observado na Tabela 3 abaixo, a prática de índices de nacionalização era de grande importância para muitos dos principais setores da indústria brasileira em 1989.

Tabela 3
Regulação na Indústria Brasileira, 1989

Setor/Subsetor	Natureza da Regulação	Índices de nacionalização	Controle de preços	Natureza dos Incentivos
Produtos de Metal (aço)	A	...	B	A (fiscal e crédito)
	A (perm.p/invest)	...	A	A
Bens de Capital (encomenda)	A (acesso ao Piname)	A (Finame, CEP)	B	A (fiscal e crédito)
	A (acesso ao Finame e CEP)	A (Finame e acordos e particip.)	B	A (fiscal, crédito e compras do gov.)
Mat. Elétrico (telecomunicações)	M	A-M	M-B	A (fiscal e crédito)
	A (acesso a CEP)	A (CEP)	B	A (fiscal, crédito e compras do gov.)
(informática) (elet.de consumo)	A (perm.p/invest.)	A (SEI)	B	M
	M (perm.p/invest.)	B (SUFRAMA)	M	M (fiscal)
Mat. de Transporte (naval)	A (perm.p/invest. e acesso a CEP)	A-M (CEP)	B	A (fiscal, crédito e compras do gov.)
	M (acesso a CEP)	B	B	A (fiscal e compras do governo)
(aeronáutica)	M (condicionalidade em incentivos)	A (CDI)	A	A (fiscal)
(maq. ferroviário)	M (acesso a CEP)	...	B	A (fiscal, crédito e compras do gov.)
Química (petroquímica)	M (condicionalidade em incentivos)	A (CDI)	A	M (fiscal e crédito)
	A (perm.p/invest. e condicionalidade em incentivos)	A (CDI)	A	M (fiscal, crédito e preços de import.)
(complexo petroquímico de Camaçari)	A (idem)	A (CDI)	A	M (ibid. e redução de imposto de renda)
Farmacêutica	M (acesso e compras do gov.)	M	A	A (fiscal e compras do governo)
Mineral Não-Metálico (cimento)	B	...	A-M	B
	A (condicionalidade em incent.)	B	A	A (fiscal)
Papel	M (condicionalidade em incent.)	M (CDI)	M	M (fiscal e crédito)
Tradicional ⁽¹⁾	B	B	A-M	B

A classificação A alta, M média e B baixa, aplica-se genericamente à extensão da regulação governamental (incluindo barreiras à entrada, limites à expansão da capacidade instalada, condicionalidade para acesso a incentivos, etc.); à magnitude dos índices de nacionalização (há indicação quanto à agência que o impõe); à extensão do controle de preços; e à magnitude dos incentivos disponíveis (há indicação quanto à natureza do incentivo). CEP significa compras de empresas públicas.

(1) Compreende madeira & mobiliário, borracha, couros, plásticos, sabões e perfumaria, têxteis e vestuário, alimentos e bebidas, fumo, gráfica e miscelânea. Há exceções quanto às qualificações relativas à regulação (moagem e trigo) e incentivos (moagem de trigo, têxteis e papel)

Fonte: Baseado em The World Bank (1990, pp. 24-25).

A tabela fornece um quadro bem amplo da natureza da regulação da atividade industrial no país. A imposição de índices de nacionalização aparece como apenas uma dentre muitas outras práticas de agências governamentais na concessão de benesses fiscais ou regulatórias. Certamente seus efeitos sobre a propensão a importar do conjunto da indústria são muito importantes, uma vez que o segmento de indústrias "não tradicionais" na tabela, para os quais essas práticas são relevantes, compreende cerca de metade do valor adicionado na indústria brasileira. Note-se que, de acordo com a Lei 2433 de 1988 (art. 18), conhecida como a "Nova Política Industrial", a exigência de índices de nacionalização podia ser feita a qualquer empresa como condição de acesso a crédito de instituições oficiais, incentivos fiscais e compras de órgãos públicos. Posteriormente, a MP 280 de 14/12/90 revogava este dispositivo e centralizava no Ministério da Economia a competência de estabelecer índices de nacionalização como condição de acesso a financiamentos oficiais e compras do governo. Todavia, a MP não foi votada e foi declarada insubsistente em 26/12/90. Permaneceu, portanto, a setorialização das competências para definir índices de nacionalização.

É interessante notar que, de acordo com a tabela, cabia ao hoje extinto CDI a tarefa de estabelecer os índices de nacionalização a serem obedecidos em projetos de investimento incentivados sob a sua égide, os quais por sua vez tinham grande peso em muitos dos setores chave da indústria. Em função disso, as exigências do CDI quanto a índices de nacionalização e níveis de integração vertical em seus projetos, por exemplo, tinham muita influência sobre o conjunto dos setores envolvidos. Com a extinção do CDI, não se sabe ao certo em que medida as suas políticas permanecem sendo seguidas por outras agências setoriais (principalmente bancos oficiais e empresas estatais) que herdaram as suas competências mesmo que em caráter informal. Sabe-

se que diversos casos da maior flexibilização nessas práticas como, por exemplo, no tocante aos créditos para compra de máquinas sob o FINAME, para os quais houve uma redução dos níveis de nacionalização exigidos (de cerca de 80% para um máximo de 60%) por parte do BNDES. A portaria MEFP 123 de 27/2/91 estabeleceu efetivamente em 60% o limite máximo para o índice de nacionalização exigido por instituições oficiais de crédito e em compras governamentais. Todavia, não somente não se sabe sobre a real extensão da prática de índice de nacionalização, como também é impossível saber se o disposto na portaria é de fato obedecido por agências setoriais e/ou empresas estatais desde há muito operando com grande autonomia em suas esferas de influência.

Diante desse quadro, a única e fundamental sugestão que se pode fazer com relação a este problema é que se promova um amplo esforço de levantamento da natureza e da extensão das medidas de restrição à importação que ainda permanecem a nível setorial seja através de índices de nacionalização seja através de outros mecanismos regulatórios. É possível que que a reforma de 1990 tenha afetado muito pouco esses mecanismos e que, por conta disso, a liberalização tenha incidido principalmente sobre bens de consumo e mantido muitos segmentos industriais cuja modernização é importante, como bens de capital e informática, em um regime ainda muito protegido.

6. A política de competição

As medidas na área de política de competição, no espírito da formulação original da política industrial do governo Collor, foram primeiro esboçadas nas "Diretrizes" de junho de 1990, e depois encaminhadas

especificamente através da MP 204 de 3/8/90. Nessa ocasião o Congresso já apreciava cinco diferentes projetos de lei sobre a mesma matéria. A proposta do governo criava no Ministério da Justiça a SNDE (Secretaria Nacional de Direito Econômico) - sob a qual funcionaria uma versão ligeiramente modificada do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica). Este por sua vez, havia sido criado em 1962 para atuar como autoridade anti-truste e ao longo de sua existência sua inoperância foi flagrante: dos 117 processos abertos ao longo desses anos, somente 14% resultaram em sanções, as quais eram invariavelmente brandas e a maior parte delas terminou revertida pela Justiça comum¹. A nova lei procurou melhorar as condições de operação do CADE não apenas pela ampliação das sanções aplicáveis - que passariam a incluir a exclusão das compras governamentais e a proibição de parcelamento de impostos - mas também o fato de que o DNDE (Departamento Nacional de Defesa Econômica), o braço operacional da SNDE, poderia aplicar as sanções mesmo antes da conclusão do processo administrativo no CADE. Não era claro, todavia, se o DNDE poderia sustar de imediato a prática competitiva desleal no momento que a investigação era aberta². O texto da lei era, sem dúvida, tentativo, fazendo supor que muitos aspectos importantes da política anti-truste ainda teriam que se definir na prática.

A motivação básica para o esforço de aperfeiçoamento do aparato anti-truste era, em primeira instância, o objetivo de elevar o nível de competição doméstica, e, também, a crença de que a não-contestabilidade de muitos mercados no Brasil derivava-se práticas competitivas abusivas da parte de

¹ Farina (1990, *passim*).

² De acordo com José P. Cavalcanti antigo presidente do CADE em "Para especialistas, lei anti-truste é um desastre" Folha de São Paulo 6/8/1990.

empresas privadas que deveriam ser objeto de escrutínio de uma autoridade anti-truste. Todavia, esta crença, que aliás esteve na base de toda a experiência brasileira anterior no tocante à atividade anti-truste, é claramente insuficiente. É preciso considerar que, no caso brasileiro, o governo, através da operação de instrumentos fiscais e regulatórios de sua política industrial, é, por excelência, o agente que patrocina práticas competitivas consideradas, do ponto de vista da lei anti-truste, desleais. Com efeito, a criação de condições privilegiadas de operação para empresas e setores prioritários, o que constitui a essência de uma política industrial ativa, resulta, em grande medida, incompatível com uma política de competição ativa. Esta, se aplicada estritamente, facilmente levaria ao desmantelamento de muitos dispositivos regulatórios criando "reservas de mercado" e restrições à operação de empresas estatais. Note-se, todavia, que a importância atribuída à intervenção governamental regulando a atividade industrial - uma característica básica da industrialização brasileira no pós-guerra - efetivamente reduziu a um mínimo a preocupação com a atividade anti-truste, ou seja, com a existência de empresas excessivamente grandes ou com muito poder de mercado, uma vez que as indústrias "novas" já nasciam, via de regra, concentradas e protegidas. A extensão da regulação industrial, evidenciada de forma eloquente pela Tabela 3, deixa claro que a interferência governamental no processo competitivo é o fator crucial a gerar limitações à competição. Note-se além disso que, com muita frequência, as autoridades se empenhavam em utilizar sua musculatura regulatória para elevar o poder de mercado das empresas nacionais como meio de apoiá-las quando em contato direto com EMNs, seja forçando a sua interdependência,

ou assegurando, através de regulação, a manutenção das fatias de mercado através do controle sobre seus planos de expansão de capacidade instalada e políticas de preços.

Nessas condições, não é nada surpreendente que a política de competição no Brasil, quando referida a ações predatórias empreendidas entre empresas privadas, seja uma preocupação de ordem menor e nunca tenha alcançado relevância. Isso é muito claro em se tratando das ações do CADE², como já mencionado, mas também com relação à experiência do CIP, que sempre teve entre suas atribuições a regulação das margens de lucro na indústria. Todavia, sua orientação foi pautada por preocupações com a inflação e com os objetivos de política industrial e não exatamente com os excessos de poder de mercado. Em muitas instâncias o CIP atua como mecanismo de coordenação de decisões de preços não só a nível de mercados específicos, mas também em se tratando das "cadeias produtivas", com isso atuando no sentido exatamente oposto do que uma autoridade anti-truste deveria agir. Em resumo, de acordo com um estudo recente, "o estímulo para fusões e acordos setoriais pode ter criado uma circularidade entre concentração industrial, formação de oligopólios e a demanda por regulação"³.

Aparentemente, a percepção dessa simbiose entre reguladores e regulados foi importante na idéia de desmobilizar o CIP e reconstruir um aparato anti-truste no âmbito do Ministério da Justiça. Com isso, todavia, perdeu-se a dimensão mais importante do problema que era precisamente o fato de que a política de competição doméstica deveria ser essencialmente um vasto programa de desregulação industrial. Como este tipo de programa não poderia ser executado por uma secretaria do Ministério da Justiça, a

política de competição simplesmente deixou de existir. A atuação da SNDE, por outro lado, foi contaminada, depois de Março de 1990, pela necessidade, tal como percebida pela equipe da Ministra Zélia, de coibir práticas de preço tidas como abusivas por parte de diversos setores. A SNDE passou a agir como agência de controle de preços conforme orientação do Ministério da Economia e com prioridades claramente voltadas para os índices de inflação, numa absoluta deturpação de suas funções. Nessa ocasião, o Ministério da Economia usou reduções de tarifas, ameaças de devassa fiscal¹, ou de "colocar empresários na cadeia"², além da atuação da SNDE, como instrumentos de "administração de índice" no contexto de sua lamentável postura de atribuir o crescimento de inflação ao longo de 1990 aos "oligopólios". Mais tarde, com a reversão dessa postura, a SNDE retroagiu à dinâmica de operação de sempre caracterizou o CADE, ou seja, mergulhou novamente na irrelevância.

Deve-se notar que, na exata medida em que a desregulação industrial deveria ser a prioridade para a implementação de uma política de competição, a modo como o governo Collor procurou redefinir as relações entre setor público e setor privado revela-se preocupante. O caráter eminentemente corporativista que permeou a formação dos GEPS (Grupos Executivos de Política Setorial), das Câmaras Setoriais e Comitês no âmbito do PBQP deixa claro que desregulação e relações impessoais, típicas de economia de mercado, entre setor público e empresariado, não são prioridades.

¹ See "Zélia diz que cartéis estão abusando e exige urgência na devassa fiscal" Folha de São Paulo October 4, 1990.

² See "Secretario de Economia ameaça combater oligopolios com cadeia" Folha de São Paulo October 2, 1990 and also Romeu Tuma's ideas on the issue in "Agora não tem mais conversa" Gazeta Mercantil October 2, 1990.

7. A regulação do capital estrangeiro

A peça básica da legislação que regula o capital estrangeiro no Brasil é a Lei 4131 que teve uma primeira versão passada no Congresso em 1962, e foi tomada, de acordo com uma avaliação da época, como "áspera, polêmica, paradoxal e confusa"¹. Após o golpe de 1964, através da Lei 4390 do mesmo ano e do decreto 55.762 de 1965, foram modificados alguns dos pontos mais polêmicos da Lei, e o conjunto de dispositivos que resultou dessas mudanças (doravante referido como LRL, Lei de Remessa de Lucros) permaneceu praticamente intocado durante cerca de vinte e cinco anos. Ainda que isto possa se considerar uma virtude inequívoca, não se deve perder de vista que diante do fato de que diversas agências governamentais (SEI e INPI, por exemplo e o próprio BACEN quando se trata de questões não tratadas pela LRL) exercitem poderes discricionários de forma praticamente ilimitada, fornece a sensação exatamente oposta, ou seja, a de uma não-regra.

O sistema criado pela LRL baseia-se na noção de que os investimentos diretos estrangeiros em moeda ou em mercadorias devem ser registrados no FIRCE na sua moeda de origem e que as remessas de dividendos, embora não tendo limites quantitativos, são taxadas em 25%² e progressivamente se ultrapassam 12% do capital registrado³. Não há discriminação setorial exceto por um dispositivo, raramente lembrado, que limita em 8% do capital registrado as remessas de dividendos resultantes de lucros em atividades

¹ Fonseca (1963, p. 7).

² Dado que o Brasil não tem acordo de bitributação com os EUA, por exemplo, todos os pagamentos a título de dividendos, juros, *royalties* e assistência técnica a residentes nos EUA são taxados em 25%. O Brasil tem acordos com 16 outros países, e em função disso as alíquotas para investidores dessas nacionalidades são da ordem de 15%.

³ Considera-se, na verdade, para fins de cálculo, uma média móvel dos valores para o capital registrado nos últimos três anos. Para remessas cujo valor que ultrapassa 12% do valor do capital registrado mas são inferiores a 15% aplica-se uma alíquota marginal de 40%. Para remessas acima de 15% mas abaixo de 25% do capital registrado a alíquota sobe para 50%, e para valores acima de 25% vale a alíquota de 60%.

ligadas a bens supérfluos e serviços¹. Os lucros reinvestidos podem ser incluídos no valor do capital registrado junto a FIRCE e não há limites para repatriações, exceto pelo fato de que o BACEN permite a repatriação do valor registrado cinco anos antes do pleito, considerando todos os valores reinvestidos a partir daí como dividendos pagos.

Apesar das inegáveis virtudes da Lei de Remessa de Lucros, é possível que a passagem do tempo tenha agravado algumas distorções que se reconhece existir na leis e nas práticas administrativas do FIRCE. Um ponto importante a observar diz respeito aos critérios usados para o registro de capital estrangeiro. Tendo em vista que o princípio básico da lei é a taxaço progressiva incidindo sobre taxas de retorno "excessivas" (acima de 12%), é necessário que o conceito de capital registrado seja o mais próximo possível do conceito de capital relevante para o cálculo econômico de rentabilidade. Nessa linha, os critérios do FIRCE geram dois tipos de distorções: (i) De acordo com esses critérios, os valores históricos dos investimentos em moeda estrangeira não sofrem qualquer correção monetária para a inflação no país de origem. Com isso, à medida que o tempo passa, a base de remessa, isto é, o investimento original, fica efetivamente subestimada, e como os lucros são considerados a valores correntes as taxas de retorno sobre o capital registrado ficam artificialmente elevadas e assim reduzem-se os montantes passíveis de remessa sem a taxaço suplementar. Pode-se perfeitamente pensar em uma atualização dos valores históricos, o que faz sentido tendo em mente que a taxa de retorno é a variável básica para a tributação. Deve-se notar, todavia, que como o FIRCE não faz restrição a que se incorpore nos lucros os resultados de correção monetária, o reinvestimento desses lucros,

¹ Art. 2, Lei 4390. Um evidente anacronismo que, por isso mesmo, jamais foi acionado.

que é registrado a dólares correntes, corrige em parte a distorção. Vale observar a esse respeito que o reinvestimento é tratado pelo FIRCE como resultante de dividendos remetidos e posteriormente reinvestidos, o que faz incidir sobre eles os 25% aplicáveis a remessas ao exterior. Isto é juridicamente defensável na medida que o dividendo é efetivamente pago a uma pessoa jurídica residente no exterior, a qual decide reinvesti-los, ainda que não haja transação cambial. É baseado nessa interpretação que o BACEN registra os reinvestimentos no balanço de pagamentos através de um lançamento a débito em "dividendos reinvestidos" na conta de serviços, e à crédito em "reinvestimentos" na conta de capital. A questão é saber se, como não há transação cambial, deve se aplicar o imposto de 25% sobre os valores reinvestidos. Até recentemente havia uma isenção do pagamento de 25% sobre reinvestimentos, mas esta isenção foi removida pela lei 7713 de 1988, e com isso o reinvestimento ficou consideravelmente desestimulado. Considerações jurídicas a parte, a remoção de isenção é certamente contraproducente do ponto de vista econômico.

(ii) A não consideração de empréstimos intra-companhia como investimento direto é um procedimento que contrasta com o adotado, por exemplo, pelas estatísticas americanas e que explica em boa medida as discrepâncias, comumente notadas, entre os valores do investimento americano no Brasil segundo o FIRCE e segundo o Departamento do Comércio norte americano. Como a legislação fiscal brasileira trata de forma diferente o serviço de empréstimos e os dividendos, as empresas estrangeiras podem escolher se registram seus investimentos como endividamento (empréstimos intra-companhia) ao como investimento direto junto ao FIRCE, e geralmente optam pela primeira alternativa. O problema seria resolvido de forma simples se o FIRCE tratasse os empréstimos intra-companhia como

investimento direto, mas é possível que, como esses montantes se reduziram nos últimos anos (o que se deve à liquidação de empréstimos intra-companhia através de operações de conversão de dívida), não valha à pena incorrer no custo da mudança de regra.

O fato de os estoques, tal como registrados pelo FIRCE, estarem subestimados faria sugerir que as taxas de retorno, medidas pelo valor dos dividendos (remetidos e reinvestidos) como proporção do capital registrado, seriam muito altas, o que induziria as empresas estrangeiras a sujeitar-se às alíquotas marginais maiores aplicáveis para remessas acima de 12% do capital registrado, ou atuaria no sentido de limitar as remessas. Todavia, as "taxas de retorno", entendidas como o valor dos dividendos mais reinvestimentos sobre o total do estoque, observadas segundo as estatísticas brasileiras sequer se aproximam dos 12% (7.9% para 1978-82, 6.0% para 1983-88). É claro que é preciso muita cautela em tomar essas "taxas de retorno" ao pé da letra, mas, assim mesmo, os valores remetidos são tão pequenos que sugerem que os lucros das filiais brasileiras podem estar sendo transferidos através de outras formas. Como os pagamentos de *royalties* são de valor bastante reduzido, havendo, portanto, pouco espaço para transferências disfarçadas de lucros através dessa modalidade de remessa, uma possibilidade a considerar é a prática de preços de transferência no comércio das filiais brasileiras com suas matrizes. O conjunto das exportações da parte de empresas estrangeiras no Brasil atingiu US\$ 7.1 bilhões em 1985, com importações de US\$ 2.3 bilhões. Uma proporção bastante significativa deste comércio, talvez da ordem de tres quartos, é de natureza intra-firma, havendo, portanto, considerável espaço para a prática de preços de transferência. Pouco se sabe, todavia, sobre a real extensão das transferências de fundos feitas através desse mecanismo.

Apenas uma investigação empírica foi feita sobre a prática de preços de transferência por empresas estrangeiras, segundo a qual mostrou-se que, para uma amostra de cerca de 1006 importações de empresas nacionais e estrangeiras no Brasil em 1979, as empresas estrangeiras pagam preços entre 21% e 38% superiores aos pagos pelas empresas nacionais para o mesmo produto¹. As proporções assim sugeridas de superestimação de preços de importação (35%) implicariam transferências da ordem de US\$ 1.2 bilhão através do superfaturamento de importações. Se proporções semelhantes de sub-faturamento são aplicadas para as exportações, os valores transferidos seriam da ordem de US\$ 1.3 bilhão, o que elevaria o valor transferido a cerca de US\$ 2.5 bilhões em 1979. É provável que haja algum exagero nesses números, mas por certo eles justificam algum esforço das autoridades no sentido de checar a real extensão da prática de preços de transferência. Note-se que essas práticas são explicitamente condenadas pelo Código de Conduta para Empresas Transnacionais redigido pela ONU, o que por si só confere legitimidade à implementação de providências regulatórias nessa área, o que pode ainda se tornar uma moeda de negociação em foros internacionais.

A política do BACEN com respeito ao registro como investimento estrangeiro de intangíveis como patentes, marcas e *know-how* de propriedade de não residentes tem sido bastante restritiva. O FIRCE nega-se a registrar, ou cobra 25% do valor do ativo a título de imposto baseado no entendimento que a capitalização de uma patente é como um reinvestimento de *royalties*: o valor do ativo intangível é considerado indêntico ao valor presente das remessas de *royalties*, as quais devem ser taxadas em 25% como qualquer renda auferida por não-residentes, e esses *royalties*

"pretéritos" retornariam ao país (de onde, na verdade, nunca saíram) como investimento direto. Esta curiosa posição do BACEN pode ser justificada a partir do mesmo argumento (precário) usado para substanciar a cobrança dos 25% incidentes sobre reinvestimentos, ou seja, o de que se trata de transações entre duas pessoas jurídicas, uma residente no país outra não. Mas este argumento é frágil do ponto de vista econômico pois penaliza um curso de ação desejável do ponto de vista da política econômica. Uma outra maneira de justificar a atitude do BACEN seria observar que, no caso dos intangíveis, o grande problema no tocante ao registro é o valor da patente, ou do ativo a capitalizar. Presumivelmente a empresa que procura capitalizá-la tem todo o interesse em inflar o seu valor, e seria difícil para o BACEN aferir o valor correto, ou "de mercado". Trata-se, na verdade, do mesmo tipo de problema que havia, e continua havendo, com os investimentos diretos feitos em mercadorias de acordo com o mecanismo introduzido há anos pela Instrução 113. Note-se que o investimento direto feito em mercadorias tem representado cerca de um quarto do total nos últimos anos¹. Existe um problema de avaliação do preço real dos equipamentos que entram no país, principalmente quando se trata de equipamentos usados. Atualmente essa avaliação é feita pela CIC, antiga CACEX, provavelmente envolvendo alguma forma de negociação, e aceita pelo FIRCE. Não há porque imaginar que o mesmo procedimento não possa ser adotado com relação a intangíveis, apenas com a interveniência do INPI. Ou seja, faz sentido pensar em trazer o mecanismo da Instrução 113 para os anos 90 aplicando-o para intangíveis. Note-se que, de acordo com aquela, era possível trazer equipamentos para dentro do país e assim constituir, sem aporte cambial, o capital registrado

¹ Cf. Correa do Lago (1988, p. 71).

para fins de remessa de dividendos. Este incentivo se tornou sumamente interessante para empresas estrangeiras que se viam impedidas de exportar para o Brasil e impelidas a atender o mercado brasileiro através de produção local. Esta mesma lógica pode orientar a idéia de se capitalizar intangíveis: as restrições existentes à importação de serviços, sejam de natureza regulatória ou mesmo naturais (muitos serviços não são comercializáveis internacionalmente), seriam indutoras naturais ao investimento direto no Brasil nos setores protegidos. Sendo permitida a capitalização de intangíveis reproduz-se, portanto, o mesmo mecanismo da Instrução 113.

Estas dificuldades enfrentadas pelo investimento direto estrangeiro no setor de serviços no Brasil devem ser vistas com preocupação uma vez que o investimento internacional em serviços tem assumido proporções superiores a 60% do investimento direto internacional total. Ao que tudo indica este notável crescimento dos investimentos em serviços parece configurar uma nova fase do investimento internacional que se segue de forma natural à fase hymeriana, típica dos anos 50 e 60, e caracterizada pela instalação de filiais pioneiras "pulando" barreiras comerciais¹, e à fase de racionalização internacional de atividades no âmbito de grandes corporações internacionalizadas, caracterizada por "novas formas" de investimento e globalização da indústria². O grande sucesso do país em atrair capital estrangeiro em cada uma dessas fases resultou da implementação de regimes de incentivos e de regulação em linha com as tendências internacionais (os exemplos mais celebrados são a própria Instrução 113 na fase hymeriana e o fomento a *joint ventures* e instrumentos como o programa Befiex na

¹ Para uma descrição detalhada veja-se Gordon & Grommers (1962).

² Veja-se Vernon (1979).

segunda fase)¹. Aparentemente esta harmonia entre regime regulatório e tendências internacionais não vem acontecendo nesta nova fase do investimento direto internacional liderada pelo setor serviços pois o regime regulatório em vigor no país foi criado e aperfeiçoado tendo em vista o investimento direto em atividades manufatureiras. Como reflexo disso, ao fim de 1989, o capital estrangeiro em serviços representava apenas 23,2% do estoque total registrado, sendo que esta proporção era de 19,8% em 1980. Em termos dos fluxos ao longo da década de 80, a participação dos serviços teria sido de apenas 26,6%, uma proporção significativamente inferior ao que observa internacionalmente (proporções da ordem de 60%) e que parece corroborar a impressão de que o setor de serviços é discriminado pelos regulamentos e práticas brasileiras.

O fato de a atual sistemática da LRL não acomodar a riqueza dos vínculos não acionários, e tecnológicos em particular, torna fundamentais os caminhos alternativos para se estabelecer esses vínculos e estes passam necessariamente pelo INPI. A LRL admite remessas a título de *royalties* apenas até o limite de uma proporção fixa das vendas líquidas além da qual não se permite dedução como custo, remessa para o exterior ou registro no FIRCE. As percentagens são fixadas setorialmente de modo arbitrário, mas a diversidade de padrões é tão grande que o INPI tem se aproximado de uma postura de exame e determinação caso-a-caso. Na verdade, nem a excessiva rigidez, nem o extremo discricionário que o sistema alcançou, estão em linha com as práticas internacionais conforme extensamente discutido por um *survey* recente². Desde a sua formulação original, a LRL proíbe pagamentos de *royalties* entre matrizes e filiais (art. 14). A preocupação da LRL é a

¹ Veja-se Fritsch & Franco (1991, cap. 2).

² Veja-se Chudnovsky (1981, p. 128).

transferência disfarçada de lucros através de *royalties*, uma preocupação legítima se considerarmos que em 1985 cerca de 81% do total de recebimentos registrados no balanço de pagamentos norte-americano a título de *royalties* dizia respeito a transações intra-firma cotadas, provavelmente, a preços de transferência¹. Note-se, todavia, que LRL não proíbe pagamentos intra-firma em contratos de assistência técnica e serviços especializados, e com isso, no período 1965-70, cerca de 52% do total dos pagamentos em contratos de transferência de tecnologia no Brasil eram pagamentos intra-firma nestas modalidades¹. Apesar da presença de preços de transferência em transações entre matrizes e filiais, não resta dúvida que a proibição pura é uma abordagem um tanto radical para o problema, posto que se a transferência através de *royalties* é mais vantajosa do ponto de vista tributário basta equalizar o tratamento. Tal como se observa para o comércio de mercadorias pode ser mais sensato remover a proibição e criar mecanismos de fiscalização *a posteriori* para a prática de preços de transferência.

As políticas do INPI referentes ao tratamento de *royalties* e outras remessas pela cessão ou aluguel de ativos intangíveis vêm sendo restritivas e discricionárias. É clara, todavia, em vista das imperfeições nos mercados de tecnologia e das assimetrias no poder de barganha entre empresas nacionais e estrangeiras, a necessidade de intervenção governamental para lubrificar os canais de transferência de tecnologia. Mas excessos certamente foram cometidos, o principal destes tendo que ver com o fato de o INPI, através de seus critérios de atuação, transplantar para o terreno dos ativos intangíveis a

¹ Esta percentagem se eleva a 90.4% para a Alemanha (1980) sendo mais reduzida para o Japão (61.6% para 1980) e para a Grã-Bretanha (40.9% para 1980). Cf UNCTC (1988, p. 177).

noção de "similaridade" e, conseqüentemente, a lógica da substituição de importações, na avaliação de contratos de *know-how*, cooperação técnica e serviços especializados. Com isso, o objetivo da ação do INPI parece ter sido a economia de divisas, no que o seu sucesso foi inequívoco pois comprimiu as despesas em contratos de tecnologia para valores irrisórios - US\$ 135 milhões em 1988 - uma triste marca para um país que gasta internamente tão pouco em desenvolvimento tecnológico¹.

Em resumo, há várias áreas nas quais esforços de reforma devem ser empreendidos: (i) no que concerne à sistemática de registro de capital estrangeiro da LRL mostrou-se que há uma espécie de "pacto" através do qual a taxaçoão à remessa de dividendos é artificialmente elevada pela subestimaçoão dos valores dos estoques de capital registrado, mas não há muita preocupação com remessas disfarçadas de lucro através de preços de transferência. Quaisquer iniciativas de reforma devem contemplar os dois lados dessa equação. Seria útil acionar o DECEX para um controle maior da prática de preços de transferência mas, com isso, seria necessário flexibilizar o regime de taxaçoão progressiva de remessas de dividendos; (ii) os empréstimos intra-companhia poderiam ter tratamento fiscal equivalente ao capital de risco junto ao FIRCE; (iii) a cobrança do imposto de 25% para reinvestimentos, cuja isençoão caiu em 1988, pode ser juridicamente justificável, mas penaliza um curso de ação desejável do ponto de vista da política econômica; (iv) a determinação do BACEN de não permitir a capitalizaçoão de ativos intangíveis, ou de taxar a operaçoão em 25%, é inapropriada para uma quadra onde os fluxos de investimento internacional são cada vez mais intensivos em ativos intangíveis. É preciso reconsiderar

¹ Isto representa cerca de 0.048% do PIB. A proporçoão equivalente para a Coreia é 0.432% em 1986, ou seja, 9 vezes maior que a nossa.

tanto o uso dos mecanismos da LRL para investimentos que envolvam ativos intangíveis (através, por exemplo, da reprodução do mecanismo da instrução 113 para os ativos intangíveis), quanto a atuação do INPI, que deve abandonar sua orientação no sentido de transplantar para o domínio tecnológico os conceitos do modelo substituição de importações (do qual o país hoje se esforça para se livrar). Por último, (v) diante da riqueza de informações sobre empresas estrangeiras no FIRCE, caberia pensar em projetos mais ambiciosos de investigação sobre a presença do capital estrangeiro no Brasil, que em geral ficam prejudicados pela dificuldade em se combinar dados do FIRCE com os do IBGE. Convém lembrar que no texto original ainda em vigor da Lei 4131 estava prevista a realização de um "censo dos capitais estrangeiros no país", elaborado em colaboração com o IBGE, nas datas dos recenseamentos gerais (arts. 55-57). Note-se que o Departamento de Comércio norte-americano conduz um *survey* desse tipo com uma periodicidade em torno de cinco anos, com o propósito de obter um quadro preciso e detalhado das operações internacionais de empresas americanas. O exemplo deveria, certamente, ser seguido.

Um ponto que não deve ser esquecido, todavia, é que o regime regulatório relevante para o capital estrangeiro constitui apenas uma das muitas considerações relevantes para as decisões de investimento da parte de firmas estrangeiras, cujas estratégias são governadas pelo que se convencionou chamar de clima de investimentos no país em questão, uma terminologia consagrada entre investidores e analistas. Embora o regime regulatório seja certamente um componente importante do clima de investimento, deve-se ter claro que, conquanto a imposição de restrições regulatórias possa coibir o investimento direto estrangeiro, o movimento

oposto, ou seja, a desregulação, não tem necessariamente efeitos positivos. Isto é evidente em nosso caso pois a permanecer o quadro de instabilidade macroeconômica no qual o país se vê envolvido é difícil acreditar que haja uma recuperação significativa do investimento direto em resposta a uma desregulação do capital estrangeiro no país.

Referências

- F. A. Biato et al. (1973) A Transferência de Tecnologia no Brasil Brasília: IPEA.
- BNDES (1988) Capital Estrangeiro na Indústria Brasileira Rio de Janeiro: BNDES-DEEST.
- D. Chudnovsky (1981) "Pricing of Intra-Firm Technological Transactions" em R. Murray (ed.) Multinationals Beyond the Market: intra-firm trade and the control of transfer pricing Brighton: The Harvester Press.
- CEPAL (M. C. Tavares & R. Gonçalves) (1983) Dos Estudos sobre Empresas Transnacionais en Brasil Santiago: Naciones Unidas.
- CNI (1989) "Competitividade e Comércio Internacional: evidências sobre as características das exportações brasileiras" Departamento Econômico, Confederação Nacional da Indústria, Rio de Janeiro.
- L. A. Correa do Lago (1988) Investimentos Diretos no Brasil e a Conversão de Empréstimos em Capital de Risco" em P. N. Batista Jr. (org.) Novos Ensaio Sobre o Setor Externo da Economia Brasileira Estudos Especiais IBRE nº 6, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- F. Fajnzylber (1983) La Industrialización Trunca de America Latina Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional.
- E. M. M. Q. Farina (1990) "Política Antitruste: a experiência brasileira" 18º Encontro Nacional de Economia, Brasília, Anais volume 1.
- H. B. da Fonseca (1963) Regime Jurídico do Capital estrangeiro (comentários à Lei 4131, de 3 de setembro de 1962, e regulamentos em vigor) Rio de Janeiro: Editora letras e Artes.

-
- G. H. B. Franco (1990) "A Regulação do Capital Estrangeiro no Brasil: análise de legislação e propostas de reforma" Departamento de Economia PUC-RJ. Texto para Discussão n° 246.
- W. Fritsch & G. H. B. Franco (no prelo) "Foreign Direct Investment and Patterns of Industrialization and Trade in Developing Countries: notes on the Brazilian experience" em G. K. Helleiner (ed.) Trade Policy, Industrialization and Development: a reconsideration Oxford University Press & Wider. (a)
- ____ & ____ (1991a) Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Brazil: issues and trends Paris: OECD Development Centre Studies.
- ____ & ____ (1991b) "The Quest for Efficient Industrialization in a Technologically Dependent Economy: the current Brazilian debate" em Competition and Economic Development Paris: OECD
- ____ & ____ (1989) "Trade Policy, Trade Performance and Structural Change in Four Latin American Countries" A Report prepared for UNCTAD.
- L. Gordon & E. L. Grommers (1962) US Manufacturing Investment in Brazil: the impact of Brazilian government policies, 1946-1960 Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University Press.
- R. Grandi (1989) "A Eficiência do Controle de Preços no Brasil" Tese de mestrado Departamento de Economia, PUC- Rio de Janeiro.
- Ministério da Economia(1990) Diretrizes Gerais para a Política Industrial e de Comércio Exterior Brasília.
- P. Natke & R. Newfarmer (1985) "Transnational Corporations, Trade Propensities and Transfer Pricing" em UNCTC Transnational Corporations and International Trade, selected issues New York: UNCTC.
- R. B. Neves (1985) Exportações e Crescimento Industrial no Brasil Rio de Janeiro: IPEA- INPES.
- ____ & H. C. Moreira (1987) "Os Incentivos às Exportações Brasileiras de Produtos Manufaturados-1969/85" Pesquisa e Planejamento Econômico 17(2), August.
- OECD (1989) Competition Policy and Intellectual Property Rights Paris: OECD.
- ____ (1987) Structural Adjustment and Economic Performance Paris: OECD.
- PND-II, Plano Nacional de Desenvolvimento, Brasília.
- F. M. Scherer (1984) Innovation and Growth: Schumpeterian perspectives Cambridge: MIT Press.
- The World Bank (1990) Industrial Regulatory Policy and Investment Incentives in Brazil Report n° 7843-BR, Washington.
- UNCTC (1988) Transnational Corporations and World Development New York: UNCTC.
-

- UNIDO (1985) Industry in the 1980s: structural change and interdependence New York: United Nations.
- R. Vernon (1979) "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment" Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41.
- L. Willmore (1987) "Transnationals and Foreign Trade" Salvador: Aneis XV^o Encontro da ANPEC.
-

2630	Conserv de frut e legumes	300.0	40.9	43.3	36.3	22.2	22.1
2640	Out prod de org veget p/alimentacao		49.8	45.4	37.3	26.9	18.4
2650	Fumo	-79.6	133.3	117.6	98.7	54.7	23.9
2710	Abate de animais e carnes	-35.4	24.5	19.3	15.1	14.1	12.8
2720	Abate de aves	300.0	22.2	15.2	7.8	8.8	9.0
2810	Leites e laticinios	300.0	42.9	37.5	31.6	28.5	24.9
2910	Acucar	95.2	24.7	19.6	20.0	20.5	21.2
3010	Oleos vegetais em bruto	128.2	15.6	5.1	4.8	5.0	5.5
3020	Refino de oleos veg e gorduras	-20.3	21.0	6.8	7.3	7.5	8.6
3110	Alimentos para animais	-22.5	56.5	47.3	35.5	30.0	24.1
3120	Outras industrias alimentares	8.9	43.3	37.6	30.2	24.1	18.8
3130	Bebidas	-1.7	120.9	100.0	89.3	51.5	24.8
3210	Produtos diversos	96.7	53.2	43.2	35.1	27.1	20.4

Fontes: Protecao implicita, Braga et alii (1988); demais colunas, CTT.

APENDICE

CODIGO	DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE	IMPLICITA	1990	1991	1992	1993	1994
0100	Agropecu, ext. veg, silvic,	-	16.6	13.1	11.5	10.4	9.6
0210	Extração de minerais metálicos	-23.3	-1.3	-1.2	-1.0	-1.0	-0.9
0220	Ext. minerais não metálicos	14.3	20.2	12.4	6.4	3.6	2.9
0310	Extração petróleo e gás natural	10.9	-2.9	-2.5	-2.3	-2.1	-1.9
0320	Ext carvão mineral e out combust mineral	-35.3	0.2	-1.1	-1.5	-1.9	-2.4
0410	Cimento e clínquer	-1.6	-4.0	-3.1	-2.5	-2.0	-1.8
0420	Pec e estrat de cimento, concreto e fibr	-5.1	73.3	28.0	23.2	9.7	6.4
0430	Vidro e artigos de vidro	103.6	39.2	23.7	18.4	14.5	12.5
0440	Outros minerais não metálicos	10.5	36.1	23.7	21.0	15.9	15.0
0510	Siderurgia	57.6	28.0	22.8	19.4	16.1	14.6
0610	Metalurgia dos não-ferrosos	28.4	28.9	21.2	17.7	14.2	12.5
0710	Fundidos e forjados de aço	105.3	48.6	39.7	34.5	28.9	24.0
0720	Outros produtos metalúrgicos	43.2	43.1	34.8	29.7	26.3	21.0
0810	Máquinas, equip, incl peças e acess	10.4	44.4	34.6	29.6	24.0	23.2
0820	Tratores e máquinas rodoviárias	-5.3	48.6	35.3	29.9	24.6	22.3
1010	Equipamentos p/prod e distr de erg elet	46.9	41.1	31.4	26.3	20.8	21.2
1020	Condutores e out mat eletr, excl veículos	75.5	32.0	28.7	27.0	24.3	22.7
1030	Apq e equip elet, incl eletrod	41.9	76.6	64.0	48.9	35.2	22.8
1110	Mat e apar elet e de comunic	54.8	37.5	35.1	33.3	30.8	24.9
1120	Receptores de TV, rádio e equip som	36.9	94.6	79.0	63.3	49.6	36.0
1210	Automóveis, caminhões e ônibus	-36.8	155.8	124.8	93.8	75.1	62.5
1310	Motores e peças p/veículos	12.8	43.1	34.1	28.8	23.2	24.6
1320	Indústria naval	37.1	40.3	33.7	29.6	25.8	22.3
1330	Veículos ferroviários	192.4	54.9	49.9	43.8	38.0	23.7
1340	Outros veículos	5.5	37.3	28.3	23.7	18.1	12.8
1410	Madeira	39.0	21.8	10.8	10.5	10.2	10.0
1420	Mobiliário	53.1	47.9	42.7	31.5	25.0	26.4
1510	Celulose e pasta mecânica	-33.3	3.6	-2.1	-2.4	-2.2	-2.0
1520	Papel, papelão e artef de papel	65.9	31.9	18.3	14.3	12.3	12.4
1530	Editorial e gráfica	-5.3	20.6	10.8	9.2	8.8	8.4
1610	Borracha	43.3	66.1	44.6	34.6	22.8	15.7
1710	Elementos quím não-petrolq ou carboq	11.3	23.4	16.5	16.2	12.8	12.0
1720	Destilação de álcool	17.5	13.0	7.6	8.0	8.4	8.6
1810	Refino de petróleo	13.3	0.6	0.1	-0.1	-0.1	-0.1
1820	Petroquímica básica e intermediária	21.9	25.7	21.5	21.4	16.7	15.2
1830	Resinas, fibras artif e sintet e elast	176.3	32.6	27.7	25.5	21.9	20.2
1910	Adubos, fertiliza e corret do solo	-9.4	5.0	5.7	5.4	4.1	4.3
1920	Produto químicos diversos	229.7	44.4	32.0	24.7	22.1	21.5
2010	Farmacêutica	117.8	25.1	19.1	16.2	13.1	13.1
2020	Perfumaria, sabões, velas	26.3	89.2	64.8	40.9	33.9	26.1
2110	Laminados plásticos	92.7	45.5	48.0	40.7	27.4	22.3
2120	Artigos de material plásticos	265.1	51.7	45.4	37.6	24.8	22.5
2210	Benef, fiacao e tec ade fib text natu	148.0	35.1	36.3	27.1	18.0	12.6
2220	Fiacao e tecelag de fib text artif ou si	97.6	47.6	50.2	36.1	39.1	26.6
2230	Outras indust texteis	74.3	65.9	64.6	48.6	41.5	25.3
2310	Vestuário e acessórios	300.0	59.3	55.8	46.4	34.5	23.1
2410	Couro e pelos e artigos de viagem	29.0	16.1	13.3	11.9	10.2	8.4
2420	Calçados	101.1	68.1	56.1	41.3	26.2	25.3
2510	Indústria do café	-57.5	31.8	21.4	16.5	15.2	13.0
2610	Beneficiamento do arroz	300.0	20.3	15.0	15.5	16.1	10.2
2620	Moagem do trigo	111.7	52.8	-7.3	-22.4	-24.1	-25.5

- 153 *O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 152 *O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 151 *Diretrizes de promoção comercial para as exportações do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga, Mário C. de Carvalho Júnior, Leda Hahn e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jun/2000.
- 150 *Desempenho exportador do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga e Mário C. de Carvalho Júnior. Jun/2000.
- 149 *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector calzado.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 148 *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector farmaceutico.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 147 *Barreiras às importações nos Estados Unidos da América, Japão e União Européia: estimativas do impacto sobre as exportações brasileiras.* Honório Kume e Guida Piani. Out/99.
- 146 *Barreiras externas às exportações brasileiras: 1999.*
Renato Fonseca, Mário C. de Carvalho Jr., Galeno T. Ferraz Filho, Henry Pourchet, Ricardo Markwald e Fernando C. da Silva. Out/99.
- 145 *Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas.*
Ricardo Andrés Markwald e Pedro da Motta Veiga. Out/99.
- 144 *Indústrias de plásticos: desenvolvimento do potencial exportador das empresas de 3º geração.*
João Bosco M. Machado e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jul/99.
- 143 *Subsídios ao milho e aos derivados do milho nos mercados dos Estados Unidos e da União Européia.*
Aluisio G. de Lima Campos. Jul/99.
- 142 *Diretrizes para o desenvolvimento do potencial exportador das MPÊs paulistas.*
Pedro da Motta Veiga, João Bosco M. Machado e Mário C. de Carvalho Jr. Nov/98.
- 141 *Padrões de comércio intra e extra-Mercosul: alvos para uma política industrial do Mercosul.*
Ricardo A. Markwald e João Bosco M. Machado. Nov/98.
- 140 *Desempenho e potencial exportador das micro e pequenas empresas paulistas.*
Pedro da Motta Veiga, João Bosco M. Machado e Mário C. de Carvalho Jr. Nov/98.
- 139 *Pequenos lotes na exportação: estrutura de custos e estratégias de distribuição física internacional.*
Mário C. de Carvalho Jr., Miguel Ferreira Lima e Ricardo A. Markwald. Nov/98.
- 138 *Especificidades do padrão de comércio Brasil-União Européia e Brasil-Estados Unidos.*
Ricardo A. Markwald e João Bosco M. Machado. Nov/98.
- 137 *A experiência exportadora do setor de software brasileiro: o caso da Softex.*
Galeno Tinoco Ferraz Filho, Sílvia Frick, Virginia Duarte, José E. Roselino, Ana Paula Matusita, Norton de Almeida, Lucia Beatriz Alves, Vera Mittermayr. Jun/98.
- 136 *Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional.*
Pedro da Motta Veiga, Ricardo A. Markwald. Jun/98.
- 135 *A orientação externa da indústria de transformação brasileira após a liberalização comercial.*
Renato Fonseca, Mário C. de Carvalho e Henry Pourchet. Abr/98.
- 134 *Índices de preço e quantum do comércio exterior.*
Ricardo A. Markwald, Armando Castelar Pinheiro, Carmen Falcão e Henry Pourchet. Mar/98.
- 133 *Índices de preço e quantum das importações brasileiras.*
Ricardo A. Markwald, Armando Castelar Pinheiro, Carmen Falcão e Henry Pourchet. Mar/98.
- 132 *União Européia: o novo Sistema Geral de Preferências (SGP) e os impactos sobre as exportações brasileiras de produtos agrícolas.*
João Bosco Machado e Ricardo A. Markwald. Nov/97.
- 131 *Estimativas do valor da produção industrial e elaboração de coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira (1985-1997).*
Lia Haguenuer, Ricardo A. Markwald e Henry Pourchet. Jun/98.