

COMISSÃO PARA CONCESSÃO DE BENEFÍCIOS FISCAIS A

PROGRAMAS ESPECIAIS DE EXPORTAÇÃO (BEFIEX)

1973/81

GESNER JOSÉ OLIVEIRA FILHO

Dissertação de Mestrado
apresentada ao Departamen-
to de Economia do Institu-
to de Filosofia e Ciências
Humanas da Universidade Es-
tadual de Campinas

Campinas, 1984

OL4c
v.1
5926/BC

*Este exemplar corresponde ao número
final de tiragem de 1000 exemplares
de Gesner José Oliveira Filho e aprovado
pela Comissão julgadora, Campinas, 30 de
julho de 1984*

por ECONOMICAMP
BIBLIOTECA DE ECONOMIA

A MEUS PATS

AGRADECIMENTOS

O autor contou com a colaboração de várias pessoas para a realização deste trabalho e gostaria de compartilhar com elas seus eventuais méritos. Agradece especialmente o apoio e orientação de José Serra e José Roberto Mendonça de Barros e a grande ajuda na elaboração dos quadros estatísticos de Humberto Puccinelli.

Tiago Bevilaqua orientou a maior parte do processamento dos dados básicos da CACEX e cedeu gentilmente os dicionários de classificação dos produtos sob NBM para o critério do IBGE. Cristian Andrei, Bernard Appy e Hélcio Tokeshi tiveram uma participação decisiva nos processamentos complementares e na revisão do texto e das tabelas.

Além deles, gostaria de destacar a cooperação de Teresa Caldeira, Dercio Garcia Munhoz, Venilton Tadini, Marcelo Gouvea, Ralph Hakkert, Rebeca S. e Silva, Marina Caldeira, Fernando Oliveira, Carlos Henrique, Andrea Calabi, Madalena Goes, Aluizio Barros, Dulcio Rocha, Onildo B. Cantalice, José Marinho, Lindinalva Rodrigues, Francisco Carlos, Dalvanira Paes de Leme, Dilza Maria e Maria Francisca de Brito.

Meus colegas do CEBRAP, em particular do Grupo de Conjuntura, foram sobrecarregados em diversas ocasiões para que eu pudesse concluir este trabalho.

Os entrevistados de várias empresas, entidades de classe e órgãos estatais foram, em geral, muito atenciosos e prestaram depoimentos extremamente interessantes.

A edição final deste texto só foi possível graças à paciência e dedicação de Marleida Borges Fischetti e Terezinha de Souza e a competente datilografia de Cleusa Simões da Costa e Wilson Alves.

O Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP) e a Pontifi-
cia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) deram todo apoio fi-
nanceiro e institucional para a realização desta pesquisa.

S U M Á R I O D O S V O L U M E S

VOLUME I

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1 - HIPÓTESES ACERCA DO PAPEL DOS NOVOS INCENTIVOS
ÀS EXPORTAÇÕES

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IM-
PORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFIEX

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS-
BEFIEX

CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

PONTOS SUGERIDOS PELA PESQUISA

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

VOLUME II

1. TABELAS

2. ANEXOS

3. GRÁFICOS

Í N D I C E

VOLUME I

FOLHAS

INTRODUÇÃO

CAPÍTULO 1 - HIPÓTESES ACERCA DO PAPEL DOS NOVOS INCENTIVOS ÀS EXPORTAÇÕES	001
1.1 - INTROVERSÃO E EXTROVERSÃO NA POLÍTICA COMERCIAL DO PÓS GUERRA	001
1.2 - AVALIAÇÕES DA PERFORMANCE COMERCIAL E OS NOVOS INCENTIVOS ÀS EXPORTAÇÕES	009
1.3 - REFERÊNCIAS TEÓRICAS PARA A ANÁLISE	023
CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFLEX	042
2.1 - A CONCEPÇÃO DOS NIE NO INÍCIO DOS ANOS SETENTA	042
2.2 - O PROJETO DE TRANSPLANTE DE INDÚSTRIAS (DL 1.236)	045
2.3 - AS "TRADING COMPANIES" BRASILEIRAS	048
2.4 - A BEFLEX	052

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX	089
3.1 - A LISTA DE EMPRESAS PARTICIPANTES DA BEFIEX	089
3.2 - A ANÁLISE DA BEFIEX ATRAVÉS DOS DADOS DE COMÉRCIO EXTERIOR DAS EMPRESAS-BEFIEX	092
3.3 - OUTRAS FONTES DE INFORMAÇÕES OBJETIVAS	099
3.4 - FONTES DE INFORMAÇÕES SUBJETIVAS	100
3.5 - CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO	101
CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS-BEFIEX	111
4.1 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS OBJETIVAS	111
4.2 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS SUBJETIVAS	128
CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL	149
5.1 - OS RESULTADOS COMERCIAIS DAS EMPRESAS-BEFIEX	151
5.2 - IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL	154
5.3 - OUTROS INDICADORES RELEVANTES PARA A PERFORMANCE EXPORTADORA	159

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX	177
6.1 - DIFERENÇAS ENTRE OS TIPOS DE ET DA BEFIEX	178
6.2 - AS TRANSNACIONAIS DA INDÚSTRIA AUTOMO- BILÍSTICA	182
6.3 - AS TRANSNACIONAIS NÃO AUTOMOTIVAS	203
6.4 - INDICADORES PARA A AVALIAÇÃO DAS ET	208
PONTOS SUGERIDOS PELA PESQUISA	218
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	237

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

A Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (BEFIEX) ganhou destaque na política de promoção às exportações no período 1973/81. Neste último ano, as vendas efetuadas através deste mecanismo representaram cerca de 1/4 da receita com produtos manufaturados, enquanto as isenções às importações obtidas pelas firmas beneficiárias chegaram a mais de 1/5 do total.

Apesar desta posição proeminente entre os instrumentos de política econômica, as informações a seu respeito são escassas, e as estatísticas oficiais disponíveis deixam muito a desejar. Assim, não é casual que a literatura sobre o assunto ainda não tenha exaurido todos os aspectos sob os quais o programa pode ser analisado.

Três deles nos chamaram a atenção e constituem o objeto desta dissertação. Primeiramente, valeria a pena descrever o programa de maneira abrangente o que, por sua vez, impôs cinco etapas principais. Em primeiro lugar, foi preciso situar a BEFIEX na evolução da política comercial brasileira e, em particular, dos mecanismos de promoção às exportações do início dos anos setenta; em segundo, procuramos analisar a legislação relevante destacando o significado real das numerosas disposições sobre o assunto; em terceiro, mostramos a posição da

BEFIEEX no conjunto de instrumentos de política industrial; em quarto, analisámos o perfil das empresas participantes segundo diferentes critérios de classificação; por fim, tentamos integrar estas dimensões, narrando sua evolução em diferentes fases ao longo do período 1973/81.

O impacto do programa sobre o balanço comercial constitui um segundo aspecto a ser explorado neste trabalho. A propaganda oficial veiculou com frequência que os estímulos concedidos repercutiram positivamente sobre o saldo de divisas e o nível de atividade, o que caberia verificar através de uma investigação abrangente. No entanto os dados disponíveis, em relação às contas externas, só permitem a análise dos efeitos sobre o balanço comercial. No tocante à produção, o exercício que concebemos, utilizando a matriz do IBGE, não pôde ser concluído em função da demora na obtenção das informações necessárias. Isto nos obrigou a restringir a análise aos efeitos sobre o balanço comercial.

Um último aspecto, e nem por isso o menos importante, diz respeito ao significado do programa para a abertura da economia e de seu papel na inserção do país na divisão internacional do trabalho. No início dos anos setenta, surgiram as mais variadas opiniões a este respeito, tendo com frequência a característica comum de tomar a BEFIEEX como um estímulo importante para a abertura global da econo-

ma. No entanto, a evolução do programa desmentiu estes prognósticos e, a julgar pelo material pesquisado, verificou-se uma inserção aparentemente peculiar no comércio mundial, não prevista pelas análises da época.

No Capítulo 1, situamos a BEFIEEX na política comercial e discutimos as principais visões acerca de seu significado. Apresentamos também um breve referencial teórico que inspirou algumas das hipóteses da pesquisa.

No Capítulo 2, mostramos como a Comissão assumiu uma importância crescente, em comparação aos demais incentivos à exportação. Em seguida resumimos a legislação relevante e sugerimos uma periodização para o programa, para o que nos baseamos nas informações oficiais e na literatura existente.

Como os relatórios da Comissão foram insuficientes para uma caracterização mais minuciosa do programa, lançamos mão de fontes alternativas e de uma consulta direta às empresas participantes. Os procedimentos adotados estão expostos no Capítulo 3 a descrição mais abrangente se encontra no Capítulo 4.

No Capítulo 5, avaliamos o impacto da BEFIEEX sobre o balanço comercial, comparando a performance das firmas com os seus setores e a

evolução de seus fluxos comerciais nos períodos anterior e posterior ao ingresso no programa. Além disso, descrevemos algumas características estruturais da pauta de exportação da BEFIEX que, mais adiante serviram como critérios adicionais de avaliação.

A discussão em torno do significado do programa do ângulo da inserção no comércio mundial foi feita no Capítulo 6. Neste momento, a análise se concentrou sobre as empresas transnacionais, não apenas pelo seu elevado peso na BEFIEX, mas porque supõe-se que tenham sido as principais protagonistas de um papel peculiar que o programa exerceu para a integração do país na divisão internacional do trabalho.

Por fim, destacamos os principais pontos sugeridos pela pesquisa relacionando-os a questões mais amplas acerca do comércio exterior brasileiro. As considerações deste item têm um caráter mais exploratório não decorrendo necessariamente dos procedimentos adotados nos capítulos precedentes. As conclusões estão contidas em cada um dos capítulos e julgamos desnecessário reiterá-las no final.

Dentre as várias imperfeições deste trabalho, ressalte-se o tamanho exagerado do texto e do material estatístico. No entanto, a necessidade de ilustrar uma série de aspectos pouco conhecidos sobre o programa, o cronograma da pesquisa foi particularmente desfavorável

para a seleção minuciosa dos dados. Com efeito, as informações objetivas que embasam os Capítulos 4 a 6 foram solicitadas em fevereiro de 1982 mas apenas tornadas disponíveis em maio de 1984. Evidentemente, isto comprimiu dramaticamente o período de análise dos dados, retirando parte do tempo que poderia ter sido dedicado a uma apresentação mais sintética dos resultados obtidos.

**CAPÍTULO 1 - HIPÓTESES ACERCA DO PAPEL DOS NOVOS INCENTIVOS
ÀS EXPORTAÇÕES**

CAPÍTULO 1

HIPÓTESES ACERCA DO PAPEL DOS NOVOS INCENTIVOS ÀS EXPORTAÇÕES

Antes de formularmos as questões relevantes a serem elucidadas ao longo do trabalho conviria situar o programa na política de comércio exterior e no processo recente de expansão da economia brasileira. Nisto consistirá a tarefa deste capítulo introdutório.

1.1. INTROVERSÃO E EXTROVERSÃO NA POLÍTICA COMERCIAL DO PÓS-GUERRA

Embora persistam vários pontos controversos acerca da política comercial adotada nas últimas décadas, é possível traçar com razoável clareza uma linha divisória entre os objetivos perseguidos nos períodos anterior e posterior a 1964. A fase que se estende de 1947 a 1964 pode ser caracterizada como "introvertida" em que os fluxos de comércio exterior foram relativamente inibidos. Por sua vez, a orientação prevaiente nos vários governos militares foi a de incentivar fortemente as exportações e - até a eclosão da crise do petróleo no início dos anos setenta - liberar em certa medida a estrutura tarifária. Vejamos um pouco mais de perto cada um destes períodos⁽¹⁾.

No imediato pós-guerra, a política liberal em relação às compras externas, num contexto de câmbio valorizado, demanda reprimida e inade-

quação da estrutura de saldos conversíveis/inconversíveis, provocou uma rápida deterioração da posição das reservas. Daí a guinada da política comercial na direção oposta a partir de 1947, introduzindo um rígido sistema de controles quantitativos sobre as compras externas. Argumenta-se que este último teve um duplo impacto positivo sobre a substituição de importações; de um lado, foi possível manter uma taxa cambial sobrevalorizada e, de outro, privilegiaram-se as compras de insumos e equipamentos necessários à continuidade da industrialização garantindo uma oferta relativamente mais barata do que aquela que prevaleceria numa situação de "verdade cambial"⁽²⁾.

Em 1953, empreendeu-se uma arrojada reforma cambial através da Instrução nº 70, dando lugar ao sistema de taxas múltiplas de câmbio e de leilão de divisas. Embora tenha ocorrido uma desvalorização cambial ponderável, as importações prioritárias para o processo industrializante⁽³⁾ tinham taxas bem inferiores, assim como alguns artigos essenciais, tais como o petróleo e o trigo, que eram importados a custo de câmbio. Por seu turno, a taxa de câmbio para o setor exportador foi significativamente menor (sobretudo para o café) e a desvalorização cambial concedida não compensou o período prévio de valorização.⁽⁴⁾ Eliminou-se, inclusive, o sistema de taxas múltiplas para as vendas externas, instituído em janeiro de 1953, voltando-se ao esquema de bonificações no qual concedeu-se ao exportador um valor fixo adicional à taxa de câmbio oficial. Esta política de "confisco cambial" sobre o

setor exportador seria muito enfatizada na literatura como um dos instrumentos poderosos para a substituição de importações⁽⁵⁾.

Com a Lei de Tarifas de agosto de 1957, o sistema foi alterado, sendo modificado o leilão de divisas e introduzido um esquema de tarifas "ad valorem" relativamente protecionista completado por regulamentos restritivos específicos. A administração desta estrutura tarifária ficaria a cargo do recém-criado Conselho de Política Aduaneira, ativando-se, além disso, a já existente Lei do Similar Nacional.

Em 1961, a Instrução 204 pôs fim à experiência de taxas múltiplas e leilão de divisas e as taxas cambiais de produtos estratégicos como máquinas e equipamentos passaram a ser determinadas pelo mercado livre (exceção feita ao trigo, petróleo e alguns outros itens). Como medida compensatória à diminuição do ágio cambial das importações foi criado um depósito compulsório sobre compras externas. Apesar da enorme instabilidade que marcou o período, suficiente para inviabilizar qualquer esquema de política econômica, no início dos anos sessenta apareceram sintomas evidentes do esgotamento da utilização do setor exportador como um dos mecanismos importantes para o financiamento interno à industrialização. A crônica escassez de divisas exigiria alguma melhora na rentabilidade relativa daquele segmento.

Em resumo, no período 1947-64 prevaleceu uma política de orientação do

parque produtivo para o mercado nacional. O mercado externo serviria para suprir insumos e necessidades básicas para a continuidade da industrialização e, do ângulo das vendas, apenas se mantinham algumas linhas de produtos tradicionais (café, algodão, etc.) que, em termos dinâmicos, transferiam recursos para a montagem da indústria.

Não fosse pela ruptura institucional provocada pelo golpe militar de 1964 e talvez houvesse uma alteração mais gradual na política de comércio exterior. Porém, as forças políticas então vitoriosas procuraram modificá-la aceleradamente, concedendo grandes benefícios ao setor exportador. Não obstante, é interessante observar que, mesmo num período de preponderância política do discurso liberal, não se objetava o aprofundamento da industrialização; haveria apenas que torná-la mais eficiente: "a industrialização do país não se fez sob uma política orientadora que, juntamente com a adoção de normas de economicidade, ensejasse uma expansão mais harmônica dos diversos setores industriais e de atividades produtoras complementares. Ela se realizou principalmente como uma reação defensiva, visando a superar circunstâncias adversas e dificuldades no balanço de pagamentos. A existência de uma política manufatureira mais integrada poderia, provavelmente, ter-lhe assegurado padrões mais altos de eficiência e diminuído o grau de desequilíbrio entre os vários ramos fabris. Também o fomento à produção industrial para o mercado externo teria sido de grande significação"⁽⁶⁾.

Tampouco prevaleceu a noção de que o crescimento nacional pudesse voltar a ser liderado pelo setor exportador; ao invés de suportar, internamente, um pesado ônus fiscal e, externamente, um elevado poder de compra da moeda nacional, caberia a este último elevar a capacidade de importação do país, gerando, desta maneira, o fluxo de divisas necessário para a continuidade do processo de desenvolvimento. A proposta consistia, portanto, numa expansão industrial com maior grau de abertura que exigiria a remoção das práticas consideradas fortemente discriminatórias ao setor externo. A seguinte passagem do PAEG é ilustrativa a este respeito: "As medidas de política econômica relacionadas com a expansão industrial do país têm sido discriminatórias contra as exportações, por haverem subsidiado e protegido a produção para o consumo interno, mas não a que poderia destinar-se à exportação. Na realidade, essa tendência não se limitou ao setor manufatureiro: as exportações em geral, tanto dos produtos tradicionais como de novos produtos, têm estado sujeitas a entraves de toda sorte, tais como taxas de câmbio amplamente dissociadas da estrutura de custo e preços internos, processamento burocrático excessivamente lento e complicado etc.. Não é surpreendente, portanto, que a exportação se tenha mantido relativamente estagnada e sem variações apreciáveis na sua composição nos últimos vinte anos" (PAEG, 1965).

No tangente às importações, as primeiras medidas foram, de fato, bastante liberalizantes, prevalecendo inicialmente a orientação de não-

imposição de restrições não-tarifárias. Em 1965, extinguiu-se o sistema de depósito prévio e eliminaram-se as sobretaxas incidentes sobre os produtos estrangeiros. Em janeiro de 1966, reformulou-se o sistema de tarifas "ad-valorem" implantado em 1957 com a regulamentação do imposto de importação através do decreto-lei nº 37. Em 1967, promoveu-se uma profunda transformação da estrutura tarifária sobretudo através do decreto-lei nº 63. Os níveis das tarifas foram sensivelmente reduzidos, eliminou-se qualquer tipo de taxa múltipla, criaram-se isenções favorecendo linhas específicas de produtos e foram eliminadas as "categorias especiais" que incluíam bens com similares nacionais sobre os quais recaía um ônus adicional vis-à-vis os produtos domésticos. Apesar de fugir da receita rigorosamente ortodoxa, acrescentando-se a estas alterações a tendência à sobrevalorização do câmbio que, acentuada na fase subsequente com o crescimento exponencial do endividamento externo, barateou sensivelmente as importações.

No entanto, este impulso liberalizante foi refreado já em 1968 quando os níveis das alíquotas foram elevados, ainda que a patamares inferiores àqueles prevalecentes em 1966. No ano seguinte, foram criados três regimes especiais de importação prevendo medidas anti-dumping e de proteção a certos setores nacionais e de regulação da oferta interna⁽⁷⁾. No mesmo ano, o DL nº 398 elevou em 100 pontos percentuais as tarifas dos bens que antes de 1967 pertenciam à categoria especial.

É verdade que paralelamente a esta relativa reversão da reforma de 67 criaram-se várias isenções para o imposto de importação, bem como mecanismos de "draw-back". Muito embora este último já estivesse previsto pela reforma de 1957 só foi efetivamente acionado a partir de junho de 1964. Conforme Doellinger(1972:52) "(...) se a tentativa liberalizante do período 1967-68 não se sustentou como prevista inicialmente, ao menos se manteve em sentido mais seletivo"⁽⁸⁾. Isto beneficiou alguns setores específicos, liberando principalmente as importações de bens de capital e insumos em geral, cujos efeitos sobre a composição setorial do crescimento e sobre a taxa de inversão foram estudados por vários autores⁽⁹⁾.

No tangente às exportações, logo foram tomadas medidas para desobstruir os canais para o mercado externo. Assim, promoveu-se certa desburocratização nos procedimentos para a exportação, unificou-se o comando da política de comércio exterior no CONCEX (Conselho de Comércio Exterior), isentou-se o exportador do IPI (Lei nº 4.502, de 30/11/64), do IOF, do IUCL e do IRPJ na parcela da produção exportada e, conforme vimos, implementou-se efetivamente o regime de "draw-back". Além disso, concedeu-se, em 1967, a isenção do ICM aos exportadores de todas as unidades da Federação. Criaram-se, ademais, mecanismos especializados de financiamento como o FINEX (Fundo de Financiamento à Exportação) operado pela CACEX com o intuito de fornecer crédito para as vendas no exterior de bens de capital e de consumo durável (Lei nº

5.025, de 10/06/66), a Resolução 71 para suprimento de capital de giro a juros subsidiados para as firmas exportadoras, uma linha de financiamento da CACEX junto ao Banco do Brasil e uma junto ao antigo BNDE através do FUNGIRO (Fundo Especial para o Financiamento do Capital de Giro).

Uma modificação reconhecidamente importante para o segmento exportador foi o sistema de mini-desvalorizações cambiais criado em agosto de 1968, que reduziu a magnitude das oscilações do câmbio coibindo as ações especulativas e reduzindo o grau de risco do setor.

No período 1969-71, tomaram-se novas medidas favorecendo ainda mais a rentabilidade do setor exportador. O decreto-lei nº 491, de 1º/03/69, instituiu o "crédito-prêmio" IPI fazendo com que as firmas recebessem um crédito fiscal no valor da aplicação da alíquota do IPI sobre o montante exportado. Em 1970, concedeu-se o "crédito-prêmio" ICM, o que, na prática, constituiu uma duplicação do "crédito-prêmio" IPI, uma vez que as alíquotas de referência são as deste último tributo. Além disso, ampliaram-se os recursos fornecidos através da Resolução 71 bem como se estabeleceram novas formas de aplicação do "draw-back" (decreto-lei nº 68.904, de 07/71). Em 1972, foram instituídos três novos incentivos à exportação: o projeto de transplante de indústrias, a BEFIEX e as "trading companies"⁽¹⁰⁾.

Em resumo, no período que se estende de 1964 a 73, operou-se uma reorientação da política de comércio exterior favorecendo os fluxos de importações e exportações. A política de compras externas foi um pouco mais liberal mas permaneceu uma razoável proteção, enquanto continuava-se privilegiando os produtos estrangeiros necessários ao prosseguimento da industrialização; o limite em termos de divisas foi menos estreito graças ao débito externo e às receitas crescentes de exportação; o setor exportador foi menos importante como transferidor líquido de recursos e tampouco teve um impacto decisivo sobre a produção⁽¹¹⁾, porém acentuou sua função de gerador de meios de pagamentos internacionais, de molde a manter a capacidade de importar e facilitar o acesso aos mercados financeiros internacionais, ao garantir níveis razoáveis para os coeficientes de segurança para o endividamento.

1.2. AVALIAÇÕES DA PERFORMANCE COMERCIAL E OS NOVOS INCENTIVOS ÀS EXPORTAÇÕES (NIE)

Uma rápida reflexão sobre os dois períodos que mencionamos acima pode ser útil para entender a natureza da fase posterior à "crise do petróleo" na qual se desenvolveram os NIE. A título de simplificação, exporemos em seguida apenas duas linhas de argumentação principais.

Uma primeira idéia, muito freqüente em documentos oficiais (como o trecho citado do PAEG) e defendida por vários outros autores⁽¹²⁾, é a de

que teria prevalecido no pré-64 uma política "anti-comércio", revertida no pós-64, para uma política "pró-comércio", o que, aparentemente, coincidiria com aquilo que expusemos no item anterior. Ademais, costumava-se atribuir quase que exclusivamente a esta reorientação a melhora na performance das vendas externas a partir de fins dos anos sessenta. Segundo essa visão, o sucesso da promoção de exportações promovida pelo regime do pós-64 comprovaria o enorme ônus que recaía sobre o setor exportador sob a política de substituição de importações. Nesses termos, os programas especiais de exportação significariam uma fase mais ativa no incentivo às vendas externas, posterior à prévia eliminação dos entraves mais elementares⁽¹³⁾.

Nessa vertente ortodoxa, quando se faz um balanço das políticas relativas ao setor externo no pós-73, chega-se à conclusão de que teria sido necessário crescer menos, diminuir o grau de proteção e aumentar os incentivos às exportações⁽¹⁴⁾. Para vários autores, o modelo de política econômica a ser perseguido seria o dos "superexportadores" do Leste Asiático que teriam logrado enorme taxa de expansão das exportações, aumentando rapidamente a renda "per capita" e apresentando um melhor perfil de distribuição da renda do que a maioria dos países latino-americanos⁽¹⁵⁾.

Nesse esquema, os programas especiais de exportação seriam vistos por algumas correntes como peças-chave que no futuro poderiam, ao lado de

outros estímulos às vendas externas, aprofundar a abertura comercial da economia brasileira⁽¹⁶⁾. Em primeiro lugar, porque além de "limpar" os tributos internos através dos incentivos tradicionais, isentaria os artigos beneficiados da estrutura tarifária protecionista, considerada tão prejudicial para o setor pelas análises convencionais. Sob este aspecto, a BEFLEX, os projetos de transplantes de indústrias e o "draw-back" representariam uma espécie de "miniatura" dos países do Leste Asiático ao constituírem programas de exportação especialmente adequados para indústrias com elevado coeficiente de importação. Em segundo, a possibilidade de reverter o comportamento comercial destas firmas também convergiria com a experiência asiática, na qual as empresas estrangeiras têm participação significativa no empreendimento exportador. Por fim, adequar-se-ia, paulatinamente, o parque industrial para a competição externa através de compromissos de exportação de longo prazo.

Há pelo menos três razões pelas quais devemos rejeitar os diferentes matizes da visão tradicional acerca do papel da política de comércio exterior nas últimas décadas, bem como seus corolários relativos aos NIE.

Em primeiro lugar, não é correto traçar uma linha tão nítida entre as orientações supostamente "anti-comércio" e "pró-comércio". Do ângulo estritamente institucional, já mencionamos que no pós-64 foram manti-

dos uma série de instrumentos de regulação (como o Conselho de Política Aduaneira) e várias medidas reverteram parcialmente o impulso liberalizante da reforma de 1967. Este enfoque pragmático e nada doutrinário, vis-à-vis a experiência posterior de vários vizinhos latino-americanos, assegurou o aumento do grau de proteção depois do primeiro "choque do petróleo" de 1973-74. Com efeito, com o estrangulamento relativo no setor externo, foram introduzidas, ainda que lentamente, várias restrições às importações⁽¹⁷⁾.

Por outro lado, o Brasil aumentou significativamente os incentivos às exportações no pós-73. Estima-se que o volume de benefícios às vendas de manufaturados (excluindo-se os programas especiais de exportação) chegou a 73% do valor FOB da receita com estes produtos em 1978, contra 51% em 1973⁽¹⁸⁾. Se a BEFLEX fosse incluída no cálculo, esta variação seria inclusive maior pois, conforme veremos no próximo capítulo, este programa se expandiu enormemente nos anos setenta.

Assim, embora o Brasil tenha se mantido distante do paradigma conservador do Leste Asiático, um entusiasta do "outward-looking" foi obrigado a reconhecer que "o desempenho do Brasil, particularmente entre 1963 e 1973 - e talvez novamente hoje - contém elementos consideráveis de substituição de exportações, resultando num 'boom' na produção e exportação de calçados e têxteis"⁽¹⁹⁾.

Contudo, apesar desta boa performance, que acabou contribuindo para a introdução do país no heterogêneo grupo dos NIC's⁽²⁰⁾, o coeficiente de abertura se elevou relativamente pouco⁽²¹⁾ mostrando que o aumento da receita do setor exportador não é necessariamente incompatível com o desenvolvimento historicamente mais fechado da economia nacional.

Em segundo lugar, incorre-se freqüentemente numa absolutização errônea da influência que a política de promoção às exportações exerceu sobre a performance do setor exportador.

Quanto à evolução medíocre das exportações na década de cinquenta, tem-se insistido que a análise não pode se restringir ao lado da oferta. De fato, a demanda externa parece ter sido extremamente desfavorável, havendo indicações razoáveis de que a queda na receita dos exportadores, durante os anos cinquenta até meados dos anos sessenta, pode ser atribuída numa medida não desprezível ao declínio dos preços internacionais depois da Guerra da Coréia⁽²²⁾.

No tangente ao crescimento exponencial das exportações depois de 67, cabe lembrar que ele coincidiu com o melhor período do comércio mundial do pós-guerra⁽²³⁾. Ao pesquisar os vários fatores que influenciaram a performance das exportações de manufaturados no período 1954/74, Barata(1980) notou que a taxa de crescimento dos manufaturados em termos de quantum se elevou mesmo antes da introdução dos diversos incen

tivos fiscais e creditícios (uma média anual de 28% em 1954-64 contra 21% em 1964-74) e que "(...) a expansão da indústria brasileira e do comércio mundial de manufaturados foram os principais fatores capazes de explicar o crescimento de nossas exportações, cabendo às políticas cambiais e de incentivos um papel bem mais modesto".

Em terceiro lugar, o modelo do Leste Asiático, freqüentemente invocado pelas correntes conservadoras, parece tão mal compreendido quanto inadequado para o caso brasileiro. Vejamos brevemente as principais restrições a serem feitas⁽²⁴⁾.

Primeiramente, uma série de circunstâncias específicas não são devidamente consideradas quando se analisam os casos de Formosa, Coréia, Hong-Kong e Cingapura. Dentre elas, a importância geopolítica dos dois primeiros países para o bloco ocidental e a conseqüente ajuda norte-americana (em termos militares, financeiros e comerciais) parece ter sido particularmente relevante⁽²⁵⁾.

Por outro lado, face ao atual quadro de protecionismo no comércio mundial, as margens de expansão das exportações de países semi-industrializados têm que ser redefinidas. Com efeito, as simulações de Cline (1982) fizeram-no concluir que "(...) (a) generalização do modelo do Leste Asiático, de crescimento liderado pelas exportações, para o conjunto dos países em desenvolvimento, resultaria em metas inatingíveis

em relação à penetração nos países industriais"⁽²⁶⁾. É claro que poder-se-ia argumentar que seria possível uma alteração dos padrões de intercâmbio comercial com uma maior intensidade de relações Sul-Sul. Porém, neste caso, para ser coerente com a proposição, é lícito supor que desapareceriam as alegadas "vantagens comparativas" em termos de mão-de-obra barata, subsídios fiscais e creditícios etc..

Ademais, ao contrário do que se propala em muitas ocasiões, as experiências desses países envolveram razoável grau de intervenção estatal na elaboração das estratégias de crescimento, financiamento à acumulação, implementação de uma política seletiva de substituição de importações, condução do endividamento externo e regulação do capital estrangeiro⁽²⁷⁾. Todas estas características têm muito pouco a ver com as receitas menos lúcidas e mais doutrinárias aplicadas no Chile e na Argentina e que, por vezes, são acenadas por alguns setores nacionais.

Mais especificamente, em relação aos decretos 1.219 e 1.236⁽²⁸⁾ e ao "draw-back" convém demarcar duas diferenças em relação aos "superexportadores". Uma primeira diz respeito ao menor grau de "especialização horizontal" através das isenções de insumos e bens de equipamento para serem utilizados em produtos destinados à exportação. Isto porque não se tem um grau de articulação e complementaridade com nenhuma outra economia supridora de bens de produção que pudesse cumprir o papel do Japão no Leste Asiático⁽²⁹⁾.

Em segundo, a motivação imediata do governo brasileiro era a de induzir as empresas estrangeiras a deslocar para a exportação parcela de seu potencial produtivo, já instalado, predominante em ramos estratégicos da indústria de transformação e voltado preponderantemente para o mercado doméstico. Na primeira metade dos anos setenta parecia claro ao governo que a melhoria do balanço comercial requereria políticas especiais voltadas para as empresas estatais e estrangeiras. Quanto a estas últimas - diretamente envolvidas nos NIE -, um relatório do Ministério da Indústria e do Comércio de 1974 constatava que as 115 maiores empresas multinacionais apresentavam um déficit comercial de US\$2.2 bilhões, representando cerca de 45% do déficit total⁽³⁰⁾. Ainda em 1977, o saldo comercial era negativo para uma amostra de 100 empresas multinacionais exceto para os setores automobilístico e de material elétrico⁽³¹⁾. Na mesma direção, dados da Seplan de fluxos comerciais para um conjunto de firmas mostravam que em 1975-77 os déficits comerciais de empresas multinacionais tendiam a superar significativamente o das firmas nacionais⁽³²⁾. Diferentemente da experiência brasileira e da impressão corrente, nos países asiáticos a penetração das empresas estrangeiras foi menos intensa e tendeu a ficar circunscrita ao negócio exportador, o que é, até certo ponto, compreensível em se tratando de países que não dispõem de um mercado interno da dimensão do nacional⁽³³⁾.

Destacadas as principais limitações das interpretações tradicionais sobre o papel dos NIE, conviria discutir três possíveis abordagens heterodoxas.

A primeira delas diz respeito não apenas aos NIE mas à função das exportações na dinâmica recente de crescimento. De acordo com um pensamento razoavelmente difundido entre os críticos do regime autoritário, as vendas externas forneceria os mercados necessários ao prosseguimento da expansão face à estreiteza dos mercados internos graças à exclusão econômica de grande parte da população.

A segunda é de que os NIE, ou melhor, a BEFIEX e o decreto de transferência de indústrias, atenderiam à nova tendência de expansão das empresas multinacionais de segmentação da produção em escala internacional. Este fenômeno, já razoavelmente discutido na literatura⁽³⁴⁾ corresponderia à dispersão dos vários estágios dos processos produtivos das grandes corporações pelos diferentes países da periferia, de forma a maximizar os ganhos em termos de subsídios e diversas regalias fiscais, bem como minimizar os custos de mão-de-obra e eventuais matérias-primas ou partes específicas.

Assim, a BEFIEX e o decreto nº 1.236 atenderiam preponderantemente aos interesses das firmas multinacionais ao propiciar-lhes a chance de auferir vantagens especiais constituindo uma "plataforma exportado

ra" no país, semelhante às aquelas dos países asiáticos e/ou das "maquiladoras" mexicanas⁽³⁵⁾. Se, além disso, se admite o papel crucial dos mercados externos para o crescimento, em conformidade com a primeira visão, tem-se a noção de que os NIE do início dos anos setenta significariam uma guinada de cento e oitenta graus em direção a um novo tipo de desenvolvimento de enclave de natureza industrial.

Uma terceira visão realçaria a importância dos NIE como peça-chave de um "novo modelo exportador"⁽³⁶⁾. Neste esquema, a adoção de programas mais agressivos de incentivos estimularia a inversão das multinacionais e, conseqüentemente, garantiria a taxa de expansão da economia. Vejamos em seguida os principais mecanismos supostos nesta última e mais elaborada abordagem⁽³⁷⁾.

Parte-se da suposição de uma estrutura dual na qual o mercado de bens de luxo é restrito a uma pequena faixa da população; por outro lado, a expansão da procura por bens-salário é limitada pelo baixo nível da taxa básica de salário determinada institucionalmente numa situação de oferta infinitamente elástica de mão-de-obra. Como a atividade das multinacionais estaria voltada para o mercado de bens de luxo, sua taxa de investimento dependeria da evolução deste último. Por outro lado, como o processo inovador estaria concentrado nas multinacionais, sua taxa de inversão ditaria o crescimento da economia.

A breve descrição do parágrafo anterior nos permite entender a importância que o autor citado atribuiu aos NIE. Como a economia brasileira entrava em seu auge cíclico no início dos anos setenta com uma conseqüente queda da relação produto/capital, a taxa de crescimento do produto haveria de depender em maior medida da taxa de inversão. Assim, a exportação poderia ser um instrumento importante para, ao lado da concentração de renda, abrir um caminho de constante expansão para os mercados das multinacionais. De um lado, haveria economia de escala ao alargar o horizonte das vendas; de outro, a manutenção de um patamar elevado de inversão deste setor moderno realimentaria as tendências à concentração funcional da renda⁽³⁸⁾ e, conseqüentemente, ao maior dinamismo do mercado de bens de luxo.

A exemplo do que fizemos em relação às visões tradicionais, conviria resumir as principais restrições a estas três abordagens. No entanto, convém qualificar qualquer revisão crítica das expectativas alimentadas antes da deflagração da crise mundial. É claro que as transformações que, a partir de então, ocorreram nas perspectivas de expansão vislumbráveis nos primeiros anos da década passada alteraram alguns parâmetros importantes que serviram de hipóteses para os esquemas descritos⁽³⁹⁾. Tampouco se pretende afirmar que mesmo sem a crise não se realizariam os prognósticos elencados para o setor externo brasileiro; embora tal assertiva decorra logicamente da refutação que exporemos em seguida, não passaria de mero exercício especulativo, irrele-

vante do ponto de vista histórico. Importa antes apontar as fraquezas dos argumentos anteriores de forma a auxiliar o entendimento do papel atual dos NIE e, em particular, da BEFIEX. Este é o objetivo dos próximos parágrafos.

Primeiramente, é sobejamente sabido que o crescimento econômico brasileiro das últimas décadas (basicamente depois dos anos trinta), se deu preponderantemente a partir dos mercados internos. O Brasil, a exemplo de outros países de dimensão continental, apresenta razoável fechamento comercial; o grau de abertura médio do pós-55 foi de 5.9% em dólares constantes e 6.1% no pós-64. Por outro lado, os encadeamentos do setor exportador foram relativamente fracos, fazendo com que a inclusão dos efeitos indiretos não amplificasse muito os impactos deste segmento sobre a produção⁽⁴⁰⁾.

Um estudo recente do Banco Mundial mostrou que, mesmo no período 1970-79, as exportações não explicam mais do que 9.3% do crescimento da produção industrial⁽⁴¹⁾. Finalmente, o peso do setor sobre o emprego não é tão grande, sobretudo quando se considera que os ramos que mais se expandiram foram aqueles com menor grau de absorção de mão-de-obra⁽⁴²⁾.

Excluída esta hipótese, vamos discutir a noção de constituição de uma "plataforma de exportação" no Brasil a partir do movimento recente do

segmentação em escala internacional dos processos produtivos. É inegável que há manifestações deste processo no caso brasileiro. Porém, conforme tentaremos demonstrar nos Capítulos 4 e 6, ele explica apenas uma parcela das transações comerciais. Uma suposição mais verossímil seria a de que, muito embora este tipo de tendência não seja geral, a BEFLEX constitui seu instrumento por excelência no plano institucional. Não obstante, conforme veremos adiante, tampouco esta última hipótese é plenamente verdadeira. De fato, a boa parte das empresas integrantes deste programa não está engajada num processo produtivo em escala mundial e/ou sua participação no programa não está preponderantemente relacionada a este fenômeno⁽⁴³⁾.

Por fim, vamos discutir a última visão. Mesmo levando em conta a ressalva de que esta formulação antecedeu a crise mundial, é lícito afirmar que os resultados foram destoantes daqueles previsíveis a partir do esquema do "novo modelo exportador" em aspectos relativamente independentes das alterações no quadro externo. Embora os NIE não tenham sido relevantes até pelo menos 1976, a taxa de investimento só mostrou maior arrefecimento a partir de 1975 e a inflexão do auge cíclico teve que ser explicada por outros determinantes⁽⁴⁴⁾. A maior dimensão dos NIE a partir de então coincidiu com uma participação não desprezível de empresas nacionais e/ou de menor porte, revelando que os incentivos não se restringiriam às multinacionais.

À guisa de uma refutação teórica mais rigorosa, pontuaremos algumas limitações desta abordagem. Em primeiro lugar, há evidências abundantes de que não se deve supor mercados dicotômicos tanto de bens de serviços quanto de força de trabalho. Em relação ao primeiro, há indicações razoáveis do elevado grau de difusão do consumo de duráveis, bem como do importante papel do crédito no endividamento das famílias e, conseqüentemente, no alargamento do "mercado europeu" de Bacha⁽⁴⁵⁾. Quanto ao segundo, parecem convincentes as suposições de que o setor propriamente capitalista da economia tem um papel preponderante na determinação da taxa básica de salário afastando os modelos semelhantes ao de Lewis⁽⁴⁶⁾.

Por outro lado, é admissível que o aumento das exportações tenda a incentivar os investimentos. De acordo com Bauman Neves, apesar do pequeno grau de abertura da maior parte das firmas, as exportações têm um impacto positivo sobre a taxa de inversão global⁽⁴⁷⁾. Isto porque diminuem seu custo propiciando economias de escala, importações a preços mais baixos e enorme volume de incentivos fiscais aos grandes exportadores que, no Brasil, têm ponderável peso sobre o investimento; além disso, aumentam o volume de crédito na economia ao viabilizar o acesso ao financiamento externo.

Entretanto, daí não segue que os novos incentivos às exportações pudessem, isoladamente, alterar a tendência da taxa de investimento do

conjunto do setor internacionalizado da economia. Como estas últimas continuam em sua maioria voltadas para o mercado doméstico, apesar de eventualmente beneficiadas pelo aumento das exportações, seus padrões de inversão dependem de uma série de outras variáveis.

Para pesquisar os condicionantes envolvidos - e com isto passamos para a última observação crítica - seria necessário, de um lado, uma classificação mais pormenorizada das multinacionais e, de outro, a consideração da estrutura de mercado na qual estas firmas se encontram. Este último aspecto encontra-se desenvolvido em FINEP(1977) e foge ao escopo deste trabalho. Porém, utilizaremos o critério aí sugerido para distinguir os diferentes tipos de empresas forâneas participantes da BEFIEEX verificando que seu comportamento face ao setor externo esteve longe das ambiciosas metas de abertura supostas pelos esquemas anteriores, bem como carece da uniformidade implícita no termo "multinacionais".

1.3. REFERÊNCIAS TEÓRICAS PARA A ANÁLISE

Afastadas as hipóteses esquematizadas acima seria útil mencionar algumas referências teóricas a partir das quais pretendemos analisar os novos incentivos à exportação.

Há um razoável consenso de que o fenômeno da exportação de manufatura

dos a partir de países semi-industrializados não é facilmente concebível nos marcos das teorias tradicionais de comércio. Com efeito, em se tratando de uma modificação estrutural da divisão internacional do trabalho não é possível explicá-la a partir das vantagens comparativas decorrentes das constelações originárias de "fatores de produção". Pois trata-se da alteração destas mesmas constelações se quisermos nos ater à terminologia convencional.

Não surpreendem, portanto, as inúmeras tentativas de explicar alternativamente a natureza e orientação dos fluxos comerciais do pós-guerra. Os caminhos mais fecundos tenderam, em geral, a levantar as hipóteses de atomização da produção e igualdade de acesso ao progresso técnico da teoria convencional, deslocando a atenção dos custos comparativos para a dinâmica de expansão das grandes empresas.

Destaca-se, dentre eles, a teoria do ciclo do produto, cuja formulação principal é atribuída a Vernon(1979a)⁽⁴⁸⁾. A noção básica do esquema deste autor é a de desigualdade de condições na aplicação do progresso técnico nos processos produtivos. A heterogeneidade da economia mundial com amplas diferenças de renda "per capita" e intensidade de capital⁽⁴⁹⁾ implicariam em certo padrão locacional para as diferentes fases do "ciclo vital" de um produto. Convém resumi-la em seguida.

Os mercados mais avançados - dentre os quais, pensava-se particular-

mente nos EUA - condicionariam as principais inovações, bem como constituiriam locais mais adequados para o seu desenvolvimento. Quanto ao primeiro aspecto, encontrar-se-iam neles os sinais das mudanças necessárias, seja nos processos produtivos, pelo elevado custo da mão-de-obra⁽⁵⁰⁾, seja na introdução de novos produtos frente a um padrão de consumo extremamente diversificado. Quanto ao segundo, supõe-se que as diversas economias de aglomeração dos centros avançados superem as vantagens de regiões mais distantes, pois: (i) a menor padronização no início pode induzir à freqüente alteração na composição dos insumos; (ii) a pequena elasticidade-preço em virtude de situações monopolísticas ou semi-monopolísticas reduziria a importância da escolha de alternativas de menor custo; (iii) o período inicial de aperfeiçoamento do produto requereria uma intensa interação entre produtores e consumidores. Conseqüentemente, seria esperável que a produção e eventual exportação de produtos mais sofisticados ficasse restrita aos países mais desenvolvidos.

Numa segunda fase, quando a produção do artigo em questão já estivesse relativamente rotinizada, a concorrência se acirraria e a preocupação com os custos seria maior. Neste momento, a exportação poderia ser relevante e o deslocamento para mercados distantes começaria a ser cogitado. Em relação a este último aspecto, o esquema prescinde das hipóteses convencionais da teoria do portfólio destacando estímulos típicos de uma situação de disputa de mercados como a ida da corporação

concorrente, ou de natureza institucional, como as políticas protecionistas nacionais.

Finalmente, no período de padronização, a elasticidade-preço seria mais elevada e a pressão de custos passaria a ser fundamental. A definição precisa do leque de insumos e a maior possibilidade de verticalização da produção justificariam seu fornecimento a partir de regiões distantes dos mercados centrais. Isto explicaria a crescente participação dos países subdesenvolvidos nas exportações de manufaturados, cujas características prováveis seriam: certa independência de economias de escala, alta elasticidade-preço da demanda, possibilidade de manutenção de estoques elevados, absorção dos custos de transporte e custos de mão-de-obra significativos relativamente aos das áreas periféricas.

Apesar de mais verossímil do que as hipóteses convencionais, a visão apresentada acima está sujeita a várias críticas. Parte-se, via de regra, das modificações decorrentes da expansão das empresas transnacionais, interessando-nos, de imediato, as restrições colocadas por Helleiner(1973) com base na já mencionada verticalização em escala internacional da produção de certas indústrias⁽⁵¹⁾.

Segundo este autor, a teoria do ciclo do produto, baseada em hipóteses acerca do desenvolvimento de produtos finais, não captaria os di-

ferentes padrões locacionais dos estágios da produção. Por sua vez, uma parcela considerável destes últimos estaria sendo produzida nos países periféricos, tendendo a se constituir na forma mais importante de exportação de manufaturados de países subdesenvolvidos.

As razões pelas quais isto estaria ocorrendo seriam as seguintes: (i) estímulos crescentes dos países menos desenvolvidos (a exemplo dos NIE) em virtude das vantagens deste tipo de exportação comparativamente às de matérias-primas ou de produtos industrializados tradicionais; (ii) provável desenvolvimento de técnicas intensivas em "fator trabalho" pelas multinacionais; (iii) crescente internacionalização destas firmas; (iv) rápida difusão dessas técnicas em virtude da concorrência entre as empresas envolvidas. Segundo Helleiner(1973:31), "a indústria de exportação é a 'nova fronteira' para a empresa internacional no mundo menos desenvolvido, e a especialização em processos e componentes provavelmente tornar-se-á a principal, ou de qualquer forma a mais fácil, avenida para os países menos desenvolvidos desejosos por expandir suas exportações de manufaturados".

O próprio Vernon reconheceu em artigo posterior à sua formulação inicial⁽⁵²⁾ as limitações da explicação do ciclo do produto face à rapidez com que se difundiu a produção internacional e ao alargamento do mercado adequado ao processo inovador com a equiparação do nível de renda norte-americano pelas economias européias e japonesa. O primei

ro fator ampliaria muito o leque de opções de produção para uma empresa atuante em vários países; além disso, a padronização da produção de alguns itens - como químicos, automóveis e aviões - pode concentrar as decisões em determinadas áreas, porém tende a dispersar os estágios produtivos pelas várias regiões do mundo. O segundo teria praticamente eliminado as diferenças relevantes para a teoria entre os EUA e as demais economias industrializadas.

Entretanto, o esquema resistiria em dois aspectos básicos. De um lado, apesar da forte internacionalização da produção, as hipóteses do ciclo do produto ainda prevaleceriam para firmas que atuassem no âmbito nacional e/ou aquelas que se baseassem nas brechas da produção padronizada, ou ainda, para alguns setores em que a velocidade do processo inovador diminuísse a importância de opções locais. De outro, e mais seguramente, a suposição seguiria valendo em relação aos países menos desenvolvidos por duas razões. A primeira, e mais óbvia, decorre da permanência das diferenças de renda e padrões de consumo e produção. No entanto, é a segunda que nos interessa mais de perto ao supor um grupo diferenciado de economias nas quais as empresas transnacionais (ET) empreenderiam inovações condicionadas pelas peculiaridades locais passíveis de posterior irradiação para regiões menos desenvolvidas. Segundo Vernon(1979:266), "firmas operando no grupo (de países) que se industrializa mais rapidamente - em países como México, Brasil, Índia e Coréia - estão demonstrando uma capacidade consi-

derável para produzir inovações que respondam às condições especiais de suas economias. Uma vez tendo respondido àquelas condições especiais com um novo produto ou processo, firmas deste tipo estão prontas para iniciar seu próprio ciclo de exportação e eventual investimento direto; seu objetivo, de acordo com a hipótese, seriam os mercados de outras economias em desenvolvimento que estariam um pouco atrás na ordenação conforme o grau de industrialização".

A discussão dessas observações de Vernon fornece elementos para moderar os prognósticos acerca da importância relativa da verticalização em escala internacional, bem como recolocar a teoria do ciclo do produto numa ótica mais adequada para este trabalho.

Apesar da relevância das modificações recentes do quadro mundial, reconhecidas por Vernon, não é rigorosamente verdadeira a afirmação de que sua teoria era válida no imediato pós-guerra e deixou de sê-lo em função das mudanças mencionadas. O problema não se resume à desconsideração dos estágios intermediários da produção conforme Helleiner (1973). Na realidade, a formulação inicial é criticável por não integrar a lógica da expansão das empresas transnacionais. Ou seja, por não explicar por que a empresa nacional se expandiu e internacionalizou a produção. A explicação de tal fenômeno requereria um deslocamento da ênfase sobre as características da função de produção (trabalho ou capital intensivas) e da curva de demanda (maior ou menor elasticidade-preço) para

os mecanismos de concorrência inter-capitalista. Um dos autores que explorou este tema foi Hymer, cuja contribuição sumariamos em seguida⁽⁵³⁾.

De acordo com Hymer, a lógica concorrencial da empresa capitalista é que a projetou do plano regional para o nacional, e deste para o internacional, é a de permanente introdução de progresso técnico (novos produtos ou mudança de processos) e prolongamento do período de lucros extraordinários (transplante dos processos produtivos para outras regiões). Segundo Hymer(1978:100) "(...) há duas formas de fazer frente à ameaça da concorrência. A primeira é a realização de um esforço constante para desenvolver novos produtos; ao diminuir a taxa de crescimento, a empresa pode mudar o rumo e manter a taxa de lucro elevada. A segunda é o prolongamento do ciclo do produto mediante a obtenção do controle dos canais de comercialização, a pesquisa e emigração para lugares de mão-de-obra barata (...)" . Isto é, a constante inovação propiciaria a elevação da produtividade e/ou a conquista de mercados acelerando a acumulação de capital.

Por outro lado, a permanente expansão em direção a novos mercados permitiria amortizar os custos com inovações "(...) pois quanto mais amplo for o mercado de uma empresa, melhor poderá distribuir os custos da inovação e mais poderá gastar em pesquisa e desenvolvimento de produtos"⁽⁵⁴⁾. Ao nível da planta industrial, a economia de escala sig-

nificaria a geração de mais mercadorias mantida a estrutura de custos da unidade produtora. Ao nível da inovação, representaria a reprodução de várias plantas a partir de um gasto inicial com um novo produto ou processo.

Desta maneira, o ciclo do produto passaria a ser um dos elementos da expansão do comércio mundial sob a égide de uma nova divisão internacional do trabalho, moldada pelas empresas transnacionais. A importância destas últimas é suficientemente grande⁽⁵⁵⁾ para supor que as estratégias de "transfer-pricing" sugeridas freqüentemente ou a subcontratação internacional enfatizada por Helleiner se tornem cada vez mais importantes. Ou seja, a distribuição espacial da produção passou a ser regida, em grande medida, pela política das ET⁽⁵⁶⁾.

Entretanto, não seria correto prognosticar um comportamento uniforme para os países menos desenvolvidos na linha da "principal avenida" de Helleiner. A argumentação do item anterior acerca da inadequação do modelo do Leste Asiático para o caso brasileiro poderia ser estendida, mutatis mutandis, para os países latino-americanos mais desenvolvidos, desautorizando qualquer suposição de homogeneização do mundo menos desenvolvido. Assim, apesar do caráter dominante sobre a DIT da expansão das ET, seria um equívoco fazer tábula rasa das múltiplas formas através das quais estas firmas se engajam nos diferentes capitalismos nacionais.

Por outro lado, quando se insiste neste erro, negligencia-se a potencialidade do comércio entre os países menos desenvolvidos, ainda explicáveis pela hipótese do ciclo do produto segundo Vernon. Na realidade, embora sua formulação recente aponte nesta direção, ressoa-se ainda de dificuldade comum ao esquema de Heckscher-Ohlin, de explicar fluxos comerciais dos mesmos tipos de produtos. Daí o interesse das principais teses de Linder⁽⁵⁷⁾.

Para este autor, a evolução das vendas externas de um determinado país seria o resultado da expansão de seus mercados internos. Em suas palavras, "exportar é o fim, não o começo de uma trajetória típica de expansão de mercado". "(...) Comércio internacional não é realmente mais que uma extensão através das fronteiras nacionais na rede de atividade econômica do país"⁽⁵⁸⁾.

Este argumento, que, diga-se de passagem, está embutido de maneira intuitiva em várias sugestões atuais de alternativas de política econômica, é desenvolvido da seguinte maneira. O leque de produtos industrializados que uma nação pode exportar deve estar compreendido no conjunto de produtos para os quais existe demanda no mercado doméstico. Isto decorreria de três razões. Em primeiro lugar, para que um produto seja fabricado no país precisaria haver necessidades detectáveis pelas empresas; devido ao conhecimento imperfeito dos mercados mundiais, a produção tenderia a começar a partir de uma plataforma in

terna. Em segundo, o aperfeiçoamento de um artigo qualquer requeria uma interação entre produtor e consumidor. Em terceiro, dificilmente um novo produto poderia ser concebido fora do âmbito das necessidades e peculiaridades do país no qual ele deverá ser produzido.

São evidentes os pontos de contato entre as teses de Vernon e Linder. Na realidade, este último autor já havia antecipado a primeira conclusão do posterior artigo de Vernon, vale dizer, de que os novos produtos seriam em geral lançados nos países centrais. A compreensão ainda incompleta de como a produção manufatureira se espalhou por várias partes do globo viria mais tarde com o desdobramento das demais fases do ciclo do produto em que a padronização propiciaria a descentralização das plantas industriais em escala internacional. É apenas com a internacionalização produtiva que o conhecimento imperfeito da empresa nacional é substituído pelos centros nervosos das corporações multinacionais. Num artigo mais antigo, Hymer afirmaria otimisticamente que "a empresa internacional ao tomar capital emprestado ali onde é mais barato e investi-lo onde é mais produtivo, ao difundir a técnica mais avançada através de sua exportação de um país para todos os territórios em que opera, atua como um substituto de mercados imperfeitos, repartindo de maneira eficaz os produtos e fatores no mundo"⁽⁵⁹⁾.

No entanto, seria errôneo pensar que a contribuição de Linder limitasse-se à percepção de que, sob condições de mercados imperfeitos, os

lançamentos de novos produtos tenderiam a se concentrar nos mercados centrais, ou seja, a dar um primeiro passo na teoria do ciclo do produto.

Dentre outros pontos sugestivos do trabalho de Linder, há um aspecto que nos interessa mais de perto e diz respeito às características das economias que manterão fluxos de comércio mais intensos entre si. Segundo Linder(1980:73), "quanto mais semelhantes as estruturas da demanda dos dois países, tanto mais intenso, potencialmente, é o comércio entre eles". É fácil perceber que esta assertiva é um corolário da noção de que a exportação de um determinado produto requer uma "demanda representativa" no âmbito interno. Segundo o mesmo autor, "se dois países têm exatamente as mesmas estruturas de demanda, todos os produtos exportáveis e importáveis de um também o são do outro".

É lícito qualificar esta hipótese lançando mão das mesmas modificações que as empresas transnacionais impuseram à DIT e que já mencionamos antes. Contudo, se a exemplo de Linder, tomarmos a renda "per capita" como "proxy" da estrutura de demanda, chegaremos à interessante conclusão de que há um comércio potencial significativo entre países periféricos. Ademais, se supusermos que a emergência de um mercado relativamente desenvolvido e sofisticado em países onde a industrialização avançou mais poderia torná-los mais "aptos" à exportação, chegamos a uma indicação de virtual liderança comercial no mundo subdesen-

volvido.

Na verdade, quando presumimos uma influência positiva do maior grau de desenvolvimento interno estamos reproduzindo o raciocínio que leva a concluir que os lançamentos de novos produtos serão muito provavelmente realizados nos mercados centrais. No entanto, trata-se aqui de sugerir uma função análoga que ocorre em sub-centros onde o grau de industrialização já atingiu um certo nível. Ou seja, estes países podem servir de campo de teste para vários produtos ao mesmo tempo em que mantêm estruturas de demanda similares a vários outros menos desenvolvidos.

Cumprе advertir que este fenômeno não conduz necessariamente a uma difusão paulatina do progresso técnico em escala mundial. A inovação tecnológica continua bastante concentrada e a geração de "novos produtos" deve ser entendida preponderantemente como uma adaptação de tecnologias mundialmente difundidas às situações peculiares dos países menos desenvolvidos. Assim, além da "função imitadora" que lhe é reservada pela teoria pura do ciclo do produto ou a "função montadora" decorrente da verticalização em escala internacional, caberia aos subcentros esta "função relativamente inovadora" de liderança comercial frente aos parceiros menos desenvolvidos. Isto compreenderia atividades tão díspares quanto a adaptação de produtos mundiais (como os diferentes modelos de carro mundial), adequação de matérias-primas, técnicas de marketing, etc..

Esta sugestão de leitura de autores como Vernon, Hymer e Linder con-

verge com as hipóteses lançadas por Tavares(1982:749) em pesquisa recente. Segundo este autor, "(...) o processo de reajuste do comércio internacional (...) tenderá a se consolidar em duas direções: a primeira, no sentido de restringir as transações norte/sul às economias semi-industrializadas; e a segunda, no sentido de converter estes países em mediadores das relações entre as economias desenvolvidas e as áreas mais pobres do Terceiro Mundo". Depois de apresentar algumas evidências indicativas a partir de análise de 26 grupos de produtos da pauta brasileira de manufaturados, sugere que está sendo gestado um novo estilo de inserção internacional para a economia brasileira (...) "onde certas firmas locais e algumas subsidiárias estrangeiras passam a repartir as funções de administrar um entreposto tecnológico, orientado para substituir a oferta dos países desenvolvidos em ramos industriais onde a tecnologia básica é difundida"⁽⁶⁰⁾.

Ao adotarmos este tipo de enfoque deslocamos a ênfase da análise da ação exclusiva da política econômica, de determinadas funções macroeconômicas específicas (como de estímulo à taxa de inversão) bem como de inserções únicas no comércio mundial (plataforma de exportação). Estamos supondo que, apesar do papel crucial desempenhado pelas ET, o crescimento e diversificação da pauta de exportações correspondem, em grande medida, à extroversão do parque industrial nacional e não podem ser reduzidas a um ou outro de seus vetores constitutivos.

No que tange ao NIE, tentaremos mostrar que, a partir do momento em que adquirem certa dimensão, também não podem ser reduzidos a um instrumento simples de um grupo homogêneo de firmas em prol de uma integração uniforme no comércio internacional. No Capítulo 6, tentaremos ponderar as diferentes maneiras pelas quais as ET atuam no âmbito da BEFIEX. No próximo Capítulo, mostraremos como esta Comissão adquiriu maior destaque entre os NIE, justificando uma investigação particular a seu respeito.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 1

- (1) - Uma descrição exaustiva da política comercial do pós-guerra transcenderia os objetivos deste trabalho. Boas retrospectivas podem ser encontradas em ZOCHUM et alii (1976) e BARATA (1983).
- (2) - Acerca deste período ver FURTADO (1974), MALAN et alii (1977). Para uma descrição detalhada do período 1946-54 ver HUDDLE (1977).
- (3) - As categorias I e II constituídas por produtos químicos, farmacêuticos, bens de capital para indústria de base e matérias-primas, peças e maquinaria para a indústria de bens de consumo, respectivamente. Para uma descrição detalhada da Reforma de 1953, ver Rio e Gomes (1977).
- (4) - Tal política arrancou, supostamente, da premissa de relativa inelasticidade-preço das exportações (em 42% representadas pelo café) e consequente desimportância do estímulo cambial para a receita do setor exportador.
- (5) - Ver, por exemplo, LESSA (1981).
- (6) - PAEG (1965).
- (7) - O primeiro foi o de "contingenciamento" que subordinou a isenção de tarifa à aquisição de similar nacional numa certa proporção; o segundo o da "pauta de valores mínimos" fazendo incidir a tarifa sobre um valor mínimo e não o de um preço excessivamente baixo, eventualmente provocado por práticas de "dumping"; por fim, o "preço de referência" que constitui um aperfeiçoamento daquele regime.
- (8) - DOELLINGER et alii (1972:52).
- (9) - BONELLI et alii (1974).
- (10) - Estes novos incentivos serão descritos com maior detalhe adiante.
- (11) - Esta afirmação não é válida para todos os gêneros industriais. Conforme BONELLI et alii (1974) as exportações responderam por uma parcela razoável da taxa de crescimento de alguns ramos, explicando, no período 1968-71, 14.3% da taxa média de crescimento da têxtil, 67.6% de vestuário e calçados, 45.3% de produtos alimentares e 43.0% de fumo.
- (12) - Entre outros ver SIMONSEN (1979, cap. VI); HADDAD e CARVALHO (1980); para uma quantificação de "tendenciosidade" da política comercial dos pós-guerra ver BERGSMAN (1977).
- (13) - Esta identificação dos NIE como uma nova etapa da política de exportações foi feita em DOELLINGER et alii (1972) e DOELLINGER (1972).
- (14) - BALASSA (1981).
- (15) - RANIS (1981).
- (16) - Note-se que esta caracterização não representa o conjunto da versão conservadora. As variantes mais ortodoxas são críticas à BEFIEX e ao "draw-back" considerando-os limitados. Ao invés de simples isenção tarifária a receita recomendada é a redução das tarifas legais simplesmente.

- (17) - As principais delas serão mencionadas no próximo Capítulo.
- (18) - MUSALEM (1981).
- (19) - RANIS (1981).
- (20) - "Newly Industrialized Countries" na expressão inglesa. Para uma caracterização deste grupo ver OCDE (1979).
- (21) - De 4.7% em 1964 para 7.3% em 1973, em dólares constantes de 1970.
- (22) - BAUMAN NEVES (1982:71).
- (23) - Ver SERRA (1979).
- (24) - Uma crítica mais minuciosa ao paradigma do liberalismo comercial baseado na experiência dos "super-exportadores" foge ao escopo deste trabalho. Baseamos nossas críticas em FAJNZYLBER (1982), STREETEN (1982) e CLINE (1982).
- (25) - Ver FAJNZYLBER (1982).
- (26) - CLINE (1982).
- (27) - Ver FAJNZYLBER (1982).
- (28) - Que instituíram a BEFIEX e o projeto de transplantes de indústrias, respectivamente.
- (29) - Com efeito, a relação com o Japão foi essencial para viabilizar um coeficiente importado tão elevado. Isto porque estes países puderam se especializar em manufaturados leves e componentes cujos processos de produção requerem muita mão-de-obra e obter do Japão os equipamentos necessários. Os déficits comerciais daí decorrentes foram em grande parte financiados com a pesada ajuda norte-americana e, mais tarde, pelo acesso do mercado financeiro.
- (30) - Ver MENDONÇA DE BARROS e GRAHAM (1978:10).
- (31) - MAGALHÃES.
- (32) - Ver a respeito VILELLA e BAER (1980).
- (33) - Esta afirmação não é válida para Singapura onde as ET respondiam por 75% das exportações em 1972. Porém, é sustentável para Formosa, Hong-Kong e Coreia, cujos percentuais eram de, respectivamente, 15.5%, 10% e 15%, tomando 1973 como referência para os dois primeiros e 1972 para o último. Dados apresentados em DUNNING (1981).
- (34) - Ver, por exemplo, HELLEINER (1973).
- (35) - São Paulo (estado) SEP-CPA (1979). Cumpre frisar que este estudo pioneiro apenas sugere tal possibilidade de forma bastante tentativa.
- (36) - BACHA (1976).
- (37) - Apenas resumiremos os principais traços do modelo teórico suposto. O leitor interessado deve consultar BACHA (1976).

- (38) - Além das hipóteses convencionais de processos capital intensivo, supõe-se uma abertura do leque a favor dos gerentes e em detrimento dos assalariados em virtude do maior poder dos primeiros nos processos decisórios das grandes empresas. Ver BACHA (1976).
- (39) - Na introdução de BACHA (1976) o autor explicita que "a saída para o modelo via exportações industriais, que se discute nesse curto artigo está temporariamente suspensa com a crise econômica internacional".
- (40) - Ver BAUMAN NEVES (1982:93-95). Este diagnóstico teria que ser revisto a partir de 1983.
- (41) - Banco Mundial (1982).
- (42) - Ver BAUMAN NEVES (1982:80).
- (43) - Conforme veremos, isto não quer dizer que não haja exemplos importantes neste sentido (como é o caso de algumas firmas de automobilística).
- (44) - Para uma explicação da reversão cíclica de 1973-74 ver SERRA (1982).
- (45) - Ver a respeito WELLS (1977, cap. 3). Não estamos aceitando as teses mais gerais deste autor. Basta-nos a evidência de razoável difusão dos duráveis já nos anos setenta.
- (46) - Ver a respeito, SOUZA (1980).
- (47) - BAUMAN NEVES (1982:185).
- (48) - VERNON (1979a).
- (49) - Entendida de maneira tradicional como relação capital/trabalho.
- (50) - Uma visão menos estreita do que esta (na qual o progresso técnico visa exclusivamente a poupar mão-de-obra) enfatizaria a introdução permanente do progresso técnico decorrente da dimensão e avanço qualitativo do setor de bens de produção. Ver a este respeito FAJNZYLBER (1982).
- (51) - HELLEINER (1973). Parte da copiosa literatura sobre o assunto está indicada neste artigo.
- (52) - VERNON (1979b).
- (53) - HYMER (1978).
- (54) - HYMER (1978:100).
- (55) - Estima-se que em torno de 1/3 das transações comerciais mundiais correspon-da a operações intra-empresas transnacionais ou nas quais tenham uma participação decisiva.
- (56) - Ver especialmente HYMER (1978:50-51).
- (57) - LINDER (1965, cap. 1).
- (58) - LINDER (1980).

- (59) - HYMER (1978:12). Este fato leva por vezes à conclusão errônea de uma reedição em novos moldes do teorema de Heckscher-Ohlin; HELLEINER (1973:30), por exemplo, afirma que "a teoria de Heckscher-Ohlin parece, assim, bastante adequada para os fins dos departamentos de pesquisa e comitês de decisão da empresa internacional, mesmo estando em crescente descrédito nas salas de aula".
- (60) - TAVARES (1982:760). Grifos no original.

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFLEX

CAPÍTULO 2

OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFIEX

As principais características da BEFIEX e sua importância crescente vis-à-vis os demais NIE constituem o foco deste capítulo. Assim, vêm situá-los no quadro da política econômica do início dos anos setenta para, em seguida, caracterizar as diferentes fases da BEFIEX.

2.1. A CONCEPÇÃO DOS NIE NO INÍCIO DOS ANOS SETENTA

A euforia com a performance do setor exportador foi um dos temas marcantes do início da década passada. Isto não surpreende uma vez que as vendas externas cresceram a uma taxa média de 31% a.a. em 1970-73, sendo que em 1968 já haviam atingido as projeções da UNCTAD referentes ao ano de 1975⁽¹⁾.

A opinião dominante no governo era a de que a continuidade de um forte ritmo de expansão requereria uma elevação ainda maior das exportações. Falava-se em alterar sua tendência de crescimento indo além, portanto, dos resultados que, conforme o ufanismo reinante na época, eram devidos ao sistema de incentivos implantado no pós-64. Para tanto, seria necessário aprofundar o esquema de estímulos existentes.

Embora fosse difícil antecipar os desdobramentos das opções de política econômica adotadas, o governo tencionava perpetuar as elevadas taxas de expansão do produto sem, obrigatoriamente, promover um "novo modelo exportador" ou um "crescimento voltado para fora". O pragmatismo do ministro da Fazenda dá uma idéia do tom do discurso: "(...) não existe nenhum modelo fixo. A mudança de política (...) é o reconhecimento de que se encontraram novos caminhos para continuar crescendo. A exportação é absolutamente fundamental para o Brasil. Se não aumentarmos a exportação, não teremos condições de continuar a crescer às taxas que vimos experimentando nos últimos anos. Estamos imaginando que mecanismos têm que ser inventados para que a exportação continue crescendo com velocidade suficiente⁽²⁾. De acordo com aquilo que apontamos no capítulo anterior, tratava-se de gerar moeda forte num montante suficiente para assegurar os fluxos de empréstimos externos: "não queremos superávit no balanço em contas correntes, porque o único jeito de se admitir capital para dentro do país é ter déficit no balanço de contas correntes. Nós estamos expandindo rapidamente as exportações para que possamos continuar expandindo, também rapidamente, as importações"⁽³⁾.

Como seria esperável num auge cíclico tão intenso quanto o do período 1970-73, a procura por importações estava bastante excitada, concentrando-se preponderantemente nos bens de capital e insumos. Isto não surpreende pois a taxa de investimento passou a explicar boa parte do

crescimento econômico num quadro de internalização apenas parcial dos segmentos produtores de bens de produção.

Assim, afora os estímulos do Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) e outros órgãos, a política de comércio exterior teria que se o rientar para a inversão produtiva. Já em maio de 1969, o decreto-lei nº 491 previa isenções e/ou reduções de IPI e II a bens de capital condicionadas ao cumprimento de compromissos de exportação assumidos junto à CACEX. Em setembro de 1971, o decreto-lei nº 1.189 vinculou isenções de impostos de importação e sobre produtos industrializados de máquinas, equipamentos, partes e outros itens ao ritmo de crescimento das exportações⁽⁴⁾.

Daí a formulação, em 1972, do decreto-lei nº 1.219 que criou a Comissão para Concessão de Incentivos Fiscais a Programas Especiais de Exportação e do decreto-lei nº 1.236 que previa o transplante de indústrias inteiras para o país com total isenção de impostos.

Por outro lado, pretendia-se ampliar o leque de empresas exportadoras e modernizar os sistemas de escoamento, comercialização e distribuição (interna e externa) dos produtos nacionais. Nesta área, as esperanças foram depositadas nos "corredores de exportação" (conjunto de projetos de ampliação e melhoramento dos portos, armazéns e estradas) e so bretudo nas "trading companies", que seriam criadas em novembro de

1972 pelo decreto-lei nº 1.248.

Todos estes projetos foram precedidos de longos debates, marcados no mais das vezes por expectativas irrealistas e fantasiosas. A propaganda oficial sugeria a gestação de um "drive exportador" comparável ao japonês, enquanto parcela da oposição temia a constituição de uma "plataforma de exportação", ambos igualmente distantes da realidade da economia brasileira, que persistiria estruturalmente fechada. De qualquer modo, não resta dúvida que ocorreu nesta época um aprofundamento do esquema de incentivos do pós-64. Ainda segundo o ministro da Fazenda, "há todo um sistema montado. O 1.189, o 1.215⁽⁵⁾, os corredores de exportação e o projeto das 'trading companies'. Isto mostra que estamos realmente produzindo uma mudança qualitativa no setor exportador brasileiro"⁽⁶⁾.

Dentre este conjunto de modificações, foram as medidas relativas às "trading", ao transplante de indústrias e à BEFIEX que ganharam maior notoriedade, sendo freqüentemente designados por Novos Incentivos à Exportação. Encontram-se, em seguida, discussões sumárias acerca dos dois primeiros; a BEFIEX merecerá uma análise mais detalhada adiante.

2.2. O PROJETO DE TRANSPLANTE DE INDÚSTRIAS (DL 1.236)

O decreto-lei nº 1.236, de agosto de 1972, alterou a legislação sobre

isenção de importações (basicamente o decreto-lei de novembro de 1966) concedendo total isenção à importação de conjuntos industriais completos em pleno funcionamento no país de origem. As únicas condições impostas são as de que sua produção seja destinada "essencialmente" à exportação e que o projeto tenha sido aprovado pelo Presidente da República depois de consultados os responsáveis pelas pastas do Planejamento e da Indústria e Comércio.

Não é surpreendente que uma concessão tão grande tenha gerado reações imediatas. A vagueza do decreto em relação ao destino da produção beneficiada ("essencialmente" voltado para exportação) foi o principal ponto de preocupação do setor privado. Em outubro do mesmo ano, o governo fixou as estritas condições sob as quais os eventuais beneficiários poderiam vender ao mercado interno⁽⁷⁾ o que foi suficiente para desaquecer a discussão.

Posteriormente, o debate se revelou supérfluo uma vez que o único projeto acolhido sob esta legislação foi a empresa do legendário sr. Ludwig, cuja fábrica de celulose integrante do projeto Jari foi trazida com isenção de impostos de importação do Japão. Embora as críticas tenham sido acerbadas e freqüentes, questionava-se o próprio projeto Jari, anterior ao 1.236⁽⁸⁾.

O decreto-lei nº 1.236 é ilustrativo de como o debate em torno do "mo

delo exportador" foi muito além do câmbio real que se verificava no início dos anos setenta. É provável que nem o governo nem as empresas transnacionais (ET) estivessem muito motivados pelos transplantes de indústrias. Caso surgissem interessados, as autoridades teriam que enfrentar uma razoável pressão interna a cada concessão, o que não é fácil mesmo sob o forte arbítrio dos anos Médici; além disso, visava-se prioritariamente à geração de liquidez internacional, e não à reorientação global do parque produtivo "para fora".

Por sua vez, as ET não estavam interessadas numa brusca elevação do seu grau de abertura e pretendiam apenas maiores facilidades de importação para continuarem expandindo com vistas ao mercado interno. Veremos no Capítulo 6 que o setor automobilístico reformulava sua estratégia e ensaiava uma ênfase maior no mercado externo; porém, num grau e ritmo inferiores a possíveis "enclaves industriais".

Poder-se-ia argumentar que a avaliação acima não procede, em virtude da desconsideração da eclosão da crise mundial em 1973, cujos impactos teriam impedido a aplicação generalizada do 1.236. Apesar da importância do fenômeno, que de resto influenciou toda a evolução dos NIE conforme admitimos no capítulo anterior, o argumento não é sustentado pelos fatos. Com efeito, diferentemente da BEFIEX, não houve um grupo de empresas imediatamente interessado e todo o ano de 1973 transcorreu sem nenhum tipo de iniciativa, quer governamental, quer priva-

da, no sentido de ampliar o 1.236. Assim, sua elaboração parece ter sido fruto menos de uma tendência geral de instalação de plantas voltadas para o mercado externo, do que do atendimento de blocos de interesses específicos ligados ao Jari. O máximo que seria esperável numa situação hipotética de continuidade do "boom" mundial é que uma legislação dessa natureza tivesse aplicação mais freqüente (embora não generalizada), reforçando a necessária expansão das exportações.

2.3. AS "TRADING COMPANIES" BRASILEIRAS

O processo de criação das "trading", ou empresas comerciais exportadoras (ECE) conforme designação da legislação brasileira, foi marcado por um longo debate. Esperava-se que exercessem o papel de grande dinamizadoras das exportações brasileiras, sendo a experiência japonesa a referência mais freqüente. Em meados de 1972, um alto funcionário do Ministério de Relações Exteriores escrevia: "(...) é nesse contexto que, entendo, aparecerão as verdadeiras 'shoogooshoosas' brasileiras (nome das "trading companies" no Japão), que (...) assimilem a experiência japonesa, adaptando-a às condições, conservando-lhes, se tudo o mais tiver que ser modificado, pelo menos, os resultados excepcionais"⁽⁹⁾. Assim, parcelas significativas do setor privado nacional logo se interessaram em assegurar algumas cartas-patente de um mercado aparentemente promissor, bem como se manifestaram contrários a uma participação estrangeira excessiva⁽¹⁰⁾.

Supunha-se que as ECE seriam capazes de absorver a produção de várias pequenas e médias empresas incorporando-as ao negócio exportador; por outro lado, haveria uma diversificação de produtos e de mercados, através da montagem de redes mais abrangentes de comercialização e de distribuição⁽¹¹⁾.

As "trading" brasileiras foram criadas através do DL 1.248, de novembro de 1972, sob o estímulo de um generoso conjunto de benefícios fiscais. De fato, assegurou-se a série de incentivos à exportação ao produtor-vendedor da mercadoria e à "trading", salvo, mais recentemente pelo crédito-prêmio IPI que passou a ser fornecido apenas para a empresa comercial exportadora⁽¹²⁾. Esta última recebe os incentivos enquanto exportadora, com vantagens oriundas do regime de entreposto aduaneiro extraordinário de exportação, diminuição do lucro tributável, bem como linhas favorecidas de financiamento para depósito de mercadorias, encomenda ou aquisição de produtos destinados à exportação e produção para exportação⁽¹³⁾.

Ainda que de forma vaga, o governo procurou resguardar a área de uma participação estrangeira excessiva, fixando, através do DL 1.248, que "o Conselho Monetário Nacional poderá estabelecer normas relativas à estrutura do capital das empresas (...) tendo em vista o interesse nacional e, especialmente, prevenir práticas monopolísticas no comércio exterior"⁽¹⁴⁾. Por outro lado, como várias "trading" foram constitui

das com o intuito exclusivo de assegurar um registro especial junto à CACEX, determinou-se, em 1981, condições mais rigorosas em termos de capital mínimo necessário e volume regular de operações⁽¹⁵⁾.

Sustentadas nessa ampla gama de estímulos, as ECE cresceram em termos de número e de valor exportado. No início dos anos 80, havia 130 "trading" com registro junto à CACEX, e, conforme ilustra a Tabela 2.1, as exportações das ECE se expandiram num ritmo bem mais intenso do que o conjunto das vendas externas, chegando a 1/5 da pauta em 1981. Verificou-se, também, uma certa diversificação em termos de produtos, com os manufaturados passando de 22% das vendas da ECE em 1976 para 40% em 1981 (ver Tabela 2.1). Do ponto de vista da diversificação de mercados, apesar da presença de subsidiárias das "trading" em 42 países não se verificou uma maior desconcentração, com os EUA e Europa Ocidental representando 47% dos mercados em 1982⁽¹⁶⁾.

Um bom número das ECE se encontram entre as grandes empresas exportadoras; o valor médio exportado destas empresas é superior à média do setor exportador e, em 1982, 18 ECE constavam da lista de 100 maiores da CACEX e 37 da lista de 200 maiores.

Os dados acima mostram que houve um avanço razoável das "trading" brasileiras. No entanto, esses resultados ficaram muito aquém da constituição daquele que seria um dos pilares de um suposto "drive exporta-

dor". Os seguintes argumentos, desenvolvidos por Schmidt(1982) em duas pesquisas recentes sustentam esta afirmação⁽¹⁷⁾.

Em primeiro lugar, um bom número de "tradings" constituem simples unificação de departamentos de exportação de um grupo de empresas coligadas, realizando o mesmo volume de negócios que antes, só que agora agraciadas com os estímulos governamentais. É sintomático que, em 1977, a parcela dos três principais produtos vendidos por ECE perfizesse mais de 80% do total vendido por cada uma, mostrando um pequeno grau de diversificação das atividades⁽¹⁸⁾.

Em segundo, salvo para as operações com café, uma parcela ponderável das transações(42.5%) representa simples venda de produtos de terceiros, conforme mostra a Tabela 2.2 para o ano de 1981. A exemplo da especialização em certas linhas de produtos, este último fenômeno não caracteriza um empreendimento típico de "trading", na medida em que não se assume o risco do negócio externo, limitando-se a firma a uma ação de agente exportador.

Em terceiro, conforme vimos na Tabela 2.1, as operações das "trading" ainda envolvem uma parcela significativa de produtos básicos e, grosso modo, reproduzem a composição geral de mercados, contrariando as esperanças iniciais de forte diversificação em termos de produto e de países de destino.

Daí a conclusão de que "(...) os resultados apresentados até aqui parecem indicar que, em sua maioria, os negócios de exportação conduzidos pelas "trading" nada mais foram do que o simples deslocamento de exportações que seriam realizadas, de qualquer forma, mesmo sem a atuação dessas empresas"⁽¹⁹⁾.

2.4. A BEFIEX

Do conjunto de programas especiais de estímulo às exportações concebido no início dos anos setenta, a BEFIEX acabou sendo o mais importante. Embora tenha havido longas discussões em torno do projeto Jari e das "trading companies", foi a menos conhecida BEFIEX que adquiriu um peso realmente significativo na exportação de manufaturados. Contrariamente às expectativas, isto ocorreu num contexto de crescente fechamento comercial da economia. Veremos a seguir os principais mecanismos de incentivo envolvidos, a posição da Comissão no arcabouço institucional de política industrial e sua evolução no período 1973-81.

2.4.1. Os Incentivos da BEFIEX

Conforme vimos no capítulo anterior, o déficit comercial de várias empresas estrangeiras e estatais constituía uma das principais preocupações dos responsáveis pela política de comércio exterior. Para rever

ter esta situação parecia razoável propor um programa de compras vinculadas às exportações, de forma que os próprios setores demandantes de bens estrangeiros pudessem gerar as divisas necessárias para sua aquisição. As firmas obteriam as importações desejadas a custos menores e, em troca, ficariam comprometidas a realizar um certo volume de vendas externas. Supostamente, esta seria uma maneira de contornar a dificuldade que a estrutura tarifária impunha à competitividade externa do país sem colocar em risco o saldo do balanço comercial.

Em alguns casos, a participação na BEFIEX apareceria como uma espécie de "sacrifício" para a empresa em troca de vantagens maiores como a dos benefícios do Conselho de Desenvolvimento Industrial ou algum outro órgão⁽²⁰⁾. De qualquer maneira, ofereciam-se quase todos os demais estímulos às exportações de manufaturados, tornando o programa particularmente atraente para a maioria das firmas. Vejamos em seguida um breve resumo dos incentivos da BEFIEX⁽²¹⁾.

Em relação às exportações, as empresas participantes auferem as seguintes vantagens:

- . direito à transferência inter-empresas dos créditos fiscais concedidos;
- . contabilização das despesas de seguro e frete para o cálculo do crédito-prêmio desde que seja utilizada embarcação brasileira;

- . abatimento do lucro tributável da parcela correspondente à exportação de manufaturados;
- . amortização dos gastos pré-operacionais num prazo de dez anos;
- . possibilidade de exportação de partes, peças e componentes nacionais de fabricação de terceiros;
- . possibilidade de compensação de eventuais prejuízos em exercícios passados através do abatimento total ou parcial de lucros tributáveis de seis períodos seguintes.

Em relação às importações, concedem-se os seguintes estímulos:

- . isenção ou redução da ordem de 70 a 90% das alíquotas dos impostos de importação, circulação de mercadorias e produtos industrializados na compra de máquinas, equipamentos, instrumentos, aparelhos, acessórios e ferramental;
- . dispensa do exame de similaridade nacional subordinada às aprovações do Ministério da Indústria e do Comércio para as compras de máquinas e equipamentos e do Conselho de Política Aduaneira para matérias-primas e produtos intermediários;
- . possibilidade de transferência dos benefícios fiscais para outros períodos;

- . possibilidade de antecipação dos benefícios sujeita às aprovações do Ministério da Indústria e do Comércio para as compras de máquinas e equipamentos e do Conselho de Política Aduaneira para matérias-primas e produtos intermediários;
- . possibilidade de antecipação dos benefícios sujeita à aprovação do Ministério da Fazenda;
- . direito ao regime especial de despacho aduaneiro simplificado, regulamentado pela Portaria MF 393, de 15/08/77;
- . dispensa dos depósitos compulsórios sobre as importações instituídas inicialmente em 1976 e modificado pela Resolução 443 do Bacen em setembro de 1977 e eliminado por ocasião do pacote da maxidesvalorização de dezembro de 1979.

Visando a garantir um saldo no balanço comercial exige-se que as importações não excedam a um terço do "valor líquido da exportação". Este último é definido como a diferença entre as exportações realizadas pela BEFIEEX, eventualmente agregadas dos valores de seguro e frete se contratados junto a firmas nacionais, e as importações beneficiadas por algum outro regime especial de tributação. O total importado (soma das importações via BEFIEEX, "draw-back" e qualquer ou-

tro regime especial) também não pode ultrapassar 50% do valor FOB exportado⁽²²⁾. Ao regulamentar o decreto-lei nº 1.219, o governo estabeleceu que o valor do investimento inicial em máquinas, equipamentos e ferramental aprovado pela BEFIEX não seria computado na estimativa do valor líquido exportado.

Como em cada projeto se comparam compromissos de exportação com importações efetivas, o programa prevê uma restituição com correção monetária das isenções acrescida de multa de até 50% do valor dos impostos, caso as metas acordadas não sejam cumpridas⁽²³⁾.

Nas páginas seguintes encontra-se um Quadro-Resumo da Legislação da BEFIEX por ordem cronológica, contendo um breve sumário da legislação relevante.

-RESUMO DA LEGISLAÇÃO BÁSICA DA REFLEX POR ORDEN CRONOLOGICA 1972-81

TEMA	DATA	INSTRUMENTO AÇIONADO	CONTEÚDO	PRINCIPAL LEGISLAÇÃO RELACIONADA
Instalação Programa Reflex	18/05/72	Decreto-Lei 1 219	- Isenção de II e IPI: isenção de II sujeita ao NIE e ao CPA para máquinas, equipamentos, peças, etc e matérias-primas e produtos intermediários, respectivamente (Art. 1º e 2º) - O valor dos bens importados anualmente com as isenções previstas não pode ser superior a 1/3 do valor líquido da exportação média anual e, somadas a outras importações beneficiadas por alguma regime especial, não poderá ultrapassar a 50% do valor FOB exportado, possibilidade de transferência dos benefícios para exercícios futuros (Art. 3º) - Multa para empresas que não cumprirem os compromissos de exportação (Art. 4º) - Possibilidade de participação de mais de uma empresa por programa (Art. 5º) - Criação, atribuições e competência da Reflex (Art. 6º, 7º e 8º) - Transferências inter-empresas de créditos fiscais previstos pelo DL 491 e não utilizáveis para operações de mercado interno (Art. 9º) - Isenção de imposto sobre lucros e dividendos (Art. 10º, 11º, 12º e 13º) - Amortização favorecida das despesas pré-operacionais (Art. 14º) - Prazo mínimo de manutenção dos incentivos fiscais (Art. 16º)	Decreto-Lei nº 37, 18/11/66 Decreto-Lei nº 1 137, 07/12/70 Decreto-Lei nº 491, 05/03/69
Plano de Investimento do BI 9	29/10/72	Decreto-Lei 71 278	- Diretrizes para aprovação dos projetos: estímulo à expansão das exportações, elevação da produtividade, economias de escala e prioridade para setores com maior potencialidade de penetração no mercado externo e/ou ajustado às metas da política econômica (Art. 1º) - Encaminhamento dos projetos para Ministério da Fazenda (CPA) e da Indústria e Comércio (CBI) (Art. 2º) - O investimento inicial poderá transgredir os limites à importação beneficiadas (Art. 7º)	Decreto-Lei 1 219, 15/05/72 Decreto-Lei 1 137, 07/12/70

(CONTINUA)

EXPLICAÇÃO	DATA	INSTRUMENTO LEGISLATIVO	PRINCIPAL LEGISLAÇÃO RELACIONADA
fixação de	14/05/72	Portaria nº 2 do MI	Decreto-Lei 481, 05/03/69 Decreto-Lei 68 044, 13/01/71 Decreto-Lei 70 167, 18/02/72
Interferência	21/06/74	Decreto-Lei 74 199	Interferência da Reflex junto ao CBI; composição da Reflex; Secretário-geral do CBI que preside a Reflex, representante da Reflex e representante do Ministério da Fazenda (Art. 1º)
Jamania	18/03/75	Portaria nº 57	Equipamento usado para a refinação do petróleo (valor contábil líquido, isto é, valor contábil menos depreciações (Art. 1º))
Estado de	02/12/75	Decreto-Lei 1 428	Possibilidade de redução do IPI para bens já beneficiados com redução de 11, isenção de 11 e 101 dependente de autorização do presidente (Art. 1º) Determinação de que o Poder Executivo defina normas e critérios para a fixação de índices mínimos de nacionalização (Art. 2º) Redução do IPI e de II apenas para empresas que tenham realizado exportações suficientes para não cumprimento de compromisso de exportação (Art. 9º)
Imunidade	28/01/76	Decreto-Lei 77 065	A fixação de índices mínimos de nacionalização para os projetos da Reflex será feita de forma específica (Art. 4º, § 2º) Possibilidade de concessão de redução de 101 e 901 do II e do IPI para importação de máquinas, equipamentos, e peças, instrumentos, acessórios e materiais; nestes casos, as importações de componentes, materiais primários e produtos intermediários poderão receber uma redução de 501 (Art. 5º) Possibilidade de isenção de 101 e II para programas com finalidade de desenvolvimento econômico, anexo e redução de despesas ao presidente da República através de Exatidão de Motivos Interministeriais (Art. 6º)

RESUMO DA LEGISLAÇÃO BÁSICA DA BEFEX POR ORDEM CRONOLÓGICA

(conclusão)

TERIA	DATA	INSTRUMENTO LEGISLATIVO	CONTEÚDO	PRINCIPAL LEGISLAÇÃO RELACIONADA
cessão de tagens pa exportação de terceiros	25/01/79	Decreto-Lei 1 601	Inclusão da exportação de partes, peças e componentes nacionais, de fabricação de terceiros em compromissos adicionais de exportação para o cômputo dos tetos permitidos de importação beneficiada	Decreto-Lei 1 219 Decreto-Lei 1 189, 24/09/71
Inclusão da taxa de granação, ação e ação do e do IPI e alguns outros	07/12/79	Decreto-Lei 1 126	Exclui a Befex da eliminação das isenções e reduções de II e IPI para importação de máquinas, equipamentos, aparelhos, instrumentos, ferramentas, veículos, aviões, navios, barcos, embarcações e similares bem como as partes, peças e componentes desses bens. (Art. 2º, inciso IV, alínea a)	
abate de impostos de nas para exportação realizadas por empresas com titulação dos grupos da lei	02/07/80	Portaria 82 do MIC	As exportações realizadas através das "trading companies" serão computadas para o cumprimento dos compromissos de exportação (item I)	Decreto-Lei 1 428, 29/11/72
irrigações e tagens com idas a diferentes tipos de proje	04/11/80	Portaria 152 do MIC	Exceções para o cumprimento de requisitos mínimos de preservação ambiental para projetos localizados na Região Metropolitana de São Paulo (item I) Projetos na Região Metropolitana de São Paulo deverão destinar 50% de sua capacidade para exportação (item II) Estes projetos deverão ter indicação da CETESB no tocante aos aspectos ambientais (item IV)	Resolução nº 14/77 de CDB
inição de diferen-grupos de resas fa-se direito crédito-prêmio	28/05/81	Parecer Normativo CST nº 19	Explicita situação das empresas com "Termo de Garantia de Manutenção dos Incentivos Fiscais" que fazem jus ao crédito-prêmio nos termos fixados antes de sua eliminação em dezembro de 1979	Decreto-Lei 1 319/72 Portaria MF nº 600, 27/12/76
envio do eito no lige-ria	10/12/81	Portaria 272 do MF	Asseguramento do direito ao crédito-prêmio integral até 31/12/1981 às empresas participantes da Befex (item I)	Decreto-Lei 401, 03/03/69

2.4.2. A BEFLEX no Quadro da Política Industrial

A natureza dos objetivos e incentivos da BEFLEX a tornaria, em princípio, um elo natural entre as políticas industrial e de setor externo. Além da tentativa de aumento da exportação de manufaturados, a intenção oficial declarada era a de elevar a produtividade do parque industrial doméstico e auferir economias de escala. Por outro lado, a principal atração do programa para as empresas consistia no barateamento das importações de bens de equipamento e matérias-primas. Nos dois sentidos, as repercussões sobre a estrutura industrial devem ter sido relevantes à medida em que o programa foi adquirindo uma maior dimensão. É claro que os demais incentivos têm impactos não desprezíveis sobre o setor produtivo; não obstante, a peculiaridade da BEFLEX é que o grau de arbitrariedade na escolha dos projetos e a maior flexibilidade no direcionamento dos incentivos podem, teoricamente, dar margem a uma política bastante seletiva⁽²⁴⁾.

É compreensível, portanto, que a BEFLEX esteja ligada ao Ministério da Indústria e Comércio (MIC) e subordinada ao Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), que constituiu uma importante fonte de incentivos a projetos industriais no pós-64. No entanto, esteve inicialmente ligada ao Ministério da Fazenda, tendo sido transferida ao MIC apenas em junho de 1974⁽²⁵⁾. De acordo com depoimentos de autoridades da época, em ambas as administrações (Médici e Geisel), a disputa

ta interministerial pelas fontes de incentivos parece ter concorrido para a definição da área de atuação da BEFIEX. Para o Ministério da Fazenda, o DL 1.219 representou uma possível contrapartida ao manancial de benefícios do CDI controlados pelo MIC. Por sua vez, em 1974, na reacomodação dos poderes intra-governamentais, a BEFIEX foi "cedida" pelo MF "em troca" do Conselho Interministerial de Preços (CIP). Persistiu, contudo, o caráter misto da Comissão, composta por representantes do MF, Seplan e MIC e presidida formalmente por um membro deste último, o secretário do CDI.

Segundo Suzigan(1978:49), as instituições que formulam e/ou implementam a política industrial podem ser divididas entre as atividades de coordenação, de centro do sistema e outras que, por sua vez, podem ser de caráter específico, regional, setorial ou de apoio financeiro. Nesses termos, a BEFIEX constituiria um órgão de natureza específica vinculado diretamente à instituição centro da política industrial brasileira, o CDI.

Nesta altura, seria útil descrevermos a relação da BEFIEX com os demais organismos dedicados à política industrial. Conviria para tanto considerarmos a matriz de fluxos de decisões contemplando a "unidade de controle" e a "unidade real" referentes à indústria brasileira. Este tipo de análise foi feito por Monteiro e Cunha(1978:14-15) que definem "unidade de controle" como o "grupo de pessoas que desempenham

atividades tais como observação, transmissão, processamento e troca de informações, preparação e tomada de decisões"; por sua vez, concebe-se como "unidade real" as empresas privadas e estatais. As inter-relações entre as várias instituições de política encontram-se no Quadro da página 61, no qual se indicam a emissão de decisões no sentido horizontal e a origem das decisões no sentido vertical. Estas podem ser internas à unidade de controle, fixando critérios ou parâmetros de decisão ou externas à unidade de controle, incidindo sobre as empresas; neste último caso, pode-se tratar de uma representação a nível técnico, de alocação de recursos ou de monitoramento.

Uma rápida observação do quadro revela que a BEFIEX está sujeita a inúmeras diretrizes fixadas por órgãos superiores. Com efeito, o CDI, o CONSIDER (Conselho de Não-Ferrosos e de Siderurgia), o INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), a CACEX (Carteira de Comércio Exterior), o BACEN (Banco Central) e a SRF (Secretaria da Receita Federal) fixam critérios de decisão; por outro lado, vários parâmetros de decisão são determinados pelo CDI, CONSIDER, INPI, CACEX, CPA, BACEN, SRF e para as empresas privadas. Quando estas últimas têm seus programas aprovados junto à BEFIEX, ficam sujeitas ao monitoramento da Comissão.

UNIDADE DE CONTROLE E UNIDADE REAL NA POLÍTICA INDUSTRIAL

	CDI	CIP	CONSIDER	INPI	CACEX	CPA	PADE	BACEN	SRF	REFEX	CER	EMP ESTATAIS	EMP PRIVADAS
CDI		* +	* +	* +	* +	* +	* +	+	* +	* + ⊕	+	* + \$ ✓	* + \$ ✓
CIP	+		+			+	+	+	+		+	+	+
CONSIDER	* +	* +		* +	* +	* +	* +	+	* +	* +	+	* + \$ ✓	* + \$ ✓
INPI	* + ⊕	+	* +				* +	+	+	* +		* + \$ ✓	* + \$ ✓
CACEX	* + ⊕	* +	* +	* +		* + ⊕	* +	* +	+	* +	* + ⊕	* + \$ ✓	* + \$ ✓
CPA	+	+	+		+		+		+	+	+	+	+
PADE	+		+			+						+	+
BACEN	* + ⊕	* +	* +	* +	* +	* + ⊕	* +		* +	* +	* +	* + \$ ✓	* + \$ ✓
SRF	* +	* +	* +	* +	* +	* + ⊕	* +	* +		* +	* + ⊕	* + \$ ✓	* + \$ ✓
REFEX				+	+		+	+	+				+
CER		+			+		+		+	+		+	+

FONTE: MONTEIRO, J.V.; CUNHA, L.R. - "A formulação política industrial", in Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento, RJ, IPEA/INPES, 1978, p. 19.

Significado dos símbolos:

- * fixação de critério de decisão
- + fixação de parâmetro de decisão
- ⊕ representação a nível técnico
- \$ alocação de recursos
- ✓ monitoramento

Apesar da utilidade do quadro anterior para uma aproximação inicial à matriz de inter-relações entre os vários organismos de política industrial, este tipo de análise não dá conta do conjunto de elementos que seriam necessários para avaliar o papel de um órgão governamental qualquer⁽²⁶⁾. Apenas para mencionar um deles, um mesmo órgão adquire significados muito diferentes conforme as transformações no equilíbrio de poder dentro de uma administração ou, mais provavelmente com a mudança de governo; as relações entre os vários órgãos são, portanto, necessariamente cambiantes, ao contrário do que sugere o quadro anterior. Por outro lado, as chamadas "unidades de controle" encerram dentro de si as inúmeras pressões, internas e externas ao governo (desde uma disputa interministerial, um "lobby" organizado até uma pressão social episódica), o que torna excessivamente formal o fluxo de decisões representado na figura. No item seguinte, ao descrevermos o processo de aprovação de um projeto na BEFIEX, tentaremos incorporar alguns destes elementos.

2.4.3. O Processo de Aprovação de um Projeto junto à BEFIEX

Apesar do pequeno peso no quadro formal de decisões de política industrial, a BEFIEX ocupa na prática um lugar relativamente importante no processo de negociação de benefícios aos programas de exportação. Para entendermos isto, descreveremos em seguida a trajetória típica de um projeto na BEFIEX.

A empresa interessada deve elaborar um projeto que atenda aos seguintes quesitos de acordo com o decreto nº 71.278, de outubro de 1972:

- "a. estimular a expansão das exportações de produtos manufaturados, pelo aproveitamento de situações favoráveis proporcionadas pela conjuntura internacional que resultem em maior ganho líquido para o país;
- b. elevar a produtividade industrial, mediante a modernização de seus equipamentos e pela adoção de novas tecnologias;
- c. assegurar economias de escala para a indústria nacional possibilitando o acesso aos mercados externos em condições de competitividade, com repercussões favoráveis ao nível de preços internos;
- d. aproveitar as prioridades estabelecidas para os setores de maior potencialidade de penetração nos mercados externos ou que melhor se ajustem às conveniências do Governo" ⁽²⁷⁾.

Este projeto é submetido à BEFIEX cujo exame, na prática, é voltado para os seguintes aspectos principais:

- i. Avaliação da capacidade exportadora real da empresa

Procura-se evitar a forte tendência da firma em subestimar seu potencial de exportação para limitar seus compromissos; alternativamente, tenta

se detectar projetos irrealistas.

No início do programa deveria ter predominado a primeira preocupação, pois tratavam-se de grandes empresas, cujo potencial exportador era sabidamente elevado. Os compromissos dos primeiros programas foram sistemática e folgadoamente superados, o que - mesmo descontando-se a boa performance geral do setor externo nos anos setenta - pode indicar uma dificuldade na avaliação das primeiras administrações da BEFIEEX no estabelecimento das metas. Este fato é em parte compreensível, em se tratando de um programa em implantação, porém é também atribuível ao forte poder de barganha de grandes montadoras junto ao governo, à menor gravidade do problema de balanço de pagamentos, bem como ao despreparo da Comissão, na época, para uma negociação mais complexa⁽²³⁾.

Os depoimentos das empresas indicam que no período mais recente aumentaram sensivelmente as exigências da Comissão em termos de compromissos de exportação. Concorreram para isto as dificuldades de balanço de pagamentos, a maior atração exercida pela BEFIEEX e o aparelhamento da Comissão.

A julgar pelos depoimentos de membros da Comissão, os casos de multas por não cumprimento dos compromissos de exportação não são frequentes. Apesar disto, a contração do comércio mundial deixou as empre-

sas bem mais recalcitrantes em relação às obrigações futuras com a BEFIEX⁽²⁹⁾.

ii. Avaliação do impacto global sobre o balanço de divisas

A BEFIEX dispõe de uma projeção do balanço de pagamentos global do projeto e procura exigir uma relação vantajosa entre valor líquido exportado/importações beneficiadas⁽³⁰⁾, teoricamente buscando aproveitar situações que "(...) resultem em maior ganho líquido para o país".

No entanto, a exigência de saldo líquido parece não ter prevalecido inicialmente em detrimento dos compromissos de exportação. À medida que as dificuldades de balanço de pagamentos foram aumentando, a legislação se tornou mais rigorosa. O DL 1.428, de final de 1975, condicionou os estímulos fiscais de II e IPI à verificação de saldo anual positivo de divisas. Por outro lado, a BEFIEX passou a impor proporções superiores a 3:1 a muitas empresas à medida em que foi se tornando mais atraente. A Tabela 2.3 ilustra este ponto mostrando que, segundo os dados da BEFIEX, para cada dólar exportado obtinha-se, em 1974, 0.6 dólares de divisas, tendo este quociente se elevado até 1978⁽³¹⁾.

O controle sobre este item parece ser bastante rigoroso, estando as empresas obrigadas a enviar um relatório mensal à BEFIEX, cuja veraci

dade é verificável através de um confronto com a contabilidade do Banco Central⁽³²⁾.

iii. Avaliação dos pedidos de benefícios às importações das empresas

A avaliação dos pedidos de importação das empresas deve ser um dos principais itens de negociação pois as isenções/reduções de impostos de importação constituem os principais objetivos do programa, conforme veremos no Capítulo 4.

Em relação a este tópico, são detectáveis três fases distintas do programa. Até 1975-76, a liberalidade parece ter sido grande. Alguns depoimentos de empresas atestam que as importações encaminhadas à Comissão correspondiam exatamente àqueles produtos com maiores alíquotas fiscais, de aceitação imediata pela Comissão e sem interferência de nenhum outro órgão (como a CACEX)⁽³³⁾. A partir de 1976, a situação crítica do balanço de pagamentos impôs um controle mais severo por parte do governo, restringindo as isenções aos projetos que a Presidência da República julgasse de "interesse nacional"⁽³⁴⁾. No entanto, salvo pelo início da pressão do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas), não há registro de interferência de outro organismo. De 1979 em diante, redobram-se os motivos para um controle mais estrito e o MIC, através da nova ges

tão da BEFIEX, passou a consultar as entidades de classe acerca dos pedidos de benefícios às importações das empresas.

Este último aspecto é importante porque significa um restabelecimento, na prática, do exame de similar, realizado através das entidades de classe⁽³⁵⁾. Com efeito, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), a Associação da Indústria Eletro-Eletrônica (ABINEE) e o Sindipeças passaram a receber listas anuais e renováveis de importações que são submetidas a seus associados para verificarem a possibilidade de fabricação doméstica e/ou eventuais prejuízos de alguns projetos específicos⁽³⁵⁾ para fabricantes nacionais. A Comissão, por sua vez, tem demonstrado boa receptividade às reivindicações destas entidades cuja assessoria é considerada indispensável para os pareceres oficiais.

As evidências acerca da efetividade deste controle por parte dos sindicatos patronais são abundantes. Depoimentos de várias empresas apontam nesse sentido. É digno de nota a observação de um diretor da maior empresa consultora para projetos BEFIEX, para quem "as entidades de classe têm prejudicado fortemente os projetos", sendo sua principal sugestão para o programa a de maior liberalidade nas importações. Por outro lado, mesmo o Sindipeças, que já vinha apresentando algum grau de participação, parece estar interferindo mais frequentemente, a julgar pelo número de "processos BEFIEX" registrado em seu

Relatório de Atividades⁽³⁷⁾. Por sua vez, a ABINEE já possui um grupo de acompanhamento regular da BEFLEX, enquanto a ABIMAQ tem estabelecido contatos sistemáticos com os responsáveis da BEFLEX, bem como encaminhado sugestões de modificação no programa.

Ressalte-se, também, o caráter renovável das listas, o que implica num acompanhamento anual dos pedidos das firmas, assim como na possibilidade de futura substituição de importações, fazendo as vezes dos programas de nacionalização do final dos anos cinquenta. O seguinte trecho do citado parecer do Sindipeças é ilustrativo neste ponto: "não fazemos restrição à liberação da importação dos itens relacionados a seguir (segue lista de 750 produtos), os quais ainda não são produzidos localmente; encontram-se, porém, em fase de desenvolvimento e sua produção deverá ocorrer a partir de 1981 quando esperamos vê-los excluídos da lista de importação a menos que novamente se comprove a impossibilidade de adquirí-los das empresas indicadas"⁽³⁸⁾.

Não é difícil compreender esse "assessoramento ativo" das entidades de classe no período recente. No início dos anos setenta, o intenso auge cíclico, marcado por altíssimas taxas de investimento, impunha um grande volume de importações cujos efeitos sobre os produtores nacionais não eram tão maléficos, na medida em que sua capacidade de fornecimento era pequena e/ou o mercado interno apresentava taxas exponenciais de expansão. Por outro lado, a BEFLEX ainda estava restri-

ta a poucas e grandes empresas que, embora fossem beneficiadas pela Comissão, colocavam suas listas de importações em negociação através dos acordos de participação da CACEX. É sintomático que tenha sido o Sindipeças o primeiro a intervir mais ativamente, dado o peso das grandes montadoras no programa, sua forte propensão à verticalização e a existência prévia de um setor nacional plenamente constituído.

Foi só no período mais recente que os fatores mencionados acima foram totalmente revertidos. Com efeito, empresas de médio porte, que não entram nos acordos de participação da CACEX, começaram a ingressar na BEFIEX a partir de 1976, o investimento privado mergulhou definitivamente a partir de 1977⁽³⁹⁾, aumentou a importância relativa do programa e, com a contração do mercado interno, a partir de 1981, o nível de ociosidade da maioria dos segmentos produtores de bens de produção atingiu patamares preocupantes.

Contudo, seria errôneo superestimar eventuais conflitos entre as entidades de classe e as empresas da BEFIEX e/ou uma proteção permanente à indústria nacional. Em primeiro lugar, porque ao invés de um confronto aberto tem prevalecido uma negociação pragmática com concessões mútuas ou, na expressão de um diretor do Sindipeças, uma "divergência administrada". Em segundo, o confronto potencial pode ser afastado na hipótese não descartável de maior reorientação de parcela dos segmentos fornecedores envolvidos para o mercado externo.

Discutidos estes aspectos básicos envolvendo as autoridades responsáveis pela BEFIEX, as empresas e as entidades de classe, o projeto é encaminhado à plenária da Comissão composta por representantes do MIC, Seplan e MF, na qual o empreendimento é aprovado ou rejeitado⁽⁴⁰⁾. Cabe ao MIC a análise das importações de máquinas e equipamentos e ao CPA as de matérias-primas e produtos intermediários.

Da plenária, o projeto com isenção de impostos é submetido aos ministros da Fazenda, Indústria e Comércio e do Planejamento e, através de uma Exposição de Motivos Interministerial, segue para a Presidência da República a quem compete decidir se há "relevante interesse nacional".

A esta altura, cabe frisar que não há nenhum mecanismo prévio segundo o qual a BEFIEX tenha estabelecido parâmetros de avaliação que não sejam os efeitos sobre o balanço de pagamentos e sobre os fornecedores nacionais pois não há nenhum diagnóstico ou controle sobre os impactos no nível de emprego ou na modernização do parque industrial. A propósito, os dados sobre emprego, freqüentemente mencionados na imprensa, nunca foram verificados e parecem carecer de qualquer significado.

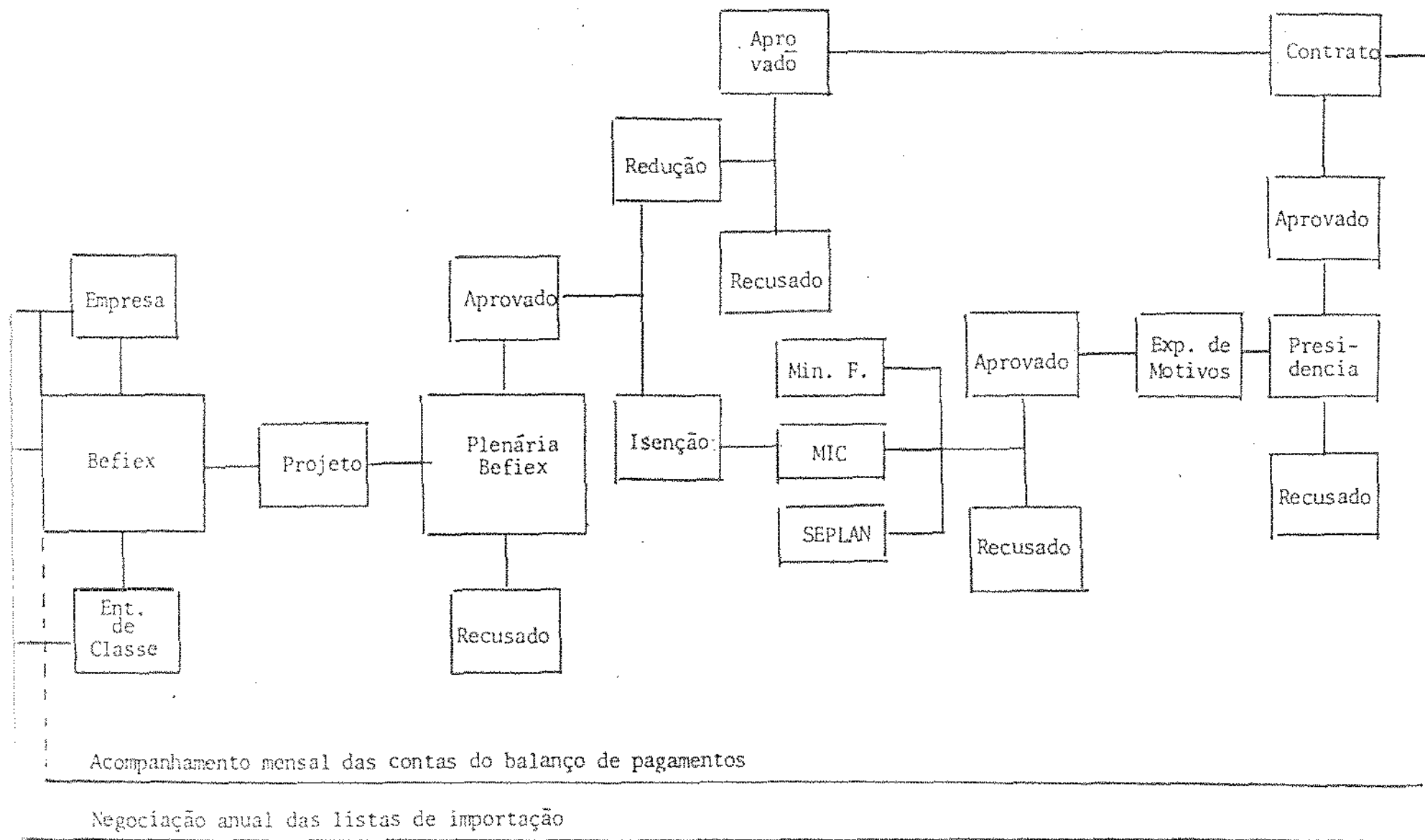
Caso a proposição se limite à redução de impostos, a decisão quanto à sua aprovação compete apenas ao MIC. O fluxograma da página seguinte

resume o percurso do projeto ilustrando aquilo que dissemos até agora.

Note-se que, apesar do caráter meramente executivo do ponto de vista formal, a Comissão constitui um espaço importante de decisão, tanto na formulação quanto no andamento do projeto. No primeiro momento, barganha com as empresas as metas de exportação e a proporção dos benefícios, ao mesmo tempo em que intermedia a negociação entre produtores domésticos e firmas beneficiadas numa espécie de política "ad hoc" de seleção de importações. Ao longo do projeto, essas negociações entre os vários grupos de interesses envolvidos se renovam periodicamente ajustando-se, ora ao maior ou menor rigor da política econômica, ora às vicissitudes dos mercados externo e interno. Esta forma de funcionamento frustrou, evidentemente, as expectativas de uma abertura irrestrita mesmo no âmbito da BEFIEX.

2.4.4. Importância e Desempenho da BEFIEX

Ao descrevermos as mudanças nos processos de aprovação e andamento de um projeto junto à BEFIEX fomos obrigados a introduzir as principais modificações de política econômica - sobretudo industrial e de comércio exterior - bem como algumas circunstâncias peculiares a diferentes fases cíclicas da economia. Neste item, mostraremos como a combinação desses elementos gerou três fases diferenciadas da BEFIEX⁽⁴¹⁾ -



(*) Adaptação de fluxograma da Funcex, (1982).

1972-75, 1976-79 e 1980-81. Suas diferenças acabaram se refletindo na performance do balanço de pagamentos, na importância relativa do programa face ao conjunto dos incentivos governamentais e na natureza dos projetos envolvidos quanto ao tamanho e à origem do capital.

2.4.4.1. O período 1972-75

Conforme foi dito anteriormente, o início da década passada foi marcado por uma elevadíssima taxa de inversão, aliada a uma política liberal de importações, num contexto de folgada liquidez internacional. Por outro lado, o setor mais diretamente interessado no programa era o de montadoras da indústria automobilística, com níveis de exportação aquém de suas possibilidades.

Assim, nesta fase inicial, as exportações da BEFIEX apresentaram altíssimas taxas de crescimento, provocadas pelo ingresso em bloco das grandes montadoras. Porém, seu pequeno peso sobre o total atenuou sua contribuição relativa ao crescimento das exportações totais e de manufaturados, conforme ilustra a Tabela 2.4.

Apesar desse forte crescimento das exportações, a performance não foi brilhante do ponto de vista do balanço de pagamentos. Conforme indica a Tabela 2.5, os saldos globais de divisas, tanto das operações vinculadas quanto das não vinculadas, foram significativamente infe-

riores ao dos anos seguintes; os resultados comerciais das operações vinculadas ficaram bem abaixo dos períodos subseqüentes, enquanto os das operações não vinculadas foram inclusive negativos (ver Tabela 2.5). Além disso, conforme já foi visto na Tabela 2.3, a relação saldo líquido de divisas/exportação ficou, aparentemente, em níveis inferiores aos dos últimos anos.

Os números do parágrafo anterior refletem a fase inicial dos projetos que normalmente envolvem pesados investimentos em capital fixo, com a conseqüente elevação do coeficiente importado. Isto foi acentuado pelas menores exigências do governo em relação aos resultados do balanço de pagamentos relativamente às demais fases.

Por sua vez, o requisito de elevados compromissos de exportação parecem ter afastado as empresas de menor porte, tendo prevalecido as grandes, em sua maioria ligadas ao setor automobilístico. A Tabela 2.6 resume alguns dos aspectos sobre os quais discorreremos, mostrando como o prazo e o tamanho médio dos programas eram elevados (10 anos e US\$387 milhões, respectivamente).

2.4.4.2. O período 1976-79

Com o agravamento da situação externa em 1974-76, em que o déficit mé

dio de transações correntes foi de US\$6.6 bilhões, o governo foi obrigado a retomar uma política protecionista em relação às importações⁽⁴²⁾.

Em junho de 1974, aumentou-se o imposto de importação de vários itens, dificultou-se a compra de outros tantos e fez-se uma revisão nos critérios dos benefícios concedidos através do CDI. No final de 1974, vários outros produtos foram sobretaxados, reduziram-se as compras externas da administração direta e restringiram-se ainda mais os benefícios fiscais no âmbito do CDI. No primeiro semestre de 1975, reforçaram-se as dificuldades de importações e, em julho, instituiu-se o depósito prévio de 100% durante seis meses sobre os valores dos produtos com alíquotas iguais ou superiores a 37%. Em outubro, novas restrições foram impostas, culminando, em dezembro, com a duplicação do período do depósito compulsório, o que encareceria bastante a compra de artigos estrangeiros⁽⁴³⁾.

Estas modificações na orientação da política de comércio exterior teriam dois impactos importantes no tangente à BEFIEX. De um lado, impunha limites ao volume de benefícios concedidos, bem como aumentava a ênfase da avaliação de projetos nos resultados cambiais imediatos. Em sentido contrário, aumentava a vantagem relativa das firmas participantes do programa porque excluía a BEFIEX de restrições tão importantes quanto o depósito compulsório. Entende-se a atração que o programa exerceu quando se leva em conta que o processo de aprovação dos

projetos junto ao CDI se tornou mais difícil e as vantagens concedidas bem menores. Mesmo descontando o retraimento da demanda, é sintomático que o número de projetos aprovados neste órgão tenha caído de 1904, em 1972, para 284 em 1976 e apenas 89 em 1981 e que os investimentos dos projetos aprovados tenham apresentado declínio tão acentuado em termos reais, conforme mostra a Tabela 2.7.

Além disso, concorreram para a mudança de perfil do programa a relativa estabilização das taxas de crescimento das exportações das montadoras, assim como a crescente pressão para o ingresso de firmas tradicionais de porte mais reduzido.

Conseqüentemente, verificou-se uma queda na taxa de crescimento das exportações-BEFIEX, o que reduziu sua contribuição relativa para a expansão das vendas totais e de manufaturados, não obstante um moderado aumento de seu peso relativo (ver Tabela 2.4).

Verificou-se, também, uma melhora nos resultados cambiais, em virtude da maturação dos projetos iniciais e do maior rigor das autoridades quanto às metas relativas ao balanço de pagamentos. No tocante a este último ponto, foi importante o já mencionado DL 1.428 (ver itens 2.1 e 2.2 e Quadro de Legislação Básica, item 6). Com efeito, aumentou o saldo global de divisas e melhorou a relação saldo líquido de divisas/exportações, como mostram as Tabelas 2.5 e 2.3, respectivamente.

À medida que quintuplicou o número de empresas e diminuíram relativamente as outras fontes de incentivos, o peso relativo da BEFIEX aumentou comparativamente a vários outros regimes tributários, conforme mostram as Tabelas 2.8a e 2.8b e as Tabelas 2A1, 2A2 e 2A3 do Anexo deste Capítulo.

Por fim, o relaxamento das exigências em relação a projetos de grande porte acabou permitindo o ingresso de firmas menores, muitas delas de origem nacional⁽⁴⁴⁾.

2.4.4.3. Período 1980-81

O segundo choque externo gerou um conjunto de reações de política econômica cuja resultante acabou ampliando ainda mais as vantagens relativas da BEFIEX. No início dos anos setenta, este programa foi um dentre vários mecanismos de incentivo à inversão, numa situação de vigorosa expansão da capacidade instalada; apesar deste quadro ter-se alterado radicalmente - com a abertura, inclusive, de uma fase recessiva em 1981 - sua importância relativa aumentou muito à medida em que as vicissitudes da crise acabaram fazendo com que se eliminassem várias fontes alternativas de incentivo, em particular, às importações.

No início de 1979, formulou-se um plano de eliminação gradual dos sub

sídios direto às exportações e do depósito compulsório sobre as importações e uma desvalorização cambial mais acelerada. Em dezembro deste ano, já sob a orientação de Delfim Netto, procedeu-se à completa eliminação dos subsídios e do depósito compulsório e promoveu-se uma maxidesvalorização de 30%. No entanto, o agravamento da situação das contas externas - com um déficit médio de US\$ 11.8 bilhões em transações correntes no período 1979-81 e numa situação de liquidez apertada - obrigou o governo a redobrar as restrições às importações. Com efeito, o DL 1726/79 suprimiu a quase totalidade das isenções e reduções de IPI e II dos bens sem similar nacional ⁽⁴⁵⁾. A partir de setembro de 1980, exigiu-se a obtenção de financiamento externo na importação de máquinas, equipamentos e bens de consumo durável ⁽⁴⁶⁾. Por outro lado, a CACEX passou a retardar mais sistematicamente várias guias de importação e a exigir um programa anual de importações de empresas cujas compras fossem superiores a US\$ 100.000 com o compromisso adicional de diminuírem seus gastos em 20% relativamente ao nível de 1980 ⁽⁴⁷⁾.

Além disso, o efeito líquido da "maxi" e da retirada do depósito compulsório foi de encarecimento das importações pois 70% das compras externas não estavam sujeitas àquele recolhimento. É verdade que, ao longo de 1980, com a explosão dos preços e a pré-fixação do câmbio num nível demasiadamente baixo (45% e depois 50%) houve uma razoável valorização do cruzeiro e consequente barateamento das compras exter

nas ⁽⁴⁸⁾. Entretanto, a política econômica deu nova guinada a partir de dezembro de 1980, estabelecendo a correspondência na evolução dos preços e do câmbio e uma elevação adicional da alíquota do IOF encarecendo as operações cambiais.

Neste quadro, a pertinência à BEFIEX tornou-se naturalmente interessante. Do lado das importações, o referido DL 1726 abria uma exceção para a BEFIEX conforme vimos no Quadro de Legislação Básica (item 9); além disso, algumas entrevistas indicaram que, embora a concessão de guias pela CACEX tivesse deixado de ser automática, o aceite da BEFIEX acelerava o processo de obtenção de licenças junto àquele órgão.

Do lado das exportações, algumas empresas da BEFIEX foram particularmente privilegiadas depois da eliminação do crédito-prêmio IPI em dezembro de 1979 ⁽⁴⁹⁾. Com efeito, doze firmas ⁽⁵⁰⁾ tinham assinado seus contratos com termos de garantia de manutenção do crédito-prêmio até o seu final, que para algumas seria em 1982. Isto deu margem a forte pressão das grandes empresas e sobretudo das montadoras que condicionaram a renovação dos contratos a novo termo de garantia. Argumentava-se que a não adoção desta medida criaria um tratamento desigual no mesmo setor, na medida em que as firmas, cujos programas ainda estivessem em andamento, aufeririam um benefício exclusivo ⁽⁵¹⁾. Ademais, o governo brasileiro estaria fortemente interessado no ingresso das empresas forâneas, havendo indícios de pressões diretas sobre algumas delas.

No entanto, seria impossível garantir um direito então tornado inexistente. Somente em 1981, com o restabelecimento temporário do crédito-prêmio e depois com o retardamento de sua retirada ⁽⁵²⁾, a BEFIEX pôde conceder novos termos de garantia. Em dezembro de 1981, um número razoável de empresas obteve a garantia de crédito-prêmio até dezembro de 1989 ⁽⁵³⁾. Os critérios fixados para tal concessão se caracterizaram pela informalidade e vagueza: foram premiados os projetos com compromissos de exportação superiores a US\$ 250 milhões dos setores de pneumáticos, bens de consumo durável e bens de capital ⁽⁵⁴⁾.

Mesmo levando em conta que o crédito-prêmio foi prorrogado em novembro de 1982 e, posteriormente, estendido novamente até 1985 ⁽⁵⁵⁾, a vantagem relativa das empresas beneficiadas tornou o programa mais atraente. Isto provocou forte pressão do governo norte-americano sobre a BEFIEX e em meados daquele ano, as autoridades assumiram o compromisso de não mais ceder o termo de garantia ⁽⁵⁶⁾.

Foi esse conjunto de circunstâncias que acabou tornando a BEFIEX "(...) a principal - senão a única - fonte de incentivos fiscais à exportação de manufaturados, concedendo benefícios importantes à importação dos equipamentos vinculados aos programas especiais de exportação" ⁽⁵⁷⁾. Isto aumentou a taxa de crescimento das exportações da BEFIEX, cujo peso já razoável sobre as exportações totais e de manufaturados propiciou uma ponderável contribuição relativa da BEFIEX para a expansão de ambas (ver Tabela 2.4).

Por seu turno, os melhores resultados cambiais refletem em alguma medida a prioridade aos ganhos sobre o balanço de pagamentos. A Tabela 2.3, mostrando a elevação da razão saldo líquido de divisas/exportações, é indicativa a este respeito.

Por outro lado, a Tabela 2.6 mostra o enorme crescimento do número de empresas participantes o que, conforme veremos adiante, foi acompanhado pela maior diversificação dos setores envolvidos. O governo costuma chamar a atenção no maior peso das empresas nacionais que, conforme mostra a Tabela 2.9, respondiam, respectivamente, por 65% e 49% dos programas aprovados e compromissos de exportação em 1981.

Por fim, a crescente importância relativa do programa fica realçada nas Tabelas 2.8a e 2.8b, que mostram que a BEFLEX passou a responder pela maior parte das isenções fiscais entre os regimes especiais de tributação (ver também as tabelas do anexo deste Capítulo). Ressalte-se que, apesar do forte crescimento das isenções fornecidas através da BEFLEX, esta maior proeminência se deveu em grande medida à queda do total de benefícios dos regimes mais importantes. Em 1981, as isenções totais da BEFLEX cresceram 79% em termos reais contra uma queda de 53% do CDI e de 21% do total (58).

Os Gráficos de 2.1 a 6 resumem grande parte dos comentários que fizemos neste item. O peso e contribuição relativas crescentes da BEFLEX

estão destacados nos Gráficos I, II e IV, ao passo que o Gráfico III mostra a maior geração de divisas para o país por unidade de exportação-BEFIEX.

O Gráfico V revela uma clara correlação negativa entre o crescimento das isenções de IPI e II do total de regimes tributários para as importações e estes benefícios para os projetos da BEFIEX. A maior participação relativa da BEFIEX coincide justamente com uma política mais severa em relação às compras externas. Conforme mostra o Gráfico VI, os regimes mais importantes de meados dos anos setenta cederam lugar à BEFIEX que passou a ser a única fonte importante de incentivos.

É interessante observar que isto ocorreu não porque a economia se abriu para um "drive-exportador" ou em direção a um "desenvolvimento para fora", mas porque seu fechamento comercial e as crescentes dificuldades cambiais assim impuseram.

Vimos até agora a considerável dimensão que assumiu a BEFIEX no cenário da política industrial e de comércio exterior. No Capítulo 4 procederemos a uma análise mais detalhada dos fluxos comerciais de suas empresas, o que deverá qualificar alguns dos resultados apresentados neste Capítulo. Antes, porém, explicitamos no Capítulo 3 os procedimentos metodológicos adotados.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 2

- (1) - Conforme ressaltou o então Ministro da Fazenda Delfim Netto em conferência na Associação Comercial de São Paulo em 1971. Ver Estado de São Paulo, 29/10/1971.
- (2) - DELFIM NETTO (1972:6).
- (3) - DELFIM NETTO (1972:6).
- (4) - Segundo o decreto-lei nº 1.189, de 24/09/1971, tais isenções não poderiam exceder a 10% do incremento das exportações em relação ao ano anterior.
- (5) - O decreto-lei nº 1.215, de 04/05/1972, prevê benefícios ligados ao imposto de renda para firmas tomadoras de empréstimos externos.
- (6) - DELFIM NETTO (1972:6).
- (7) - Decreto-lei nº 1.244, de 31/10/1972.
- (8) - O projeto Jari data de 1967 quando a megalomania do Sr. Ludwig foi acolhida no governo Castelo pelo então Ministro do Planejamento Roberto Campos. Há evidências de que a oposição ao projeto era forte dentro do próprio governo. Seu fracasso recente apenas confirmou a retidão de boa parte das críticas à viabilidade do empreendimento. Para uma reportagem da época ver Jornal da Tarde, 28/09/1972.
- (9) - FLEXA DE LIMA (1972). Dentre os diversos artigos da época sobre o tema, Con-juntura Econômica, 28 (10):82-84.
- (10) - Sobre este ponto ver AZEVEDO SANTOS (1972).
- (11) - "(...) vamos realmente criar uma companhia de comércio com vendedores locais, vamos produzir um catálogo e sair vendendo de porta em porta os nossos produtos, que é a única forma de se conseguir vender". Declaração de Delfim Netto citada em WALD (1974).
- (12) - Conforme determinação do DL 1.894, de 16/12/1981.
- (13) - Conforme determinação das Resoluções 330, 643 e 674 do BACEN para estes últimos três pontos.
- (14) - DL 1.248, art. 2º, § 3º.
- (15) - Circular 604 do BACEN, de 12/02/81 e Portaria MF 119, de 22/06/1982.
- (16) - Dados da Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras (ABECE)
- (17) - Existe uma outra pesquisa ainda inédita da autora sobre o comportamento das "trading" no pós-78.
- (18) - Ver SCHMIDT (1982:84, tabela 7).
- (19) - Ver SCHMIDT (1982:85).
- (20) - Segundo um estudo recente do IPEA, um dos critérios utilizados para a aprovação de projetos no CDE foi a apresentação de programas junto à REFIEX. Ver VILLELA e BAER (1980).

(21) - Para descrições do programa, ver também SEP-SP (1979); FUNCEX (1982); FUNCEX (1979).

$$(22) - VLX = X^B + S^N - M^R$$

SENDO,

VLX - valor líquido de exportação

X^B - exportações realizadas através da BEFIEEX

S^N - seguro e frete realizados com firmas nacionais

M^R - importações beneficiadas por outros regimes

$$\frac{e^B}{M} \leq \frac{(X^B + S^N - M^R)}{3}$$

Além disso, $M^B + M^R \leq 0,5 X$

sendo

X - valor exportado pela empresa.

(23) - Esta multa pode ser diminuída a critério da BEFIEEX caso o programa tenha sido cumprido pelo menos até sua metade. Ver DL nº 1.219, art. 4º, § 1º e o mais recente DL nº 1.933, de 19/04/1982.

(24) - Em que medida ela foi cumprida e/ou bem sucedida será um ponto a ser explorado na II parte.

(25) - DL nº 74.199, de 21/06/1974; ver Quadro de Legislação Básica, item 4.

(26) - A bem da justiça com os autores supra-citados, convém frisar que as várias qualificações do artigo não foram explicitadas no texto e que as observações seguintes não conflitam necessariamente com seu trabalho.

(27) - DL nº 71.278, de 31/10/1972, art. 1º.

(28) - Quanto ao primeiro fator, lembre-se que foi a Ford que redigiu uma proposta inicial que deu lugar à BEFIEEX. Quanto ao terceiro, consta dos depoimentos das empresas que o parecer positivo da Comissão para o ingresso de uma grande firma teria sido redigido pela própria empresa, dada a incapacidade dos representantes governamentais da época.

(29) - É possível, inclusive, que isto esteja por trás do DL nº 1.933, de abril de 1982, que abrandou as cláusulas punitivas para casos de fracassos no cumprimento das metas.

(30) - Conforme definido pelo DL nº 1.219, art. 3º (ver Quadro de Legislação Básica, item 1).

(31) - Lançaremos mão dos dados da BEFIEEX neste Capítulo para corroborar algumas das hipóteses apresentadas, muito embora sua fidedignidade seja discutível conforme veremos no Capítulo seguinte.

- (32) - Depoimentos de funcionários da Comissão e representantes das empresas convergiram acerca deste ponto.
- (33) - Os impactos alocativos negativos oriundos dessa liberalidade serão comentados na II parte.
- (34) - Conforme DL nº 1.428, de 02/12/1975, art. 1º (ver Quadro de Legislação Básica, item 6).
- (35) - É bem verdade que formalmente estas já participavam, pois possuem assento no CPA através das Confederações Nacionais.
- (36) - O Sindipeças, por exemplo, ao encaminhar parecer sobre uma lista de importações da Ford, em janeiro de 1980, tece as seguintes considerações: "a inclusão indiscriminada de vidros no programa BEFLEX da indústria automobilística brasileira representa uma grave ameaça ao desempenho das empresas Santa Lúcia, Cristais Blindex Ltda., Companhia Vidraçaria Santa Marina e Fanavid - Fábrica Nacional de Vidros de Segurança Ltda., as quais orientaram seus investimentos para atender toda a necessidade da indústria terminal". Sindipeças (1980:5).
- (37) - Sindipeças (1983:58).
- (38) - Sindipeças (1980:5).
- (39) - Apesar da queda do investimento na indústria de transformação já em 1975 (-11.5%) seu nível se recuperou em 1976; só a partir de 1977 verificaram-se, sistematicamente, taxas negativas. Ver SERRA (1982).
- (40) - Segundo depoimentos dos responsáveis da BEFLEX um projeto é raramente rejeitado na plenária da Comissão pois seus termos costumam ser previamente negociados.
- (41) - Seguiremos neste ponto a periodização sugerida em FUNCEX (1982).
- (42) - Considerando a gravidade do primeiro choque externo a ação estatal foi demasiadamente lenta. Sobre este ponto ver SERRA (1982:123).
- (43) - Para um resumo das medidas adotadas ver Conjuntura Econômica, jan. 1976.
- (44) - Em 1976, a negativa da BEFLEX a projeto apresentado pela Indústria Piraquê gerou protestos e ganhou certo destaque na imprensa.
- (45) - DL nº 1.726 de 07/12/1979, art. 1º.
- (46) - Resolução nº 638 do BACEN, de 24/09/1980.
- (47) - Comunicado CACEX nº 80/35, de 30/12/1980.
- (48) - Os juros reais negativos e o câmbio valorizado levaram a uma violenta onda especulativa com estoques, havendo indícios de importações desnecessárias em 1980. Neste sentido, o teto fixado pelo citado Comunicado da CACEX deve ter sido pouco rigoroso para um grande número de empresas. Não obstante, continua válido o argumento central de que as dificuldades de importação foram se tornando cada vez maiores.

- (49) - Portaria 960, de 07/12/1979 e DL nº 1.724, da mesma data.
- (50) - Ford-Philco, Volks, GM, Scania, Fiat, Chrysler, Volvo, FNM, Mercedes, Michelin e Bosch, segundo informações extra-oficiais.
- (51) - Seria o caso da Fiat que entrou na BEFIEEX mais tarde e das empresas de assumiram novos compromissos em 1979. Destaca-se o exemplo da Fiat porque envolvia sua concorrente mais direta e participante da BEFIEEX, a Volks.
- (52) - A Portaria nº 78 do MF de 01/04/81 restabeleceu o crédito-prêmio até junho de 1983 com alíquotas decrescentes: 15% em 1981, 9% em 1982 e 3% até 30 de junho de 1983. A Portaria 270 retardou a velocidade para a retirada do estímulo fiscal. A partir de então, passaram a vigorar as seguintes alíquotas: 15% no primeiro trimestre de 1982, 14% no segundo, 12.5% no terceiro, 11% no quarto e 9% em 31/12/1982.
- (53) - Portaria 279 do MF de 10/12/1981 (ver Quadro de Legislação Básica, item 13).
- (54) - Esta informação não é segura; parece certo, contudo, que o critério foi definido de maneira adequada às reivindicações das grandes empresas, sobretudo das montadoras estrangeiras.
- (55) - No bojo das negociações com o Fundo Monetário Internacional obteve-se uma alíquota de 9% até 1985.
- (56) - Segundo alguns depoimentos, vários contratos que estavam sendo negociados por essa época foram assinados com data prévia para evitar retaliação norte-americana.
- (57) - FUNCEX (1982:43).
- (58) - Estes dados estão na Tabela 2A.1.3 do Anexo deste Capítulo.

CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

CAPÍTULO 3

METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

A dimensão que a BEFIEX assumiu nos últimos anos justifica uma descrição mais detalhada do programa e a investigação de seus impactos específicos sobre o balanço de pagamentos, a produção e o comportamento do setor privado. No entanto, as evidências são escassas e estão organizadas de forma inadequada para responder algumas das questões mais elementares.

Procuramos contornar estes problemas de três maneiras. Primeiramente, pesquisamos fontes alternativas às da Comissão e aos relatórios do CDI e tentamos atenuar suas principais distorções. Em segundo, redimensionamos o objeto investigado face à escassez de dados. Em terceiro, adotamos critérios de classificação mais adequados para os objetivos da pesquisa. Os procedimentos mais específicos serão comentados nas notas e anexos dos capítulos subsequentes.

3.1. A LISTA DE EMPRESAS PARTICIPANTES DA BEFIEX

A BEFIEX constitui um exemplo modelar de um mecanismo importante de política econômica sobre o qual as informações disponíveis são muito precárias. Isto nos obrigou à diversificação das fontes com proble-

mas óbvios de custo, tempo e comparabilidade dos dados. Passamos, em seguida, à descrição das principais delas, procurando apresentá-las na ordem cronológica em que foram sendo usadas para contornar a precariedade das estatísticas originais.

O primeiro problema consistiu na obtenção da lista de programas aprovados. Até 1979, esta informação era fornecida em alguns dos Relatórios do CDI. No entanto, a partir de 1980, a Comissão passou a divulgar apenas o número de programas aprovados, sem revelar suas firmas titulares. Mesmo para o período 1972/79, foram constatadas incongruências entre os diferentes relatórios, não elucidadas pela Comissão. Assim, adotamos os seguintes procedimentos para as duas fases:

. Período 1972/79

Neste período, utilizamos CDI(1974-81). Em CDI(1977:123) há uma lista dos programas aprovados e em execução para 1972/77, apresentando um total de 30 programas para o período. As edições dos anos anteriores⁽¹⁾ fornecem as seguintes informações, algumas delas contraditórias entre si:

1974 - teriam sido aprovados 5 programas

1975 - teriam sido aprovados 3 programas

1976 - teriam sido aprovados 15 programas, apesar de nomear apenas 13 projetos⁽²⁾. Desde sua criação até dezembro de 1976 teriam sido aprovados 23 programas; isto é inconsistente com as informa

ções anteriores, desde que se assuma - baseado em relatórios posteriores - que 4 programas já haviam sido aprovados em 1972/73.

1977 - além de 30 programas englobando o período 1972/77, teriam sido aprovados 8 projetos, neste ano.

A julgar pelos relatórios de 1974/77, teríamos 35 programas aprovados até 1977, o que discrepa dos 30 atribuídos ao período 1972/77 em CDI (1977). Dada a imprecisão destas publicações é possível que haja problemas de dupla contagem. Como o Relatório de 1977 é o número mais recente que contém uma lista detalhada de todos os programas, baseamos nos em seus dados para o período 1972/77⁽³⁾.

Ao considerarmos os programas aprovados em 1978 (16) e os de 1979 (22), obtemos 38 projetos, somando 68 em 1972/79. Entretanto, segundo o Relatório de 1981, a BEFIEX teria aprovado apenas 49 projetos neste período, enquanto no de 1980 constam 52 projetos para a mesma fase. Esta e outras divergências estão sumariadas na Tabela 3.1.

Para 1978/79, desconsideramos a informação mais recente que não está desagregada, em favor dos Relatórios de 1978 e 1979, cujas listas são detalhadas e não apresentam dupla contagem.

. Período 1980/81

A partir de 1980, a BEFIEX deixou de divulgar o nome das empresas participantes o que nos obrigou a recorrer às notícias de jornal di-

vulgadas após as reuniões plenárias da Comissão ⁽⁴⁾. Para 1980, obtivemos 33 programas contra 48 mencionados no Relatório de 1980 e 49 no de 1981. Em 1981, conseguimos 42 projetos, diferentemente dos 33 citados no Relatório de 1981 (ver Tabela 3.1.).

3.2. A ANÁLISE DA BEFIEIX ATRAVÉS DOS DADOS DE COMÉRCIO EXTERIOR DAS EMPRESAS-BEFIEIX

Uma avaliação rigorosa do programa exigiria a análise dos dados por projeto aprovado. Porém, como estes últimos não estão disponíveis e seus resultados agregados divulgados pelos relatórios do CDI são imprecisos ⁽⁵⁾ foi necessário adotar uma abordagem alternativa. A exemplo de SEP (1979) procuraremos discutir algumas das principais características da BEFIEIX a partir das empresas-BEFIEIX e não dos projetos. Chamamos de empresas-BEFIEIX aquelas que, individualmente ou em consórcio, tiveram um programa de exportação aprovado junto à Comissão. A Tabela 3A.1 contém a lista de firmas titulares, ordenadas por ano de ingresso na BEFIEIX.

Obtivemos tabulações especiais junto à CACEX com dados de exportação e importação, desagregados por empresa BEFIEIX, produto e mercados de destino e origem. Estas informações nos permitiram superar parcialmente a escassez de dados a respeito do programa mas não estão isentas de distorções, conforme veremos em seguida.

3.2.1. Séries para o Conjunto de Empresas-BEFIEX

Há três limitações quando tomamos dados para o conjunto de empresas-BEFIEX. Em primeiro lugar, não estamos seguros de contarmos com as firmas efetivamente participantes em virtude das dificuldades de acesso às informações que assinalamos em 3.1. Isto é particularmente verdadeiro para o período 1980/81 em que nos baseamos em notícias de jornal e no qual as discrepâncias com os dados oficiais são mais evidentes. Para atenuar esta distorção efetuamos uma consulta direta ⁽⁶⁾. Mesmo para este conjunto, restaram unidades para as quais não conseguimos dados de comércio exterior, conforme indicado na Tabela 3A.1.

Em segundo, a utilização dos dados disponíveis das empresas não substitui certas informações sobre os projetos, estreitando o escopo do trabalho. Tivemos, por exemplo, que limitar a atenção às variáveis comerciais dada a escassez de evidências sobre as contas financeiras.

Em terceiro, a consideração dos dados da firma tão-somente enquanto participante da BEFIEX ⁽⁷⁾ também está sujeita a restrições. Primeira^{mente}, porque a defasagem entre a assinatura do contrato e implementação efetiva do projeto parece variar muito temporal e setorialmente. Em geral, consideramos a firma a partir do ano em que assinou o contrato, mas relaxamos explicitamente esta hipótese em alguns momentos. Uma segunda limitação advém do fato de que as variações nos

agregados comerciais embutem tanto as mudanças na performance das firmas, quanto o ingresso de novas unidades. Isto porque trabalhamos com uma amostra variável de acordo com a expansão da BEFIEX. Como o programa incorporou várias firmas novas, em alguns momentos teremos que trabalhar com dados por empresa e/ou de uma amostra fixa de firmas para depurar as oscilações decorrentes da alteração no número de unidades investigadas.

3.2.2. Os Fluxos Comerciais das Empresas-BEFIEX e os Resultados da BEFIEX

Pretendemos utilizar os resultados comerciais das empresas-BEFIEX como uma aproximação grosseira da performance da BEFIEX. Vale a pena, portanto, indagar quais as relações entre seus fluxos comerciais e os dos projetos da BEFIEX. Eis o que faremos em seguida, para as exportações e importações. Na falta dos dados do projeto restringimo-nos à exposição das suposições adotadas.

3.2.2.1. Exportações das empresas-BEFIEX e exportações da BEFIEX

Como o volume de benefícios depende diretamente dos compromissos de exportação (8), seria razoável supor que as firmas procurassem realizar todas, ou grande parte de suas vendas externas, através da BEFIEX.

No entanto, cumpre alertar para dois possíveis erros derivados desta suposição. Primeiramente, apenas projetos novos seriam, em tese, beneficiados pela BEFIEX. Ou seja, as exportações prévias de uma firma não poderiam constar para efeito de cumprimento dos compromissos de exportação. Evidentemente a margem de erro variará na razão direta do percentual de empresas que tenha efetuado vendas no exterior antes de ingressar no programa. Como não nos foi possível obter esta informação - a CACEX não dispõe de listagem do ano de ingresso no comércio exterior das empresas cadastradas (9) - tomamos como referência o percentual obtido pelos questionários de 88% das firmas que exportavam antes de entrar no programa, sendo que, destas últimas, 73% lograra fazê-lo há pelo menos 5 anos antes do ingresso na BEFIEX.

Apesar destes números pode-se argumentar que as discrepâncias talvez não sejam demasiadas por dois motivos. Em primeiro lugar, é razoável supor que as firmas procurem expandir linhas de exportação nas quais já possuam alguma experiência em se tratando de assumir metas relativamente ambiciosas. Assim, do ponto de vista do produto não haveria muita diferença entre o projeto novo e a capacidade instalada previamente. Ademais, considerando que o controle do governo ao nível das plantas industriais é praticamente nulo, não haveria razão para a empresa não incluir exportações que realizaria independentemente das novas instalações entre os resultados cambiais atribuíveis a estas últimas. Em segundo, e conforme mostraremos no Capítulo 5, tudo indica que as vendas externas das empresas se elevaram significativamente

após o ingresso na BEFIEX. Se tal fato puder ser atribuído ao programa, a participação das exportações não-BEFIEX sobre o total deveria declinar.

As observações anteriores não eliminam a possibilidade de distorções para algumas empresas ⁽¹⁰⁾, porém diminui a importância deste primeiro tipo de erro.

Uma segunda distorção ocorre nos casos em que a empresa tenha exportado bens que não haviam sido previstos no projeto inicial. É provável que este fenômeno se concentre nos anos iniciais, posto que a experiência deve induzir as firmas a atentarem para este fato na elaboração do projeto; ademais, depoimentos de algumas unidades acusam uma maior facilidade, no período recente, da inclusão a posteriori de bens exportados não previstos em seu programa.

Finalmente, é possível que nos últimos três anos da série surja uma distorção advinda da exportação de partes, peças e componentes nacionais de fabricação de terceiros que, conforme previsto no DL 1.661 de janeiro de 1979 (ver Quadro de Legislação Básica do Capítulo 2, item 8), pode ser computado no saldo global de divisas para efeito do cálculo da quota de importação ⁽¹¹⁾. No entanto, não há razão para supor um viés muito grande para a maior parte das empresas, uma vez que esta prática não parece ter sido adotada com frequência e/ou em volumes significativos.

Uma indicação de que a hipótese deste item pode ser correta é a proximidade entre os totais de exportações-BEFIEX e exportações-CACEX (12) para a maior parte do período, conforme indica a coluna (6) da Tabela 3.2. Os dados da coluna (7) da mesma Tabela dos relatórios do CDI apontam em direção idêntica. É evidente que a proximidade dos agregados não implica necessariamente na dos valores individuais (13), porém, reforça uma impressão majoritária entre os agentes participantes do programa, o que é compreensível à luz da argumentação anterior.

3.2.2.2. Importações das empresas-BEFIEX e importações da BEFIEX

No tangente às compras, os problemas são bem maiores. Conforme estabelece o DL nº 1.219, há dois limites às isenções às importações: (i) um terço do valor líquido da exportação média anual; (ii) metade do valor FOB exportado uma vez somadas as outras importações beneficiadas por algum regime especial (14).

É óbvio que convém às empresas realizar o maior volume possível de importações através da BEFIEX. Porém, elas podem não fazê-lo e nada garante que seu volume total de compras se restrinja aos tetos fixados.

No entanto, a partir de 1975/76, com o controle e encarecimento crescentes das importações, seria razoável supor que a diferença diminua.

Com efeito, se 31% das compras no estrangeiro em 1972/74 foram feitas através da BEFIEX, este percentual chegou a 74% em 1977, conforme os dados dos relatórios, apresentados na coluna (6) da Tabela 3.3.

Por outro lado, a BEFIEX pode ser vista por algumas firmas como um programa de "compras vinculadas". Ao contrário do regime de "draw-back", as aquisições externas ficam isentas de tributação, independentemente de sua utilização. Isto significa que, por vezes, o montante de exportações deve se adequar ao volume desejado de importações, fazendo com que só efetuem importações vinculadas à BEFIEX.

Finalmente, conforme previsto no DL nº 71.278/72 ⁽¹⁵⁾, as importações para o investimento inicial do projeto não estão sujeitas às quotas do programa, diminuindo em certos casos a diferença entre importações totais e vinculadas.

No entanto, as evidências disponíveis não confirmam a proximidade entre as importações-CACEX e as importações-BEFIEX. Com efeito, a discrepância entre estes valores, indicada na coluna (8) da Tabela 3.3, é suficiente para eliminar a hipótese de proximidade destes dados por empresa ⁽¹⁶⁾; a diferença diminui em alguns anos mas mesmo assim de maneira muito irregular e a níveis insatisfatórios. Ao contrário das exportações - das empresas-BEFIEX - as importações deste conjunto provavelmente se afastam bastante daquelas efetivamente realizadas sob o

programa.

As limitações acima impõem certa cautela nas conclusões a serem retiradas dos dados das empresas-BEFIEX. A evolução das variáveis investigadas reflete o comportamento daquelas, não coincidindo necessariamente com os resultados dos projetos. Porém, assumimos neste momento, e sugerimos no Capítulo 5, que o ingresso na BEFIEX altera sensivelmente a performance do comércio exterior das firmas. Assim, os efeitos globais sobre as firmas participantes da BEFIEX podem ser tão importantes quanto os saldos cambiais dos programas aprovados, ainda que não convirjam numericamente com eles.

Por outro lado, se postulamos a hipótese não comprovável de convergência entre exportações BEFIEX e exportações das empresas-BEFIEX podemos extrair algumas conclusões sobre os saldos dos projetos, ainda que apenas ao nível de produtos e não de empresas. Para tanto tomamos as importações beneficiadas divulgadas pelo Ministério da Fazenda (M.-CIEF) da Tabela 3.3. Estes dados têm a vantagem de refletirem de maneira aproximada as compras efetivamente realizadas através da BEFIEX (17).

3.3. OUTRAS FONTES DE INFORMAÇÕES OBJETIVAS

Além das fontes que descrevemos acima, utilizamos:

. Séries de comércio exterior da CACEX.

- . Dados econômico-financeiros das empresas participantes — publicados em "Melhores e Maiores" da Revista Exame, "Quem é Quem" das Revistas Visão e "Balanço Anual" da Gazeta Mercantil.
- . Guia Interinvest.
- . Listagens especiais da Fipe.
- . Anuários da Abinee, Sindipeças e Abimaq.
- . Índices macroeconômicos diversos da "Conjuntura Econômica".
- . Lista da CACEX de maiores empresas exportadoras e importadoras.
- . Brasil 10 mil - Principais empresas brasileiras - 1982/1983 - Dun & Bradstreet Informações Comerciais Ltda.

3.4. FONTES DE INFORMAÇÕES SUBJETIVAS

Dada a precariedade das informações quantitativas disponíveis, julgamos conveniente obter dados adicionais a partir de entrevistas a uma amostra selecionada de empresas e questionários enviados ao universo pesquisado. Em ambos os casos, procurou-se apenas testar hipóteses e confrontar conclusões uma vez que eventuais informações objetivas são igualmente imprecisas e raramente obteníveis.

As entrevistas foram em aberto e em profundidade, orientadas por um roteiro único que se encontra em anexo. A seleção das empresas entrevistadas obedeceu critérios que, na medida do possível, esgotassem as variáveis consideradas principais para a caracterização da BEFIEX: origem do capital, setor, época de ingresso e tamanho. Realizaram-se,

ademaís, entrevistas com representantes da Comissão, autoridades governamentais ligadas aos órgãos em questão em diferentes épocas e representantes de entidades de classe.

O questionário, cujo modelo também se encontra em anexo, deverá fornecer algumas informações complementares importantes. Seus resultados poderão eventualmente reforçar algumas relações sugeridas ao longo do texto (p.e., relação entre época de ingresso e motivação principal), aferir impressões dos empresários acerca de dados conhecidos (p.e., o aumento do grau de abertura) e realizar uma espécie de enquete de opinião acerca de temas controversos (p.e., impacto do programa sobre os fornecedores nacionais).

A Tabela 3.4. resume as características básicas das amostras de empresas abrangidas. No próximo capítulo apontaremos os principais cuidados com a interpretação do material obtido. Explicitamos, em seguida, os critérios de classificação utilizados para ambas as evidências, objetivas e subjetivas.

3.5. CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO

3.5.1. Classificação das Empresas

As empresas foram classificadas conforme a origem do capital, o setor de atividade (por gênero e categoria de uso), o tamanho e fase de

ingresso no programa.

Quanto ao primeiro critério, discriminamos entre empresas nacionais e diferentes tipos de firmas de capital estrangeiro. Seguimos, para tanto, a pesquisa da Finep (1975) e as informações do Guia Interinvest (1978). Segundo aquele estudo a empresa de capital estrangeiro pode ser:

- i. internacional - caso pelo menos 20% do capital pertença a empresa ou grupo industrial localizado fora do país que conste das listas da Revista "Fortune" das 200 maiores não-americanas ou das 500 maiores americanas.
- ii. conglomerado financeiro: caso pelo menos 25% do capital seja controlado por um banco ou grupo financeiro localizado fora do país.
- iii. estrangeira - caso pelo menos 20% do capital seja controlado por empresa ou grupo industrial localizado fora do país mas não incluído nas maiores da "Fortune".
- iv. "joint-venture" - caso haja participação igual ou superior de um grupo nacional em empresa cuja participação estrangeira caracteriza um dos casos anteriores.

Este tipo de classificação nos pareceu justificável pois pretendemos ressaltar a heterogeneidade das firmas de capital estrangeiro face ao comércio exterior.

Quanto ao segundo critério, classificamos as empresas por gênero industrial e categoria de uso do IBGE a partir de informações econômico-financeiras das publicações citadas no item 3.3. e colhidas juntos às empresas.

Por outro lado, tomamos a classificação a quatro dígitos do IBGE realizada por Calabi (1981) para uma amostra de mais de 2.000 empresas. Neste trabalho, foram utilizadas as declarações do IPI para 1974 e as declarações de IRPJ contidas no Cadec-1976 e referentes ao ano base 1975. Para os casos discrepantes com a nossa classificação a dois dígitos adotamos os resultados a quatro dígitos uma vez que estão baseados em informações mais pormenorizadas do que as dos levantamentos do "Quem é Quem".

A classificação do IBGE nos pareceu superior à Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM) para aquilatar a inserção da firma na estrutura produtiva e, a partir daí, avaliar sua performance de comércio exterior (18).

Em relação ao tamanho, também utilizamos a pesquisa citada de Calabi dividindo as firmas em seis faixas de faturamento:

FAIXAS	INTERVALOS EM 1000 Cr\$ 1981	
1		854.214
2	854.214	1.708.428
3	1.708.428	3.416.855
4	3.416.855	8.542.139
5	8.542.139	17.084.277
6	17.084.277	

FONTE: CALABI (1981). Inflacionamos as faixas originais com o IPA-DI da FGV.

Aproveitamos grande parte da própria classificação de Calabi (1981) complementando-a com os dados de faturamento do "Quem é Quem" (1975/1982) e do "Balanco Anual" (1977/1982) mencionados antes. Embora haja divergências entre estas duas fontes, julgamos que sejam suficientemente pequenas para justificar sua utilização conjunta.

A escolha do faturamento como indicador de tamanho não atende a critérios muito rígidos, tendo prevalecido a conveniência de lançar mão de dados previamente compilados. No entanto, poder-se-ia argumentar que esta variável parece superior ao patrimônio ao colocar em evidência o volume de operações da firma que é particularmente relevante para a atividade de exportação; no mesmo sentido, também parece melhor do que o número de trabalhadores ocupados, uma vez que o estudo abar

ca setores heterogêneos com acentuadas diferenças na relação capital/trabalho.

É verdade que cometemos um pecado análogo a este último ao desconsiderarmos as diferenças setoriais, sobretudo quanto às distintas relações capital/produto. Para evitarmos este erro teria sido necessário analisar as distribuições setoriais de faturamento, o que nos foi impossível. Assim, preferimos organizar as empresas conforme as seis faixas, evitando apenas atribuir-lhes as expressões convencionais de "pequenas", "médias" e "grandes".

A classificação por fase de ingresso dispensa maiores comentários, tendo servido para testar diferenças de comportamento de acordo com os períodos discutidos no Capítulo 2.

A Tabela anexa 3A.1 apresenta todas as empresas do programa classificadas pelos critérios descritos acima.

3.5.2. Classificação dos Produtos

Por razões semelhantes às da classificação das empresas, convertemos a classificação original sob a NBM em IBGE, sendo que os dados se encontram agregados a dois dígitos. Para a conversão foi utilizado um dicionário elaborado por Bevilaqua ⁽¹⁹⁾.

Além disso, os produtos foram discriminados conforme as diferentes categorias de uso para o que também utilizamos metodologia de Bevilaqua. Neste critério, os bens são divididos em: insumos, insumos para consumo, partes, partes para duráveis, partes para capital, consumo, duráveis, capital seriado, capital sob encomenda, combustíveis e lubrificantes e material de construção.

3.5.3. Classificação dos Países

Adotamos três critérios para a classificação dos países: por nível de desenvolvimento das forças produtivas, área político-comercial e presença de subsidiárias ou matrizes ou empresas coligadas às empresas transnacionais (ET) envolvidas na BEFIEX.

Quanto ao primeiro, procurou-se tomar um grupo um pouco menos heterogêneo do que aquele normalmente denominado de "subdesenvolvido". Foram consideradas, para tanto, o seguinte conjunto de variáveis relevantes, cujos valores estão disponíveis para a maioria dos países, através das publicações das Nações Unidas (1980) e do Banco Mundial (1980) e utilizadas em pesquisa em andamento (Singer et alii, 1984):

- . Nível de renda - PIB e PIB per capita;
- . Dinamismo do crescimento - taxa média de expansão do PIB e PIB per capita para os períodos 1945/55, 1955/60, 1960/73, 1973/80;
- . Diversificação setorial - participação relativa da agricultura, indústria e serviços:

- percentual da força de trabalho em cada um destes setores;
- participação relativa da indústria de transformação.
- . Diversificação da indústria - participação relativa no valor adicionado da indústria de transformação dos ramos: alimentos, têxtil, maquinaria e equipamento de transporte, química e "outros";
- . Composição dos fluxos comerciais - participação relativa nas exportações e importações dos produtos primários, manufaturados, e dentro destes, maquinaria e equipamento de transporte;
- . Dinamismo das exportações - taxa média anual de crescimento das vendas externas para os períodos 1945/55, 1955/60, 1960/73 e 1973/80.

A partir dessas informações discriminamos os países em industrializados (I), não-industrializados (NI) e semi-industrializados (SI). É evidente que se trata de uma divisão meramente descritiva mas que para os fins deste trabalho - de caracterização dos mercados de origem e destino da BEFIEX - nos pareceu suficiente.

Quanto ao segundo critério, apenas seguimos as divisões convencionais conforme as principais áreas político-comerciais: EUA, MCE, ALADI, AELC, Ásia e Oceania, África, Oriente Médio, MCCA, CAEM e Canadá.

Em relação ao último critério, pesquisamos no Guia Interinvest a distribuição geográfica das empresas coligadas a cada firma de capital estrangeiro da BEFIEX, anotando para cada país a presença de subsidiá

rias, matrizes e empresas com participação acionária de pelo menos 25%.

Na Tabela 3A.2 do anexo deste Capítulo encontra-se uma lista dos países envolvidos segundo os dois primeiros critérios descritos. A aplicação destes últimos, bem como as demais classificações discutidas nas páginas anteriores, permitirão uma revisão mais precisa do que representam os fluxos comerciais das empresas BEFIEX. Este será o tema do próximo Capítulo.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 3

- (1) - Não há relatórios para os anos de 1972/73.
- (2) - Estamos utilizando o termo projeto como sinônimo de programa. Em determinados contextos este último também se refere à BEFIEX.
- (3) - Além da divergência numérica, parcialmente atribuível à hipótese de dupla contagem, a opção pelo Relatório de 1977 implicou na desconsideração da Sublistatic do Brasil - Indústria e Comércio Ltda., constante de CDI (1976)
- (4) - Utilizamos três jornais - "Gazeta Mercantil", "O Estado de São Paulo" e "Folha de São Paulo" - para diminuir um pouco a imprecisão inerente a este tipo de procedimento.
- (5) - Bastaria lembrar as inconsistências apontadas na Tabela 3.1. para comprovar esta afirmação; mas as informações tão elementares quanto o câmbio considerado no cálculo, o número de empregos gerados e o valor dos investimentos também não parecem confiáveis.
- (6) - Trata-se de questionário sobre o qual falaremos adiante. Através dele detectamos duas empresas que alegaram não ter participado do programa (ver a respeito a nota C da Tabela 3A.1.).
- (7) - Ao contrário de SEP (1979) os agregados incluem os fluxos comerciais das empresas que participavam da BEFIEX no período relevante. Naquele estudo, os dados de comércio exterior das empresas são considerados independentemente das empresas estarem participando ou não na BEFIEX no ano em questão.
- (8) - Ver Quadro de Legislação Básica no Capítulo 2.
- (9) - Seria possível obter um processamento adicional mas não o fizemos por restrições orçamentárias.
- (10) - De fato, uma das empresas entrevistadas alegou que a hipótese que fizemos não era adequada para seu caso, no qual as exportações não BEFIEX respondiam por mais de 1/4 do total vendido ao exterior.
- (11) - Embora, do ponto de vista contábil, estes valores constem tanto das exportações das empresas-BEFIEX quanto da BEFIEX. O problema é que, como não constituem um acréscimo nas vendas do país, poderiam prejudicar certas conclusões acerca da influência no programa.
- (12) - Utilizaremos este termo para designar as vendas das empresas-BEFIEX.
- (13) - A igualdade das exportações-CACEX e exportações-BEFIEX por empresa implicaria na identidade dos respectivos agregados, mas a recíproca não é verdadeira.
- (14) - Ver item 1 do Quadro de Legislação Básica do Capítulo 2.
- (15) - Idem, item 2.
- (16) - A igualdade dos valores agregados não implica necessariamente na identidade dos valores individuais, mas a desigualdade dos agregados implica naquela dos dados por empresa.

- (17) - O Cief fornece dados de valor tributável (isto é, a base de cálculo para os impostos que incidem sobre os produtos estrangeiros) que se aproximam bastante do valor CIF das importações, mas diferem ligeiramente deste último em virtude dos eventuais descontos e casos de pauta de valor mínimo e valor de referência. Em relação aos dados de importação da CACEX, também discrepam pelo fato de referirem-se a importações efetivas e não apenas autorizadas.
- (18) - Permitimo-nos, neste ponto, observar marginalmente que a classificação NBM é, em geral, pouco adequada para análise macroeconômica.
- (19) - Pesquisa em andamento na UNICAMP; comunicação pessoal.

**CAPÍTULO 4 – ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS—
BEFIEX**

CAPÍTULO 4

ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS-BEFIEX

Neste capítulo ressaltaremos algumas características das empresas-BEFIEX lançando mão dos cortes analíticos propostos no Capítulo 3. Ao utilizarmos, fundamentalmente, dados de exportações e importações totais afastaremos-nos da análise estrita dos projetos submetidos à Comissão. Em compensação estaremos aptos a descrever como evoluiu a parcela do setor privado afetada pelo programa e - se as hipóteses discutidas no capítulo anterior estiverem corretas - isto servirá como um indicador para os resultados da própria BEFIEX.

Apresentaremos inicialmente as evidências objetivas deixando para o final uma análise mais pormenorizada das respostas aos questionários.

4.1. ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS OBJETIVAS

A apresentação será feita em 5 etapas. Primeiramente, descrevemos as empresas-BEFIEX cruzando os critérios de classificação do Capítulo 3. Em segundo, discutimos as variáveis relevantes ao nível da empresa, destacando, em seguida, algumas associações entre elas; em quarto, exploramos os fluxos comerciais utilizando os cortes mencionados

antes; por fim, analisamos o volume e destino das isenções à importa
ção que, conforme argumentado no Capítulo 2 e confirmado adiante com
os questionários, constituem o principal estímulo da BEFIEX.

4.1.1. A Composição das Firmas Participantes do Programa

No Capítulo 2 assinalamos as principais fases da BEFIEX. O cruzamen-
to dos critérios de classificação propostos no capítulo anterior aju-
da a caracterizá-las melhor.

A Tabela 4.1 ⁽¹⁾ mostra que a maior parte dos ingressantes no perío-
do 1972/75 é internacional, enquanto as nacionais passam a ser majo-
ritárias entre as novas firmas em 1976/79 e sobretudo em 1980/81. Is
to fez com que neste último ano as nacionais detivessem a maioria ab
soluta, o que costuma ser alardeado nos documentos oficiais e contra
ria a impressão corrente acerca do programa.

A Tabela 4.2 revela que há uma grande intersecção entre os grupos de
nacionais e empresas das faixas de tamanho (1, 2) e (3, 4), enquanto
a maioria das firmas (5, 6) são internacionais. As joint-ventures se
concentram em (3, 4) e as estrangeiras estão mais dispersas pelas di
ferentes faixas ⁽²⁾. Assim, é natural que, conforme ilustra a Tabela
4.3, as firmas (5, 6) tenham maior peso entre as ingressantes em
1972/75, o mantenham nas de 1976/79, secundadas de perto pelas (1,

2) e que estas últimas sejam as majoritárias entre o grupo entrante em 1980/81.

Quanto aos gêneros industriais, a Tabela 4.4 mostra que a maioria das empresas que entraram em 1972/75 era de material de transporte, embora as de têxtil e alimentos tivessem uma participação razoável. Em 1976/79, o aumento no ingresso de firmas foi acompanhado por uma maior dispersão pelos vários gêneros, ainda que material de transporte tenha mantido a liderança ao lado da mecânica, seguidas ambas pela têxtil. Em 1980/81, material de transporte não figurou mais entre os três primeiros, em favor da mecânica, têxtil e material elétrico (ver Tabela 4.4).

Os cruzamentos também explicitam as diferentes posições das empresas conforme a origem do capital. A Tabela 4.5 mostra como em 1981 a maioria das internacionais estavam nos ramos de mecânica, transporte e material elétrico, constituindo a parcela majoritária nestes dois últimos. As nacionais, por sua vez, se encontravam preponderantemente na têxtil, mecânica e metalurgia, sendo majoritárias em todas elas. As 7 joint-ventures estavam cada qual em ramos distintos, ao passo que as estrangeiras acusaram certa concentração na têxtil e na mecânica, sem serem majoritárias em nenhuma delas.

Quanto às categorias de uso, fica claro na Tabela 4.6 que as internacionais são fundamentalmente produtoras de bens de capital seriado

e de duráveis (partes e montados) ao passo que as nacionais estão voltadas para a fabricação de bens de consumo (final e insumo para consumo) e insumos; 5 das 14 estrangeiras são de capital seriado enquanto 3 das 7 joint-ventures produzem insumos.

Chama atenção a crescente diversificação do programa nas duas últimas fases. No final do período o governo pôde alegar que os benefícios da BEFIEX não estavam restritos às grandes empresas internacionais de material de transporte. Com efeito, mais da metade das firmas pertencia a faixas inferiores de tamanho, 60% era de origem nacional, e empresas de ramos tradicionais, como a têxtil, alimentos e vestuário, representavam quase 1/3 do total.

A heterogeneidade do próprio grupo de empresas de capital estrangeiro não foi tão comentada, embora seja igualmente destacável dos dados que vimos até agora. Mais de 1/3 delas constituem joint-ventures e estrangeiras, cujo padrão de comportamento tende a se diferenciar das grandes internacionais. Retomaremos este último ponto no Capítulo 6. Mais adiante neste capítulo, a análise dos fluxos comerciais qualificará estas modificações na composição das firmas participantes.

4.1.2. Indicações Sobre o Comportamento das Empresas-BEFIEX em Relação ao Comércio Exterior

Mesmo afastada a hipótese de um "modelo exportador" no país poder-se-ia supor que as empresas-BEFIEX são fortemente orientadas para o mercado externo, constituindo, eventualmente, um embrião de uma estratégia global naquele sentido.

No entanto, os dados disponíveis acerca dos coeficientes de exportação (CX) para um sub-conjunto destas firmas não confirmam esta suposição. Com efeito, em todos os anos a maioria das unidades apresentou um índice inferior a 15%, sendo que uma parcela reduzida chegou a mais de 50% (um percentual máximo de 13% em 1981), conforme mostra a Tabela 4.7.

As empresas ingressantes nos últimos anos apresentaram CX mais elevados, mas raras vezes superiores a 50% e apenas em 1979 a maioria das entrantes apresentou coeficiente exportado superior a 15% (ver Tabela 4.7). A maior frequência das células a sudeste da Tabela 4.7 sugere que houve um aumento do número de empresas com maior coeficiente exportado ⁽³⁾. A faixa mediana de CX passou de 2/5% em 1976 para 11/15% em 1981. Conforme veremos adiante, isto se deveu não apenas ao ingresso de unidades com maior CX mas ao aumento deste coeficiente para a maioria das participantes. Ainda assim, os níveis atingidos

não de sua abertura. De fato, vê-se que as empresas-BEFIEX tornaram-se exportadoras líquidas numa proporção maior do que aumentaram sua abertura para o exterior, sendo que uma parcela não desprezível delas acusou um fechamento em termos de compras externas. Isto as aproxima em certa medida do conjunto do setor privado que, ao longo do período em foco, recebeu estímulos para exportar e enfrentou dificuldades crescentes para efetuar importações.

A Tabela 4.10 mostra como no final do período uma minoria das empresas do programa apresentava índices de comércio (IC) ⁽⁵⁾ negativos, refletindo a mencionada transformação das unidades em exportadoras líquidas. Além desta conversão que discutiremos em maior detalhe no Capítulo 5, note-se que a maioria das firmas incorporadas a partir de 1978 já apresentava IC positivo (ver Tabela 4.10).

Assim, a julgar pelo nível de coeficiente exportado e pelos sentidos de variação dos próprios CX, CM e IC, pode-se afirmar que no período 1973/81, as empresas-BEFIEX aproveitaram seu potencial exportador sem comprometerem a orientação para o mercado interno, nem tampouco aumentaram significativamente sua abertura em termos de importações.

4.1.3. Associações entre Indicadores de Comércio Exterior das Empresas-BEFIEX

Os testes de correlação para algumas variáveis das empresas partici-

pantes qualificam hipóteses iniciais e acrescentam algumas evidências congruentes com aquilo que vimos até agora sobre o programa. As Tabelas 4A.1.1 a 4A.1.4 em anexo apresentam as associações pesquisadas através do coeficiente de correlação ordinal de Spearman (6).

Destacam-se os seguintes resultados:

- a) Ao contrário do que supunhamos inicialmente não há uma variação sensível dos coeficientes de correlação entre os diferentes períodos dos pesquisados, embora o teste seja prejudicado pelo pequeno número de casos nas primeiras fases.
- b) As empresas com maior peso nas exportações também tendem a apresentar as maiores taxas de crescimento das exportações e das importações e os mais elevados índices de comércio (IC) e coeficientes exportados (CX). Isto sugere que as firmas mais importantes no programa tenderam a reforçar sua posição, bem como a obter bons resultados comerciais.
- c) As firmas com maior peso nas exportações não são, em geral, aquelas com maiores coeficientes importados; não é possível aceitar uma correlação entre estas variáveis para 1973/75, 1976/79 e 1973/81; apenas em 1980/81 uma fraca correlação positiva é aceitável ao nível de significância de 5%. Isto não desmente a hipótese - plausível mas não comprovável no âmbito deste trabalho - de que as empresas-BEFTEX têm maior coeficiente importado relativamente ao conjunto do setor privado.

d) Coerentemente com os resultados b) e c) não se verificou uma associação entre os coeficientes exportado e importado. Assim, não é possível afirmar que as empresas mais abertas do ponto de vista das exportações também o sejam em relação às compras externas. Esta constatação reforça a tese anterior de que a abertura para o exterior não está necessariamente associada a um elevado componente importado.

4.1.4. A Orientação e Composição dos Fluxos Comerciais

É possível caracterizar a BEFIEX de uma maneira mais precisa se adotarmos os critérios discutidos no último capítulo para analisar os fluxos comerciais de suas empresas ⁽⁷⁾. As tabelas seguintes mostram que a descrição do programa pelo governo e parte de seus críticos não corresponde à realidade até 1981.

A Tabela 4.11 demonstra que os maiores pesos das firmas nacionais em termos numéricos e de compromissos de exportação acordados no período, ainda não se refletiu de maneira proporcional em sua participação sobre as vendas em 1973/81. De qualquer forma, a fatia de 16% sobre as exportações sugere que a impressão frequente de que o programa está fechado a estas empresas deve ser rejeitada. Naturalmente este percentual se elevou nas últimas duas fases passando de 7,4% em 1973/75 para 15,8% e 18,5% em 1976/79 e 1980/81, respectivamente. A importância relativa das nacionais sobre as importações é ainda me-

nor - de 7,6% para período 1973/81 - coerentemente com as avaliações de parte da literatura de que estas empresas apresentam menor propensão a importar (8). Por outro lado, apesar do aparecimento de estrangeiras e joint-ventures com algum peso, as internacionais continuaram sendo o principal grupo dentre as firmas de capital estrangeiro (9).

Dada a grande superposição entre o grupo nacional e as faixas de tamanho de 1 a 4, não é surpreendente que, de acordo com a Tabela 4.12, as faixas 5 e 6 respondam por uma parcela majoritária das vendas da maioria dos ramos. No mesmo sentido da evolução descrita anteriormente, esta última faixa declinou de 96,2% em 1973/75 para 86,2% e 73,7% em 1976/79 e 1980/81, respectivamente.

As Tabelas 4.13 e 4.14 indicam que as vendas da BEFIEX abrangem, preponderantemente, empresas dos setores mais dinâmicos da indústria. Quanto aos gêneros industriais, a liderança absoluta cabe às empresas de material de transporte, seguidas pelas de material elétrico e mecânica (ver Tabela 4.13). Em anos específicos, as firmas de têxtil e de papel e celulose apresentaram alguma gravitação, porém muito abaixo dos principais grupos. Do ângulo das categorias de uso predominam as unidades produtoras de duráveis, embora tenham perdido terreno para as firmas de capitalariado e de consumo (ver Tabela 4.14).

As Tabelas 4.15 e 4.16 apresentam os mesmos critérios acima por produto e não por empresa. Note-se que as diferenças entre ambos não são pequenas para as exportações, contrariando uma hipótese prévia de que, a dois dígitos haveria uma quase identidade entre as duas classificações. A título de exemplo, as empresas de material de transporte responderam por 57% das vendas em 1980/81 mas os produtos deste ramo representaram 51% no mesmo período; as firmas de duráveis exportaram 38% do total mas os bens duráveis perfizeram 17% neste mesmo biênio (ver Tabelas 4.13 a 4.16).

Tal fato é atribuível a vários fatores: a) é possível que haja problemas de compatibilização e/ou erro nas classificações conforme os dois critérios ⁽¹⁰⁾; b) o grau de diversificação das empresas pode ser maior do que esperávamos; c) muitas empresas devem exportar itens que, embora sejam de outros ramos, foram ligeiramente transformados para constituírem acessórios de seus produtos principais ⁽¹¹⁾; d) pode ocorrer simples revenda de produtos de terceiros. Nas Tabelas 4A.3.1 do anexo deste capítulo ilustramos este fenômeno para os gêneros industriais para diversos anos.

A novidade da BEFIEX não se restringe à presença de itens relativamente elaborados, praticamente ausentes da pauta brasileira antes de meados dos anos setenta. Chama a atenção o peso dos mercados de países semi-industrializados (SI) e não-industrializados (NI) confor-

me mostra a Tabela 4.17. Destacam-se dentre eles os latino-americanos e africanos, de acordo com a Tabela 4.18.

Os cruzamentos destes critérios revelam aspectos adicionais a respeito da BEFIEX.

As internacionais estão diretamente envolvidas com os elementos distintivos do programa, tanto em relação a produtos, quanto a mercados. Em relação aos primeiros, a Tabela 4.19 mostra que as vendas destas empresas têm maior peso para os ramos de material de transporte, material elétrico e mecânica, figurantes entre os principais. Os únicos gêneros que chegaram a ter uma participação relevante e contam com participação nacional majoritária são os da química e têxtil; além disso, destacam-se pequenas fatias destas firmas nas vendas de produtos mecânicos e material de transporte. No mais, a maior parcela de suas exportações se restringe a alimentos e vestuário e calçados, sem um peso significativo sobre o programa (ver Tabela 4.19).

Quanto às categorias de uso por produto, a Tabela 4.11 referida anteriormente mostra que as exportações das internacionais são constituídas preponderantemente por duráveis, bens de capital seriado e partes para capital; as nacionais vendem uma maior parcela de bens de consumo, insumo para consumo e insumo; estes últimos, secundários

pelos bens de consumo, têm maior importância para as joint-ventures, enquanto os insumos e bens de capital seriado são os mais relevantes para as estrangeiras (ver Tabela 4.11).

Por outro lado, as internacionais têm um papel crucial na venda aos países SI e NI. Conforme indica a Tabela 4.17, 60% de suas vendas dirigiram-se a estes mercados no período 1973/81, tendo chegado a 70% em 1980/81. Esta parcela é bem inferior no caso de nacionais (31%), estrangeiras (39%) e sobretudo das joint-ventures (22%). Os dados de exportação por áreas comerciais e origem do capital não apresentados neste texto fornecem evidências na mesma direção. As internacionais estão fortemente orientadas para os mercados latino-americano e africano; as nacionais apresentaram um padrão mais tradicional prevalecendo os mercados dos EUA e do MCE, embora suas vendas para a ALADI não sejam desprezíveis.

No início do programa os duráveis foram os itens mais vendidos para todos os mercados. Para o conjunto do período 1973/81, contudo, cristalizou-se a seguinte divisão, de acordo com a Tabela 4.20: a maior parcela dos insumos, insumo para consumo, diferentes partes e bens de consumo se destinam a I, enquanto os bens de capital e duráveis são vendidos em sua maioria para NI e SI.

As evidências deste item ressaltam o caráter nuclear das internacionais no programa. Apesar da incorporação de várias empresas nacio-

nais, o peso daquelas nas exportações ainda é amplamente majoritário.

Constituídas na maior parte por duráveis e bens de capital seriado, mas também compostas de partes, as vendas das internacionais atingem um amplo leque de mercados. Os dois primeiros grupos se dirigem às áreas menos avançadas, fazendo com que estas empresas protagonizem um comércio relativamente sofisticado com estas regiões e distinto dos padrões tradicionais da divisão internacional do trabalho. Por outro lado, mantêm um razoável volume de exportações de partes e partes para capital para os mercados mais desenvolvidos e, em menor escala para SI e NI. Estas últimas linhas se aproximam mais do papel tradicional do país na DIT mas também podem indicar uma possível integração num processo produtivo em escala mundial.

Os outros grupos de empresas por origem do capital apresentam vendas com uma orientação mais convencional. As nacionais concentram-se em ramos menos dinâmicos, vendendo preponderantemente para os países industrializados.

As joint-ventures marcam uma forma de organização mais moderna mas apresentaram uma composição igualmente tradicional de produtos e mercados.

Por fim, as estrangeiras não têm um padrão muito definido, guardando uma posição intermediária entre as nacionais e internacionais; do ponto de vista da composição dos produtos exportados há uma parcela razoável pertencente ao grupo de capital seriado, enquanto a estrutura de mercados é habitual com a predominância dos países industrializados (12).

Note-se que esta heterogeneidade a que já nos referimos no Capítulo 1 desqualifica a atribuição de papéis muito rígidos e/ou exclusivos à BEFIEX, malgrado a nítida preponderância das internacionais. Mas limitar-nos-emos, por ora, a continuar a descrição de diferentes aspectos do programa, retomando esta discussão no Capítulo 6.

4.1.5. As Importações Beneficiadas Através da BEFIEX

Conforme argumentamos no Capítulo 3, a utilização dos dados da CACEX para as exportações não provoca distorções inaceitáveis, porém o mesmo não é verdadeiro para as importações. Não obstante, os dados de compras externas utilizados para calcular os coeficientes importados e os índices de comércio são reveladores, independentemente de sua maior ou menor proximidade com os valores efetivamente beneficiados; isto porque também importa pesquisar o comportamento das empresas-BEFIEX em relação ao comércio exterior e não simplesmente os resultados cambiais dos programas aprovados.

No entanto, a análise das importações efetivamente realizadas pela BEFIEX é igualmente relevante, apesar de nos limitarmos às informações por produtos e não por empresas. A fonte disponível é do Ministério da Fazenda/CIEF (1976/81) (13).

Restringimo-nos, neste momento, ao peso de cada setor nas importações-BEFIEX, deixando a participação destas últimas sobre as compras globais para o Capítulo 5 que investiga os impactos do programa sobre o balanço comercial.

A Tabela 4.21 mostra que os bens importados via BEFIEX estão fortemente concentrados em material elétrico, mecânica, material de transporte e metalurgia, sendo estes três últimos os mais importantes.

Em relação às categorias de uso, a concentração é ligeiramente menos elevada nos três maiores setores. Destaca-se a forte oscilação do peso do setor de capital sob encomenda que, de percentuais reduzidos passa ao primeiro e terceiro postos em 1978 e 1981, respectivamente. Além deste segmento, os insumos, partes, partes para capital e capital seriado aparecem entre os três primeiros postos no período 1977/81, conforme mostra a Tabela 4.22.

4.1.5.1. As isenções da BEFLEX por tipo de produto

Conforme mostramos no Capítulo 2, a BEFLEX se transformou no maior instrumento de incentivos fiscais às importações em 1981. A mesma fonte do item anterior nos permite verificar quais produtos foram mais beneficiados. Em virtude da não disponibilidade de informações por empresa não podemos atribuir estes benefícios a grupos determinados, sendo que a informação por produto dá uma indicação muito vaga a este respeito.

As Tabelas 4.23 e 4.24 apresentam os três gêneros industriais com maiores pesos relativos no volume de isenções e mais altas taxas de isenção respectivamente ⁽¹⁴⁾. Observa-se a grande concentração das isenções nos gêneros de mecânica, material de transporte e metalurgia - estes três ramos nunca respondem por um percentual menor que 74% do total - refletindo naturalmente os resultados dos pesos sobre as importações.

A comparação das Tabelas 4.23 e 4.24 permite concluir que os gêneros com maior volume de isenções não são aqueles com maior taxa de isenção. Por outro lado, dentre os setores mais beneficiados, os itens de material de transporte receberam taxas de isenção superiores para todos os anos exceto 1978, conforme indica o Gráfico 4.1. A performance deste ramo influenciou a taxa média de isenção conforme sugere a comparação dos Gráficos 4.1 e 4.2.

No que tange às categorias de uso, destacam-se: capital sob encomenda, insumos, partes para capital, partes e capital seriado, cabendo a liderança para o conjunto do período 1976/81 a estes três últimos segmentos, conforme mostra a Tabela 4.25. A concentração dos benefícios é ligeiramente menor, mas mesmo assim em nenhum ano a soma dos três maiores é inferior a 59% (ver Tabela 4.25). Já quanto à divergência entre maiores taxas de isenção e participações nas importações-BEFIEX vale uma observação análoga à que fizemos para os gêneros industriais (comparar as Tabelas 4.25 e 4.26).

Ressalte-se que a forte gravitação das partes (incluindo partes para capital) reforça a idéia de um programa adequado à montagem de bens eventualmente produzidos em escala mundial. Porém, não decorre daí que a BEFIEX possa ser reduzida a esta função. Apenas, parece constituir um dos instrumentos por excelência a ser acionado pelas parcelas do setor privado interessadas em algum tipo de "subcontratação internacional".

4.2. ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS SUBJETIVAS

As restrições dos dados disponíveis sobre a BEFIEX justificam por si mesmas o esforço de análise de evidências subjetivas. Ademais, em se tratando de um programa de política econômica com efeitos sobre múltiplos interesses, conviria investigar a opinião dos agentes envolvidos, sob qualquer hipótese.

As entrevistas descritas no Capítulo 3 inspiraram alguns comentários da primeira parte. Neste momento, passamos à análise mais sistemática das respostas aos questionários para o que lançaremos mão novamente dos depoimentos das empresas entrevistadas. Antes, porém, valeria a pena alertar para as limitações dos resultados obtidos.

4.2.1. Limitações do Questionário

As respostas das 42 empresas ao questionário descrito no Capítulo anterior exigem cautela devido a pelo menos 4 problemas: representatividade da amostra obtida e do período de referência, imprecisão das informações e viés sistemático das respostas.

Em relação à representatividade da amostra, os dados da Tabela 3.4 mostram que o conjunto de firmas que respondeu os questionários sobredimensiona alguns cortes; com efeito, as empresas das faixas menores, nacionais, do setor de transportes e ingressantes no período recente têm pesos razoavelmente superiores ao total de firmas participantes do programa em 1981. Como a constituição da amostra depende de fatores que não são passíveis de controle - as causas que levam um certo tipo de empresa a preencher um formulário desta natureza não são claras - a inferência para o universo de firmas fica prejudicada. Neste sentido, as afirmações que faremos em seguida são rigorosamente válidas apenas para as 42 firmas envolvidas, servindo como uma evidência qualitativa adicional para a análise.

Um segundo problema se refere à desatualização das informações para a utilização do corte por períodos de ingresso da empresa ⁽¹⁵⁾. A su posição desta classificação é a de que as empresas entrantes num mes mo período tenham alguns traços e opiniões em função de circunstâncias comuns que enfrentaram. Entretanto, como responderam aos ques tionários em 1983, é possível que as referidas condições já tenham sido alteradas e o corte tenha perdido o significado para uma consul ta desta natureza.

Em terceiro lugar, as consultas não oficiais às empresas costumam ge rar informações bastante imprecisas. Como não há nenhuma obrigatorie dade ou sistema de controle, o grau de subjetividade pode ser grande. Entre outros fatores de distorção, as opiniões do encarregado das respostas nem sempre se afinam com a posição da empresa represen tada.

Por último, e em sentido oposto a este último fator, as respostas são muitas vezes deliberadamente viesadas de forma a defender o inte resse específico da firma, ou pelo menos resguardar informações consideradas confidenciais.

4.2.2. Análise das Respostas

Procederemos a uma análise geral das questões omitindo deliberadamen te aspectos mais específicos, a serem abordados adiante. As questões

serão apresentadas na sequência original do formulário. Concentraremos a atenção sobre as tabelas básicas, deixando o conjunto dos quadros deste item no Anexo 4.2.

Questão 2 - Qual o motivo principal do ingresso na BEFIEX? (ver Tabela 4.27)

As respostas a esta questão reforçaram a suposição de que a isenção aos impostos de importação constituem o principal atrativo da BEFIEX, tendo 11 firmas assinalado esta alternativa e outras 11 alegado que este fator, aliado à queda da lei de similar, seria o mais importante.

Note-se que, este último estímulo parece não constituir, isoladamente, o principal elemento de atração contrariando uma impressão corrente acerca do programa. É interessante como este resultado converge com os diagnósticos de que a lei do similar não constitui um mecanismo de proteção fundamental, diferentemente da estrutura tarifária⁽¹⁶⁾. Além disso, vimos na primeira parte que nos últimos anos os privilégios dos beneficiários da BEFIEX em relação à matéria têm sido desconsiderados na prática através da pressão das entidades patronais.

Embora algumas entrevistas tenham revelado que a entrada de concorrente e indução do governo são importantes, isoladamente, não parecem constituir fortes elementos

de atração e/ou as firmas envolvidas não estariam dispostas a revelar motivações dessa natureza.

A obtenção de isenção à importação parece ter sido um motivo mais forte para as empresas nacionais do que para as forâneas fazendo supor que eventuais vantagens e/ou motivações adicionais sejam frequentes para estas últimas: apenas 8 das 21 ET assinalaram as alternativas d, e/ou f, enquanto esta proporção foi de 15/22 para as nacionais, de acordo com a Tabela 4A.2.1.

Congruentemente com a intersecção entre as faixas 5 e 6 e as internacionais, encontrou-se aí a menor proporção de respostas d, e/ou f, conforme a Tabela 4A.2.2.

Por sua vez, o controvertido direito ao crédito-prêmio só foi motivo principal de atração para três empresas e apenas 1 delas ingressou no período 1980/81 quando este benefício foi um privilégio exclusivo de algumas empresas da BEFIEX.

As constatações acima são coerentes com a hipótese de que a BEFIEX tenha significado distinto para os vários tipos de empresas. Para as firmas nacionais, geralmente de menor porte, as vantagens fiscais parecem ser as únicas que interessam; para as internacionais, em sua maioria grandes empresas, os benefícios fiscais representam um entre

os vários critérios que orientam sua estratégia exportadora e suas relações com o Estado.

Questão 3 - A empresa já havia exportado antes do ingresso na BEFIEX? (ver Tabela 4.28)

Questão 4 - A empresa exportava há mais de cinco anos antes do ingresso na BEFIEX? (ver Tabela 4.29)

37 das 42 empresas já haviam exportado antes do ingresso na BEFIEX e 73% deste conjunto o fazia há mais de 5 anos, representando 64% do total. Tal fato não surpreende uma vez que a assunção de compromissos de longo prazo requer experiência prévia, mas será qualificado adiante a partir das informações sobre o nível das vendas prévios à BEFIEX.

Também é compreensível que o percentual de empresas com tradição exportadora seja maior entre as nacionais: todas, sem exceção, já haviam exportado antes e cerca de 77% há mais de 5 anos. Contrariamente às internacionais, cuja margem de participação prévia no comércio exterior foi de 8/13, as nacionais não possuem uma rede de comercialização e contatos no exterior tornando mais lento seu processo de abertura, sendo que estas observações são até certo ponto aplicáveis para as estrangeiras.

Esta diferença não se aplica entre as faixas de tamanho como poder-se-ia pensar à primeira vista. Conforme mostram as Tabelas 4A.2.3 e 4A.2.4, a proporção de empresas (5, 6) que havia exportado antes da BEFIEX é ligeiramente menor do que aquela das (1, 2) e é igual às deste último grupo, considerando a parcela das que exportavam há 5 anos antes do ingresso no programa.

Uma parcela ligeiramente maior de novas firmas exportadoras ingressou no período 1976/79 do que no de 1972/75 o que refletiria a mudança de orientação do programa depois do primeiro choque externo (17), sendo que a queda deste percentual em 1980/81 talvez esteja relacionada às circunstâncias adversas do mercado mundial neste período (18). Este ponto está ilustrado nas Tabelas 4A.2.5 e 4A.2.6.

A julgar pelas constatações descritas acima, a BEFIEX parece ser um programa restrito, em princípio, a exportadores com alguma tradição. A maior transformação ocorreu mais frequentemente com as grandes firmas internacionais que, antes voltadas quase que exclusivamente para o mercado interno, lograram obter um lugar entre os maiores exportadores em pouco tempo.

Questão 5 - A firma incorreu em custos elevados para se beneficiar do programa? (ver Tabela 4.30)

A maioria das firmas (28/42) não considera que os custos necessários

para participação no programa sejam elevados. No mesmo sentido as entrevistas revelaram que, em geral, as empresas avaliam que os procedimentos requeridos pela BEFIEEX são simples comparativamente aos de outros órgãos governamentais. Não obstante, além das 11 firmas que têm opinião contrária são registráveis algumas propostas de simplificação no licenciamento das importações em resposta à Questão 16.

É surpreendente o fato indicado respectivamente nas Tabelas 4A.2.7 e 4A.2.8 de que parcelas superiores das empresas internacionais e das faixas 5 e 6 considerem elevados os custos administrativos da BEFIEEX, uma vez que as despesas envolvidas são sabidamente reduzidas relativamente à sua despesa total.

Questão 6 - Qual era o coeficiente exportado antes e depois do ingresso da firma na BEFIEEX? (ver Gráficos 4.3 a 4.6)

A maioria das firmas avaliou que houve um aumento do coeficiente de abertura sendo que na maior parte dos casos o índice teria aumentado mais de duas vezes e somente em três respostas teria ocorrido uma queda. Naturalmente, a elevação foi proporcionalmente maior para as empresas que eram menos abertas ao ingressar na BEFIEEX. Os Gráficos 4.3 a 4.6 ilustram estes pontos.

No Capítulo 5 veremos que, grosso modo, esta avaliação converge com os dados reais, enquanto a concentração nas faixas mais baixas con-

firma o caráter majoritariamente fechado destas empresas, conforme comentamos em 4.1.2.

Uma parcela ligeiramente maior das internacionais, pertencentes em geral às faixas 5 e 6, duplicou seu coeficiente de abertura tomando como base as empresas que apresentavam uma relação exportações/ventas menor do que 20%.

Questão 7 - Dificuldade no cumprimento dos compromissos de exportação assumidos junto à BEFIEX (ver Tabela 4.31)

Metade das firmas alegou ter cumprido normalmente os compromissos e apenas 4 afirmaram terem superado sem dificuldades. É razoável supor que estas avaliações tendam a ser pessimistas visto que a determinação e/ou renovação das obrigações da firma junto à BEFIEX depende de considerações dessa natureza.

Salvo por uma ligeira vantagem das internacionais e das faixas 5 e 6 não há um comportamento muito distinto entre os cortes de origem de capital e tamanho.

É sintomático que os casos de não cumprimento tenham surgido nos últimos dois períodos embora não tenha ocorrido um aumento na parcela de não cumprimento no período 1980/81.

Questão 8 - A BEFIEX tem efetuado um acompanhamento rigoroso dos projetos aprovados? (ver Tabela 4.32)

A elevada margem de respostas afirmativas é consistente com a hipótese que fizemos no Capítulo 2 de que a BEFIEX exercia um controle sistemático sobre os resultados cambiais e concessões de importação (19). Mas é surpreendente o fato de não haver um aumento na percepção do rigor da BEFIEX nos últimos dois períodos.

Cumprе ressaltar que a noção das empresas do que seja um acompanhamento rigoroso pelo Estado dos programas beneficiados é bastante estreita. A julgar pelas entrevistas, esta percepção está longe de qualquer perspectiva macroeconômica que contemplaria, por exemplo, a verificação de impactos sobre o emprego ou sobre a modernização do setor.

Questão 9 - Impacto da BEFIEX sobre a produção e o emprego (ver Tabela 4.33)

Apesar da provável propensão a superestimar os efeitos positivos do programa é significativo que 45% das firmas tenham julgado que houve efeitos significativos sobre o emprego e a produção e que 26% ache que o programa teve alguma repercussão.

As nacionais e estrangeiras tendem a ser mais otimistas nesta avaliação, assim como as firmas nas faixas 1 e 2. Isto é coerente com uma suposição de que o impacto relativo de qualquer projeto junto à BEFIEX é bem maior em empresas de menor porte. O fato da maior parte das empresas que ingressaram em 1976/79 serem otimistas também reflete este fenômeno. Ver a respeito as Tabelas 4A.2.11 e 4A.2.12.

É destacável o fato de que em alguns setores os impactos podem não ter sido relevantes, como é o caso de não-metálicos, em que todas as empresas negaram que tivesse havido algum aumento na produção e/ou no emprego. Em posição oposta estão as firmas de material elétrico, têxtil e vestuário e calçados.

Questão 10 - Impacto sobre o saldo líquido de divisas

A maior parte das firmas julgou que a BEFIEX propiciou um impacto positivo sobre o saldo líquido de divisas, embora seja novamente preciso relativizar o sentido das respostas em virtude do eventual interesse das empresas em exaltar o programa.

As internacionais pareceram menos otimistas a este respeito: 11/13 acham que houve um incremento considerável contra 10/22 das nacionais. Ao mesmo tempo, à medida em que se eleva a faixa de tamanho parece ser menor a proporção de avaliações positivas.

Ao nível dos gêneros, os diagnósticos foram discrepantes. As firmas de material elétrico, mecânica e têxtil tiveram opiniões divididas; nas de material de transporte preponderou o otimismo e nas de não-metálicos prevaleceu a opinião de que o impacto não foi significativo.

As avaliações das primeiras unidades a ingressarem no programa são mais positivas do que as das recentes; isto sugere que, para este conjunto a piora nas condições externas e/ou a incorporação de ramos com menor potencial de crescimento das exportações pode ter sobrepassado a influência positiva do maior rigor governamental quanto aos resultados cambiais.

Questão 11 - Discriminação das empresas nacionais (ver Tabela 4.35)

Há dois tipos de discriminação contra as empresas nacionais: dificuldade de acesso ao programa e privação de alguns benefícios previstos. Como as firmas consultadas são as que lograram ingressar na BEFIEX, é razoável supor que grande parte das respostas afirmativas digam respeito a esta segunda espécie de distorção. Por outro lado, as negativas das firmas transnacionais devem ser relativizadas em função do interesse em minimizar eventuais privilégios.

Feitas estas ressalvas, pode-se afirmar que a maioria das firmas acha que as nacionais não são discriminadas, embora uma boa parcela

(13/42) tenha alegado falta de condições para responder. As entrevistas indicaram que é corrente a opinião de que a seleção do projeto impõe critérios de competência e capacitação na área externa que nem sempre a empresa nacional consegue preencher. Neste sentido, divergem da avaliação de Villela e Baer (1980:208) de que "... a empresa privada nacional é alijada praticamente desse processo, o que apenas não se justifica como também pode representar o desperdício de um instrumento que certamente lhe permitiria atingir escalas mais econômicas de produção e melhorar sua competitividade".

Muitas vezes este alijamento poderia preceder o próprio processo de seleção na medida em que "... as empresas nacionais não se sentem aptas a garantir a exportação de uma percentagem de sua produção durante certo período, em geral 10 anos, uma vez que a penalidade pelo não cumprimento do acordo é pesada, ou seja, o pagamento dos impostos de que foram isentas" (Idem:208). Estas considerações qualificam a consideração da maioria das firmas de que não há "discriminação" mas "inadequação" do programa para as nacionais sem uma sólida experiência no negócio exportador.

Questão 12 - Benefícios da BEFIEX têm prejudicado fornecedores nacionais? (ver Tabela 4.36)

Questão 13 - Pressão dos fornecedores têm afetado o programa? (ver Tabela 4.37)

A maioria das empresas, especialmente as nacionais, acha que não há prejuízo para os fornecedores nacionais. Esta avaliação está sujeita à mesma qualificação de que as firmas podem estar tentando ocultar os prejuízos do programa do qual são beneficiárias. Entretanto, a percepção de que o aumento de exportação implica em demanda adicional junto aos fornecedores não é irrelevante e foi enfatizada em alguns depoimentos (20).

Por outro lado, algumas firmas são também fornecedoras de outras pertencentes à BEFIEX e portanto estão sujeitas, simultaneamente, aos benefícios e eventuais perdas do programa (p.e., as auto-peças). Isto sugere uma rede de interesses mais complexa do que o simples conflito entre exportadores/fabricantes internos de componentes e talvez explique a pequena preocupação com a tutela crescente das entidades de classe narrada no Capítulo 2.

Questão 14 - Avaliação do futuro da BEFIEX (ver Tabela 4.38)

Os prognósticos em relação à BEFIEX estão bastante divididos. A julgar pelas entrevistas, as opiniões otimistas baseavam-se na premissa de que quaisquer que sejam os rumos da política econômica nos próximos anos as exportações continuarão tendo prioridade. Além disso, supõe-se que a natureza ad hoc dos incentivos do programa propicia maior agilidade às autoridades e contorna as pressões dos organismos internacionais contra práticas consideradas desleais na concorrência internacional.

Contrariamente, algumas empresas alegam que as dificuldades de importação retiraram a necessária autonomia da BEFIEX e, conseqüentemente, seu poder de atração. Outras entendem que seu papel modernizador do parque nacional foi completamente desvirtuado devido ao estrangulamento externo, deixando o programa de ser um pólo de atração e conversão de novos setores em exportadores líquidos.

As informações deste capítulo fornecem elementos para a discussão dos três temas propostos na Introdução.

No tocante à composição do programa, os critérios de classificação do Capítulo 3 permitem uma visão mais abrangente do que aquela que expusemos no Capítulo 2. Importa reter que no final do período estudado,

um conjunto amplo e diversificado de firmas já havia sido incorporado à BEFIEX, embora as empresas de capital estrangeiro ainda detivessem, de longe, o maior peso sobre as exportações. Este último grupo é razoavelmente heterogêneo sem prejuízo do destaque para as internacionais. Quanto à principal atividade, a maior parte das exportações foi feita por empresas dos gêneros de material de transporte, material elétrico e mecânica e produtoras de duráveis e bens de capital e, em relação ao tamanho, prevaleceram as maiores faixas, sobretudo a 6.

A julgar pelos questionários, uma boa parcela destas empresas foi atraída pelas condições favoráveis para obtenção de isenções fiscais, sendo que a inobservância da cláusula de similaridade não parece ter exercido, isoladamente, uma influência decisiva. Isto é congruente com a pequena efetividade deste instrumento.

As firmas consultadas já tinham, em sua maioria, alguma experiência prévia no comércio exterior, o que provavelmente lhes deu segurança para assumirem compromissos de longo prazo, cujo descumprimento implicaria sanções teoricamente custosas. Sob este prisma, a BEFIEX pode realmente ser vista como um instrumento de uma etapa mais avançada da política de exportações de manufaturados. Porém, isto não é generalizável para todo o conjunto já que algumas internacionais inauguraram sua participação no comércio exterior com a entrada no programa. Este

fato revela justamente um dos aspectos da sensível transformação que este grupo sofreu em relação à performance externa diferenciando-o dos demais.

Estas elevadas margens de participação prévia não diminuem, por si mesmas, a alteração na performance das empresas-BEFIEX. As unidades consultadas fizeram um balanço otimista quanto ao impacto sobre o saldo de divisas, o que não deve estar longe da realidade no que tange às contas comerciais, conforme veremos no Capítulo 5.

Por fim, há evidências interessantes acerca do grau de abertura e inserção destas empresas no comércio mundial. Em primeiro lugar o aumento do coeficiente exportado foi significativo, de acordo com as firmas consultadas mas não o suficiente para alterar o programa de um segmento do setor privado fundamentalmente dependente da demanda doméstica. Ademais, não há indicações de que o maior coeficiente exportado (CX) esteja necessariamente associado a um elevado componente importado; inclusive, o aumento da abertura foi preponderantemente influenciado pelo incremento em CX e não por aquele verificado no coeficiente de compras externas.

Em segundo, é verdade que a natureza das importações beneficiadas e o volume verificado de isenções é adequado a um esquema produtivo de simples montagem e reexportação ou de articulação a um processo produti-

vo em escala mundial. Porém, além das informações anteriores acerca dos coeficientes de abertura, os fluxos comerciais de menor peso no programa apontam para uma outra direção, a ser aprofundada no Capítulo 6. Com efeito, prevaleceram as vendas de bens finais, duráveis e de bens de capital, para as áreas menos avançadas (NI e SI), sendo que as internacionais foram as principais protagonistas deste processo.

Em relação a este último ponto, a heterogeneidade do programa, referida há pouco, qualifica a generalização de uma inserção única das empresas-BEFIEX. Porém, antes de discutir esta questão conviria analisar no próximo Capítulo o impacto que a BEFIEX teve sobre o balanço comercial.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 4

- (1) - Apesar de aumentar o número de quadros, optamos por cruzamentos 2x2 para facilitar a leitura das tabelas e minimizar o grupo de firmas não-classificadas. O total de empresas-BEFLEX difere daquele obtido no Capítulo 3 porque excluimos as empresas n.ºs 49, 114 e 149, sobre as quais não dispúnhamos de informações para uma classificação precisa (ver Tabela 3.A.1).
- (2) - A caracterização das estrangeiras ficou prejudicada pela não-classificação de várias delas por tamanho. A gravitação das faixas (1, 2) e (3, 4) deveria ser maior se supusermos que o acesso aos dados das unidades pertencentes a estas faixas é mais difícil.
- (3) - Embora a comparação inter-temporal não seja rigorosa em virtude da não disponibilidade de dados financeiros para todos os anos.
- (4) - Embora em dois casos tenha ocorrido o contrário (ver Tabela 4.9).
- (5) - O índice de comércio IC, utilizado neste e em outros Capítulos é definido como: $IC = \frac{X - M}{X + M}$ onde X = exportações e M = importações. É fácil perceber que seus valores estão contidos no intervalo $[-1, 1]$. Para uma firma importadora líquida $(X - M) < 0$ e $IC < 0$, o inverso valendo para uma exportadora líquida. Os casos extremos são determinados pela nulidade de X ou M:
 $X = 0 \rightarrow IC = -1$
 $M = 0 \rightarrow IC = +1$
- (6) - Além dos quadros indicados, encontra-se no Anexo 4.1 uma nota acerca do coeficiente de Spearman.
- (7) - Lembre-se que os fluxos comerciais da Fiat e de algumas outras firmas para as quais não obtivemos CGC não puderam ser incluídos nas tabulações especiais da CACEX (ver Capítulo 3).
- (8) - Ver, por exemplo, Gonçalves (1982). Para os dados mencionados neste parágrafo utilizamos as tabulações da CACEX. Neste e em alguns outros parágrafos citamos dados que não constam de nenhuma tabela.
- (9) - Este ponto será retomado no item 6.1.
- (10) - Ver Capítulo 3 acerca dos critérios de classificação das empresas e dos produtos.
- (11) - Este seria o caso das montadoras de automobilística que exportam itens de outros ramos que são simples acessórios dos veículos produzidos. Neste caso, estariam exercendo uma função análoga a de uma "trading".
- (12) - Estamos utilizando os termos "tradicional", "habitual", "convencional" para a exportação voltada para os países industrializados com o objetivo de ressaltar um papel relativamente novo, e aparentemente importante para o comércio Sul/Sul, de penetração nas áreas menos avançadas através de produtos relativamente sofisticados. Isto não quer dizer, evidentemente, que as vendas para os países avançados se limitem a bens tradicionais.

A penetração das empresas de capital estrangeiro em áreas menos avançadas já havia sido constatada no caso brasileiro em Fajnzylber (1971).

(13) - Ver Capítulo 3 para uma restrição adicional a estes dados.

(14) - A isenção, I, é definida como:

$I = IC - IP$, sendo:

IC - imposto calculado

IP - imposto pago

e a taxa de isenção, TI como:

$$TI = \frac{I}{VT} = \frac{IP - IC}{VT}, \text{ sendo:}$$

VT - valor tributável

Todos estes dados se encontram em Min. Fazenda-CIEF (1972/82).

(15) - 1972/75, 1976/79 e 1980/81, conforme discutido no Capítulo 2.

(16) - A questão da similar nacional merece uma consideração adicional. A primeira determinação legal a este respeito data de 1938 quando a DL-300 proibiu a importação por entidades governamentais ou para-estatais de bens com registro de similar. Posteriormente, o conceito foi precisado pela Lei 3244/57 no bojo da reforma tarifária de 1957. A principal alteração ocorreu no pós-64 através do DL 37/66, o qual proibiu a concessão de isenções a bens com similar nacional, porém abriu importantes exceções com:

- a) Os Acordos de Participação Nacional, nos quais a importação de bens estrangeiros com similar é permitida desde que se garanta uma oferta razoável para os produtores internos;
- b) As importações resultadas de concorrências internacionais com financiamento superior a 15 anos em que tenha sido assegurada participação nacional com margem de proteção não inferior a 15% do preço Cif;
- c) Compras de partes e peças complementares a equipamentos estrangeiros;

A própria definição do conceito de similaridade que viria com o DL 61.674/67 ainda daria margem à burla. Segundo este decreto, a existência de similar deveria ser avaliada em termos de preço, prazo e qualidade. Estes últimos dois itens variam muito de acordo com os projetos, tornando difícil a defesa do fabricante nacional.

Ironicamente, a lei do similar se tornou um instrumento importante para a obtenção de benefícios fiscais, uma vez que o Artigo 10º do DL 37/66 garante a isenção fiscal, uma vez comprovada a não existência de similar. Neste sentido, a alternativa f da Questão e do Questionário constitui um caso particular da e, na medida em que o desrespeito à lei do similar serviu para obtenção de isenções.

Com o mencionado DL 1.726/79 as isenções foram simplesmente eliminadas, diminuindo ainda mais as disposições sobre o similar. Além disso, e conforme dissemos no texto, a partir de 1979 verificou-se um controle ad hoc das entidades patronais sobre as importações que fugiu, tanto das determinações da lei do similar, quanto do decreto 1.219 que admitia sua inobservância.

Os comentários acima acerca da lei do similar estão baseados em Thornton (1983) e Venilton Tadini (comunicação pessoal).

- (17) - Com maior prioridade para os resultados cambiais imediatos e relativo relaxamento nos critérios de aprovação dos projetos (ver Capítulo 2 sobre este ponto).
- (18) - O comércio mundial praticamente estagnou em termos de volume em 1980/81 (com 0,7% em relação ao nível de 1979) enquanto que, internamente, a evolução do câmbio foi desfavorável para os exportadores durante boa parte do período.
- (19) - Esta observação deve ser relativizada pela tendência das empresas a superestimarem o rigor do acompanhamento da BEFLEX, tentando, possivelmente, evitar futuras alterações que lhes imponham maior fiscalização.
- (20) - Infelizmente, ainda não nos foi possível testar o efeito líquido do programa através da mensuração dos impactos diretos e indiretos dos vetores de exportação e importação do programa. Conforme dissemos na Introdução isto seria objeto de um capítulo adicional desta dissertação.

CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

CAPÍTULO 5

O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

As avaliações oficiais acerca do impacto da BEFIEX sobre o balanço de pagamentos são bastante otimistas. O Relatório de 1981, por exemplo, afirma que "aos dez anos de sua implantação, a BEFIEX aprovou 131 programas que ... garantem ganho de divisas de US\$ 17,2 bilhões..." (1). Conforme vimos no Capítulo 4, as empresas também tendem a alegar que o efeito sobre o fluxo de divisas é positivo: mais de 2/3 das respostas aos questionários apontaram nesta direção.

Isto contrasta com o ceticismo dos críticos ao programa que tendem a relativizar seus benefícios em termos líquidos em virtude das eventuais práticas de superfaturamento por parte das empresas transnacionais, dos custos dos benefícios concedidos, etc. (2).

Infelizmente, como não se tem acesso aos dados de balanço de pagamentos (3) esta discussão prosseguirá com as opiniões variando conforme hipóteses genéricas e/ou posturas mais ou menos simpáticas ao programa.

Em compensação, a análise dos dados da CACEX permite avançar um pouco em relação aos efeitos sobre o balanço comercial, tema sobre o qual

as opiniões também divergem. Contrariamente à exaltação oficial, alguns estudos argumentam que, afora a automobilística, cuja expansão teria ocorrido independentemente da BEFIEX, os resultados seriam pouco significativos. Com efeito, segundo SEP (1979:106), no ramo não-automotivo, "... o exame das exportações por empresa, para os anos que se seguiram à aprovação pela BEFIEX de seus programas de exportação, não distingue nenhum aumento expressivo generalizado para aqueles anos, mesmo para os projetos aprovados com a cláusula de apresentação de saldos comerciais positivos. Em alguns casos, inclusive, elevados incrementos nas exportações precedem a adesão ao BEFIEX, como por exemplo a Engesa".

Por outro lado, as opiniões acerca dos efeitos mais duradouros sobre o setor exportador, relativos a eventuais aumentos de produtividade e/ou sofisticação do parque produtivo também divergem. Alguns depoimentos empresariais reclamaram do afastamento do programa em relação às metas de modernização do setor exportador, enquanto outros o consideraram imprescindível para a introdução de certos processos produtivos no país.

Neste Capítulo, concentramos a atenção na primeira questão. Quanto à segunda, à guisa de um indicador confiável de conteúdo tecnológico, limitamo-nos a avaliar o grau de diversificação de produtos e mercados da pauta da BEFIEX que constituem variáveis estruturais para o setor exportador (4).

5.1. OS RESULTADOS COMERCIAIS DAS EMPRESAS-BEFIEX

Além da importância crescente dos fluxos comerciais das empresas-BEFIEX, há evidências de que elas tenham se tornado rapidamente superavitárias. Isto pode ser visto na Tabela 5.1. que destaca os saldos comerciais, obtidos por estas firmas. Este fato está igualmente ilustrado no Gráfico 5.1., que mostra a evolução do sinal da conta de comércio para diferentes critérios.

É interessante como as firmas da BEFIEX reproduzem, grosso modo, a evolução do sinal do balanço comercial de manufaturados do Brasil (ver Gráfico 5.1. a e i).

Note-se, por outro lado, que a tendência superavitária é mais acentuada junto aos não industrializados e aos semi-industrializados, embora a conversão mais intensa tenha ocorrido em relação aos industrializados. Estes resultados guardam uma correspondência com a evolução de IC para as áreas comerciais mais relevantes para o programa; verificou-se um superávit sistemático com a Aladi sem alterações sensíveis no índice, ao passo que a mudança de IC foi rápida em relação ao MCE e principalmente aos EUA (ver Gráfico 5.1 b e f).

A situação superavitária foi mais estável em relação ao gênero de material de transporte, enquanto mecânica e material elétrico acusaram

alterações sensíveis no sentido positivo. Do ângulo das categorias de uso, os duráveis foram os mais superavitários, embora todos os grupos tenham apresentado variações ponderáveis (ver Gráfico 5.1. e, e g).

A comparação entre as nacionais e as internacionais revela que o primeiro grupo sofreu uma menor alteração em suas contas comerciais, diferentemente das internacionais que, em conjunto, passaram de deficitárias para superavitárias (ver Gráfico 5.1. c). Os resultados agregados não permitem concluir que tenha havido uma correspondência destas tendências para as faixas de tamanho (ver Gráfico 5.1. d).

Em relação aos coeficientes de abertura, as tendências apresentadas no Gráfico 5.2. também impressionam. O coeficiente médio de exportação aumentou em mais de três vezes seu valor em 1973/81, chegando próximo a 1/5 neste último ano, tanto em termos reais quanto em nominais (ver Gráfico 5.2. a); ou seja, a maior frequência de faixas mais elevadas de abertura da Tabela 4.7 repercutiu sobre o conjunto das participantes da BEFIEX. Isto evidentemente reitera a maior importância que adquiriu o mercado externo para este segmento do setor privado sem contudo comprometer a predominância do mercado interno.

Já para os coeficientes de importação, a maior frequência das faixas superiores mostrada na Tabela 4.8 não resultou numa elevação do índice agregado, conforme indicado no Gráfico 5.2. b. Com efeito, este úi

timo chegou, inclusive, a declinar um pouco em termos reais e correntes, ficando em torno de 8%. Isto é explicável pelo fato das firmas com maior peso no programa terem diminuído sua propensão a importar, influenciando a média do programa. Este fato reforça a conclusão do Capítulo 4 de que a abertura se deu preponderantemente através das exportações para a maioria das empresas (rever Tabela 4.9), mostrando que para o conjunto da BEFIEX houve mesmo um fechamento em relação às compras externas.

Por sua vez, a comparação entre os blocos de empresas por origem do capital (Gráfico 5.3) mostra que, no final do período estudado, os segmentos internacional e nacional apresentavam coeficientes exportados bastante próximos. No entanto, o primeiro grupo acusou menor variação, enquanto o segundo apresentou uma expansão considerável, partindo de níveis desprezíveis em 1973 para um percentual de cerca de 18% em 1981 (ver Gráfico 5.3. a). Em relação ao coeficiente importado, não se constatou um comportamento discrepante da média para ambos os grupos, destacando-se apenas a maior propensão a importar do segmento internacionalizado (ver Gráfico 5.3. b).

Em resumo, os resultados agregados das empresas-BEFIEX apontam para características estáveis e elementos de mudança. Os superávits com as áreas menos desenvolvidas, com os bens duráveis e com o gênero de material de transporte foram traços permanentes no período estudado.

Por sua vez, a conversão de resultados negativos em saldos positivos crescentes marcou o conjunto do programa e as empresas internacionais em particular.

Embora os números dos parágrafos anteriores sejam expressivos, nada garante que outras empresas, não participantes da BEFIEX, tenham apresentado cifras comparáveis, ou mesmo superiores. Tampouco é garantido que estes resultados tenham sido obtidos depois do ingresso no programa, caso em que os benefícios da BEFIEX constituiriam meramente um prêmio adicional por uma performance positiva já lograda previamente. No próximo item discutimos estas duas possibilidades.

5.2. IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

Para avaliar o impacto do programa sobre o balanço comercial procuramos detectar alterações significativas no comportamento dos fluxos comerciais das empresas-BEFIEX através dos cortes setorial e temporal, detalhados a seguir.

5.2.1. Comparação entre as Performances das Empresas e seus Respective Setores

Seria interessante comparar os fluxos comerciais das empresas da BEFIEX com os dos respectivos setores de forma a perceber alguma divergência sistemática de comportamento.

Vimos no Capítulo 2 como tanto as exportações quanto as importações da BEFIEX responderam por parcelas crescentes dos fluxos comerciais totais. Importa saber se esta performance é encontrável em vários setores.

Esta comparação é realizável ao nível da empresa ou do produto. Isto é, pode-se confrontar as exportações (importações) da empresa A com as do conjunto de firmas do setor A independentemente do produto exportado; ou alternativamente, os produtos das empresas-BEFIEX agregados sob um setor A com o conjunto dos produtos agregados neste mesmo setor (5).

Para as exportações restringimo-nos a esta última opção uma vez que as informações não se encontram organizadas por setor de atividade das empresas. Utilizamos para tanto a classificação do IBGE disponível apenas para o período 1974/79 (6).

Numa hipótese extremada, as firmas só exportariam seus produtos principais. Neste caso, salvo problemas de classificação, uma empresa do ramo A só venderia produtos de A, tornando equivalentes as duas opções mencionadas acima. Porém, esta suposição não é realista, conforme vimos no Capítulo 4. Assim, por exemplo, o aumento da participação relativa de um determinado conjunto de produtos vendidos pelas empresas-BEFIEX não autoriza concluir que as empresas-BEFIEX do setor em

questão apresentaram uma taxa de crescimento maior do que as demais firmas deste ramo. As exportações em questão poderiam, por exemplo, ter sido feitas por firmas de outros gêneros, distorcendo, evidentemente, os resultados ⁽⁷⁾.

Daí o caráter apenas indicativo da Tabela 5.2 que mostra como, para um mínimo de 7 ramos, o ritmo de crescimento das exportações das empresas-BEFIEX por produto supera o do total em 1975/79 ⁽⁸⁾. A heterogeneidade dos gêneros listados sugere que um número razoável de empresas-BEFIEX pode ter aumentado sua participação em vários mercados. Lembre-se, contudo, que os níveis prévios de exportação das empresas-BEFIEX eram bastante reduzidos, representando parcelas muito pequenas das vendas totais para a maior parte dos gêneros, conforme mostra a Tabela 5.3.b.

Para as importações realizamos as duas comparações, pois as compras externas das empresas por gênero industrial estão disponíveis em Min. Fazenda/CIEF (1976/79). Neste caso, inclusive, não há razão para esperar uma identidade entre o fluxo comercial e o produto final; pode-se mesmo assumir que a norma é a diferença entre a compra externa (insumo ou equipamento) e o resultado do processo produtivo. Assim, a observação da Tabela 5.3.a. apenas demonstra que o agregado das importações das empresas-BEFIEX aumentou seu peso relativo em vários mercados. A exemplo do caso das exportações, a Tabela 5.3.b. mostra que as

compras externas respondiam por uma parcela reduzida do total para a maioria dos ramos.

Já a Tabela 5.4.a. indica que salvo problemas de classificação, as empresas-BEFIEX apresentaram um ritmo de crescimento de suas compras externas superior ao do conjunto de firmas num número crescente de ramos. Note-se, inclusive, que ao final do período as importações das empresas-BEFIEX respondiam por parcelas superiores a 15% das compras totais em 8 ramos (ver Tabela 5.4.b).

Portanto, há indicações de que ambos os fluxos comerciais das empresas-BEFIEX se expandiram num ritmo mais acentuado no período em questão. No caso das importações, pode-se dizer que superou a taxa de crescimento do conjunto de empresas da maioria dos setores envolvidos. Em relação às exportações, há apenas indícios neste sentido.

5.2.2. Comparação entre as Performances das Empresas-BEFIEX antes e depois do ingresso no Programa

Seria interessante verificar se o comportamento aparentemente excepcional das empresas-BEFIEX coincide com seu ingresso no programa. Em seguida, discutimos esta questão para as exportações (X), importações (M), coeficientes de abertura (CX e CM) e índices de comércio (IC).

5.2.2.1. O impacto sobre os fluxos comerciais das empresas

Primeiramente, comparamos as médias das exportações das fases anterior e posterior ao ingresso da firma na BEFIEX. Neste exercício não incluímos as empresas que ingressaram antes de 1975 e depois de 1978, para não tomarmos períodos menores que três anos para efeito da média e uma vez que não dispomos de dados anteriores a 1973. O ano de ingresso foi considerado como anterior ao programa, posto que há um certo prazo de maturação do projeto. Na falta de informações mais precisas, supusemos que, após um ano, o projeto começa a gerar algum efeito sobre as vendas externas da empresa ⁽⁹⁾.

Realizamos um procedimento análogo ao anterior para as importações. Porém, incluímos o ano de ingresso no período pós-BEFIEX uma vez que se espera que, em geral, a empresa comece a efetuar importações relacionadas ao programa pouco tempo após a assinatura do contrato. Para manter o critério de médias com um mínimo de três anos, não incluímos as empresas que ingressaram antes de 1976 e depois de 1979.

Em relação às exportações, é possível verificar na Tabela 5.5. que para a maioria das empresas envolvidas houve um aumento das vendas depois do ingresso na BEFIEX. Para 20 das 36 empresas selecionadas a média do período posterior superou a do anterior à entrada no programa, sendo registrável que em 13 casos não haja registro de exportações

prévias à BEFIEX. Ressalte-se também que os casos selecionados incluem apenas 7 firmas pertencentes à automobilística (entre montadoras e fornecedoras de auto-peças) desmentindo, pelo menos ao incluir os anos recentes, a avaliação de SEP (1979).

No tangente às importações, é possível verificar algo semelhante a partir dos dados da Tabela 5.6. As Tabelas 5.7 e 5.8 permitem conclusões análogas às anteriores agregando os dados a nível de gêneros industriais.

Apesar de não contarmos com séries mais longas para o comércio das empresas-BEFIEX, ressalte-se que das 123 empresas para as quais dispomos de dados que ingressaram no programa depois de 1974, 23 (19%) não registraram exportações e 16 (13%) não acusaram importações nos dois anos anteriores à entrada no programa (excluindo aquelas que não apresentaram cada um destes fluxos em nenhum ano) ⁽¹⁰⁾.

Estes dados sugerem que a adesão à BEFIEX coincide com o aumento dos fluxos de exportação e importação para a maioria das firmas, sendo que uma parte não desprezível delas chegou mesmo a inaugurar sua participação no comércio exterior.

5.2.2.2. O comportamento dos índices de comércio (IC)

No Capítulo 4 mostramos como a maior parte das firmas apresentavam IC positivos no período recente (ver Tabela 4.10), o que decorreu, em certa medida, do ingresso de firmas superavitárias. Verificaremos em seguida se concomitantemente ao aumento nos fluxos comerciais discutido no item anterior também se verificou uma mudança no sinal das contas comerciais depois da entrada na BEFIEX.

Os Gráficos 5.4. a a 5.4. g apresentam conjuntos de pares ordenados com o índice de comércio no ano anterior ao de ingresso na abscissa e seu valor no ano de 1981 na ordenada ⁽¹¹⁾. A partir da distribuição dos pontos entre os vários octantes construímos os índices da Tabela 5.9 que dão uma noção da performance das empresas-BEFIEX em relação ao sinal de suas contas comerciais.

Os dados da Tabela 5.9 mostram que mais de 2/3 das empresas-BEFIEX ingressantes até 1980 eram superavitárias em 1981 (ver coluna (7) da Tabela 5.9). Excluindo-se as firmas de 1980, cujos índices ainda refletiriam a implantação de seus projetos, chega-se à 3/4 das empresas ⁽¹²⁾.

No entanto, a maioria já era superavitária antes de participar da BEFIEX (68% conforme I_1). Mesmo assim, verificou-se um razoável grau

de conversão das deficitárias em superavitárias. Das firmas que apresentavam IC positivo em 1981, 26% tinham IC negativo antes de ingressar no programa, representando 19% do total (ver colunas 7, 8 e 13 da Tabela 5.9) e 60% das empresas que possuíam IC negativo no ano inicial. Em contrapartida, metade dos índices negativos em 1981 haviam sido positivos antes da entrada no programa, embora não representassem mais do que 13% do total. 59% das firmas elevaram seu IC (I_{11}), sendo que as deficitárias o fizeram numa proporção maior do que as superavitárias (90% contra 44%, conforme I_5 e I_2).

A desagregação por origem do capital mostra padrões muito distintos entre as nacionais e internacionais. Apesar de ambos os grupos serem majoritariamente superavitários em 1981 - 79% e 75%, respectivamente, conforme I_7 - sua situação inicial era bem diferente: apenas 31% das últimas era superavitária no ano de ingresso contra 85% das primeiras (I_1).

Diferentemente das nacionais, as internacionais mudaram com frequência o sinal de sua conta comercial. 66% das internacionais superavitárias em 1981 eram deficitárias quando entraram (I_8), ao passo que este percentual foi de 8% para as nacionais (I_8). 73% das internacionais deficitárias se converteram em superavitárias, contra 40% das nacionais.

As internacionais também aumentaram mais seu IC: 81% contra 52% (I_{11}) embora das empresas que já tinham IC positivo, o aumento mais frequente tenha sido entre as nacionais: 46% contra 40% (I_2) (13).

O pequeno número de joint-ventures e estrangeiras desautoriza conclusões definitivas. 4/7 das primeiras eram superavitárias em 1981, a mesma proporção do ano de ingresso. Apenas uma das superavitárias era deficitária quando entrou (I_8) sendo que só duas eram deficitárias no ano de ingresso. Por outro lado, 3/7 aumentaram seu IC, o que é inferior aos demais grupos.

Quanto às estrangeiras, uma proporção relativamente menor era superavitária em 1981 (4/7 conforme I_7), ao passo que 5/7 tinham IC positivo no ano de ingresso e das firmas com IC positivo apenas uma era deficitária no início. Em relação ao aumento de IC, acusavam uma parcela intermediária entre aquela das nacionais e das internacionais (de 4/7).

Os resultados para as faixas de tamanho mostram, em geral, uma convergência entre o comportamento das (5, 6) com as internacionais e das (1, 2) e (3, 4) com as nacionais. Estas informações e as comentadas nos parágrafos anteriores estão na Tabela 5.9 e nos Gráficos 5.4. a. a 5.4. g.

Vê-se portanto, que para o conjunto do programa houve uma coincidência entre o ingresso no programa e a melhora nas contas comerciais. Ademais, congruentemente com aquilo que sugerimos na análise dos questionários no Capítulo 4, foram as grandes empresas internacionais as que sofreram maior alteração, passando de uma situação predominantemente deficitária para uma posição superavitária. As nacionais já tinham uma performance razoável antes de entrar no programa, logrando simplesmente reforçar sua posição. Não é possível propor um padrão mais definido para as joint-ventures e estrangeiras dado o seu reduzido número. No entanto, as 14 firmas pesquisadas destas categorias mostravam um comportamento distinto das internacionais.

5.2.2.3. A evolução dos coeficientes de abertura

Segundo CDI (1976) "(a BEFIEX) contribuiu com as empresas que a ela recorreram para implantar, modernizar ou ampliar suas fábricas, direcionando-as basicamente para o mercado externo" (grifo nosso). No Capítulo 4 já mostramos evidências de que as empresas-BEFIEX não são estruturalmente abertas, o que foi confirmado nas respostas aos questionários. Neste momento, importa avaliar qual o aumento realmente obtido no coeficiente de abertura das firmas após seu ingresso no programa. Nos Gráficos 5.5. a. a 5.5. c. e nos Gráficos do Anexo, estão indicados conjuntos de pares ordenados com o coeficiente de exportação no ano de ingresso na abscissa e seu valor em 1980/81 na ordenada, em

quanto os Gráficos 5A.2 do anexo apresentam informações semelhantes para os coeficientes de importação ⁽¹⁴⁾. A partir da distribuição dos pontos nas regiões indicadas nos referidos gráficos, construímos os índices da Tabela 5.10 e 5.11, que dão uma noção de performance das empresas-BEFIEX em relação ao grau de abertura.

Embora estejam longe das cifras esperáveis para uma plataforma de exportação nos moldes do Leste Asiático, verificou-se um considerável aumento do grau de abertura depois do engajamento no programa; 86% das firmas consideradas elevaram seu coeficiente de exportação, sendo que 59% delas duplicaram este índice, representando 51% do total (ver Tabela 5.10 e Gráfico 5.5. a) ⁽¹⁵⁾. É digno de nota que apesar do maior tempo para maturação dos projetos das firmas entrantes em 1972/75, a parcela dos casos de aumento de CX (67%) foi inferior à do período 1976/78 (89%).

Novamente as diferenças mais marcantes são encontráveis entre os tipos de empresa conforme as origens do capital e faixas de tamanho. Os Gráficos 5.5. b. e 5.5. c. revelam isto para as empresas internacionais e nacionais. As primeiras apresentaram a maior parcela de firmas com elevação em CX. Este percentual foi de 93% contra 66% das nacionais, enquanto que 86% das internacionais mais que dobrou o CX contra 1/3 daquelas ⁽¹⁶⁾.

Em relação às faixas de tamanho, os Gráficos 5A.1 c., d. e e. do anexo mostram que a maior parcela de aumentos se concentrou na faixa (5, 6) e (3, 4), sendo menor (ainda que não pequena) na faixa (1, 2). No entanto, conviria lembrar que, além do reduzido número de firmas com dados disponíveis, estas últimas partiram de níveis prévios de abertura mais elevados.

Quanto aos coeficientes de importação, observam-se resultados gerais semelhantes àqueles obtidos para os de exportação, conforme indica a Tabela 5.11. O percentual de empresas que aumentaram estes índices chegou a 79% e 75% para as unidades que se engajaram até 1978 e 1979, respectivamente (ver Tabela 5.11)⁽¹⁷⁾.

Contudo, conviria ressaltar alguns traços distintos em relação aos coeficientes de exportação. Primeiramente, ao contrário daqueles, foram as nacionais que apresentaram maior frequência de aumento no coeficiente importado (ver Tabela 5.11). Em segundo, dada a situação superavitária da maioria das empresas, os níveis de CM ficaram abaixo dos de CX, reiterando as limitações da abertura neste período. Por fim, conforme vimos no início deste Capítulo, o coeficiente importado médio das empresas-BEFLEX declinou mostrando que para as empresas com maior peso sobre o volume de compras houve uma queda de CM.

As evidências dos itens anteriores sugerem que as empresas-BEFIEX lograram uma performance comercial superior às firmas de seus respectivos setores. Além disso, para a maioria delas a melhora nas contas comerciais coincidiu com o ingresso na BEFIEX. Assim, as avaliações mais céticas em relação ao impacto comercial positivo do programa devem ser qualificadas, embora haja uma parcela não desprezível de firmas que piorou seu desempenho depois de entrar no programa. Além disso, nunca é demais lembrar que estamos nos restringindo ao impacto sobre o balanço comercial; se dispuséssemos de informações sobre as contas financeiras estas conclusões poderiam ser modificadas.

Porém, mesmo em relação às contas comerciais, não é lícito concluir que os benefícios concedidos explicam integralmente este êxito na performance exportadora. Isto porque a coincidência no tempo entre a melhora no comércio exterior e a entrada na BEFIEX não garante imediatamente que esta última seja a causa da primeira. A decisão de exportar mais pode ter precedido em muitos casos a adesão à BEFIEX, tornando redundantes os estímulos governamentais.

De qualquer modo, é improvável que a BEFIEX seja inteiramente neutra na decisão de exportar da empresa. Não apenas os benefícios são suficientemente atraentes para induzir mudanças no comportamento empresarial, como a assinatura de um compromisso de longo prazo não é irrelevante. Mesmo que a firma já tivesse decidido expandir suas vendas ex-

ternas, a conclusão de um acordo para vários anos tende a dificultar uma reorientação futura. Poder-se-ia alegar que as administrações da BEFIEX foram pouco rigorosas no estabelecimento das metas de exportação e/ou na fiscalização de seu cumprimento. Entretanto, é provável que a simples perspectiva de uma punição futura em caso de descumprimento do contrato influencie a política da empresa. Por outro lado, uma meta subestimada pode impor um piso para a redução nas exportações.

O grau de influência da BEFIEX é variável para os diferentes grupos participantes, sendo que a origem do capital e a natureza do empreendimento constituem os elementos distintivos relevantes.

Para as joint-ventures e estrangeiras, fundamentalmente voltadas para a exportação, a BEFIEX constitui um entre vários outros benefícios a serem considerados quando da implantação de um projeto de grande porte, como o Jari. O programa consta da negociação entre a empresa e o Estado, mas não altera a orientação do projeto e provavelmente tem um impacto apenas marginal sobre seu nível de vendas.

Por sua vez, as firmas forâneas, voltadas para o mercado interno (esmagadora maioria) podem ser induzidas a elevar seu coeficiente de abertura pelos benefícios oferecidos pelo programa ou mais diretamente pela pressão do Estado para que suas contas externas se tornem po-

sitivas. Em ambos os casos, é provável que a existência da BEFIEX tenha tido um efeito sobre o nível das exportações, embora muito dificilmente tenha alterado a orientação das empresas.

Para as internacionais o efeito sobre as exportações e o coeficiente de abertura tende a ser maior mas não necessariamente por influência exclusiva da BEFIEX. Isto porque, as próprias empresas têm maior capacidade de reorientarem suas atividades aumentando rapidamente as vendas externas; os incentivos fiscais previstos constituem apenas um dos elementos a serem considerados nesta decisão, análogo, neste ponto, àquilo que ocorre com os grandes projetos exportadores. De outra parte, a pressão governamental tende a aumentar na medida em que se avalia a referida capacidade exportadora; isto torna o cumprimento dos compromissos da BEFIEX uma obrigação através da qual se obtém outras vantagens (permissão de ingresso no país ou em determinada indústria, p.e.) não necessariamente previstas pela BEFIEX.

Quanto às nacionais, os benefícios fiscais devem induzir a um aumento das exportações. Mas como elas têm menor capacidade de fazê-lo rapidamente o programa tende a ficar restrito àquelas que já tem maior experiência no comércio exterior, diminuindo a frequência de conversão de importadoras em exportadoras líquidas.

Portanto, as características da BEFIEX a tornam um instrumento distinto dos demais incentivos onde o Estado tem maior poder de influência

sobre o comportamento externo das empresas. Neste sentido, parte da performance positiva que descrevemos antes, deve ser atribuída à BEFIEX. Entretanto, sua capacidade transformadora do setor privado é limitada, acentuando, em geral, as vantagens daqueles que já possuíam alguma vocação exportadora prévia.

Nos projetos em que ocorreram mudanças mais sensíveis no sinal das contas comerciais, as decisões não dependeram exclusivamente dos benefícios da BEFIEX, sendo atribuíveis, ora a diretrizes mais gerais da política econômica, ora à estratégia adotada pelas grandes empresas envolvidas.

Abordaremos este último aspecto no próximo capítulo ao discutirmos o significado do programa relativamente à inserção do país na divisão internacional do trabalho. Antes, porém, conviria comentar algumas características dos fluxos comerciais das empresas-BEFIEX.

5.3. OUTROS INDICADORES RELEVANTES PARA A PERFORMANCE EXPORTADORA

Além dos efeitos positivos sobre o volume de exportações, atribuiu-se à BEFIEX os papéis de modernização do setor exportador e estabilização das receitas externas. A possibilidade de produzir com um maior componente importado viabilizaria a produção e exportação de produtos mais sofisticados, enquanto a incorporação de empresas altamente di-

versificadas (sobretudo as ET), comprometidas com metas de exportação de longo prazo, atenuaria as oscilações de mercados específicos.

Na ausência de informações seguras sobre o conteúdo tecnológico dos itens exportados ⁽¹⁸⁾, restringiremo-nos à diversificação de produtos e mercados. Ambas podem ser analisadas sob dois aspectos. No primeiro, verificamos se o conjunto do programa atinge diferentes ramos (regiões), enquanto, no segundo, avaliamos qual o grau de diversificação das empresas participantes ⁽¹⁹⁾. Analisamos cada um deles em seguida.

5.3.1. A Diversificação de Produtos e Mercados do Programa

Vimos no Capítulo 4 que a BEFIEX é fortemente concentrada nos ramos de material de transporte, material elétrico e mecânica; isto difere da pauta brasileira, que apresenta uma gravitação ligeiramente inferior dos principais ramos e dentre os quais ressaltam-se gêneros com menor grau de elaboração. A Tabela 5.12 ilustra este fato, embora a comparação tenha ficado restrita ao período 1974/79 ⁽²⁰⁾.

A Tabela 5.13 mostra que a composição dos mercados da BEFIEX acabou se tornando representativa da pauta de manufaturas à medida em que o programa cresceu. Em 1981, por exemplo, o Brasil exportou 31% e 21% dos manufaturados para a Aladi e os EUA, respectivamente; neste mesmo ano, estas proporções foram, correspondentemente, de 36% e 19% para as

empresas-BEFIEX. Assim, as exportações patrocinadas pela Comissão acompanharam a forte diversificação dos mercados ocorridas nos anos setenta, com uma orientação ligeiramente favorável às regiões menos avançadas. Como esta tendência não se verificou para os básicos e semi-manufaturados, a diferença na composição dos mercados é bem maior em relação ao total da pauta brasileira (ver Tabela 5.13)⁽²¹⁾.

Quanto aos principais gêneros industriais do programa, houve uma desconcentração dos mercados de produtos mecânicos, tendo chegado a níveis inferiores aos de material de transporte e têxtil, todos aquém de material elétrico, conforme mostra o Gráfico 5.6. Por outro lado, a lista dos principais países de destino para estes ramos da Tabela 5.14 revela a importância dos países com menor grau de industrialização, com exceção da têxtil para a qual prevalecem os mercados avançados.

5.3.2. A Diversificação das Empresas-BEFIEX

As empresas-BEFIEX com maior peso no programa apresentaram um razoável grau de diversificação de produtos exportados, conforme revela o Gráfico 5.7. A parcela de firmas que exportou mais de 10 produtos foi amplamente majoritária em termos de participação nas exportações, embora este peso tenha declinado até 1978, voltando próximo ao nível de 1973 em 1981.

A Tabela 5.15 a., b. e c. apresenta evidências no mesmo sentido para os principais ramos envolvidos. Note-se que para material elétrico, material de transporte e mecânica prevalecem as firmas com mais de 10 produtos exportados, diferentemente da têxtil, cuja faixa mais densa é a de 3 a 5 itens. Por outro lado, em termos numéricos, as firmas diversificadas respondem por uma proporção bem mais reduzida do que seu peso nas vendas, refletindo a elevada concentração das exportações entre as empresas-BEFIEX (ver Tabela 5.15 a. a d.).

Do ângulo dos mercados, a Tabela 5.16 mostra uma configuração semelhante porém menos acentuada do que a anterior, com uma maior proporção das firmas exportando para um número razoável de países.

Os dados acima sugerem que a fração majoritária das empresas-BEFIEX não apresenta uma diversificação elevada tanto em relação aos produtos quanto aos mercados. Assim, a manutenção das características descritas em 5.3.1 requer a continuidade do estímulo a algumas poucas firmas, cujas atividades comerciais atingem várias linhas de produtos e mercados e/ou a incorporação de várias empresas que, no conjunto, assegurem uma pauta diversificada.

É interessante observar que um programa como a BEFIEX permitiria, em princípio, uma certa margem de intervenção governamental na composição e orientação dos fluxos de comércio das empresas. Determinadas li

nhas de produtos e/ou mercados considerados prioritários poderiam ser particularmente estimulados, enquanto os compromissos de longo prazo garantiriam, ainda que parcialmente, alguma estabilidade nestes fluxos. Além disso, o intercâmbio entre Estado e empresas exportadoras durante o processo de aprovação dos projetos propiciaria uma boa oportunidade para estratégias de modificação planejada da pauta de exportação.

Esta possibilidade de moldar a pauta de exportação e composição de mercados decorre das mesmas características que apontamos antes, distinguindo a BEFIEX dos demais incentivos: a contração de compromissos de longo prazo acompanhados pelo Estado. No entanto, a comissão não priorizou nenhuma atividade deste tipo durante o período estudado. A análise dos projetos se restringem a estudos de viabilidade isentando-se de sugerir novas linhas de produtos e/ou mercados a serem explorados. No entanto, este tipo de ação não é estranho ao Estado brasileiro, sendo que uma parcela não desprezível do aumento das vendas nas últimas décadas se deveu à agressividade da política de relações exteriores, à proliferação das feiras, câmaras de comércio, etc. O fato da BEFIEX não ter se articulado mais estreitamente com estes mecanismos não concretizou uma das potencialidades do programa.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 5

- (1) - CDI (1981:228).
- (2) - Ver, por exemplo, EVANS (1981:52), p. 52-53 e SEP (1979:117).
- (3) - A partir de 1979 nem sequer os resultados cambiais agregados são divulgados de maneira sistemática pelos relatórios do CDI.
- (4) - Inicialmente pretendíamos detectar índices de mudanças no grau de sofisticação tecnológica através da relação valor/kg exportado seguindo o exemplo de Fajnzylber (1971) e Tavares (1982). Entretanto, os resultados obtidos sugerem que este indicador é excessivamente sensível a diversas variáveis, não necessariamente relacionadas ao conteúdo tecnológico do bem exportado.
- (5) - Esta distinção já foi feita no Capítulo 4.
- (6) - As séries de comércio traduzidas de NBM para a classificação do IBGE foram cedidas pelo DESDE/IBGE.
- (7) - Não temos elementos para sustentar ou contestar esta hipótese.
- (8) - É claro que continuaria sendo relevante o fato das exportações-BEFIEX estarem crescendo em vários ramos indicando que pelo menos algumas empresas beneficiadas estariam propagando efeitos positivos. Porém, seria mais difícil associar esta boa performance à participação no programa.
- (9) - O que não é pouco, considerando-se que uma boa parte das firmas já detinha potencial exportador prévio. Poder-se-ia alegar que, mesmo assim, o prazo seria curto para o início do programa, quando as exigências em termos de resultados cambiais imediatos eram menos rígidas; porém, não estamos incluindo as firmas entrantes em 1973/74 que justamente apresentavam maior potencial e quando os requerimentos em termos de balanço de pagamentos eram mais flexíveis.
- (10) - Ver Capítulo 4.
- (11) - Tomamos como ano inicial o anterior ao ingresso na BEFIEX, pois este último costuma ser caracterizado por investimentos iniciais com forte coeficiente importado - lembre-se que as compras para implantação do projeto são integralmente beneficiadas - o que, em geral, torna o índice mais fortemente negativo, exagerando nossas conclusões. A comparação de apenas dois anos está sempre sujeita a distorções em função de oscilações conjunturais que podem torná-los atípicos; a consideração de um elevado número de casos atenua este problema. Além disso, como estamos preocupados com o sentido de variação de IC, os casos A e D da tabela da página seguinte constituem distorções menos sérias, guardadas certas proporções dos vieses; como procuraremos mostrar em seguida que o efeito sobre IC foi positivo, o caso C não é comprometedor.

POSSÍVEIS DISTORÇÕES SOBRE O ÍNDICE DE COMÉRCIO

		ANO DE INGRESSO	
		Superestimativa	Subestimativa
ANO FINAL	Superestimativa	A	B
	Subestimativa	C	D

- (12) - Os comentários a seguir se referem às 67 empresas que entraram até 1979.
- (13) - Registre-se que estas diferenças seriam ainda mais acentuadas caso tivéssemos incluído as empresas de 1972/73, todas elas internacionais que mudaram o sinal de IC.
- (14) - Continuam válidas as observações da Nota 11 deste Capítulo. Os coeficientes de abertura foram calculados a preços de 1981. Utilizamos os índices de preços das exportações e importações de manufaturados pela FGV para os fluxos comerciais; para o faturamento tomamos o índice geral de preços da mesma instituição nos conceitos de oferta global e disponibilidade interna para os coeficientes exportado e importado, respectivamente. A exemplo daquilo que fizemos para os índices de comércio, tomamos o coeficiente importado do ano imediatamente anterior ao ano de ingresso. Ver nota 11 deste Capítulo.
- (15) - Observe-se que não há alterações significativas nos resultados ao tomarmos como ano final 1980 ou a média 1980/81 e, fixada esta última, incluímos as empresas ingressantes até 1978 ou 1979. Para os gráficos subsequentes optamos pela média 1980/81 porque o ano recessivo de 1981 poderia resultar num coeficiente de abertura atipicamente elevado para algumas firmas; por outro lado, a inclusão apenas das empresas que ingressaram até 1978 evita uma sub-estimativa das mudanças no coeficiente em função de não maturação de seus projetos.
- (16) - Poder-se-ia alegar que a conclusão não procede porque uma proporção maior das nacionais ingressou há menos tempo do que as internacionais. Porém, conforme comentamos, o aumento de CX foi mais frequente no conjunto de firmas que entraram em 1976/79 do que entre as ingressantes em 1972/75.
- (17) - Lembre-se que, pelas razões expostas na nota 9, excluimos as empresas que ingressaram em 1972/73.

- (18) - Ver nota 4.
- (19) - Note-se que estas dimensões podem ser independentes.
- (20) - Na época do fechamento deste trabalho não dispunhamos da série de exportações totais sob a classificação do IBGE para 1973 e 1980/81.
- (21) - Embora esta última também tenha sofrido forte mudança em virtude do maior peso dos manufaturados.

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

CAPÍTULO 6

O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

O debate sobre a BEFIEX sempre esteve associado à questão das empresas transnacionais (ET). Durante muito tempo o programa foi visto como instrumento quase exclusivo destas firmas. O aumento das exportações destas últimas consistiria uma característica distintiva dos anos setenta, sendo a BEFIEX o principal instrumento neste sentido. A ênfase costuma recair sobre a estratégia do "carro mundial" que constituiria o melhor exemplo de como o país estaria sendo integrado no processo de verticalização em escala internacional promovido pelas ET. Este fenômeno acentuaria a abertura destas empresas, direcionando-as para o mercado externo em detrimento do mercado interno.

Por sua vez, as avaliações oficiais acerca do potencial exportador destas firmas foram sempre bastante otimistas prevendo volumosos ganhos cambiais em curto espaço de tempo.

Neste Capítulo discutimos estas idéias à luz da experiência da BEFIEX no período 1973-81 qualificando a profundidade e o significado das modificações ocorridas na estratégia de abertura das ET.

Primeiramente, sintetizamos as informações dos capítulos anteriores

sobre os três diferentes grupos de empresas de capital estrangeiro: as internacionais, estrangeiras e as "joint-ventures". As evidências esparsas acerca destes dois últimos tipos servirão para mostrar a heterogeneidade do conjunto de multinacionais, bem como isolar as características do principal agrupamento, que é o das internacionais.

Em seguida, discutimos a participação das ET da automobilística, que responderam pela maior parcela das vendas e apresentaram as modificações mais significativas. Situamos as tendências de segmentação dos processos produtivos na evolução recente da indústria automobilística mundial e, em seguida, relativizamos este fenômeno realçando a importância do país como base de penetração destas empresas nos mercados menos avançados. As ET não automotivas, analisadas no item subsequente, não apresentam um padrão uniforme, mas as informações disponíveis mostram que tampouco para elas a segmentação parece ser o fenômeno predominante.

No final, apresentamos alguns parâmetros estruturais da performance exportadora das ET que qualificam a capacidade destas firmas de geração líquida de divisas e de modernização do setor exportador.

6.1. DIFERENÇAS ENTRE OS TIPOS DE ET DA BEFIEX

Conforme vimos no Capítulo 4, as ET respondem pela maior parte das ex

portações das empresas-BEFIEX, destacando-se dentre elas as firmas internacionais.

As constatações dos Capítulos 4 e 5 revelaram que, além de sua elevada participação relativa no programa, este tipo de empresa está no núcleo das transformações do setor exportador associado à BEFIEX. Com efeito, estas empresas se converteram rapidamente de importadoras em exportadoras líquidas, ingressando, por vezes, pela primeira vez no negócio exportador (ver Capítulos 4 e 5). Isto redundou numa melhora de seu índice de comércio e no aumento do coeficiente exportado bem superior ao dos demais grupos, ainda que a níveis inferiores àqueles que caracterizariam um "modelo exportador".

Por outro lado, a classificação que adotamos para as ET foi reveladora de diferenças de comportamento para os outros dois tipos de firmas envolvidas, embora quaisquer generalizações devam ser qualificadas pelo menor número de casos destas últimas. De fato, a brusca alteração no sinal de IC não é frequente entre as "joint-ventures" e as estrangeiras, confirmando as indicações dos questionários.

Estas diferenças estão associadas ao motivo para o ingresso no programa. Conforme vimos nos questionários do Capítulo 4, as internacionais não parecem interessadas em vantagens específicas, tendendo a negociar com o governo em termos amplos e condizentes com uma estratégia

global de atuação prevendo, em geral, uma alteração em seu coeficiente de abertura. Por sua vez, a política pública deu especial ênfase na conversão da parcela do setor internacionalizado em exportadora líquida, ou, pelo menos, colocou como objetivo a atenuação da tendência deficitária deste segmento em termos de balanço de pagamentos. Conforme veremos em 6.2 no caso da automobilística houve uma confluência entre os objetivos da política econômica e os das ET envolvidas.

As "joint-ventures" podem compreender projetos de grande porte contemplando linhas tradicionais de exportação, para as quais a BEFIEX constitui apenas um dentre os vários mecanismos de incentivo. Por outro lado, há empresas fundamentalmente voltadas para o mercado interno que se interessaram em ampliar suas vendas externas por razões variadas, mas que não chegaram a elaborar uma estratégia exportadora articulada.

Este último caso se aproxima das estrangeiras e certamente das nacionais, para as quais os estímulos da BEFIEX são importantes mas, via de regra, não coincidiram com uma mudança radical de comportamento em relação à política de vendas externas; aqui, os benefícios tenderiam a premiar a competência da empresa no comércio exterior ou a induzir um aumento moderado em seu grau de abertura.

Em relação ao primeiro aspecto, uma firma exportadora, cuja performance lhe desse segurança suficiente para assumir um compromisso de lon-

go prazo, poderia entrar no programa e auferir seus benefícios sem um esforço adicional muito grande. Por outro lado, à medida em que foi se esgotando o sistema de incentivos baseado em isenções/reduções às importações nos anos setenta - fruto do constrangimento externo que impôs maior fechamento da economia - a BEFIEX passou a absorver uma crescente demanda dessa natureza, tornando-se, por vezes, aquilo que chamamos anteriormente de programa de "compras vinculadas". Em ambas as hipóteses, a guinada nas contas comerciais é menor, do que a das internacionais ainda que com caráter mais permanente do que a conquista eventual dos vários incentivos à exportação existentes.

Por seu turno, dentre as internacionais há uma nítida predominância das empresas da automobilística, conforme mostra a Tabela 6.1. Mesmo com o ingresso de firmas desta categoria atuantes em outros setores, 18/34 eram da automobilística em 1981, sendo 9 montadoras e 9 fornecedoras de auto-peças, em 1981; em termos de valor, a indústria automobiliz respondeu no mesmo ano por 70% das vendas e 1/3 das importações (ver Tabela 6.1).

Grande parte das peculiaridades do grupo de internacionais está associada às mudanças recentes da indústria automobilística, justificando uma análise separada deste segmento que faremos em seguida. Porém, as diferenças entre os diversos tipos de empresa persistem no conjunto mais heterogêneo das não-automotivas, conforme veremos em 6.3.

6.2. AS TRANSNACIONAIS DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

6.2.1. As Transformações da Indústria Automobilística Mundial e a BEFIEX

Para o segmento automotivo não há dúvida que a convergência de interesses de algumas grandes empresas internacionais e da política do Estado cumpriu um papel crucial. Para entender este fato vale a pena uma breve digressão sobre as tendências recentes desta indústria a nível mundial.

Nos anos setenta, o mercado automobilístico sofreu profundas modificações em virtude da abrupta mudança de preços relativos da energia e da contração da demanda nos países centrais; tudo isto se deu num ambiente mais protecionista e fortemente instável para as atividades comerciais. As grandes firmas norte-americanas - a Ford, a GM e sobretudo a Chrysler - foram duramente atingidas; num curto espaço de tempo, viram-se obrigadas a alterar radicalmente seus principais modelos em direção às linhas de veículos menores e mais econômicos, nas quais as européias já tinham se especializado e os japoneses vinham ganhando fatias crescentes do mercado.

Para enfrentar a ameaça das japonesas, as ET norte-americanas ampliaram ainda mais sua rede internacional de forma a reorganizar espacial

mente as várias fases do processo produtivo. Isto deu lugar a uma das formas mais conhecidas de produto mundial a que nos referimos no primeiro capítulo - o "carro mundial". As europeias mais internacionalizadas estão implantando projetos semelhantes, ainda que em menor escala, enquanto as japonesas continuam concentrando seus esforços no aperfeiçoamento tecnológico e exportação a partir do país-sede ⁽¹⁾.

Apesar do espraiamento de diferentes atividades de fornecimento pelos países menos desenvolvidos, os prognósticos acerca da indústria automotriz não apontam para um deslocamento das linhas de montagem para estas regiões, diferindo da trajetória previsível nos modelos de ciclo de produto, comentados no primeiro capítulo.

Segundo UN-CTC (1983) quatro fatores deverão impedir que isto ocorra nos próximos anos. Primeiramente, o aumento do grau de inovação requer a proximidade com os centros de desenvolvimento tecnológico e a coordenação deste último com as atividades de gerência e "marketing". Em segundo, é preciso haver uma infra-estrutura de apoio - em termos de serviços públicos e fornecimento de partes e componentes ⁽²⁾ - relativamente complexa. Em terceiro, a automação aumentou consideravelmente a relação capital/trabalho atenuando a pressão dos custos salariais e, conseqüentemente, uma das vantagens dos países periféricos. Por fim, a pressão dos sindicatos pela manutenção das indústrias nas fronteiras nacionais e os generosos subsídios estatais serviram para desestimular a transferência para os países menos desenvolvidos ⁽³⁾.

Se estas previsões estiverem corretas, a indústria terá uma conformação altamente concentrada no que tange aos principais centros de montagem e geração de inovações, alimentados por certas regiões, especializadas em fases intermediárias da produção. Isto torna pouco provável a constituição de novos parques nacionais com elevado grau de integração vertical na periferia, nos moldes daqueles que se instalaram nos grandes países latino-americanos; em contrapartida, abre a estes últimos, e, talvez, a alguns outros semi-industrializados mais adiantados, a possibilidade de constituírem bases intermediárias, uma vez que preenchem boa parte dos requisitos para continuar acolhendo as inversões dessas empresas.

Paralelamente a estas tendências, vários Estados latino-americanos já estavam aprofundando a política de promoção às exportações, procurando atingir os setores internacionalizados, tradicionalmente importadores líquidos. É interessante como incentivos semelhantes aos da BEFIEX - concessões condicionadas a certas metas de exportação - também haviam sido ensaiados no México e na Argentina ⁽⁴⁾.

Acreditava-se, em geral, que este tipo de política pudesse diminuir o déficit externo deste segmento, bem como reduzir seus custos ao racionalizar a produção e propiciar ganhos de escala.

Ao avaliarmos o período 1972/81, parece excessivo o peso que alguns autores atribuem a este último objetivo no caso brasileiro. Segundo

Benett e Sharpel (1981:27), por exemplo, "o México tinha interesse em promover as exportações de automóveis para compensar suas importações enquanto o Brasil e a Argentina esperariam que as vendas externas aumentassem o mercado efetivo para suas indústrias. Em cada um dos casos, o interesse nas exportações era visto como uma solução para o problema da ineficiência (constituindo uma inversão do ditado neoclássico que a eficiência promove as exportações)".

É verdade que a concepção inicial da BEFIEX está ligada a este tipo de expectativa, mas principalmente por parte das empresas. Conforme vimos, a fase 1972/75 é marcada por projetos de maior prazo de maturação e com menor impacto sobre o balanço de pagamentos, além do fato dos problemas externos só terem surgido em 1973/74. Porém, além do programa não ter adquirido um peso significativo nestes anos, mostramos no Capítulo 2 como o aumento das exportações era considerado estratégico pelas autoridades, constituindo um objetivo mais imediato e palpável do que uma eventual melhora no nível de eficiência da indústria (5).

Também parece exagerado o grau de clareza que por vezes se atribui aos formuladores da política econômica. Segundo Guimarães (1980:811), por exemplo, "a política governamental visava explicitamente a inserir o país no que era visto como a tendência natural do processo de internacionalização das indústrias de veículos, assegurando um lugar para a

produção local da nova DIT que estava emergindo". Apesar da discussão acerca do "carro mundial" já ser relativamente antiga os documentos oficiais não mencionam nenhuma estratégia específica; tampouco as entrevistas realizadas com autoridades da época fornecem indicações convincentes nesta direção (6).

Note-se que as qualificações dos parágrafos anteriores não têm o intuito de minimizar o papel que a política estatal exerceu, de resto ressaltada neste mesmo capítulo, sobretudo em relação à mudança de comportamento das internacionais. Porém, estamos sugerindo que as medidas adotadas foram motivadas por razões bem mais imediatistas. No início dos anos setenta, prevaleceu a maximização da taxa de crescimento para o que as exportações tinham um papel importante no esquema oficial; após o choque externo de 1973/74 a preocupação com o déficit do balanço de pagamentos passou a prevalecer.

De qualquer modo, o importante a ser resgatado neste momento é que, a exemplo daquilo que ocorreu nos anos cinquenta, a afinidade de interesses entre o Estado e as grandes empresas automotoras nesta reorganização da DIT está por trás da rapidez com que estas firmas se engajaram nos programas de promoção às exportações.

O que impressiona no caso brasileiro - mesmo em relação aos grandes latino-americanos, mas sobretudo comparativamente aos demais países

menos desenvolvidos - é a sua dupla importância neste novo esquema da indústria automobilística internacional. De um lado, na linha daquilo previsto por Helleiner (1973), a segmentação do processo produtivo em escala internacional, pelo menos na automobilística, constituiu uma das "avenidas" para a expansão dos manufaturados. De outro, e o que nem sempre é devidamente ressaltado, a montagem prévia de um parque industrial diversificado permitiu a constituição de uma base de penetração em regiões menos desenvolvidas, dando lugar àquilo que no Capítulo 1 chamamos de virtual liderança comercial no mundo subdesenvolvido, onde a ET apareceria como protagonista principal. Afora fatores locacionais, a relativa semelhança com as estruturas de demanda destas regiões teria propiciado uma posição privilegiada do país, inclusive em comparação aos centros avançados. Procuramos, em seguida, ilustrar estes dois papéis, com os dados das empresas da automobilística.

6.2.2. Análise dos Fluxos Comerciais das Empresas-BEFIEX da Automobilística

6.2.2.1. Indicadores de comércio para as empresas-BEFIEX da automobilística

Uma investigação rigorosa dos indicadores de comércio exterior das empresas automotoras requereria um estudo integrado ao das fases cíclicas recentes desta indústria, o que foge ao escopo deste trabalho⁽⁷⁾.

Restringimo-nos às principais mudanças no comportamento das empresas em relação ao comércio exterior, associando-as à influência da BEFIEX e aos fenômenos que comentamos em 6.2.1.

Na Tabela 6.2 apresentamos alguns indicadores relevantes para as montadoras e fornecedoras de auto-peças. Agregamos a este último subconjunto, para efeito de comparação, algumas firmas nacionais importantes, bem como quatro empresas, cujas atividades não se restringem ao fornecimento de auto-peças mas que têm ponderável peso neste ramo.

Em relação às montadoras, é notável o ritmo de crescimento de suas exportações, superior ao conjunto do programa. Por sua vez, as importações decresceram de maneira generalizada, o que, aliado ao aumento das vendas externas, provocou a sensível elevação dos índices de comércio (IC); com exceção da Chrysler que já era superavitária, todas as empresas passaram de IC negativo para positivo (ver Tabela 6.2).

Mas a alteração mais destacável foi certamente a elevação dos coeficientes de exportação que passaram de níveis insignificantes para patamares ponderáveis, de um mínimo de 10% da GM até 29% da Scania e 60% da Fiat-Automóveis ⁽⁸⁾, conforme ilustra a Tabela 6.2. Apesar dos níveis atingidos em 1981 não poderem ser tomados como referência em virtude da forte contratação do mercado doméstico neste ano, é inegável que o mercado externo passou a constituir uma variável importante para a performance destas firmas.

Por outro lado, a queda das importações a que nos referimos acima e dos coeficientes importados, conforme mostra a Tabela 6.2, reitera a conclusão de que a abertura para o exterior foi baseada nas exportações. O peso destas empresas explica, inclusive, o declínio do coeficiente médio importado do programa que mostramos em 5.1., apesar da frequência de empresas com CM mais elevados nos últimos anos. Assim, a conclusão anterior de que não ocorreu uma abertura geral para o exterior, tendo diminuído a dependência em relação às compras externas no período 1973/81, é particularmente verdadeira para as montadoras.

Os fornecedores de auto-peças não apresentam a mesma uniformidade de comportamento nestes parâmetros; diferentemente das montadoras, houve casos de decréscimo das exportações e do coeficiente exportado (Albarus) e a evolução dos coeficientes importados foi bastante variável (ver Tabela 6.2). Não bastasse isto, o elevado peso daquelas no programa justifica a análise seguinte que concentra a atenção sobre as montadoras.

6.2.2.2. O Brasil como base de penetração nas áreas menos desenvolvidas

Apesar deste relativo fechamento em relação às importações, o fenômeno da segmentação dos processos produtivos em escala internacional ca

racteriza várias linhas de comércio. A General Motors brasileira prevê uma exportação de 330.000 motores, dos quais mais de 3/4 serão destinados ao seu carro mundial. A Ford e a Saab-Scania iniciaram várias produções complementares de partes na Argentina e no Brasil. A Mercedes brasileira tem garantido o fornecimento de alguns componentes importantes para a fábrica de caminhões do grupo nos EUA. A Fiat deverá exportar cerca de 120.000 motores para o modelo "Uno", vendido no mercado europeu⁽⁹⁾.

Estes fatos poderiam levar à impressão de que este tipo de inserção no comércio mundial tende inexoravelmente a preponderar. Não obstante, procuraremos ressaltar que, apesar da relevância das transações mencionadas acima, o Brasil é mais importante para as grandes montadoras como base de penetração em mercados menos avançados. Note-se, que, sob um certo ponto de vista, a segmentação dos processos produtivos também conteria esta última função. De fato, o país é visto como um pólo importante de distribuição por razões de ordem política e geográfica, constituindo uma espécie de "trampolim" para vários mercados regionais. No entanto, queremos enfatizar uma outra característica, qual seja, a de que a diversificação do consumo e produção no âmbito interno propiciaram condições privilegiadas para penetrar em áreas menos avançadas. Nesta última acepção, a exportação constitui uma projeção da atividade interna ao passo que na primeira, ou sob a mera verticalização em escala mundial, as articulações com o mercado interno

são bem mais tênues.

Para dimensionar estas diferentes inserções, utilizaremos evidências acerca da evolução do comércio intra-firma potencial das ET envolvidas, da composição, por categoria de uso e mercados, das vendas externas das montadoras e das principais linhas de exportação e importação de cinco destas últimas.

Diante das dificuldades em medir a magnitude do comércio intra-firma, optamos por um índice aproximativo, apresentado nas Tabelas 6.3, 6.4 e 6.5 e no Gráfico 6.1, que nos fornece um possível teto para transações nesta natureza ⁽¹⁰⁾.

Se o fenômeno da segmentação do processo produtivo através da estratégia do "carro mundial" fosse predominante, seria esperável que se elevasse a parcela de comércio intra-firma das empresas de automobilística, em particular das grandes montadoras. Sob esta hipótese, o país estaria aumentando seu papel de fornecedor de peças e componentes e/ou de bens finais e teria que elevar significativamente seu coeficiente importado para adquirir outros produtos das matrizes e suas respectivas redes de subsidiárias.

Conforme vimos antes em 6.2.2.1, o coeficiente importado das grandes montadoras diminuiu, respondendo em grande medida pela queda do coefi

ciente médio do programa apresentado no Capítulo 5. A Tabela 6.3 aduz evidências contrárias à hipótese descrita no parágrafo anterior ao mostrar que o comércio intra-firma potencial destas firmas ⁽¹¹⁾ decresceu razoavelmente no período 1973/81; a parcela das transações totais representada por exportações e importações junto a países-sede e/ou com subsidiárias passou de 65% em 1973 para 36% em 1981 (ver Tabela 6.3, coluna (9)). É verdade, contudo, que o peso dos fluxos com países com subsidiárias aumentou, passando de 5% em 1973 para 20% em 1981, o que decorreu em grande medida da maior importância das compras efetuadas junto a estes países, conforme sugere a coluna (5) da Tabela 6.3. Porém, o declínio relativo das transações com a matriz sobrepassou este aumento, fazendo com que o índice total caísse (ver coluna (7) da Tabela 6.3).

Não bastasse esta tendência decrescente, a própria fração de comércio intra-firma que estes dados sugerem é muito mais baixo do que o suposto correntemente, especialmente no tocante às vendas. A julgar pelos percentuais da Tabela 6.3, quase 2/3 das transações e 94% das exportações seriam realizadas fora do âmbito destas empresas ⁽¹²⁾ em 1981.

A Tabela 6.4 mostra que resultados no mesmo sentido são obtidos ao incluirmos os fornecedores de auto-peças. Com efeito, o índice de comércio intra-firma potencial (ICIF) para o setor automobilístico passou de 65% em 1973 para 37% em 1981 e de 68% em 1978 para 44% em 1981, pa

ra o segmento de auto-peças, de acordo com a Tabela 6.5 (ver Tabelas 6.3, 6.4 e 6.5 e Gráfico 6.1).

Verificou-se um declínio da importância de ICIF para todas as 5 montadoras pesquisadas, conforme mostramos no Gráfico 6.2 e nas Tabelas 6A.1 a 6A.5 do anexo deste Capítulo. A intensidade com que este fenômeno ocorreu foi ligeiramente variável, com destaque para a Mercedes, que apresentou uma redução menos significativa de acordo com o Gráfico 6.3. Observou-se também um aumento do peso das transações com os países com subsidiárias, em detrimento dos países-sede com a mesma exceção da firma alemã. A ligeira queda na parcela importada de países com empresas coligadas ocultou uma contração relativa das compras junto ao país-sede, em favor nas nações com subsidiárias. Por fim, a variação do peso das possíveis exportações para empresas coligadas oscilou consideravelmente no período 1973/81, desde o pequeno intervalo da Ford (2%) até mais de 20 pontos percentuais da General Motors (ver Tabelas 6A.1 a 6A.5).

As evidências anteriores sugerem que, em suas transações comerciais com o exterior, as firmas automotoras pesquisadas não acionaram as respectivas redes internacionais numa proporção crescente dos negócios. Embora seja provável que o comércio intra-firma tenha sido significativo em termos absolutos - lembre-se que a soma dos fluxos comerciais com países-sede e com subsidiárias do setor se expandiu em

178% no período analisado - as vendas para países onde as empresas coligadas não estão presentes foram mais relevantes. A natureza e composição deste comércio ficará mais clara com as informações seguintes.

Na Tabela 6.6 mostramos as exportações das montadoras no período de 1973/81 conforme o grau de industrialização dos países de destino e as categorias de uso. Estes dados são úteis porque explicitam o peso relativo das funções de fornecimento de partes e componentes específicas para as redes internacionais de produção das empresas envolvidas e de penetração em mercados menos avançados a partir do Brasil.

Note-se, em primeiro lugar, a preponderância dos bens de capital seriado (em grande parte caminhões) e duráveis que perfazem, juntos, 62% do total; a exemplo daquilo que vimos no Capítulo 4 para o conjunto do programa, as partes também têm importância, destacando-se as partes para capital (25%) e partes simplesmente (10%). No entanto, as montadoras foram exportadoras preponderantemente de bens finais e não de partes e acessórios, destinados supostamente, para os diferentes tipos de "carro mundial". Como o coeficiente importado caiu para a maioria delas, também é pouco provável que tenha aumentado muito a frequência de bens finais exportados com elevado componente importado, que teriam sido meramente montados no país.

Por outro lado, é notável o peso dos mercados não-industrializados (NI) e semi-industrializados (SI) para onde se dirige a maior parte

dos duráveis e bens de capital seriado. Com efeito, os NI e SI responderam, respectivamente, por 52% e 17% das exportações de 1973/81 contra 30% dos industrializados (I). As vendas para este último grupo foram compostas em mais de 2/3 por partes para capital e em 17% por partes, contra uma parcela de 18% de capital seriado. Isto contrasta com as exportações para NI nas quais foram majoritários os bens de capital seriado e duráveis com, respectivamente, 52% e 39%, contra apenas 5% de partes. Algo até certo ponto intermediário, mas bem mais próximo aos NI, pôde ser verificado em relação aos SI: prevaleceram os itens de capital seriado e duráveis (ambos com 27%) mas a fatia de partes para capital e partes chegou a 40% (ver Tabela 6.6).

Vê-se portanto que, grosso modo, o grau de elaboração dos produtos tendeu a variar inversamente ao nível de avanço dos mercados consumidores, tendo preponderado as áreas menos desenvolvidas. Estas últimas absorveram os produtos fabricados no Brasil numa proporção maior do que os países com matrizes e filiais das ET da automobilística, sugerindo uma explicação para a queda da parcela de transações intra-firma discutida anteriormente.

Note-se que para exercer este papel com um baixo coeficiente importado não bastam subsídios e isenções fiscais. Embora estes últimos tenham sido generosos, aumentando a "competitividade" em relação a outras regiões, o fornecimento de veículos de variados modelos, quase que in-

teiramente fabricados no país sugere duas coisas. De um lado, uma base interna relativamente diversificada capaz de sustentar linhas regulares de exportação; de outro, algumas vantagens como pólo exportador para regiões de menor grau de desenvolvimento que vão desde a óbvia proximidade geográfica (no caso da América Latina) até a existência de condições de mercado e estruturas de demanda relativamente similares.

Estes dados revelam diferenças entre as montadoras que não estavam visíveis com as informações mais agregadas. De fato, as Tabelas 6.7 e 6A.6 a 6A.13 mostram que as duas norte-americanas mais diretamente engajadas na estratégia de carro mundial apresentaram um padrão distinto das demais em relação às composições de mercados e produtos. Os países industrializados constituíram os principais consumidores da Ford, enquanto o percentual da GM foi bem superior ao das demais. Por sua vez, suas parcelas de vendas em partes para capital superaram todas as outras, com exceção da Chrysler (ver Tabela 6.7). Esta última apresentou um comportamento misto com proporção absolutamente majoritária de NI e SI mas com forte gravitação de partes. No entanto, como foi a mais fortemente abalada pela crise mundial, tendo sofrido inúmeras modificações, e sua subsidiária brasileira foi vendida para a Volks, não vale a pena tecer maiores considerações.

Por seu turno, a Volks representa o modelo de firma com fortíssimas raízes no país e grande capacidade de penetração nos mercados menos

desenvolvidos. 57% de suas vendas são dirigidas a NI, sendo que um percentual equivalente é constituído por duráveis. A subsidiária brasileira ocupa um lugar de destaque entre as plantas do grupo, tendo chegado a 38% da produção da matriz em 1980 (ver UN-CTC 1983). O Brasil constitui uma plataforma importante para a firma para as vendas de veículos montados e CKD's (Completely Knocked Down), componentes e inclusive para a fabricação de modelos mais adequados para países de menor nível de renda. É interessante que isto tem ocorrido sob diversas formas. Segundo UN-CTC(1983:93), "a VW adotou uma estratégia diferente na América Latina do que a do carro mundial da GM. Enquanto a GM procura incorporar o Brasil numa estratégia uniforme e global de avanço tecnológico e produção integrada, a VW está usando o Brasil para produzir e exportar os chamados "modelos de países em desenvolvimento" que não são mais produzidos nos países desenvolvidos (como o "Fusca"), ou que são concebidos especialmente para mercados em desenvolvimento (como o "Brasília") ou que se assemelham aos modelos produzidos no país de origem mas são adaptados para as condições de tráfego mais precárias (como o "Passat")". Esta postura distinta vem sendo ressaltada pela própria empresa que, em geral, mantém uma posição hostil em relação às concorrentes norte-americanas. Segundo seu presidente, "o carro mundial nada mais é que a divisão internacional do trabalho, e através dele entramos num imperialismo industrial de nova época"⁽¹³⁾.

Independentemente dos "méritos" de uma ou outra estratégia, fica evidente a inexistência de uma integração uniforme com o comércio mun-

dial, conforme comentamos no Capítulo 1, o que é válido mesmo entre as grandes montadoras da automobilística. Enquanto os carros mundiais da GM e da Ford fornecem exemplos de segmentação do processo produtivo, há ilustrações para os adeptos do ciclo do produto (Fusca), para a reelaboração de tecnologias desenvolvidas no centro na sugestão de Tavares (1982) e para a noção linderiana de exportação como resultado do aprofundamento e diversificação do mercado interno.

Tampouco se depreende daquilo que expusemos a existência de situações estritamente polares, em que, por exemplo, as transações intra-firma não teriam relevância para a Volks. Pelo contrário, há indícios de que a integração da subsidiária brasileira com outras plantas, em especial com a da Argentina e dos EUA, tenha evoluído rapidamente. A Tabela 6.7 mostra que as vendas de partes e partes para capital estão longe de serem desprezíveis perfazendo, juntas, cerca de 1/3 do total, enquanto os mercados industrializados absorvem 1/4 do valor exportado. Da mesma forma, vê-se na Tabela 6.7 que a penetração da Ford e principalmente da GM em NI e SI é significativa. Assim, mesmo ao nível de cada ET coexistem diferentes inserções na divisão internacional do trabalho, desautorizando tipologias demasiadamente rígidas. Apesar destas nuances, contudo, as diferenças entre as norte-americanas e a Volks são suficientemente claras para que possamos identificar estratégias distintas ⁽¹⁴⁾.

Por sua vez, os maiores produtores de caminhões e ônibus fornecem exemplos claros de penetração em NI e SI. O peso do primeiro grupo atingiu um mínimo de 60% para a Mercedes e um máximo de 99% para a Volvo. No entanto, também nestes casos a exportação de partes para I adquiriu percentuais consideráveis, especialmente para a Scania e a Fiat-Diesel.

Ao tomarmos informações mais desagregadas, as múltiplas formas de inserção no comércio exterior assumem contornos mais nítidos. Separamos para tanto as principais linhas de exportação e importação de cinco montadoras: GM, Ford, Volks, Mercedes e Scania. Na Tabela 6.8 destacamos os produtos NBM que apareceram pelo menos duas vezes entre os três principais itens exportados e importados pelas empresas pesquisadas no período 1973/81. Para se ter uma idéia da concentração das pautas os três bens mais importantes responderam por uma parcela superior a 50% das exportações em diversos casos, sendo que os percentuais de cobertura são mais reduzidos (~ 30%) para as importações.

A partir destas informações, é possível detectar sinais de maior segmentação na GM e na Ford. Destaca-se, primeiramente, a frequência de partes e componentes destinados ao país-sede e/ou com subsidiárias e avançados entre os produtos selecionados, confirmando as evidências anteriores. Em segundo, é registrável a regularidade de certas linhas como é o caso dos motores de combustão interna vendidos pela GM e os

motores de explosão e blocos de cilindro exportados pela Ford. Diferentemente da Ford, a GM apresentou maior frequência de linhas relevantes de penetração em mercados menos desenvolvidos onde não há subsidiária. A exportação de automóveis até 100 cv para a Aladí, montados e CKD, constitui uma ilustração neste sentido (ver Tabela 6.8).

A exemplo da maioria das empresas, as principais linhas de importações destas duas firmas são compostas preponderantemente por partes e componentes provenientes do país-sede e/ou com subsidiárias. No caso da GM uma das linhas está aparentemente relacionada com a própria exportação de motores, enquanto na Ford chama atenção a importação de NBM que são exportados (15).

Os principais produtos exportados da Volks apresentam uma composição bastante diferente, preponderando os automóveis, montados e CKD, destinados principalmente à África e América Latina. A exemplo da GM, também são detectáveis linhas secundárias de algum relevo, como é o caso dos motores de explosão vendidos à Alemanha. Note-se ademais a regularidade de certas compras provenientes de países com subsidiárias (EUA e Argentina) como é o caso do magnésio em bruto e chapas laminadas (ver Tabela 6.8).

A Mercedes apresentou uma pauta concentrada com uma notável estabilidade na liderança dos três itens mais importantes. Estes últimos fo-

ram compostos por caminhões e ônibus vendidos fundamentalmente para áreas menos avançadas. As principais importações também se concentraram em alguns poucos produtos, sendo constituídas de partes e peças provenientes do país-sede (ver Tabela 6.8).

Apesar de manter um padrão de mercados e principais categorias de uso semelhante ao da Mercedes, a Scania apresenta algumas linhas de comércio típicas do esquema de verticalização internacionalizada. São os casos do fornecimento de bombas de óleo para o país-sede e motores para a Argentina, onde a firma possui uma subsidiária; na mesma direção, destacam-se as compras de caixa de câmbio deste último país e do país-sede (ver Tabela 6.8).

Vê-se portanto, que as grandes montadoras pesquisadas tenderam a apresentar ambas as orientações de comércio que estamos confrontando. Por um lado, articularam-se à crescente rede de atividades integradas numa produção em escala mundial; as norte-americanas tiveram papel mais destacado neste processo, porém há sinais deste tipo de procedimento nas outras firmas. Por outro, e principalmente, projetaram-se nos mercados menos desenvolvidos a partir do Brasil vendendo seus produtos em fase mais elaborada e, por vezes, com aportes tecnológicos relativamente originais. A Volks constitui o exemplo mais cristalino desta inserção, embora ela também seja típica dos produtores de caminhões e ônibus e relevante para as norte-americanas.

Em 6.2.1 vimos que mesmo a participação na rede internacional de produção do carro mundial requeria certa infra-estrutura mínima de suporte, o que lançaria dúvidas sobre a possibilidade de uma simples situação de "enclave industrial". Porém, é a preponderância do papel de base de penetração em áreas menos avançadas que demonstra a importância do mercado interno para a atuação destas empresas, mesmo num período em que aumentou rapidamente o coeficiente exportado.

6.3. AS TRANSNACIONAIS NÃO AUTOMOTIVAS

O peso das ET não integrantes da automobilística é bem menos significativo, contando com uma participação de 15% nas exportações em 1981, inferior, inclusive, à fatia das nacionais, conforme mostra a Tabela 6.1. Entretanto, este grupo contém algumas empresas importantes, bem como indica que, já nesta época, o programa havia se expandido em outros segmentos do setor internacionalizado.

As firmas envolvidas não estão integradas a um complexo como o automobilístico e por isso as descrevemos a partir de seus gêneros industriais ⁽¹⁶⁾. Chama atenção a heterogeneidade deste conjunto de empresas, presentes em 10 ramos e em diversos grupos de indústria (4 dígitos), cujos indicadores de comércio estão apresentados na Tabela 6.9.

A maioria delas se encontra na mecânica, sendo 8 internacionais (I) e 4 estrangeiras (E). Destas, 8 já eram superavitárias antes do ingresso na BEFIEX e como 8 ingressaram em 1980/81 não é possível extrair conclusões definitivas acerca de seus resultados comerciais. A maior parte vende seus produtos para países que não sediam a matriz nem têm subsidiárias com índices de comércio intra-firma potencial (ICIF) relativamente baixos ⁽¹⁷⁾. Por sua vez, as 4E têm, em conjunto, um peso pequeno mas salvo pela RUD Correntes, a melhora no

índice de comércio coincide com a entrada no programa. O comportamento dos coeficientes de abertura não foi uniforme havendo desde alterações pequenas (Hermes Precisa, p.e.) até variações ponderáveis (J. I. Case).

Na têxtil, ocorreram mudanças no índice de comércio de uma empresa (Kanebo Têxtil), sendo as demais tradicionalmente superavitárias; as vendas não são destinadas a países com empresas coligadas, os índices de comércio intra-firma (ICIF) são declinantes e os coeficientes de abertura se elevaram significativamente.

Não se verificou uma mudança frequente nos IC das firmas de material elétrico. Com exceção da GE, a maior parte das vendas se destina a países sem empresas coligadas com ICIF declinantes. Em relação aos coeficientes de abertura, é destacável o aumento constatado para esta última firma.

Para as empresas dos demais ramos os resultados em relação ao IC e coeficientes de abertura são igualmente variáveis mas persistiu a tendência comum de exportar para países sem empresas coligadas. No conjunto, não se verificou em 1973/81 nenhum grupo de ET com o peso e o comportamento dos IC relativamente uniforme como as automotoras.

Por outro lado, o forte peso dos mercados desvinculados das firmas coligadas e a queda generalizada nos ICIF sugere que para as ET não

automotivas não há indicações da importância da segmentação dos processos produtivos em escala internacional. Este fato está explicitado na Tabela 6.10 e Gráfico 6.4 que apresenta os índices de comércio intra-firma potencial para o conjunto das ET não-automotivas. Conforme mostra a coluna (9) desta Tabela, o ICIF caiu de 94% em 1973 para 21% em 1981. Ao contrário do setor automobilístico, o volume de transações com a rede de subsidiárias representou uma parcela bastante reduzida, enquanto a fatia das operações com o país-sede caiu de 93% em 1973 para 18% em 1981. A parcela de importações possivelmente intra-firma caiu mais comparativamente ao ramo automotivo e a de exportações declinou fortemente contra sua estagnação naquele setor (ver Tabela 6.10 e Gráfico 6.4).

Assim, as conclusões de 6.2.2.2 em relação à menor importância da segmentação dos processos produtivos seriam aplicáveis para as ET não automotivas. No entanto, estes resultados são parcialmente tautológicos, dada a composição por origem do capital deste conjunto constituído em 18% por "joint-ventures" e em 40% por estrangeiras. Estas empresas têm, por definição, vínculos com empresas coligadas menos estreitos no caso das primeiras e menos abrangentes para o segundo grupo ⁽¹⁸⁾. Ou seja, a protagonista da verticalização em escala mundial deve ser a empresa internacional e não a "joint-venture" ou a estrangeira.

Daí calcularmos ICIF apenas para as internacionais não automotivas conforme indicado na Tabela 6.11. Constata-se que, também para este subconjunto, o comércio intra-firma não parece ter crescido proporcionalmente ao volume transacionado, excluindo a hipótese de participação destas empresas num processo de intensa segmentação internacional.

No entanto, dada a heterogeneidade deste subgrupo, seria arriscado apontar uma estratégia alternativa a exemplo das automotoras, cuja penetração nas áreas menos avançadas a partir do Brasil parece clara. Inclusive a mudança no sinal das contas comerciais que observamos no Capítulo 5 e o rápido ingresso na atividade exportadora, sugerido pelos questionários do Capítulo 4, não são tampouco generalizáveis. Na realidade, são as montadoras e fornecedoras de auto-peças (somando 15 empresas exclusive a Philco e a Fiat Automóveis) que explicam o comportamento singular das internacionais. Algumas das restantes têm uma performance semelhante à das estrangeiras, embora a simples existência de uma rede internacional, o avançado estágio de elaboração de algumas pautas e a gravitação dos mercados NI e SI justifiquem a distinção; conforme mostra a experiência das automotoras, uma estratégia externa - seja na linha de segmentação ou da penetração desde um núcleo interno diversificado - pode ser implementada no decurso de poucos anos, tornando a discriminação relevante na avaliação do potencial de expansão do conjunto do programa.

A esta altura é possível assinalar três pontos básicos acerca da participação das ET na BEFIEX no período 1973/81.

Primeiramente, este grupo é bastante heterogêneo, desautorizando generalizações acerca de seu papel no programa; o subconjunto destacável pelo seu peso e mudança na performance comercial é o das montadoras da automobilística.

Em segundo, a integração na rede de produção de "carros mundiais" para aquele grupo tem influenciado suas linhas de comércio mas não constituiu o fenômeno predominante; a formação de uma base intermediária de expansão em direção a áreas menos avançadas parece ter sido mais importante. Neste último papel, a importância relativa do Brasil decorre em grande medida da dimensão e diversificação do próprio mercado doméstico, desmentindo suposições de caráter dicotômico entre mercados interno/externo na estratégia de expansão destas empresas.

Em terceiro, a hipótese de participação na segmentação internacional das ET tampouco parece ter vingado para o ramo não automotivo, embora não seja possível detectar inserções comerciais mais definidas como no caso das montadoras.

6.4. INDICADORES PARA A AVALIAÇÃO DAS ET

Retomaremos alguns pontos do Capítulo 5 para discutir algumas questões decorrentes da participação das ET na BEFIEX. Dada sua homogeneidade e importância, concentraremos a discussão no grupo de internacionais.

Vimos, no Capítulo 5, que estas empresas mudaram rapidamente o sinal de seus balanços comerciais e aumentaram suas vendas a ponto de algumas delas figurarem entre as principais exportadoras do país.

Do ângulo da diversificação de produtos, as Tabelas 6.12 e 6.13 mostram que as internacionais apresentam uma diversificação bem maior do que a das nacionais. Em 1981, cerca de 1/4 das primeiras exportaram mais de 10 produtos contra 6% das últimas. Dada a forte concentração das vendas, estes percentuais são, respectivamente de 92% e 20% se tomarmos a participação destas firmas nas exportações de cada grupo (ver Tabelas 6.12 e 6.13). Um outro indicador na mesma direção, apresentado no Gráfico 6.5, é o menor peso dos quatro principais mercados das internacionais relativamente às demais categorias.

No tocante à diversificação dos mercados, as Tabelas 6.14.a. a 6.14.d, apresentam evidências análogas às do parágrafo anterior. Seria realmente esperável que as internacionais, sobretudo aquelas atuantes em

setores altamente ramificados mundialmente atingissem uma gama mais ampla de mercados do que as nacionais. Assim, as características estruturais das internacionais devem explicar grande parte da forte diversificação de produtos e mercados comentada no Capítulo 5.

No entanto, estas vantagens da participação das ET devem ser relativizadas por pelo menos três razões.

Primeiramente, os resultados na exportação refletem as vantagens internas ao mesmo tempo que as acentua. isto é, a performance das exportações não reflete necessariamente uma vocação para o comércio externo, mas pode ser consequência de privilégios internos relativamente ao capital nacional. Ademais, os frutos da participação na BEFIEX podem aumentar o hiato em relação aos concorrentes locais, potenciais ou efetivos. A adoção de políticas que assegurem uma participação mais permanente da empresa nacional no comércio exterior - através, por exemplo, do CIEEX ou das "trading", discutidas no Capítulo 2 - poderia eventualmente gerar resultados comparáveis aos anteriores. De acordo com a distinção que fizemos no Capítulo 5 entre diversificação do programa e de suas empresas componentes, seria possível compor um programa diversificado em termos de produtos e mercados, com firmas pouco ou menos diversificadas do que as internacionais. Evidentemente, isto requereria um grau de intervenção do Estado na "moldagem" das pautas de produtos e composição de mercados, que, confor-

me sugerido no mesmo capítulo, seria concebível no âmbito da BEFIEX, porém ainda não foi realizado por nenhuma administração prévia.

Em segundo lugar, a maior influência de centros externos de decisão sobre os fluxos comerciais do país pode ter implicações negativas. Dito de maneira abstrata, significa introduzir um conjunto de critérios de decisão não necessariamente convergentes com os objetivos da política pública. Um problema frequentemente lembrado a este respeito é o da prática de "preços de transferência" (19).

Segundo Lall (1973) os motivos para a ocorrência deste fenômeno são vários. A transferência de lucros através das transações comerciais pode, por vezes, compensar contabilmente prejuízos de empresas coligadas; a simples diferença entre os sistemas tributários nacionais pode estimular o super ou sub-faturamento dos fluxos comerciais; os lucros também estão sujeitos a uma redução artificial como forma de diminuir a fatia dos acionistas locais; alternativamente, a contração deliberada dos ganhos contribui para impedir o ingresso de concorrentes; a vigência de câmbios diferenciados que favoreçam a importação de equipamentos e onerem as remessas de lucros estimulam o super-faturamento sistemático das compras (20); a expectativa de mudanças na política cambial, tão típica de economias que, como a brasileira, foram submetidas a estrangulamentos externos, pode acentuar as transferências; as apreensões em relação a mudanças de ordem polí

tico-institucional, alterações mais profundas na legislação ou a menor rentabilidade das fases de descenso cíclico induzem ao aumento das remessas; a inchação dos custos de produção é útil na barganha junto ao Estado por seu maior grau de proteção e/ou burla ao controle de preços, e assim por diante.

Poderíamos continuar listando um sem-número de fatores que conduzem à prática de preços de transferência pelas ET ⁽²¹⁾. Porém, importa apenas registrar que a avaliação de qualquer programa que pressuponha forte peso das ET no comércio exterior deve levar em conta estes custos.

Contudo, sua quantificação não é fácil. A capacidade das empresas em manipular seus balanços oculta as receitas e despesas "anormais" e o elevado grau de especificação dos itens transacionados dificulta a comparação de seus preços com aqueles vigentes no mercado mundial ⁽²²⁾. Assim só é possível formular hipóteses genéricas acerca de programas como a BEFIEX.

Primeiramente, como o nível absoluto do comércio intra-firma não é desprezível, de acordo com os dados da Tabela 6.15, é possível que alguns dos motivos elencados anteriormente provoque práticas de "preços de transferência". É verdade que a parcela dos fluxos intra-empresas vis-à-vis o total das transações foi declinante no período es

tudado, uma vez que prevaleceu o papel do Brasil como base de penetração em mercados menos desenvolvidos ⁽²³⁾. Entretanto, esta função não exclui a segmentação dos processos produtivos em escala mundial, haja visto, por exemplo, o aumento das operações com subsidiárias.

Além desse fato, há outras razões para supor que as práticas de preços de transferência se concentrem no super-faturamento das compras ao invés do sub-faturamento das vendas. Isto porque o programa prevê isenções dos impostos de importação e pesados subsídios às exportações, além do fato destas últimas estabelecerem o teto de benefícios fiscais ⁽²⁴⁾.

O terceiro motivo para qualificar as vantagens da participação das ET está relacionado a uma possível redundância dos benefícios concedidos. Conforme vimos em 6.2, há indicações de que a orientação exportadora das internacionais não respondeu exclusivamente à BEFIEX, e não é improvável que teria ocorrido em alguma medida sem o programa ⁽²⁵⁾. Em outras palavras, apesar dos resultados positivos do Capítulo 5 acerca do impacto do programa sobre o balanço comercial, é lícito indagar quanto da elevação das exportações não teria ocorrido independentemente dos estímulos concedidos.

Este último elemento está relacionado ao próprio custo dos incentivos concedidos. Apesar das dificuldades de mensuração, a impressão

corrente é a de que os valores não são pequenos. Além dos dados de Musalem (1981) sobre o grau de subsídio aos manufaturados, mencionados no Capítulo 1, os depoimentos das próprias empresas sugerem uma parcela subsidiada em torno de 1/4 do valor de venda.

É fácil perceber que todos os argumentos levantados contém um elemento comum na ampliação do leque de questões entre o Estado e as ET. Os novos papéis exercidos por uma economia semi-industrializada como a brasileira acentuam o caráter internacionalizado do parque produtivo nacional retirando graus de liberdade dos centros internos de decisão. Ao mesmo tempo, a densidade dos investimentos realizados e o papel relativamente importante que o país passou a exercer para a expansão de algumas grandes ET repõe um poder de barganha passível de ser acionado pelo Estado.

NOTAS EXPLICATIVAS DO CAPÍTULO 6

- (1) - A relação entre os níveis de produção externo e interno aos países-sede dá uma noção grosseira do grau de internacionalização. Este coeficiente assumiu os seguintes valores para as grandes companhias em 1980: Ford - 55%; GM - 29%; Volks - 36%; Renault - 20%; Peugeot - 18%; Fiat - 14%; a Toyota, Nissan-Fuji, que são as grandes japonesas, têm valores próximos a zero. Estes dados, bem como as considerações dos parágrafos acima estão baseados em UN-CTC (1983).
- (2) - Note-se que estes últimos são absolutamente necessários, mesmo sob a hipótese de simples fornecimento de partes para outras plantas.
- (3) - Ainda segundo UN-CTC (1983:81), dos US\$ 40 bi de investimentos planejados pela GM para o período 1981-84, apenas US\$8 bi deverão ser efetuados fora dos EUA. Destes, não mais de 1/4 será destinado aos países menos desenvolvidos, dentre os quais, o Brasil será de longe o principal receptor, secundado pelo México. Este fato é significativo sendo a GM a segunda empresa mais internacionalizada, conforme vimos na nota (1).
- (4) - No primeiro país, o atendimento de certas metas de exportação dava direito a componentes importados mais elevados desde o início dos anos sessenta. Em 1978, estabeleceu-se a possibilidade de importações de maquinaria e equipamentos com isenção fiscal desde que as firmas atingissem certas quotas de exportação, entre outras exigências. Na Argentina, no início da década, impôs-se o crescimento nas exportações como um dos requisitos para a expansão no mercado doméstico. Todavia, é claro que em nenhum dos casos verificaram-se acordos de médio e longo prazos, o que, em princípio, garantiria o comprometimento do segmento internacionalizado. Ver a respeito UN-CTC (1983: 115-116).
- (5) - Isto não exclui, evidentemente, a possibilidade do resultado deste instrumento de política ter sido um aumento relativo da eficiência dos setores envolvidos.
- (6) - Poder-se-ia acrescentar que a desvinculação da BEFIEX do MIC e do CDI no biênio 1972/73 constituiria uma evidência adicional, na medida em que indicaria sua desarticulação com os órgãos de política industrial. Porém, acreditamos que isto se deveu a fatores mais específicos e relacionados à organização das administrações da época, conforme comentamos no Capítulo 2. Já a ausência de um instrumento para-administrativo mais ágil, a exemplo do que foram os GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística) nos anos 50, parece ser mais indicativo da menor importância das metas de política industrial. (Acerca do GEIA, ver LESSA (1981:110).

A preocupação com o superdimensionamento da indústria de veículos foi mais acentuada no caso do Pacto Andino; a busca de maior eficiência com um forte componente ideológico foi típica das experiências de liberalização traída no Chile a partir de 1974 e na Argentina em 1978. (Ver a respeito UN-CTC (1983:125).

- (7) - Para os ciclos de crescimento deste ramo em 1957/78, ver GUIMARÃES (1980).
- (8) - Conforme já dissemos, não dispomos dos dados desagregados da Fiat Automóveis, mas a comparação de seus indicadores gerais é útil para a análise.
- (9) - Estas e outras evidências estão em UN-CTC (1983), *Gazeta Mercantil* (1984a) e *Gazeta Mercantil* (1984b). A imprensa vem dando razoável destaque ao "carro mundial"; para uma boa reportagem sobre o assunto ver Exame (1982).
- (10)- Estes índices foram calculados a partir da classificação dos mercados de origem e destino conforme a presença de empresas coligadas, descrita no Capítulo 3. As limitações de tais indicadores são evidentes. O fato, por exemplo, de uma empresa transnacional exportar para seu país-sede, não significa necessariamente que esteja vendendo para a matriz, algo análogo sendo válido para as compras do país-sede e para os fluxos com países-hóspedes de outras subsidiárias. No entanto, informações mais precisas não estavam disponíveis e os números obtidos servem para dar uma idéia grosseira da ordem de grandeza da parcela máxima das transações que poderiam ser intra-firma. Mesmo neste caso, a ocorrência de operações triangulares pode causar distorções, mas seria razoável esperar que, pela natureza dos bens transacionados (equipamentos e matérias-primas e não manufaturados leves) a entrepostagem comercial seja menos frequente.

Eles são particularmente úteis para o argumento que segue, uma vez que queremos mostrar que, embora a fração de comércio intra-firma potencial seja significativa, verificou-se uma queda deste percentual no período analisado. Se o comércio intra-firma não for muito superestimado por este indicador, a queda deste último poderia ser interpretada como um declínio das próprias transações intra-empresas; mesmo no caso de uma diferença inicial muito grande, o declínio deste coeficiente significaria um estreitamento da margem de expansão para o comércio intra-firma.

- (11)- Lembre-se que os dados da Fiat Automóveis não puderam ser computados.
- (12)- Dados do Departamento de Comércio dos EUA indicam uma proporção de exportações intra-firma/exportações totais da ordem de 67% para firmas de propriedade majoritária norte-americana instaladas no Brasil. Ver LAHERA (1983, Quadro 2).
- (13)- Declaração do Sr. Wolfgang Sauer em Exame (1982:38). Também é digna de nota a propaganda irônica que a Volks lançou contra o carro mundial, por ocasião do lançamento do "Monza" da General Motors.
- (14)- Infelizmente, não contamos com os dados para a Fiat Automóveis. É provável que uma análise deste tipo revelaria que se trata de um caso intermediário em que ambas, a exportação de partes (motores) e a penetração em mercados menos desenvolvidos assumiram enorme importância.

A primeira inserção ainda prepondera, sendo que a maior parte de suas vendas é destinada à Europa. Não obstante, as notícias recentes sobre a firma indicam que "a partir dos novos modelos, a maior parte da exportação deverá ser feita para a América Latina, África e Oriente Médio", segundo *Gazeta Mercantil* (1984c).

- (15)- Seria arriscado extrair conclusões imediatas acerca deste fato curioso, não tendo sido possível investigá-lo mais minuciosamente. Lembre-se que mesmo ao nível de 8 dígitos da NBM persiste uma razoável heterogeneidade. A hipótese de que esta empresa estaria na realidade exportando e importando produtos diferentes poderia ser defendida com base na constatação de que os preços de compra e venda dos produtos mencionados por tonelada diferem. Alternativamente, isto poderia indicar práticas de super e/ou sub-faturamento e/ou aproveitamento do sistema de incentivos para transações intra-firmas operacionalmente desnecessárias; porém, conforme comentamos no Capítulo 5, as variações de relação valor exportado/kg são influenciados por vários fatores, desautorizando conclusões definitivas a este respeito; observamos, por exemplo, que, para alguns NBM, o valor por kg varia, assistemáticamente, com a quantidade exportada e o mercado de destino. Na nota (22) tecemos comentários adicionais acerca deste fato.
- (16)- Este procedimento tem um fim estritamente descritivo, uma vez que este nível de agregação ainda é muito elevado para derivar padrões de comportamento das empresas em questão.
- (17)- Os dados acerca do comércio intra-firma por empresa estão baseados em listas especiais e não foram apresentados no texto para não aumentar ainda mais o número de quadros. As informações agregadas serão mostradas adiante.
- (18)- Note-se que no caso das "joint-ventures" não há "país-sede" e as estrangeiras têm no máximo 4 subsidiárias em outros países; por outro lado, como o critério de empresa coligada com participação relevante foi conservador (exigência de 25% na firma de outro país), os indicadores não acusaram fluxos intra-firma eventualmente existentes. Ver a respeito no Capítulo 3.
- (19)- Ver, por exemplo, Sep (1979).
- (20)- Ainda segundo LALL (1973), uma diferença considerável entre os câmbios oficial e o paralelo pode induzir ao sub-faturamento das vendas e o recebimento do restante "por fora". Porém, esta prática, aparentemente habitual em fases recentes, não é exclusiva das ET.
- (21)- A respeito deste tema, ver também VAISSOS (1974).
- (22)- A análise dos fluxos das ET da BEFLEX revelou alguns fatos interessantes. No ano de 1976, por exemplo, a Ford importou e exportou produtos sob a mesma denominação. Comprou "blocos de cilindro", cabeçotes e outras peças para motores a explosão" (NBM-84069102) com um valor por kg de US\$ 4.3; vendeu a mesma mercadoria a um preço de US\$ 0.83. À primeira vista, isto poderia ser tomado como um exemplo de transferência através do sub-faturamento das exportações e super-faturamento das importações. Embora esta hipótese não seja descartável, tampouco é comprovável, uma vez que mesmo a nível de 8 dígitos da NBM a heterogeneidade é muito grande e que o preço varia consideravelmente com a quantidade vendida. Para se ter uma idéia de variabilidade do valor/kg basta dizer que este quociente assumiu o valor de US\$ 4.8/kg nas vendas para o Equador e US\$ 0.77/kg para a Argentina.

- (23)- Além disso, nossos indicadores de comércio intra-firma não constituem uma evidência forte para mostrar que seu nível é elevado, pelos mesmos motivos que são úteis para mostrar a tese central deste Capítulo (Ver nota 10).
- (24)- Ver Quadro-Resumo da legislação da BEFIEX no Capítulo 2.
- (25)- Isto não quer dizer que o papel do Estado na orientação das ET para o comércio exterior seja menos fundamental do que, por exemplo, aquele que exerceu, nos anos cinquenta, para a recepção do capital estrangeiro aplicado nos setores de duráveis e de bens de produção. Apenas que, tanto naquela época como nos anos setenta, havia intervalos dentro dos quais os benefícios concedidos podiam variar sem comprometer os empreendimentos almejados.

PONTOS SUGERIDOS PELA PESQUISA

PONTOS SUGERIDOS PELA PESQUISA

A avaliação do significado e impacto de instrumentos de política econômica é sempre difícil e as conclusões são raramente consensuais. Uma das armadilhas mais frequentes reside na habitual distância entre o discurso oficial e os efeitos práticos de um conjunto de medidas ou até mesmo entre o primeiro e as próprias disposições formais que estatuem o segundo.

No sumário da política comercial do pós-guerra, no Capítulo 1, sugerimos que sua inflexão no pós-64 foi mais tênue do que o discurso do liberalismo econômico imediatamente após o golpe faria supor. Com efeito, preservaram-se alguns mecanismos de proteção do pré-64 e atenuaram-se, já em 1968, os efeitos da reforma tarifária de 1967. Apesar de alguns setores terem sido particularmente prejudicados, a experiência brasileira ficou muito longe das desastrosas aberturas tarifárias que, posteriormente, seriam implementadas por outros regimes militares do Continente.

Quanto ao efeito dos estímulos às exportações, é possível dimensionar seu impacto aproximado, qualificando as análises oficiais. A estagnação das vendas externas no pré-64 não pode ser atribuída exclusivamente à ausência de incentivos à atividade exportadora, e nem

tampouco, sua elevação a partir de 1968 é explicável apenas pelas políticas de apoio ao setor.

Algo análogo pode ser dito em relação aos novos incentivos à exportação que descrevemos no Capítulo 2. Quanto ao seu significado, a transformação em curso no início dos anos setenta ficaria muito aquém de algumas opiniões influentes tanto nos círculos oficiais quanto de oposição. Nos primeiros, chegou-se a anunciar um "drive exportador" comparável ao japonês e nos últimos, temia-se a implantação de uma plataforma de exportação nos moldes dos "novos países industrializados" do Leste Asiático ou o aprofundamento daquilo que era genericamente chamado de "modelo exportador". Com um grau variável de rigor, as diferentes visões estavam impregnadas de uma impressão difusa de que aquelas alterações institucionais conduziriam a uma abertura ponderável da economia, ou, pelo menos, dos setores diretamente envolvidos.

Vimos no Capítulo 2 que a evolução dos anos setenta desmentiu estes prognósticos. Do ângulo institucional, é interessante notar que dos três instrumentos analisados - o DL 1.236, as trading e a BEFIEX - foi precisamente esta última, a respeito da qual as expectativas eram menos ambiciosas, que ganhou maior importância. Mais importante, isto ocorreu num quadro de fechamento comercial da economia e não de abertura; de fato, o maior peso relativo do programa se deveu à elimi

nação e/ou desativação de outros mecanismos de incentivos fiscais às importações face à crescente restrição externa.

Mostramos no Capítulo 4 que as empresas da BEFIEX não constituíram uma exceção ao caráter fechado da economia em termos comerciais, embora grande parte delas tenha elevado seus coeficientes de abertura. Mesmo esta elevação - associada ao ingresso no programa, conforme demonstramos no Capítulo 5 - deve ser diferenciada de uma abertura global com elevado componente importado. Com efeito, vimos no Capítulo 4 que, para a maioria das firmas, o aumento do coeficiente global de abertura se deveu preponderantemente ao maior coeficiente exportado e não ao importado; tampouco se verificou uma correlação significativa entre os coeficientes exportado e importado. No Capítulo 6, vimos, inclusive, que as principais empresas acusaram uma queda em seu coeficiente importado, o que explica o decréscimo deste índice para o conjunto do programa.

Por outro lado, as diferenças em relação às experiências do Leste Asiático são ainda mais marcantes se considerarmos a natureza e orientação dos fluxos comerciais. Tanto a pauta exportadora, quanto a composição dos mercados, distam muito daquelas de países como Formosa, Cingapura e Hong Kong, ⁽¹⁾ frequentemente tomados como exemplos extremos da aplicação de esquemas semelhantes ao da BEFIEX. Prevalecem bens com razoável grau de elaboração o que, dado o baixo compo-

nente importado, significa um grau de verticalização interna muito superior; os mercados de destino majoritários são as regiões que chamamos de países semi-industrializados e não-industrializados, utilizando um dos critérios de classificação dos países propostos no Capítulo 3.

Isto não quer dizer que as tendências recentes, discutidas em 6.2.1, de segmentação dos processos produtivos em escala mundial não sejam relevantes, o que nos permitiu explorar vários exemplos nesta direção no Capítulo 6; porém, mesmo na indústria automobilística, onde o fenômeno tem ganho maior notoriedade, ele ainda não foi predominante neste período. De fato, relativamente ao conjunto das transações, os fluxos intra-firma parecem ter declinado de acordo com os dados de 6.2.2. Para o conjunto das empresas transnacionais participantes da BEFIEX, isto também é verdadeiro, o que não surpreende face à maior abrangência e/ou intensidade de vínculos internacionais das estrangeiras e joint-ventures, cuja discriminação parte de um dos critérios de classificação das empresas apresentados no Capítulo 3.

Em compensação, é notável a penetração das vendas das empresas internacionais automotoras nas áreas menos avançadas, para as quais exportam bens finais com razoável grau de elaboração. Protagonizaram, desta maneira, a maior liderança comercial brasileira nos anos setenta junto ao mundo menos desenvolvido, concretizando uma possibilidade

teórica sugerida em 1.3. Características semelhantes, embora menos facilmente generalizáveis, foram encontradas para as ET não automotoras. Conforme argumentamos naquele momento e novamente no Capítulo 6, tal penetração está intimamente associada ao grau de diversificação e aprofundamento do aparelho produtivo interno, fazendo com que - para repetir as palavras do Capítulo 1 - "a pauta de exportações corresponda, em grande medida, à extroversão do parque industrial nacional".

Se estivermos corretos acerca deste ponto, há uma contrapartida real às linhas de continuidade que identificamos na política comercial. Haveria maior razão para pensar que a política de promoção às exportações do pós-64 não seria produto exclusivo do ímpeto modernizador do regime autoritário, mas ela mesma constituiria um fruto do amadurecimento do parque produtivo. Diga-se de passagem que não deixa de ser irônico que o árduo processo de instalação deste último tenha contrariado os mesmos princípios liberais que impregnariam a retórica de inúmeros documentos oficiais do pós-64.

Se deslocamos a atenção para as disposições formais do programa investigado, verificamos que as armadilhas não são menos perigosas.

Contrariamente àquilo que uma leitura inicial sobre a BEFIEX deixaria entrever, a dispensa do exame do similar, prevista no DL 1.219, não parece ter constituído um elemento distintivo do programa. De um lado, a legislação sobre a matéria foi contornada pelos demandantes de importações, não constituindo a principal barreira à concorrência estrangeira; assim, prevaleceu o objetivo mais amplo de obtenção de isenções fiscais, cuja concessão não dependia fundamentalmente desta determinação específica. Por outro lado, a partir de 1979, o maior controle sobre as compras por parte do governo (que já havia sido intensificado em 1976) foi acompanhado pelo "assessoramento ativo" das entidades de fornecedores interessadas em minimizar a externalização da demanda, num quadro de crescente pessimismo quanto ao dinamismo do mercado doméstico.

A simples observação de uma matriz de decisões sobre política industrial também não permite perceber o grau de influência que um órgão deste tipo pode exercer, conforme procuramos mostrar em 2.4.2 e 2.4.3. Embora as linhas da política econômica sejam, evidentemente, traçadas fora de seu âmbito, a interação entre representantes governamentais, empresas fornecedoras e exportadoras acabou constituindo um fórum relevante que, dentro de certos limites, pode moldar de várias maneiras aquelas determinações gerais.

A avaliação anterior parte do pressuposto de que os órgãos executivos costumam frequentemente adquirir um poder real maior do que aqueu

le originalmente previsto pela sua esfera de competência. No caso da BEFIEX, a julgar pelos depoimentos dos entrevistados, a negociação em torno das listas de importações reeditaram, ainda que de maneira descentralizada, algo semelhante aos acordos de participação, constituindo uma espécie de política ad hoc de controle de compras externas. Ademais, no estabelecimento de metas e negociação de projetos, o governo tem ensaiado a conversão de antigos fornecedores para o negócio exportador, bem como compatibilizado suas exigências aos projetos de outras empresas participantes (2). Isto talvez explique a moderação do atrito entre fornecedores e as firmas titulares de programas de exportação que comentamos em 2.4.3, pelo menos em comparação àquele que esperávamos no início da pesquisa.

Estes fatos sugerem a conformação de complexos de interesses, pouco assimiláveis a um esquema de blocos monolíticos e antagônicos entre si, de fornecedores e exportadores participantes da BEFIEX. Claro está que isto não exclui a possibilidade de atritos frequentes ou impasses prolongados, porém afasta a postulação de interesses inconciliáveis. Uma outra comparação com aquilo que ocorreu na virada dos anos cinquenta com a automobilística pode ser elucidativa neste ponto. Naquele momento, tratava-se de implantar o conjunto do setor e uma eventual abertura seria fatal para o desenvolvimento do ramo de auto-peças; depois de duas décadas de amadurecimento, o próprio sistema de fornecimento de componentes poderá, eventualmente, partici-

par, em grau moderado, de uma estratégia de maior abertura, mesmo sob a hipótese de normalização do nível de atividade doméstico.

Ainda que de uma maneira embrionária e localizada, assistimos uma reaproximação das estruturas da pauta de exportação e do produto da economia. Separadas com a crise do setor exportador por volta dos anos 30, o amadurecimento do parque industrial, cujo núcleo se implantou em meados dos 50, provocou uma convergência entre ambas nos anos setenta. Desta forma, a conformação de interesses que descrevemos nos parágrafos anteriores refletiria, no plano da disputa entre os diferentes grupos empresariais, a maior diversificação da economia.

Caso a interpretação que o estudo da BEFLEX nos sugeriu tenha sentido, há um elemento adicional para desautorizar uma oposição, habitual ainda hoje, entre mercados interno/externo. No quadro de uma economia diversificada, com pauta de exportação e composição do produto convergentes, estes espaços estão intimamente associados.

É óbvio que isto não quer dizer que a discussão em torno do patamar estrutural de abertura da economia seja irrelevante. Porém, tornou-se mais irrealista imaginar que a estratégia recessiva, que orienta a produção "excedentária" para o mercado externo através da simples

depressão do nível interno de atividade, seja consistente no médio e longo prazos.

Pois se a exportação for resultado, em boa medida, da extroversão do parque produtivo interno, o definhamento deste último deverá implicar numa perda de posição no mercado mundial. A não ser, é claro, que se involua em termos de elaboração da pauta e diversificação de mercados, retrocedendo a um papel tradicional na divisão internacional do trabalho. Da mesma forma, parece pouco provável - já não fosse pelas dificuldades de natureza externa - implementar um programa "voltado para o mercado interno" sem uma política agressiva em relação às exportações. Neste sentido, seria necessário livrar o discurso não oficial de um "princípio anti-exportador", tão frequente entre as oposições. Apesar de compreensível, quer pelas circunstâncias políticas do passado, quer pelas distorções alocativas e visível esgotamento do atual esquema de incentivos, este tipo de postura não parece adequado para a realidade dos anos 80.

Nesta altura, seria interessante relacionar o que dissemos com um diagnóstico recente de que o Brasil estaria apto a manter um "superávit comercial estrutural" nos próximos anos. Tal hipótese, originalmente formulada em Castro (1984) está baseada na avaliação de que a maturação de vários programas de substituição de importações em setores básicos, aliado ao estímulo natural da abrupta redução na capa

cidade de importar, assegurariam uma economia suficiente de divisas para obter saldos comerciais, mesmo sob a suposição de recuperação da atividade produtiva. Isto tornaria ociosa a recessão, na medida em que não haveria necessidade de tamanha contração no ritmo dos negócios para - via queda na demanda de importações - apresentar saldos positivos no balanço comercial. Pelo contrário, esta opção seria prejudicial aos resultados do balanço de pagamentos ao abalar a nova capacidade produtiva adquirida.

Por sua vez, a operação dos programas da BEFIEX, e sobretudo a estratégia de penetração em áreas menos avançadas a partir do Brasil, faz supor que o superávit comercial de alguns setores da indústria deverá ser sustentado num horizonte temporal mais amplo, somando-se às tendências superavitárias recentemente detectadas. Aqui o maior influxo de divisas viria pelo lado das exportações, não decorrendo da menor elasticidade-produto das importações; porém, assim como naquela hipótese, a recessão prolongada acabaria sendo contraproducente ao minar as bases sobre as quais se erigiu parte da capacidade exportadora.

É verdade, contudo, que esta última convergência com o referido prognóstico deve ser qualificada pelas características das ET e, essencialmente, das firmas internacionais.

Primeiramente porque, conforme vimos no Capítulo 4, estas empresas mostraram notável agilidade no ingresso na atividade exportadora, o que leva a crer que tenham capacidade para recompor mais rapidamente sua estrutura de vendas entre mercados interno e externo de acordo com as circunstâncias das diferentes fases cíclicas. Neste sentido, a pré-existência de linhas comerciais integradas a um processo produtivo mundial deveria acentuar a característica apontada, constituindo um mecanismo estabilizador adicional para os fluxos comerciais, ainda que não assegure a ocorrência de superávits. Assim, por exemplo, uma contração da demanda doméstica pode induzir a uma rápida reorientação para o mercado externo, o que explicaria parcialmente o sensível crescimento dos coeficientes de abertura de algumas empresas -BEFIEEX discutido no Capítulo 6. Lembre-se, no entanto, que se a ênfase deste último capítulo na preponderância do país como base de penetração em áreas menos avançadas estiver correta, aquele ajuste não seria suficiente para resguardar o vigor exportador. Com efeito, nesta função o mercado interno brasileiro teria um papel importante ao ampliar as economias de escala, fornecer um campo de teste adequado para o lançamento de novos produtos e constituir, ele próprio, um centro auxiliar no processo inovador.

É precisamente a composição por origem do capital do programa que explica o contraste mais interessante em relação à suposição de Castro (1984). Nesta, a geração de saldos comerciais estruturais decorreria

de uma menor dependência externa quanto a insumos básicos, reiterando, nos anos 80, a notável capacidade reativa do capitalismo brasileiro às crises internacionais que, noutras circunstâncias, já havia se manifestado nos anos 30. Diferentemente, o aparente êxito dos resultados comerciais da BEFLEX adviria do aprofundamento da internacionalização da economia. No plano real, o peso das ET no produto estaria sendo projetado na pauta de exportações, ao que deveria corresponder, no plano político, uma ampliação da agenda de questões entre o Estado e as ET, conforme dissemos em 6.4.

Além de suscitar as noções gerais que comentamos acima, a análise da BEFLEX mostrou que este instrumento pode ser útil numa abordagem alternativa da política de exportações.

É verdade que seria errôneo atribuir exclusivamente a este programa a sensível melhora na performance das empresas documentada no Capítulo 5. Conforme argumentamos naquele momento, a simples coincidência no tempo entre a inflexão nas curvas de exportação das firmas e o ingresso na BEFLEX não é suficiente para concluir pelo êxito deste instrumento. O grau de redundância não é nulo, sobretudo quando se leva em conta que a transformação mais profunda ocorreu entre as internacionais automotoras, que possuíam justamente uma estratégia própria de expansão (ver 6.2.1 e 6.4).

Tampouco o custo dos recursos empenhados e seus impactos alocativos estão isentos de distorções. Quanto ao primeiro, seria necessário uma revisão global do esquema de subsídios dentro da qual um programa como a BEFIEX teria que se enquadrar. Em relação ao segundo, haveria que ampliar o conceito de avaliação e acompanhamento dos projetos, incluindo estimativas mais fidedignas sobre os efeitos na produção e no emprego (3).

Enfrentadas estas distorções, a BEFIEX poderia exercer o papel de elo natural de ligação entre as políticas industrial e de comércio exterior, adequando o arcabouço institucional ao câmbio que já teria avançado no plano real.

Através de um fórum como a BEFIEX o Estado poderia articular interesses de forma a afiná-los com metas de médio e longo prazos. Ao invés da ótica imediatista que aparentemente preponderou no período investigado - a forte necessidade de divisas no curto prazo ditou a avaliação da maioria dos projetos - haveria que estabelecer diretrizes mais claras e articuladas a um plano de desenvolvimento.

Há pelo menos três áreas em que um procedimento deste tipo seria crucial. A primeira delas é a escolha de linhas estratégicas de produtos, cuja venda no mercado mundial seja vantajosa para o país; a segunda diz respeito à conquista de mercados cativos, o que diminuiria

o risco dos compromissos de longo prazo para as empresas e serviria como fator estabilizador das receitas cambiais do país. Estes dois pontos foram discutidos em 5.3. A terceira envolveria uma negociação de caráter abrangente com as ET na linha daquilo que comentamos acima.

Seria ocioso insistir que este papel de liderança na articulação dos interesses envolvidos na BEFIEX requer alguns pressupostos ainda inexistentes. Primeiramente, a própria informação oficial sobre o programa é escassa, obrigando a procedimentos tão trabalhosos e imprecisos quanto aqueles que expusemos no Capítulo 3. Qualquer sugestão de modificação no programa que queira ir além destas colocações genericas necessitaria de uma massa de informações bem superior àquela que dispomos atualmente.

Em segundo, é óbvio que este papel virtual da BEFIEX requeriria uma política industrial minimamente definida. Contudo, é consensual que não existe hoje um conjunto de diretrizes a serem seguidas pelos organismos estatais, prevalecendo decisões emergenciais e frequentemente contraditórias entre si.

Por fim, uma alteração deste quadro que recolocasse pelos menos alguns dos pressupostos mencionados parece exigir uma mudança político-institucional relativamente profunda. Se ela ocorrer, de maneira

mais ou menos concentrada no tempo, a BEFIEX (ou um esquema similar) poderia constituir um instrumento eficaz para futuras administrações.

Além das limitações deste trabalho cumpre advertir que as características da BEFIEX que descrevemos nos capítulos precedentes não podem ser automaticamente extrapoladas para a fase posterior a 1981.

Apesar da desaceleração do programa em 1982, e de pressões externas em virtude da concessão de crédito-prêmio, é verdade que a BEFIEX continuou crescendo neste período. Segundo dados oficiais, divulgados na imprensa, a Comissão conta hoje com nada menos do que 254 projetos que prevêem exportações da ordem de US\$ 75,7 bi; a participação nacional continuou se expandindo, tendo chegado a 159 projetos no corrente ano. As exportações previstas para 1984 deverão atingir US\$ 4 bi representando cerca de 30% de pauta de manufaturados (4). Este crescimento é compreensível considerando a orientação fortemente exportadora da política governamental - contando, inclusive, com incentivos cambiais altamente estimulantes em comparação a 1973/81 -, o aprofundamento da recessão no mercado interno e o fato da BEFIEX continuar sendo a única fonte relevante de incentivos fiscais aberta à boa parte do setor privado.

Até agora, portanto, a parcela de 38% das empresas que responderam ao questionário discutido no Capítulo 4, e que entendem que as atuais dificuldades deverão tornar a BEFIEX mais atraente, parecem ver confirmados seus prognósticos. Como estas circunstâncias estão fortemente influenciadas pela restrição externa, poder-se-ia afirmar que, novamente, o fechamento em relação às importações estaria abrindo espaço para nova fase de crescimento da BEFIEX.

No entanto, a intensidade e duração da fase recessiva atual e o esgotamento definitivo do esquema de crescimento com endividamento, culminando com a aplicação integral do programa acordado com o Fundo Monetário Internacional (FMI) mudaram significativamente alguns parâmetros da economia brasileira. Além disso, o fechamento do mercado internacional de crédito aos países subdesenvolvidos e a generalização das políticas de ajustamento, impostas pelo FMI, comprometeram por um bom período as perspectivas de crescimento dos anos setenta para várias economias atrasadas.

Modificado este pano de fundo, seria arriscado especular se o papel da BEFIEX continuará o mesmo nos anos 80. Os dados que dispomos para o conjunto de empresas-BEFIEX ingressantes até 1981 mostram uma reorientação dos fluxos para os países industrializados, uma elevação moderada do comércio intra-firma potencial e um aumento sensível do coeficiente de abertura de algumas empresas importantes. A julgar pe

las notícias veiculadas na imprensa, as evidências de projetos articulados a processos produtivos em escala mundial têm se tornado frequentes entre as montadoras, embora os sinais da estratégia de penetração em áreas menos avançadas também estejam presentes no noticiário (5).

A verdade é que o futuro da BEFLEX, como de resto o do arcabouço institucional da política econômica montado no decorrer das duas últimas décadas, depende dos desdobramentos da crise política e econômica que o país atravessa. Caso prevaleça uma coalisão de forças capaz de criar espaço para uma política industrial consistente, o modelo de programa que esboçamos em páginas anteriores poderia vingar.

Alternativamente, a pequena fração de empresas informantes do Capítulo 4 que julgou provável a inviabilização do programa poderia acertar em suas previsões. Note-se que a restrição externa tem uma influência contraditória sobre o programa. Conforme vimos no Capítulo 2, pode torná-lo a única fonte de incentivos; mas, ao ultrapassar certos limites, a exemplo daquilo que ocorreu em 1982, acaba eliminando sua principal fonte de atração (6).

Por fim, a aplicação até as últimas consequências do receituário do FMI também comprometeria o programa. A estratégia de abertura embutida nas diretrizes daquele organismo inclui uma redução geral das ta-

rifas e não simplesmente isenções e/ou reduções fiscais. Por sua vez, a coordenação de projetos de longo prazo, envolvendo desde sua concepção até seu acompanhamento, mesmo que atinentes apenas às contas do balanço de pagamentos, poderia ser considerada como uma intervenção excessiva do Estado na administração do comércio exterior. Portanto, aquilo que era visto por alguns como um instrumento para a abertura da economia nos anos setenta, poderá ser desativado para que sejam eliminadas quaisquer barreiras à competição internacional.

Não é possível dimensionar a probabilidade desta última opção, vis-à-vis às inúmeras alternativas cogitáveis num período de crise. Se a ressaltamos aqui, é porque esta hipótese revela, através de uma projeção sombria para os anos 80, uma boa parte daquilo que a BEFIEX foi ao longo dos anos setenta.

NOTAS EXPLICATIVAS DOS "PONTOS SUGERIDOS PELA PESQUISA"

- (1) - Conforme dissemos no Capítulo 1 estes países formam um só conjunto heterogêneo que desautoriza a generalização contida na expressão "experiência do Leste Asiático". Permitimo-nos este termo porque estamos diferenciando a BEFIEX de todas elas. Não mencionamos a Coreia do Sul porque sua estrutura de mercado é diferente dos demais países, acusando uma maior gravitação das áreas menos avançadas. Em 1982, chegou a exportar 30% para estas regiões.
- (2) - Por ocasião desta pesquisa, o Secretário da BEFIEX vinha se empenhando nesta direção junto ao Sindipeças e à Abinee.
- (3) - O capítulo sobre o impacto da BEFIEX sobre a produção, previsto originalmente para ser incluído neste trabalho, procuraria explorar este ponto com as estatísticas disponíveis.
- (4) - Dados retirados da Gazeta Mercantil, 28/05/84.
- (5) - Ver, por exemplo, Gazeta Mercantil, 22/05/84 e 02/07/84.
- (6) - Mesmo em 1984, em que a situação externa é bem mais folgada, há notícias de que as importações de ativo fixo através da BEFIEX estariam sendo dificultadas pela escassez de financiamento externo com base na Resolução 767 do Banco Central. Ver a respeito Gazeta Mercantil, 17/07/84.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO SANTOS, T.

- 1972 - "As trading companies e o seu modelo". Revista Bancária Brasileira, 40 (474), 17-19

BACHA, Edmar

- 1976 - Os Mitos de uma Década, Rio de Janeiro, Paz e Terra.

BALASSA, Bela

- 1981 - "Os países de industrialização recente em vias de desenvolvimento após a crise do petróleo". Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 11, nº 1, 1-78.

BANCO MUNDIAL

- 1980 - World Development Report, Washington.

BANCO MUNDIAL

- 1982 - Brazil: Industrial Policy and Manufactured Exports, Washington.

BARATA, Maurício

- 1980 - "O Crescimento das Exportações Brasileiras de Manufaturados". Estudos Econômicos, Vol. 10 nº 3, 102-136.

BARATA, Maurício

- 1983 - Exportações Brasileiras de Manufaturados: Crescimento e Mudança de Estrutura, São Paulo, IPE-USP.

BAUMAN NEVES, Renato

- 1982 - Industrial Exporting and Growth in Brazil, Oxford, PhD Thesis, mimeo.

BENETT, Douglas C e SHARPE, Kenneth

- 1981 - The world automobile industry and its implications for developing countries in Latin America, s/l, mimeo.

BERGSMAN, Joel

- 1977 - "A Política Comercial no Pós-Guerra" in VERSIANI, Flávio Rabelo e MENDONÇA DE BARROS, José Roberto (orgs). Formação Econômica do Brasil - A Experiência da Industrialização, São Paulo, Saraiva.

BONELLI, Regis et alii

- 1974 - Crescimento Industrial: Incentivos e Desempenho Recente ,
Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

CALABI, ANDrea et alii

- 1981 - Geração de Poupança e Estrutura de Capital das Empresas no
Brasil, São Paulo, IPE/USP

CDI - Conselho de Desenvolvimento Industrial

- 1975 a 1981 - Relatório Anual, Brasília, Ministério de Indústria
e Comércio.

CLINE, W.

- 1982 - "Can the East Asian Model of Development be Generalized?"
World Development, Vol.5, nº 2, 81-90.

DELFIN NETO, Antonio

- 1972 - Conferência na Associação Comercial de São Paulo, s/l, mi-
meo.

DOELLINGER, Carlos Von

- 1972 - "Considerações Sobre os Novos Incentivos à Exportação de
Produtos Industriais". Pesquisa e Planejamento Econômico ,
Vol.2, nº 2, 399-410.

DOELLINGER, Carlos Von et alii

- 1972 - A política brasileira de Comércio Exterior e seus efeitos:
1967/73, Rio de Janeiro, IPEA.

DUNNING, John H.

- 1981 - International Production and the Multinational Enterprise,
London, George Allen & Unwin

EVANS, Paul e GEREFFI, G.

- 1981 - "Transnational Corporations, dependent development and sta-
te policy in the semiperiphery: a comparison of Brazil and
Mexico". Latin American Research Review, Vol.16, nº 12, 31
-64.

EXAME

1982 - "O impacto do carro mundial no Brasil", 21/4/82.

FAINZYLBER, Fernando

1971 - Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados - Análise da Experiência Brasileira, Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

FAINZYLBER, Fernando

1982 - La Industrialización de America Latina y la Restructuración de la Economía Mundial, s/l, mimeo.

FINEP - Financiadora Nacional de Projetos

1977 - Estrutura Industrial e Empresas Líderes, s/l, mimeo

FLEXA DE LIMA, P.T.

1972 - "Como chegar ao grande comércio", Revista Econômica do JB, 31/03/72.

FUNCEX - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

1979 - Beflex e Programas Clex, Informe Técnico 5, Rio de Janeiro

FUNCEX - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

1982 - Investimento e Programa Beflex, mimeo.

FURTADO, Celso

1974 - Formação Econômica do Brasil, São Paulo, Companhia Editora Nacional, 10^a. edição.

GAZETA MERCANTIL

1984a

1984b

1984c - "A Fiat Automóveis fecha o primeiro semestre com lucro", 2/07/84.

GONÇAVES, Reinaldo

1982 - Características e evolução do comércio exterior de empresas Transnacionais no Brasil, Rio de Janeiro, IEI

GUIA INTERINVEST

- 1978 - O Brasil e o capital internacional, Rio de Janeiro, Interinvest.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto de Almeida

- 1980 - "A Dinâmica de crescimento da indústria de automóveis no Brasil: 1957/78". Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 10, nº 3, 775-812.

HADDAD, Cláudio L.S. e CARVALHO, José L.

- 1980 - Estratégias Comerciais e Absorção de Mão-de-Obra no Brasil Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas.

HELLEINER, G.K.

- 1973 - "Manufactured Exports from Less-Developed Countries and multinational firms". The Economic Journal, Vol.83, nº329, 21-47.

HUDDLE, Donald L.

- 1977 - "Balanço de Pagamentos e Controle de Câmbio no Brasil:1946-54" in VERSIANI, Flávio Rabelo e MENDONÇA DE BARROS, José Roberto - Formação Econômica do Brasil - A Experiência da Industrialização, São Paulo, Saraiva.

HYMER, Stephen

- 1978 - A Internacionalização do Capital, Rio de Janeiro, Graal.

LAHERA, Eugênio

- 1983 - Transnacionalización y Comercio Internacional en America Latina, Buenos Aires, IPAL-CET.

LALL, Sanjaya

- 1973 - "Transfer - Pricing by Multinational Manufacturing Firms". Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol.35, nº3, 173-196.

LESSA, Carlos

- 1981 - Quinze Anos de Política Econômica, São Paulo, Brasiliense.

LINDER, Stephen

- 1965 - Teoria del Comercio y Política Comercial para el Desarrollo, México, Centro de Estudios Monetários Latino Americanos.

LINDER, Stephen

- 1979 - "Ensaio sobre Comércio e Transformação" in SAVASINI, José A.A., MALAN, Pedro S. e BAER, Werner (orgs.) Economia Internacional, São Paulo, Saraiva.

MAGALHÃES, Luiz Victor Nogueira

- "A Dívida Externa", mimeo

MALAN, Pedro S. et alli

- 1977 - Política Econômica Externa e Industrialização no Brasil - (1939/52), Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

MENDONÇA DE BARROS, José Roberto e GRAHAM,

- 1978 - "The Brazilian Economic Miracle Revised: Private and Public sector initiative in a market economy". Latin American Research Review.

MINISTÉRIO DA FAZENDA CIEF

- de 1972 a 1981 - Comércio Exterior do Brasil, Brasília

MONTEIRO, Jorge V. e CUNHA, Luiz Roberto

- 1978 - "A Formulação da Política Industrial no Brasil" in SUZIGAN, WILSON (editor) Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento, Rio de Janeiro, IPEA/INPES.

MUSALEN, Alberto R.

- 1981 - "Política de Subsídios e Exportações de Manufaturados no Brasil". Revista Brasileira de Economia; Rio de Janeiro . FGV, V.35 (1)

NAÇÕES UNIDAS

- 1980 - Yearbook of National Accounts Statistics, New York.

OCDE - Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
1979 - L'Incidence des Nouveaux Pays Industriels, Paris.

PAEG - Ministério do Planejamento e Coordenação Econômica
1965 - Programa de Ação Econômica do Governo.1964-1966, Brasília.

RANIS, Gustav

1981 - "Desafios e Oportunidades Colocados pelos Superexportadores da Ásia: implicações para a exportação de manufaturados da América Latina". Estudos Econômicos, Vol.11, nº 2 , 51-84.

REVISTA EXAME

1980 - Maiores e Melhores, Edição Especial, São Paulo, Abril Tec

RIO, Antonio S. e GOMES, Henrique C.

1977 - "Sistema Cambial: Bonificações e Ágios" in VERSIANI, Flávio Rabelo e MENDONÇA DE BARROS, José Roberto (orgs.) Formação Econômica do Brasil - A Experiência da Industrialização , São Paulo, Saraiva.

SÃO PAULO. SEP (Secretaria de Economia e Planejamento)

1979 - Avaliação do Sistema de Incentivos Fiscais às Exportações, São Paulo.

SCHMIDT, Angela

1982 - "Uma avaliação do desempenho dos trading companies brasileiras no período 1974/78". Revista de Administração Pública, Vol.16, nº 2, 70-90.

SIEGEL, Sidney

1956 - Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences, New York, McGrall-Hill.

SERRA, José

1979 - "La Política Económica y la Industrialización Reciente en el Brasil" in Estado y Proceso de Acumulación, México, CIDE

SERRA, José

- 1982 - "Cícllos e Mudanças Estruturais". Revista de Economia Política, Vol. 2, nº 2, 5-46.

SIMONSEN, Mário Henrique

- 1979 - Brasil 2001, Rio de Janeiro, APEC

SINDIPEÇAS - Sindicato da Indústria de Auto-Peças

- 1980 a 1983 - Relatório de Atividades, São Paulo

SINGER, Paul

- 1984 - Economia Mundial e Crise Brasileira: a natureza financeira do processo e suas perspectivas, São Paulo, CEBRAP, mimeo.

SOUZA, Paulo Renato

- 1980 - A Determinação dos Salários e do Emprego nas Economias Atrasadas, Tese de Doutorado, UNICAMP, Campinas

STREETEN, P.

- 1982 - "A cool Look at 'outward-looking' strategies for Development". World Economy, Vol.5, nº 2

TAVARES, José de Araújo

- 1982 - Mudanças Tecnológicas e Competitividade das Exportações Brasileiras de Manufaturados, X Encontro Nacional de Economia da ANPEC,

THORTENSEN, Vera H.

- 1983 - O processo de aquisição de equipamentos das empresas estatais, São Paulo, F.G.V., tese de doutoramento.

UNCTC - United Nations Centre on Transnational Corporations

- 1983 - Transnational Corporations in the International Auto Industry, New York, United Nations.

VAITSOS, Constantine

- 1974 - Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises, Oxford, Clarendon Press.

VERNON, Raymond

- 1979a - "Investimento Externo e Comércio Internacional no Ciclo do Produto" in SAVASINI, José Augusto, MALAN, Pedro e BAER, Werner (orgs.) - Economia Internacional, São Paulo, Sarzi va.

VERNON, Raymond

- 1979b - "The Product -cycle hypothesis in New International Environment" Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, nº 4, 255-268.

VILLELA, Anibal e BAER, Werner

- 1980 - O Setor Privado nacional: problemas e políticas para o seu fortalecimento, Rio de Janeiro, IPEA

WALD, A.

- 1974 - "Trading Companies". Revista do Servidor Público. 109 (1) 89-100

WELLS, John

- 1977 - Growth and Fluctuations in Brazilian Manufacturing, Cambridge, mimeo.

ZOCKUN, Maria Helena G.P. et alii

- 1976 - A Agricultura e a Política Comercial Brasileira, São Paulo IPE.

Í N D I C E

VOLUME II

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFIEX

2.1 - TABELAS

2.2 - ANEXOS

2.3 - GRÁFICOS

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

3.1 - TABELAS

3.2 - ANEXOS

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS-BEFIEX

4.1 - TABELAS

4.2 - ANEXOS

4.3 - GRÁFICOS

CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

5.1 - TABELAS

5.2 - GRÁFICOS

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

6.1 - TABELAS

6.2 - ANEXOS

6.3 - GRÁFICOS

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A INTÂNCIA CRESCENTE DA BEFIEX

2.1 - TABELAS

TABELA 2.1 - EXPORTAÇÕES DAS EMPRESAS COMERCIAIS EXPORTADORAS ("Trading") COMPOSIÇÃO POR TIPO DE PRODUTO E PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

ANOS	US\$ MILHÕES	EM PERCENTAGEM						
	Exportações das ECE (1)	Peso nas Exportações Brasileiras (2)	Composição por Produto das Exportações dos ECE					
			Industrializados			Primários		
			Manufaturados (3)	Semi-Manufat. (4)	Total (5)	Café (6)	Outros (7)	Total (8)
1974	180	2,3	-	-	-	-	-	-
1975	470	5,4	-	-	-	-	-	-
1976	686	6,8	22,3	3,3	25,7	16,2	58,1	74,3
1977	1 032	8,5	21,1	4,1	25,2	38,1	36,7	74,8
1978	1 254	9,9	27,8	9,1	37,0	39,3	23,7	63,0
1979	2 105	13,8	43,0	6,7	49,6	31,9	18,4	50,4
1980	3 772	18,7	35,1	7,7	42,8	31,1	26,1	57,2
1981	4 569	19,6	40,1	8,0	48,1	18,3	33,6	51,9
1982	6 107	30,3	54,7	6,3	61,0	15,5	23,4	39,0
1983	6 797	33,7	49,8	11,6	61,4	14,0	24,6	38,6

FONTE: Schmidt, A. - (1982) , ABECE

TABELA 2.2 - COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DAS ECE POR TIPO DE
PRODUTO E NATUREZA DA OPERAÇÃO - 1981

TIPO DE PRODUTO \ NATUREZA DA OPERAÇÃO		(%)			
		CONTA PRÓPRIA (1)	CONTA DE TERCEIROS (2)	SUBSIDIÁRIAS (3)	TOTAL (4)
Industria- lizados	Manufatu- rados	51,0	36,1	12,9	100,0
	Semi-Manu- fatura- dos	48,5	51,5	-	100,0
	Sub-Total	50,6	38,6	10,8	100,0
Primários	Café	67,6	1,3	31,1	100,0
	Outros	14,4	50,6	35,1	100,0
	Sub-Total	33,1	33,2	33,7	100,0
TOTAL		41,5	35,8	22,7	100,0

FONTE: Abece.

TABELA 2.3 - EXPORTAÇÕES E SALDO LÍQUIDO DE DIVISAS DOS PROGRAMAS BEFIEX - 1974/82

(US\$ milhões)

ANOS	SALDO LÍQUIDO DE DIVISAS (1)	EXPORTAÇÕES (2)	(1)/(2)
1973	-	69,7	-
1974	129,7	214,1	0,61
1975	316,0	366,7	0,86
1976	403,0	494,9	0,81
1977	547,0	708,0	0,78
1978	850,0	965,0	0,88

Previsões para compromissos de exportação e saldo de divisas

1979	3 146,0	1 881,0	1,67
1980	11 000,0	4 726,0	2,33
1981	9 371,0	6 773,0	1,38

FONTE: Befiex, diversos relatórios.

(1) Saldo das operações comerciais.

(2) Exportações vinculadas à Befiex.

Obs. Até 1978, os Boletins da Befiex informavam acerca do resultado cambial efetivo dos programas. A partir de 1979, estima-se o montante líquido de divisas a ser gerado pelos programas aprovados naquele ano, num prazo médio de duração dos projetos.

TABELA 2.4 - EXPORTAÇÕES BEFIEX: TAXAS DE EXPANSÃO, IMPORTÂNCIA E CONTRIBUIÇÕES RELATIVAS NO TOTAL EXPORTADO E NAS VENDAS DE MANUFATURADOS

(US\$ milhões e percentagens)

ANO	EXPORTAÇÕES (US\$ MILHÕES)			TAXAS DE CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES (%)			IMPORTÂNCIA RELATIVA DA BEFIEX (%)		CONTRIBUIÇÃO RELATIVA DA BEFIEX(*) (%)	
	Total (1)	Manufaturados (2)	Befiex (3)	Total (4)	Manufaturados (5)	Befiex (6)	Total (7)	Manufaturados (8)	Total (9)	Manufaturados (10)
1972	3 991,2	898,2	2,4	-	-	-	0,1	0,3	-	-
1973	6 199,2	1 434,2	69,7	55,3	59,7	2 804,2	1,1	4,9	2,8	8,4
1974	7 951,0	2 262,7	214,1	28,3	57,8	207,2	2,7	9,5	2,3	10,2
1975	8 669,9	2 584,5	366,7	9,0	14,2	71,3	4,2	14,2	1,9	6,8
1976	10 125,7	2 772,7	494,9	16,8	7,3	35,0	4,9	17,8	1,5	5,0
1977	12 120,0	3 840,0	708,0	19,7	38,5	43,1	5,8	18,4	2,1	7,7
1978	12 659,0	5 085,0	965,0	4,4	32,4	36,3	7,6	19,0	2,1	6,7
1979	15 244,0	6 683,0	1 238,0	20,4	32,1	28,3	8,1	18,5	2,2	5,4
1980	20 132,0	9 028,0	1 867,0	32,1	35,1	50,8	9,3	20,7	4,1	9,4
1981	23 293,0	11 924,0	3 092,0	15,7	32,1	65,6	13,3	25,9	6,1	13,6

Fonte: Relatórios BEFIEX e BACEN.

(*) produto da taxa de crescimento pela participação relativa, tomando esta última com 1 ano de defasagem.

TABELA 2.5 - RESULTADO CAMBIAL - OPERAÇÕES VINCULADAS E NÃO-VINCULADAS À BEFLEX

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	1972/75	1975	1976	1977	1978
<u>Operações vinculadas à Beflex</u>					
1. Balança Comercial	408	280	296	414	404
1.1. Exportações	654	368	492	708	1 015
1.2. Importações	-105	-32	-131	-198	-504
1.3. "Drawback"	-141	-56	-65	-96	-107
2. Serviços	-3	-3	-10	-24	-60
3. Transações Correntes (1+2)	405	277	286	390	344
4. Movimento de Capitais	140	39	117	157	506
5. Saldo (3+4)	545	316	403	547	850
<u>Operações não-vinculadas à Beflex</u>					
6. Balança Comercial	-561	-252	-186	-31	-26
6.1. Exportações	31	6	82	74	78
6.2. Importações	-592	-258	-268	-105	-104
7. Serviços	-197	-72	-81	-83	-104
8. Transações Correntes (6+7)	-758	-324	-267	-114	-130
9. Movimento de Capitais	307	201	429	137	-17
10. Saldo (8+9)	-451	123	162	23	-147
11. Saldo Global (5+10)	94	193	565	570	703

FONTE: BEFLEX, Relatórios de 1977 e 1978.

TABELA 2.6 - CARACTERIZAÇÃO DAS DIFERENTES ETAPAS

PERÍODO	NÚMERO DE EMPRESAS (1)		PRAZO MÉDIO DOS PROJETOS (ANOS) (2)		COMPROMISSO MÉDIO DE EXPORTAÇÃO (US\$ MILHÕES) (3)		PESO NAS EXPORTAÇÕES (%) (4)		TAXA MÉDIA DE CRESCIMENTO (%) (5)	SALDO LÍQUIDO DE DIVISAS EM TERMOS REAIS (US\$ MILHÕES) (6)
	No Período	Até o Período	No Período	Até o Período	No Período	Até o Período	$\frac{X \text{ Bef}}{X \text{ Total}}$	$\frac{X \text{ Bef}}{X \text{ Manuf}}$		
1972/75	15	15	10	10	386,5	386,5	2,44	9,09	434,6	337,9
1976/79	60	75	8,5	9,3	208,6	234,6	6,79	18,57	35,6	1 222,6
1980/81	72	147	-	-	-	-	11,42	23,67	58,0	5 858,7

FONTE:

- (1) Até 1979, relatórios da BEFIEX; para o período 1980/81, baseamo-nos em informações fornecidas pela imprensa (ver Capítulo 3).
- (2) CDI - relatórios anuais.
- (3) CDI - compromisso de exportação ÷ número de programas.
- (4) CDI - $\frac{X \text{ Bef}}{X \text{ Total}}$ participação nas exportações totais das exportações vinculadas à BEFIEX
- $\frac{X \text{ Bef}}{X \text{ Manuf}}$ participação nas exportações de manufaturas das exportações vinculadas à BEFIEX.
- (5) Considerando os períodos 1972/75, 1975/79 e 1979/81.
- (6) BEFIEX - Utilizamos o IPA-USA como deflator.

TABELA 2.7 - PROJETOS APROVADOS^(a) PELO CDI - INVESTIMENTOS
FIXOS COM INCENTIVOS FISCAIS E CREDITÍCIOS

ANOS	TOTAL (b)	TOTAL (c)	VARIAÇÃO REAL (d)
1973	22 044,1	1 340 320,0	-
1974	31 359,7	1 429 544,7	6,7
1975	20 990,3	727 523,4	(49,1)
1976	96 397,2	2 468 508,2	239,3
1977	48 825,3	905 514,0	(63,3)
1978	54 784,4	761 072,3	(16,0)
1979	50 062,7	444 240,6	(41,6)
1980	67 357,8	277 049,9	(37,5)
1981	160 179,1	310 318,8	12,1
1982	247 491,3	247 491,3	(20,3)

FONTE: Relatórios do CDI.

(a) Inclui aditivos.

(b) Cr\$ milhões correntes.

(c) Cr\$ milhões de 1982, utilizou-se como deflator o índice de preços dos bens de produção (coluna 8, FGV).

(d) Em percentagem.

- ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE RENDIMENTO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS NOS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO SOBRE AS IMPORTAÇÕES - PARTICIPAÇÃO RELATIVA

THE STATE OF TEXAS, COUNTY OF DALLAS, ss. I, _____, a Notary Public in and for said State, do hereby certify that the foregoing is a true and correct copy of the original of the same as the same appears from the records of said County.

* COMMENTS ON MANUSCRIPTS

TABELA 2.86 - Isenção - Cinco Maiores Regimes

ORDENAÇÃO DOS PESOS DOS REGIMES DE TRI- BUTAÇÃO	1976		1977		1978	
	REGIME	PERCENTUAL	REGIME	PERCENTUAL	REGIME	PERCENTUAL
1	CDI	20.0	ALALC	18.9	CPA-Art. 7, DL 63/66	17.0
2	ALALC	15.8	CPA-Art. 7, DL 63/66	15.8	ALALC	14.1
3	CPA-Art. 7, DL 63/66	13.3	CDI	12.0	CF MANAUS Art. 3 DL 288/67	11.7
4	CF MANAUS Art. 3 DL 288/67	11.7	CF MANAUS Art. 3 DL 288/67	10.1	CDI	10.6
5	DRAW-BACK-INC.II Art. 78, DL 37/66	7.3	DRAW-BACK-INC.II Art. 78, DL 37/66	9.8	DRAW-BACK-INC.II Art. 78, DL 37/66	8.5

TABELA 2.A.2b - continuação

ORDENAÇÃO DOS PESOS DOS REGIMES DE TRI- BUTação	1979		1980		1981	
	REGIME	PERCENTUAL	REGIME	PERCENTUAL	REGIME	PERCENTUAL
1	CPA-Art. 7, DL 63/66	23.5	CPA-Art. 7, DL 63/66	21.6	BEFTEX	21.8
2	CDI	13.1	CDI	12.1	DRAW-BACK-INC. II Art. 78, DL 37/66	14.9
3	ZF-MUNAUZ Art. 3 DL 288/67	11.9	ZF-MUNAUZ Art. 3 DL 288/67	12.0	ZF-MUNAUZ Art. 3 DL 288/67	10.5
4	ALALC	11.8	DRAW-BACK INC. II Art. 78, DL 37/66	10.7	CPA-Art. 7, DL 63/66	10.1
5	DRAW-BACK INC. II Art. 78, DL 37/66	9.1	BEFTEX	9.7	ALALC	8.1

FONTE: Quadro 2.A.2.

TABELA 2.9 - PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONAIS

DISCRIMINAÇÃO	1980			1981			1982		
	Empresa Nacional	Total Befiex	Participação Nacional (%)	Empresa Nacional	Total Befiex	Participação Nacional (%)	Empresa Nacional	Total Befiex	Participação Nacional (%)
Número de Programas	59	100	59,0	85	131	64,9	147	227	64,8
Investimentos (US\$ milhões)	4 346	11 372	38,2	6 148	14 489	42,4	-	-	-
Compromisso Exportação (US\$ milhões)	10 534	25 180	41,8	17 024	34 489	49,4	34 249	70 163	48,8
Compromisso Saldo Líquido (US\$ milhões)	5 618	10 615	52,9	11 055	17 114	64,6	22 717	38 928	58,4
Geração de Empregos	29 316	75 085	39,0	37 890	91 758	41,3	-	-	-

FONTE: Relatórios BEFIEX 1980, 1981 e 1982.

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFIEX

2.2 - ANEXOS

ANEXO DO CAPÍTULO 2

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO

1. Protocolo de Expansão Comercial Brasil-Uruguai
2. Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT
3. Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC
4. Incentivo Fiscal à Exportação
5. Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação
6. Importação Vinculada à Exportação - Draw-Back - Inciso III, Art. 78, do DL 37/66
7. Importação Vinculada à Exportação - Draw-Back - Incisivo II, Art. 78, do DL 37/66
8. Conselho de Política Aduaneira, Art. 7, DL 63/66
9. Nota Complementar NC (87-1) da Tarifa Aduaneira do Brasil
10. Conselho de Política Aduaneira, Art. 14 do DL 37/66

11. Conselho de Desenvolvimento Industrial - CDI
12. Grupo Executivo da Indústria da Mineração - GEIMI
13. Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE
14. Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM
15. Superintendência do Desenvolvimento da Pesca - SUDEPE
16. Programa de Construção Naval
17. Petróleo Brasileiro S.A. - PETROBRÁS
18. Rede Ferroviária Federal S.A.
19. Itaipu Binacional
20. Empresas de Transportes Aéreos
21. Isenção do Imposto de Importação - Incisos I e II do Art. 15 do DL 37/66, União, Estados, Distrito Federal, Municípios, Autarquias, etc.
22. Isenção do Imposto de Importação - Lei 3 890 - A/61 e/ou 5 382/68, ELETROBRÁS
23. Isenção do Imposto de Importação - TV, Rádio, Indústria

Cinematográficas, Companhias de Telecomunicações

- 24. Zona Franca de Manaus - Suspensão de II e IPI, Art. 3 do
DL 288/67
- 25. Zona Franca de Manaus - Mercadorias Importadas
- 26. Zona Franca de Manaus - Mercadorias Industrializadas
- 27. Entrepasto Aduaneiro - Art. 9 do DL 1455/76
- 28. Entrepasto Industrial - Cap. V do DL nº 37/66

TABELA 2.A.1.1

- ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÕES - A PREÇOS COMPLETOS

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO	1976			1977			1978		
	II	IP1	Total	II	IP1	Total	II	IP1	Total
Protocolo de Expansão Comercial Brasil-Uruguai	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT	188 989	12 154	201 143	243 770	2 355	246 125	317 917	1 147	319 064
Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC	4 908 682	23 068	4 931 750	7 674 123	19 911	7 694 034	8 428 555	12 389	8 440 944
Incentivo Fiscal à Exportação	124 719	18 129	142 848	308 497	44 045	352 542	557 776	76 706	634 482
Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação - REFLEX	997 339	121 261	1 118 600	2 309 345	278 757	2 588 102	3 753 857	758 430	4 512 287
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo III, Art. 78, do DL 37/66	162 827	21 755	184 582	245 630	33 274	278 904	370 146	50 053	420 199
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo II, Art. 78, do DL 37/66	1 928 868	348 558	2 277 426	3 338 179	609 319	4 007 498	4 106 169	873 837	4 980 006
Conselho de Política Aduaneira, Art. 7, DL 63/66	3 718 626	445 368	4 164 594	5 816 607	612 033	6 428 730	9 404 800	811 766	10 216 566
Nota Complementar MC (87-1) de Tarifa Aduaneira do Brasil	152 702	25 162	177 864	29 147	4 798	33 945	44 582	15 709	60 291
Conselho de Política Aduaneira-Art.11 DL 37/66	1 203 720	196 516	1 400 236	981 215	173 818	1 155 033	1 618 251	203 451	1 821 702
Conselho de Desenvolvimento Industrial - CDI	5 398 241	837 404	6 235 645	4 173 498	762 911	4 936 409	5 539 106	917 668	6 456 774
Grupo Executivo da Indústria da Mineração - GEIMI	1 181 037	153 320	1 334 357	779 867	113 851	893 718	683 090	103 046	786 136
Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE	176 911	36 305	213 216	194 347	62 441	256 788	452 325	72 364	524 689
Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM	71 545	14 361	85 906	88 377	15 208	103 585	185 409	41 829	227 238
Superintendência do Desenvolvimento da Pesca - SUREPE	1 666	1 171	2 837	2 252	453	2 705	378	172	550
Programa de Construção Naval	533 421	87 003	620 424	1 013 459	159 223	1 172 682	1 764 365	263 805	2 028 170
Petróleo Brasileiro S.A. - PETROBRAS	793 615	212 014	1 005 629	961 855	254 057	1 215 912	1 187 704	175 093	1 362 798
Rede Ferroviária Federal S.A.	761 816	90 593	852 409	1 107 569	99 728	1 207 297	553 757	194 403	748 160
Taipu Binacional	63 913	13 958	77 871	218 819	38 380	257 199	301 231	40 127	341 358
Empresas de Transportes Aéreos	225 540	84 606	310 146	239 252	87 403	326 655	488 202	123 607	611 809
isenção do Imposto de Importação - Incisivos I e II do Art. 15 do DL 37/66, União, Estados, Distrito Federal, Municípios, Autarquias, etc.	733 579	135 442	869 021	497 749	99 845	597 594	967 742	149 675	1 117 417
isenção do Imposto de Importação - Lei 3890-761 e/ou 5 382/68, ELETROBRÁS	355 736	57 671	413 407	1 591 442	242 381	1 833 823	2 412 903	347 497	2 760 400
isenção do Imposto de Importação - TV, Rádio, Indústria Cinematográfica, Companhias de telecomunicações	234 138	60 330	294 468	298 099	78 218	376 317	360 903	93 072	453 975
zona Franca de Manaus - Suspensão de II e IP1, Art. 3 do DL 288/67	2 930 567	712 873	3 643 440	3 349 835	777 539	4 127 374	5 702 163	1 338 212	7 040 375
zona Franca de Manaus - Mercadorias Importadas	522 170	171 501	693 671	47 844	5 571	53 415	76 184	8 684	84 868
zona Franca de Manaus - Mercadorias Industr.	-	-	-	676 584	190	676 774	1 147 968	511	1 148 479
entreposto Aduaneiro - Art.9 do DL 1455/76	-	-	-	-	-	-	1 873 723	317 805	2 191 528
entreposto Industrial - Cap.V do DL 3766	-	-	-	-	-	-	496 373	187 533	683 906
TOTAL	27 370 412	3 881 154	31 251 566	36 187 309	4 575 709	40 763 018	52 768 576	7 187 973	59 956 549

E: Ministério da Fazenda (Comércio Exterior do Brasil - Importação)

-) Não aparecem os dados

(continua)

TABELA 2.A.1.1

- ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE EXPORTAÇÃO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÕES - A PREÇOS CORRENTES
(conclusão)

(R\$ 1.000)

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO	1979			1980			1981		
	II	IPI	Total	II	IPI	Total	II	IPI	Total
Protocolo de Expansão Comercial Brasil-Uruguai	1 121 393	99	1 121 492	1 484 752	536	1 485 288	2 036 928	0	2 036 928
Ordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT	871 088	1 764	872 852	3 312 235	5 786	3 318 021	5 811 044	10 624	5 821 668
Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALC	12 733 909	19 335	12 753 244	20 610 971	22 410	20 633 381	30 972 738	12 115	30 984 853
Centivo Fiscal à Exportação	1 363 007	189 276	1 552 283	3 012 872	343 799	3 356 671	3 408 407	385 941	3 794 348
Missão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação - BEFTEX	5 940 804	642 440	6 583 244	20 142 346	2 130 443	22 272 789	74 274 340	9 249 463	83 523 803
Portação Vinculada à Exportação - Draw-back - inciso III, Art. 78, do DL 37/66	753 108	81 716	834 824	2 712 672	225 813	2 938 484	5 283 751	546 716	5 830 467
Portação Vinculada à Exportação - Draw-back - inciso II, Art. 78, do DL 37/66	8 151 721	1 060 910	9 212 631	21 070 068	3 530 394	24 600 462	49 181 704	7 733 793	56 915 497
Desenho de Política Aduaneira, Art. 7, DL 63/66	24 749 172	726 827	25 475 999	48 792 317	712 780	49 505 107	57 815 752	923 687	58 739 439
Lei Complementar NC (87-1) de Tarifa Aduaneira Brasil	59 597	17 349	76 946	105 690	3 010	108 700	87 570	0	87 570
Desenho de Política Aduaneira-Art. 14 DL 37/66	2 575 024	475 178	3 050 202	3 002 972	499 979	3 502 951	4 928 611	1 124 493	6 053 104
Desenho de Desenvolvimento Industrial - CMI	12 327 782	1 833 969	14 161 751	24 633 053	3 198 265	27 831 318	24 484 737	3 136 142	27 620 879
Projeto Executivo da Indústria da Mineração - DC	526 448	67 818	594 266	1 467 925	180 413	1 648 338	3 393 066	356 127	3 749 193
Serintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE	280 095	53 898	333 993	501 681	70 751	572 432	378 897	55 851	434 748
Serintendência do Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM	24 375	3 837	28 212	53 430	3 757	57 187	540 536	70 750	611 286
Serintendência do Desenvolvimento da Indústria - SUDINPE	413	44	457	1 091	244	1 335	6 597	1 030	7 627
Programa de Construção Naval	2 061 104	299 138	2 360 242	1 751 201	284 484	2 035 685	2 786 032	353 267	3 139 299
Petroleo Brasileiro S.A. - PETROBRAS	1 473 063	388 590	1 861 653	2 873 357	420 472	3 293 829	11 906 581	1 959 678	13 866 259
Companhia Saneamento Básico de São Paulo S.A.	682 543	52 655	735 198	1 848 661	175 577	2 024 238	617 468	87 535	705 003
Companhia Binacional	146 590	23 119	169 709	314 309	46 932	361 241	2 096 794	282 724	2 379 518
Companhias de Transportes Aéreos	1 091 508	356 356	1 447 864	4 288 814	2 400 874	6 689 688	7 865 692	3 583 950	11 449 642
Isenção do Imposto de Importação - Incisivos I e II do Art. 15 do DL 37/66, União, Estados, Distrito Federal, Municípios, Autarquias, etc.	812 983	171 649	984 632	1 144 269	198 987	1 343 256	1 135 933	187 900	1 323 833
Isenção do Imposto de Importação - Lei 3890 - 1 e/ou 5 382/68, ELETROBRAS	3 214 034	472 103	3 686 137	7 560 284	1 011 692	8 571 976	15 190 914	1 940 396	17 131 310
Isenção do Imposto de Importação - TV, Rádio, Indústria Cinematográfica, Companhias de Comunicações	783 195	40 376	823 571	1 334 699	345 453	1 680 152	2 485 302	634 808	3 120 110
Isenção Franca de Manaus, Suspensão de II e IPI, Art. 3 do DL 288/67	10 408 470	2 487 405	12 895 875	22 140 653	5 477 275	27 617 928	32 344 267	7 879 169	40 223 436
Isenção Franca de Manaus - Mercadorias Importadas	138 215	13 694	151 909	258 706	33 639	292 345	356 878	39 208	396 086
Isenção Franca de Manaus - Mercadorias Industr.	2 313 805	0	2 313 805	5 210 039	34	5 210 073	9 441 086	0	9 441 086
Depósito Aduaneiro - Art. 9 do DL 1455/76	1 947 527	429 595	2 377 122	2 736 858	546 223	3 283 081	2 003 984	361 591	2 365 575
Depósito Industrial - Cap.V do DL 3766	959 896	328 165	1 288 061	4 169 424	1 210 713	5 380 137	8 443 059	2 374 268	10 817 327
Total	97 510 863	10 837 390	108 348 253	206 535 749	23 089 647	229 625 396	430 784 535	47 292 445	485 076 980

Ministério da Fazenda (Comércio Exterior do Brasil - Importação)
Não aparecem os dados.

TABELA 2.A.1.2

- ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO SOBRE AS IMPORTAÇÕES - A PRÓPRIO DA 1987

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO	1976			1977			1978		
	II	IPI	Total	II	IPI	Total	II	IPI	Total
Protocolo de Expansão Comercial Brasil-Uruguai	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT	2 419 116	155 575	2 574 691	2 187 348	21 131	2 208 480	2 056 732	7 420	2 064 153
Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC	62 832 602	295 277	63 127 880	68 859 906	178 661	69 038 567	54 527 694	80 149	54 607 843
Incentivo Fiscal à Exportação	1 596 441	232 057	1 828 497	2 768 144	395 216	3 163 359	3 608 476	496 242	4 104 718
Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação - BENEFEX	12 766 238	1 552 177	14 318 416	20 721 780	2 501 287	23 223 066	24 285 202	4 906 587	29 191 789
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo III, Art. 78, do DL 37/66	2 084 234	278 471	2 362 705	2 204 038	298 568	2 502 606	2 384 623	323 813	2 708 436
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo II, Art. 78, do DL 37/66	24 690 089	4 461 647	29 151 736	29 953 480	6 005 799	35 959 280	26 564 430	5 653 201	32 217 631
Conselho de Política Aduaneira, Art. 7, DL 63/66	47 599 528	5 708 524	53 308 053	52 193 221	5 491 772	57 684 994	60 843 413	5 251 639	66 095 052
Nota Complementar NC (87-1) de Tarifa Aduaneira do Brasil	1 954 631	322 081	2 276 713	261 536	43 052	304 588	288 419	101 650	390 069
Conselho de Política Aduaneira-Art.14 DL 37/66	15 407 977	2 515 464	17 923 441	8 804 442	1 559 669	10 364 111	10 469 113	1 316 206	11 785 319
Conselho de Desenvolvimento Industrial - CDI	69 099 360	10 719 022	79 818 383	37 448 798	6 307 230	43 756 028	35 834 692	5 936 761	41 771 453
Grupo Executivo da Indústria da Mineração - GEIMI	15 117 628	1 962 542	17 080 170	6 997 747	1 021 585	8 019 332	4 419 182	666 646	5 085 828
Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE	2 264 514	464 715	2 729 229	1 743 876	560 283	2 304 159	2 926 271	468 087	3 394 358
Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM	915 797	183 825	1 099 623	792 962	136 461	929 423	1 199 465	270 550	1 470 015
Superintendência do Desenvolvimento da Pesca - SUDENE	21 325	14 989	36 314	20 267	4 065	24 332	2 445	1 115	3 560
Programa de Construção Naval	6 827 949	1 113 665	7 941 613	9 093 768	1 428 708	10 522 476	11 414 385	1 706 660	13 121 045
Petróleo Brasileiro S.A. - PETROBRÁS	10 158 510	2 713 843	12 872 353	8 630 723	2 279 653	10 910 376	7 683 732	1 779 695	9 463 427
Rede Ferroviária Federal S.A.	9 751 473	1 159 618	10 911 091	9 938 217	894 859	10 833 076	3 582 476	675 425	4 257 900
Itaipu Binacional	818 106	178 667	996 772	1 963 463	344 384	2 307 847	1 948 784	259 596	2 208 380
Empresas de Transportes Aéreos	2 886 980	1 082 982	3 969 962	2 146 803	784 267	2 931 070	3 158 374	799 603	3 958 057
Isenção do Imposto de Importação - Incisivos I e II do Art. 15 do DL 37/66, União, Estados, Distrito Federal, Municípios, Autarquias, etc.	9 390 031	1 733 698	11 123 730	4 466 302	895 909	5 362 211	6 260 710	964 413	7 225 123
Isenção do Imposto de Importação - Lei 3890 - Art.1 e/ou 5 32/68, PETROBRÁS	4 553 528	738 206	5 291 734	14 280 009	2 174 865	16 454 874	15 610 035	2 248 097	17 858 132
Isenção do Imposto de Importação - TV, Rádio, Indústria Cinematográfica, Companhias de Telecomunicações	2 997 037	772 242	3 769 279	2 674 842	701 850	3 376 692	2 334 826	602 126	2 936 952
Zona Franca de Manaus - Suspensão de II e IPI, Art. 3 do DL 288/67	37 512 137	9 124 988	46 637 125	36 058 069	6 976 857	43 034 927	36 880 573	8 057 461	44 938 034
Zona Franca de Manaus - Mercadorias Importadas	6 683 933	2 195 264	8 879 197	429 304	49 989	479 293	492 865	56 180	549 045
Zona Franca de Manaus - Mercadorias Industr.	-	-	-	6 070 270	1 705	6 071 975	7 426 664	3 506	7 430 170
Entrepósito Aduaneiro - Art.9 do DL 1453/76	-	-	-	-	-	-	12 121 864	2 056 008	14 177 872
Entrepósito Industrial - Cap.V do DL 3766	-	-	-	-	-	-	3 036 562	1 213 226	4 249 788
Total	350 349 485	49 879 936	400 229 421	324 709 262	41 057 837	365 767 099	341 381 026	46 501 873	387 882 900

TE: Ministério da Fazenda (Comércio Exterior do Brasil - Importação)

(-) Não aparecem os dados.

(*) Utilizamos o IGP-DI como deflator.

TABELA 2.A.1.2

- ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS REGIMES DE DEDUÇÃO SOBRE AS IMPORTAÇÕES - A PREÇOS DE 1961 (*)
(conclusão)

REGIMES DE TRIBUTAÇÃO	1979			1980			1981		
	II	IPI	Total	II	IPI	Total	II	IPI	Total
Protocolo de Expansão Comercial Brasil-Uruguai	4 721 991	416	4 713 407	3 116 346	1 125	3 117 471	2 636 928	0	2 636 928
Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT	3 661 009	7 414	3 668 422	6 952 050	12 144	6 964 194	5 811 044	10 624	5 821 668
Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC	53 518 073	81 261	53 599 334	43 260 367	47 036	43 307 403	50 972 738	12 115	50 984 853
Incentivo Fiscal à Exportação	5 728 446	795 489	6 523 935	6 323 717	721 600	7 045 317	3 408 407	365 941	3 774 348
Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação - BEPIEX	24 968 011	2 700 047	27 668 058	42 376 770	4 471 587	46 848 357	74 274 340	9 240 463	83 514 803
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo III, Art. 78, do DL 37/66	3 165 162	343 436	3 508 598	5 693 627	473 959	6 167 586	5 283 721	546 710	5 830 431
Importação Vinculada à Exportação - Draw-back - Incisivo II, Art. 78, do DL 37/66	31 260 053	6 980 473	41 240 526	44 223 906	7 179 689	51 403 595	40 281 701	7 263 793	47 545 494
Conselho de Política Aduaneira, Art. 7, DL 63/66	104 015 820	3 054 709	107 070 529	102 410 194	1 406 075	103 816 269	37 811 752	925 657	38 737 409
Nota Complementar MC (87-1) de Tarifa Aduaneira do Brasil	250 474	72 914	323 389	221 833	6 318	228 150	87 376	0	87 376
Conselho de Política Aduaneira-Art. 14 DL 37/66	10 822 311	1 997 078	12 819 389	6 362 938	1 040 406	7 403 344	4 928 612	1 121 456	6 050 068
Conselho de Desenvolvimento Industrial - CDI	51 811 202	7 707 805	59 519 007	51 702 315	6 712 838	58 415 153	24 494 737	3 135 142	27 629 879
Grupo Executivo da Indústria da Mineração - GEIMI	2 212 556	285 025	2 497 581	3 081 028	378 609	3 459 637	3 385 006	356 127	3 741 133
Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE	1 177 183	226 523	1 403 706	1 052 978	117 450	1 200 428	378 807	35 851	414 658
Superintendência do Desenvolvimento da Agricultura - SUDAM	102 443	16 126	118 569	112 144	7 886	120 030	540 356	76 730	617 086
Superintendência do Desenvolvimento da Pesca - SUDAPE	1 736	185	1 921	2 978	512	3 490	6 597	1 070	7 667
Programa de Construção Naval	8 662 408	1 257 217	9 919 625	3 675 596	597 103	4 272 699	2 786 032	353 269	3 139 301
Petróleo Brasileiro S.A. - PETROBRÁS	6 190 989	1 633 166	7 824 155	6 030 889	882 529	6 913 418	11 906 581	1 950 075	13 856 656
Indústria Aeroespacial Federal S.A.	2 868 592	321 298	3 189 890	3 830 155	368 519	4 198 674	617 468	87 538	705 006
Itaipu Binacional	616 088	97 165	713 253	659 703	98 506	758 209	2 096 794	282 724	2 379 518
Empresas de Transportes Aéreos	4 587 390	1 497 693	6 085 083	9 801 722	5 030 194	14 831 916	7 665 642	3 585 950	11 251 592
Isenção do Imposto de Importação - Incisivos I e II do Art. 15 do DL 37/66, União, Estados, Distrito Federal, Municípios, Autarquias, etc.	3 416 805	721 596	4 138 400	2 401 705	417 654	2 819 360	1 155 933	187 066	1 342 999
Isenção do Imposto de Importação - Lei 3890 - A/B1 e/ou 5 352/68, ELETROBRÁS	13 507 942	1 984 154	15 492 097	15 868 280	2 135 440	17 991 720	15 190 914	1 040 506	16 231 420
Isenção do Imposto de Importação - TV, Rádio, Indústria Cinematográfica, Companhias de Telecomunicações	3 791 612	169 692	3 961 304	2 801 400	752 071	3 553 471	2 485 392	631 895	3 117 287
Zona Franca de Manaus - Suspensão de II e IPI, Art. 3 do DL 288/67	43 744 718	10 454 066	54 198 783	46 471 017	11 496 252	57 967 269	32 344 262	7 879 169	40 223 431
Zona Franca de Manaus - Mercadorias Importadas	580 890	57 553	638 443	542 998	70 605	613 603	356 878	39 268	396 146
Zona Franca de Manaus - Mercadorias Industr.	9 724 460	0	9 724 460	10 935 351	71	10 935 422	9 441 086	0	9 441 086
Entrepósito Aduaneiro - Art. 9 do DL 1455/76	8 185 066	1 805 502	9 990 568	5 744 391	1 146 467	6 890 859	2 003 984	561 591	2 565 575
Entrepósito Industrial - Cap.V do DL 3766	4 034 226	1 379 212	5 413 438	8 751 204	2 541 166	11 292 370	8 443 059	2 074 365	10 517 424
Total	409 818 655	45 547 383	455 366 038	433 497 884	48 462 850	481 960 735	339 784 533	43 292 445	385 076 978

DE: Ministério da Fazenda (Comércio Exterior do Brasil - Importação)

(-) Não aparecem os dados.

(*) Utilizamos o IGP-DI como deflator.

TABELA 2.A.1.3

— ISENÇÕES DE IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO E PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS DOS REGIMENS DE TRIBUTAÇÃO SOBRE AS IMPORTAÇÕES - TAXA DE DEDUTIBILIDADE (%)

121

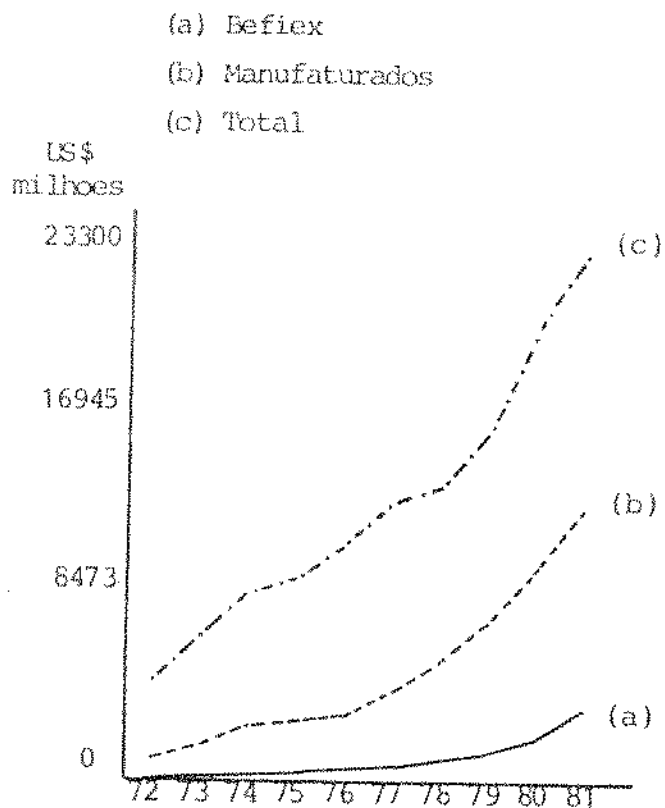
M.S. DE TRIBUTAÇÃO	II						III						TOTAL					
	76/81	1977	1978	1979	1980	1981	76/81	1977	1978	1979	1980	1981	76/81	1977	1978	1979	1980	1981
Exp.Com.Brasil-Uniguai	(25,3)	-	-	-	(34,0)	(15,4)	-	-	-	-	(70,4)	(100,0)	(25,3)	-	-	-	(33,9)	(15,4)
» Geral s/Tar.Aduan. e » - GATT	19,2	(9,6)	(0,6)	78,0	89,9	(16,4)	(41,5)	(80,4)	(64,9)	(0,1)	63,8	(12,5)	17,7	(14,2)	(20,8)	77,7	89,9	(16,4)
Lat.Amer.de Livre Co- » - ALALC	(13,2)	9,6	(20,8)	(1,9)	(19,2)	(28,4)	(47,2)	(39,5)	(55,1)	1,4	(41,1)	(74,2)	(13,3)	9,4	(20,9)	(1,8)	(19,2)	(28,5)
» Escal. à Exportação	16,4	73,4	30,4	58,7	10,4	(46,1)	10,4	70,5	25,6	60,3	(9,5)	(46,5)	6,5	73,0	29,8	58,9	8,6	(46,1)
» Conc.Ben.Fiscais e » sp.Export.-BEFTEX	42,2	62,3	17,2	2,8	69,3	75,7	42,9	61,1	96,2	(45,0)	65,6	100,8	42,3	62,2	25,7	(5,2)	69,0	78,7
» nc.à Exp.-Draw-back- » Art.78,DL 37/66	20,4	5,7	8,6	32,2	79,9	50,6	14,4	7,2	8,5	6,1	38,0	15,4	10,8	5,9	8,6	39,1	75,0	(15,0)
» nc.à Exp.-Draw-back- » Art.78,DL 37/66	14,8	21,3	(11,3)	29,0	29,1	11,4	11,6	34,6	(5,9)	23,5	6,4	4,1	14,4	23,4	(19,4)	28,9	25,1	10,4
» ol.Ad.Art.7,DL 63/66	(4,5)	9,7	16,6	71,0	(1,5)	(63,1)	(30,5)	(3,8)	(4,4)	(41,8)	(51,0)	(38,1)	(6,2)	8,2	14,6	62,0	(3,0)	(62,7)
» copl.AC(87-1)de Tar. » ira do Brasil	(46,3)	(86,6)	10,3	(13,2)	(11,4)	(60,6)	-	(80,6)	136,0	(28,2)	(91,3)	(100,0)	(47,9)	(86,0)	28,1	(17,1)	(29,5)	(61,5)
» ol.Ad.Art.14 DL37/66	(20,4)	(42,9)	18,9	3,4	(41,8)	(21,8)	(14,9)	(38,0)	(15,6)	51,7	(47,5)	7,2	(19,5)	(42,2)	13,7	8,8	(42,6)	(17,7)
» es.Ind.-CUI	(18,7)	(45,8)	(4,3)	44,6	(0,2)	(52,6)	(21,8)	(41,2)	(5,9)	29,8	(12,9)	(53,3)	(19,1)	(45,2)	(4,5)	42,5	1,9	(62,7)
» Indúst.Mineração -	(25,8)	(53,7)	(36,8)	(49,9)	39,3	10,1	(28,9)	(47,9)	(34,7)	(57,2)	32,9	(6,0)	(20,2)	(53,0)	(36,6)	(50,9)	35,3	8,4
» es.Nordeste-SUDENE	(30,1)	(23,0)	67,8	(59,8)	(10,6)	(64,0)	(34,5)	20,6	(16,5)	(51,6)	(34,9)	(62,1)	(30,7)	(15,0)	47,5	(53,6)	(14,5)	(65,4)
» es.Amazônia-SUDAM	(10,0)	(13,4)	51,3	(91,5)	9,5	382,0	(17,4)	(25,8)	98,3	(94,0)	(51,1)	797,2	(11,1)	(15,5)	58,2	(91,0)	1,2	(68,4)
» es.Pesca-SUDEPE	(20,9)	(5,2)	(87,9)	(29,0)	71,5	121,5	(41,4)	(72,9)	(72,6)	(85,4)	176,8	102,3	(27,0)	(34,0)	(85,3)	(46,0)	89,6	(61,6)
» construção Naval	(16,1)	33,2	25,5	(24,1)	(57,6)	(24,2)	(50,4)	28,3	19,5	(26,3)	(52,5)	(40,8)	(16,9)	32,5	24,7	(24,4)	(56,8)	(26,5)
» cas.S/A-PETROBRÁS	3,2	(15,0)	(11,0)	(19,4)	(2,6)	97,4	(6,3)	(16,0)	(21,9)	(8,2)	(46,0)	122,1	1,5	(15,2)	(13,3)	(17,3)	(11,6)	(60,5)
» errov.Federal S/A	(42,4)	1,9	(96,4)	(19,9)	35,3	(84,1)	(40,4)	(22,8)	(24,5)	52,4	14,7	(76,2)	(42,2)	(0,7)	(60,7)	(27,4)	37,5	(83,4)
» Binacional	20,7	140,0	(0,7)	(68,4)	7,1	217,8	9,6	92,8	(24,6)	62,6	1,4	187,0	19,8	131,5	(4,5)	(67,7)	6,5	216,2
» insp.Aéreos	21,6	(25,6)	47,1	45,2	96,2	(14,8)	27,0	(27,6)	2,0	87,3	236,5	(28,9)	23,2	(26,2)	35,0	53,7	130,7	(19,0)
» do II-Inc.I e II do » DL 37/66,União,Est., » C.,Autarquias,etc.	(34,5)	(52,4)	40,2	(45,4)	(29,7)	52,7	(35,9)	(48,3)	7,6	(25,2)	(42,1)	(55,0)	(31,7)	(51,8)	34,7	(42,7)	(31,9)	(55,9)
» do II-Lei 3890 - » do 32/68,ELETROBRÁS	27,2	213,6	9,3	(13,5)	17,5	(4,5)	21,3	194,6	3,4	(11,7)	7,0	(8,6)	26,5	211,0	8,5	(13,2)	16,1	(4,6)
» do II-TV,Rádio,Ind. » Cia.Telecomunic.	(3,7)	(10,8)	(12,7)	41,0	14,9	(1,3)	(3,8)	(9,1)	(14,2)	(71,8)	327,3	(12,4)	(3,7)	10,1	(21,9)	36,4	1,4	(11,5)
» es-Suspensão de II e » 3 DL 288/67	(2,9)	(19,9)	22,7	18,6	6,2	(30,4)	(2,9)	(23,5)	24,1	20,8	10,0	(31,5)	(1,9)	20,6	23,0	14,0	7,0	(30,6)
» us-Merc.Importadas	(44,3)	(93,6)	14,8	17,9	(6,5)	(34,3)	(55,3)	(97,7)	12,4	2,4	22,7	(44,4)	(46,1)	94,6	14,6	16,3	(3,9)	(24,5)
» us-Merc.Industr.	11,7	-	22,3	30,9	12,5	(13,7)	-	-	93,9	(100,0)	-	-	11,7	-	22,4	30,9	12,5	17,7
» Aduan.-Art.9 DL 1455	(45,1)	-	-	(32,5)	(29,8)	(65,1)	(44,0)	-	-	(12,2)	(56,5)	(68,5)	(44,9)	-	-	(29,5)	(31,8)	(65,7)
» Ind.-Cap.V DL 3766	40,6	-	-	32,0	116,9	(3,5)	25,1	-	-	13,7	84,2	(6,6)	36,5	-	-	27,4	108,6	(4,2)
Total	(0,6)	(7,3)	5,1	20,0	5,8	(21,6)	(2,7)	(17,4)	13,3	(2,1)	6,4	(10,7)	(0,9)	(8,6)	6,0	17,4	6,8	(26,5)

CAPÍTULO 2 - OS NOVOS INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO (NIE) E A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DA BEFLEX

2.3 - GRÁFICOS

Gráfico 2.1

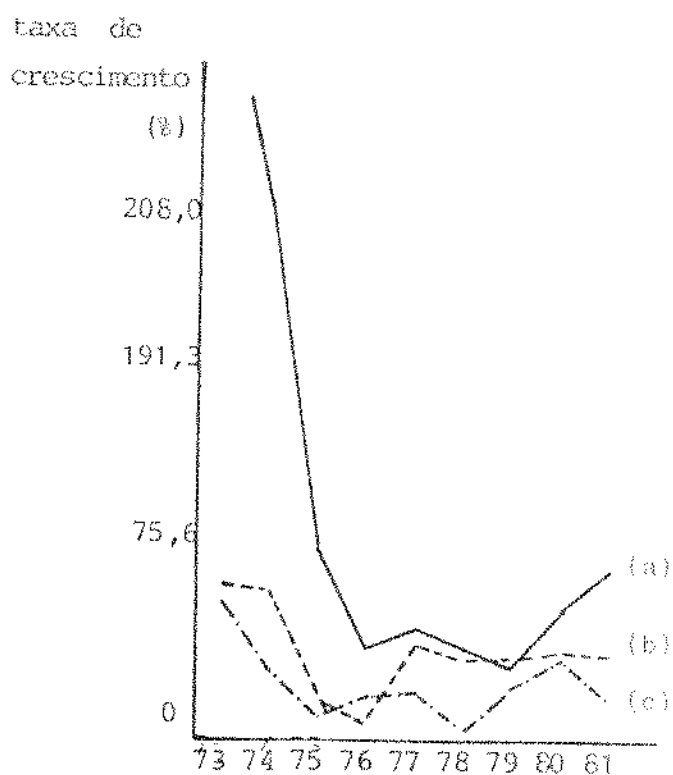
Exportações: Total, manufaturados e Befiex



Fonte: Tabela 2.4

Gráfico 2.2

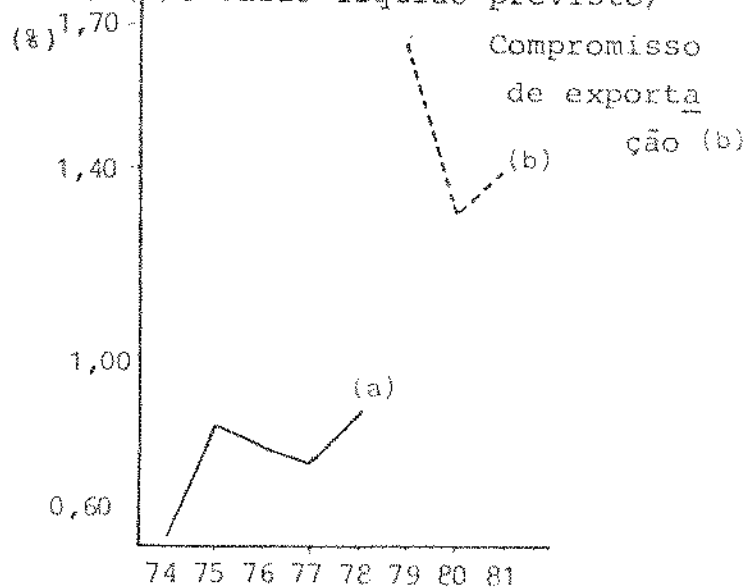
Exportações: Total, manufaturados e Befiex (US\$ milhões)



Fonte: Tabela 2.4

Gráfico 2.3

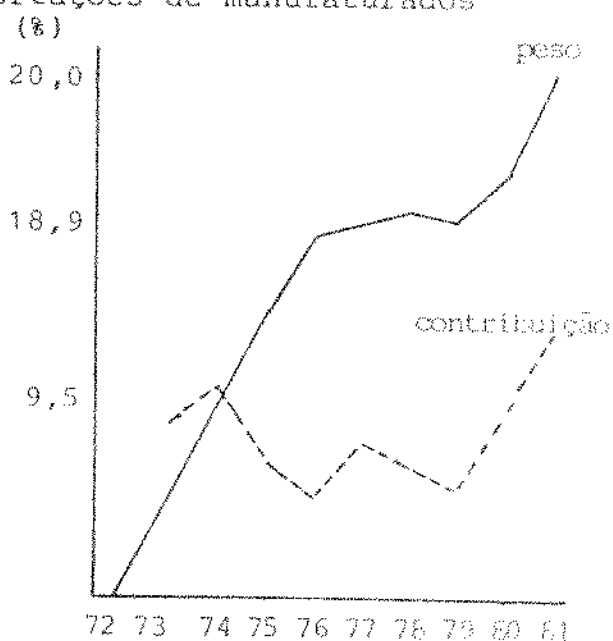
Capacidade de geração de divisas da Befiex: Saldo líquido efetivo/Exportações efetivas (a) e saldo líquido previsto/Compromisso de exportação (b)



Fonte: Tabela 2.3

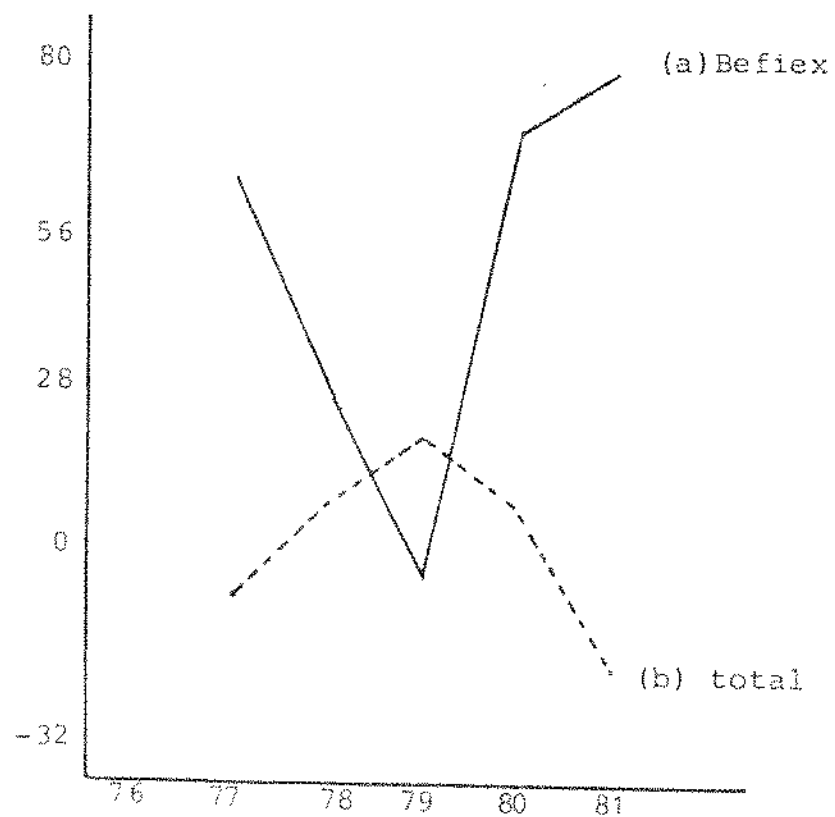
Gráfico 2.4

Participação e contribuição relativas da Befiex nas exportações de manufaturados (%)



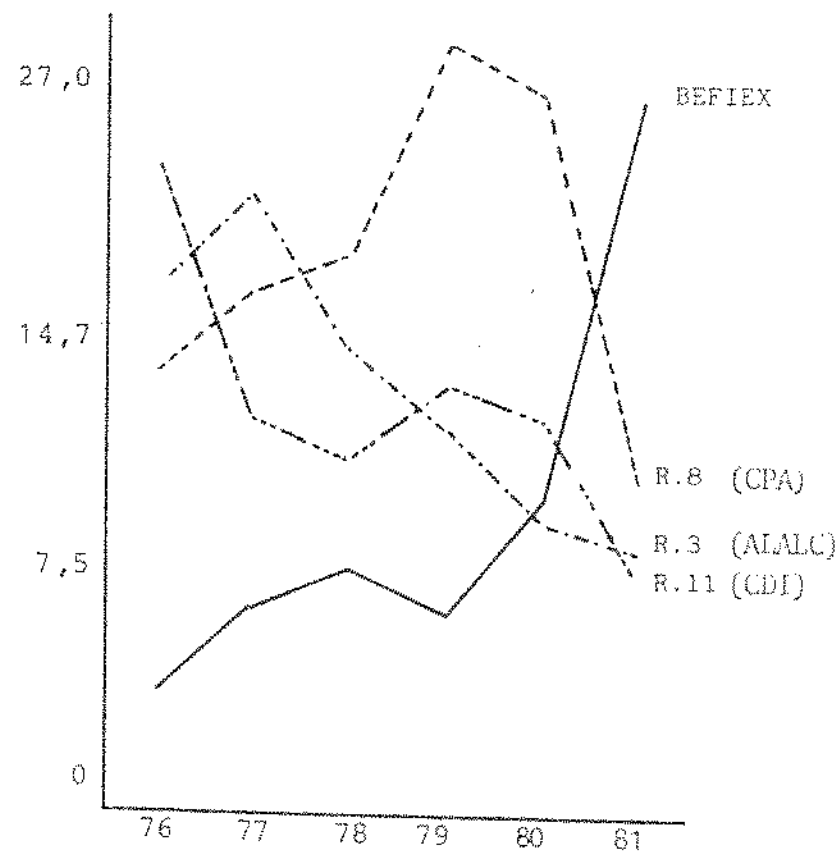
Fonte: Tabela 2.4

Gráfico 2.5
Isenções de Impostos de Importação
de IPI dos regimes de importação
(taxas de crescimento real)



Fonte: Tabela 2.8A

Gráfico 2.6
Participação relativa no total das
isenções dos regimes de importação
(em porcentagem)



Fonte: Tabela 2.A 1.3

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

3.1 - TABELAS

TABELA 3.1 - IMPRECISÕES ACERCA DOS PROGRAMAS APROVADOS PELA BEFIEX

(Nº DE PROGRAMAS)

INFORMAÇÃO DO RELATÓRIO DE	ANO	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	72/ 73	72/ 74	72/ 75	72/ 76	72/ 77	72/ 78	72/ 79	72/ 80	72/ 81
1974		5																
1975			3									8						
1976				15									23					
1977		3	3	12	8					4				30				
1978					9	16									46			
1979							2											
1980								48								52	100	
1981								49	33							49		131
De Jornal																		
1980								33										
1981									42									

FONTE: CED - BEFIEX, Relatórios Anuais.

TABELA 3.2 - COMPARAÇÃO DOS DADOS DAS EXPORTAÇÕES DAS EMPRESAS-BEFIEX COM OS DA BEFIEX (US\$ MILHÕES)

ANO	EXPORTAÇÕES BEFIEX			EXPORTAÇÕES DAS EMPRESAS BEFIEX (4)	EXPORTAÇÕES BEFIEX (5)	(6) = (4)/(5)	(7) = (5)/(1)
	TOTAL (1)	VINCULADAS (2)	NÃO VINCULADAS (3)				
1973	-	-	-	73,4	69,7	1,05	-
1974	-	-	-	264,8	214,1	1,23	-
1975	374,0	368,0	6,0	396,8	366,7	1,09	0,98
1976	574,0	492,0	82,0	496,3	494,9	1,00	0,86
1977	782,0	708,0	74,0	722,2	708,0	1,02	0,91
1978	1.093,0	1.015,0	78,0	969,0	965,0	1,00	0,88
1979	-	-	-	1.285,3	1.238,0	1,04	-
1980	-	-	-	1.967,6	1.867,0	1,05	-
1981	-	-	-	2.536,9	3.092,0	0,81	-

FONTE: (1), (2), (3) CDI (1978

(4) CACEX, Tabulações especiais - Exportações das empresas participantes da BEFIEX

(5) Relatórios da BEFIEX; a discrepância entre os dados das colunas (1) e (5) se devem a retificações dos relatórios. Adotamos as informações mais recentes que foram utilizadas em FUNCEX, (1982).

TABELA 3.3 - COMPARAÇÃO DOS DADOS DE IMPORTAÇÃO DA CACEX, BEFIEIX E MINISTÉRIO DA FAZENDA (US\$ MILHÕES)

ANO	IMPORTAÇÕES BEFIEIX			IMPORTAÇÕES DAS EMPRESAS - BEFIEIX (4)	IMPORTAÇÕES CIEF (5)	(6) = (2)/(1)	(7) = (5)/(1)	(8) = (5)/(4)
	TOTAL (1)	VINCULADAS (2)	NÃO-VINCULADAS (3)					
1973	-	-	-	269,1	1,8	-	-	0,01
1974	-	-	-	403,5	28,3	-	-	0,07
1975	346,0	88,0	258,0	339,4	30,5	0,25	0,09	0,09
1976	464,0	196,0	268,0	456,5	155,4	0,42	0,33	0,34
1977	399,0	294,0	105,0	440,9	247,5	0,74	0,62	0,56
1978	715,0	611,0	104,0	660,5	548,0	0,85	0,77	0,83
1979	-	-	-	706,5	328,2	-	-	0,46
1980	-	-	-	1.057,1	541,1	-	-	0,51
1981	-	-	-	1.828,1	1.303,4	-	-	0,71

FONTE: (1), (2), (3) Relatórios BEFIEIX

(4) CACEX, Tabulações especiais - Importações das empresas participantes da BEFIEIX

(5) Ministério da Fazenda, CIEF - Importações efetuadas através do regime BEFIEIX, para a conversão em dólares dos dados originais em cruzeiros, utilizou-se a taxa implícita de câmbio do ano correspondente.

TABELA 3.4 - CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DAS AMOSTRAS

		G E N E R O I N D U S T R I A L (1)																	TOTAL	
		00	10	11	12	13	14	15	17	18	19	20	21	25	24	25	26	27	50	99
Entre- vistas	(FA)	0	1	2	2	2	4	0	1	1	0	2	0	1	1	0	0	1	1	0
	(F1)	(0.0)	(5.3)	(10.5)	(10.5)	(10.5)	(21.1)	(0.0)	(5.3)	(5.3)	(0.0)	(10.5)	(0.0)	(5.3)	(5.3)	(5.3)	(0.0)	(5.3)	(5.3)	(0.0)
	(F2)	(0.0)	(5.0)	(16.7)	(7.7)	(16.7)	(22.2)	(0.0)	(16.7)	(50.0)	(0.0)	(50.0)	(0.0)	(100.0)	(4.0)	(0.0)	(0.0)	(100.0)	(16.7)	(0.0)
Questio- nário	(FA)	0	4	3	4	5	10	0	1	1	1	0	1	0	5	5	0	0	2	0
	(F1)	(0.0)	(9.5)	(7.1)	(9.5)	(11.9)	(23.8)	(0.0)	(2.4)	(2.4)	(2.4)	(0.0)	(2.4)	(0.0)	(11.9)	(11.9)	(0.0)	(0.0)	(4.8)	(0.0)
	(F2)	(0.0)	(100.0)	(25.0)	(55.3)	(41.7)	(55.6)	(0.0)	(16.7)	(50.0)	(100.0)	(0.0)	(100.0)	(0.0)	(20.0)	(67.5)	(0.0)	(0.0)	(33.3)	(0.0)

TABELA 3.4 - Continuação

	T A M A N H O (3)					O R I G E M D O C A P I T A L (2)							
	0	1 e 2	3 e 4	5 e 6	TOTAL	0	1	2	3	4	5	TOTAL	
(FA)	1	5	5	8	19	0	8	0	8	1	2	10	
Entre-	(F1)	(5.3)	(26.3)	(42.1)	(100.0)	(0.0)	(42.1)	(0.0)	(42.1)	(5.3)	(10.5)	(100.0)	
vistas	(F2)	(2.4)	(12.5)	(27.6)	(12.9)	(0.0)	(9.2)	(0.0)	(22.2)	(14.3)	(14.3)	(12.5)	
Questio- nário	(FA)	7	10	10	42	0	20	0	13	3	6	42	
	(F1)	(16.7)	(23.8)	(23.8)	(100.0)	(0.0)	(47.6)	(0.0)	(31.0)	(7.1)	(14.3)	(100.0)	
	(F2)	(16.7)	(25.0)	(27.8)	(28.6)	(0.0)	(23.0)	(0.0)	(36.1)	(42.9)	(42.9)	(28.6)	

TABELA 3.1 - Continuação

PERÍODO DE INGRESSO				CATEGORIA DE USO (4)													
-2/75	76/79	80/81	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	TOTAL
(FA) 5	7	7	19	4	3	1	3	0	1	4	2	0	0	1	0	0	19
(F1) (26.3)	(36.8)	(36.8)	(100.0)	(21.1)	(15.8)	(5.3)	(15.8)	(0.0)	(5.3)	(21.1)	(10.5)	(0.0)	(0.0)	(5.3)	(0.0)	(0.0)	(100.0)
(F2) (35.7)	(11.7)	(9.6)	(12.9)	(22.2)	(15.0)	(16.7)	(20.0)	(0.0)	(3.8)	(36.4)	(7.7)	(0.0)	(0.0)	(16.7)	(0.0)	(0.0)	(12.9)
(FA) 6	20	16	42	5	5	2	5	0	6	6	7	0	0	5	2	1	42
(F1) (14.3)	(47.6)	(38.1)	(100.0)	(11.9)	(11.9)	(4.8)	(11.9)	(0.0)	(14.3)	(14.3)	(16.7)	(0.0)	(0.0)	(7.1)	(4.8)	(2.4)	(100.0)
(F2) (42.9)	(33.3)	(21.9)	(28.6)	(27.8)	(25.0)	(25.5)	(33.3)	(0.0)	(23.1)	(34.3)	(26.9)	(0.0)	(0.0)	(50.0)	(50.0)	(8.5)	(28.6)

NOTAS: a) Dentro de uma célula aparecem a frequência absoluta (FA), frequência na linha (F1), e a frequência relativa na coluna (F2).

b) Quanto aos códigos de classificação ver página seguinte.

c) Para 13 das 147 empresas não temos CQC e consequentemente não obtivemos dados de comércio exterior.

ANEXO DA TABELA 3.4

Discriminação

- 1 - Gênero industrial (a)
- 2 - Origem do capital (b)
- 3 - Tamanho (c)
- 4 - Categoria de uso (d)

(a) - Discriminação a 2 dígitos

- 00 - Extrativa Mineral
- 10 - Mineral não metálico
- 11 - Metalúrgica
- 12 - Mecânica
- 13 - Material Elétrico
- 14 - Material de Transporte
- 15 - Madeira
- 17 - Papel e Celulose
- 18 - Borracha
- 19 - Couros e Peles
- 20 - Química
- 21 - Produtos Farmacêuticos e Veterinários
- 22 - Perfumaria, Sabões e Velas
- 23 - Mat. Plástico
- 24 - Têxtil
- 25 - Vest. e Calçados
- 26 - Alimentos
- 27 - Bebidas
- 30 - Diversos
- 99 - Não Classificada

(b)

- 0 - Não classificada
- 1 - Nacional
- 2 - Estatal
- 3 - Internacional
- 4 - Joint-Venture
- 5 - Estrangeira

(c)

- 0 - Não classificada
- 1 e 2 - pequena
- 3 e 4 - média
- 5 e 6 - grande

(d)

- 1 - Insumo
- 2 - Insumo para consumo
- 3 - Partes
- 4 - Partes durável
- 5 - Partes Capital
- 6 - Consumo
- 7 - Durável
- 8 - Capital
- 9 - Capital sob encomenda
- 11 - Combustíveis e Lubrificantes
- 12 - Diversificada
- 13 - Não classificada

CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA PARA A ANÁLISE DA BEFIEX

3.2 - ANEXOS

ANEXO DO CAPÍTULO 3

ROTEIRO DE ENTREVISTA

- 1) Do ponto de vista do processo de aprovação do projeto junto à Befiex.
 - quais são os custos administrativos envolvidos?
 - qual é a instância deliberativa fundamental? (a reunião plenária da Befiex?)
 - qual é o prazo médio de aprovação de um projeto?
 - como é a participação dos fornecedores nacionais na liberalização das compras?
 - qual é o rigor do acompanhamento do projeto pela comissão?
- 2) No tocante ao perfil da firma participante.
 - aumentou o interesse de empresas pequenas e médias?
 - as firmas estão suficientemente estruturadas para projetar suas vendas externas?
 - em geral, as empresas que ingressam na Befiex já são exportadoras tradicionais?
 - qual a motivação principal para aderir ao programa?
- 3) No tocante à performance das firmas participantes.
 - com que frequência ocorre uma superação das metas previstas?
 - com que frequência há interrupções ou sanções por não-cumprimento das metas?
 - qual a importância da Befiex para a diversificação de mercados?
 - tem-se observado uma elevação sustentada das exportações (importações) das firmas participantes?
- 4) Do ângulo da evolução do programa.
 - quais os principais períodos do programa?

- quais suas perspectivas frente às atuais dificuldades externas?

5) Quanto à avaliação geral do programa e eventuais propostas de reformulação,

- qual o impacto sobre o saldo líquido de divisas?
- qual o impacto sobre a produção?
- que modificações deveriam sofrer - os critérios de aprovação dos projetos
 - a estrutura administrativa da Befiex?
 - o leque de incentivos concedidos?
 - a composição por origem de capital (nacional/internacional) das empresas participantes

QUESTIONÁRIO SOBRE A BEFIEX

1. Em que ano a empresa ingressou na BEFIEX?
R. _____
2. Qual foi o motivo principal deste ingresso? (Assinalar apenas uma alternativa)
 - a. possibilidade de obtenção de crédito-prêmio _____
 - b. outros estímulos previstos no programa _____
 - c. entrada do concorrente _____
 - d. indução do governo _____
 - e. possibilidade de isenção de impostos de importação _____
 - f. possibilidade de aquisição de produtos cuja importação é normalmente vetada pela lei do similar nacional _____
 - g. a conjunção das duas alternativas anteriores (e e f) _____
 - h. nenhuma das alternativas anteriores
3. A empresa já havia exportado antes do ingresso na BEFIEX?
 - a. Sim _____
 - b. Não _____
4. A empresa exportava há mais de cinco anos antes do ingresso na BEFIEX?
 - a. Sim _____
 - b. Não _____
5. A firma incorreu em custos elevados (consultoria, viagens, obtenção de guias etc.) para se beneficiar do programa?
 - a. Sim _____
 - b. Não _____
 - c. Sem condições de avaliação _____
6. Qual era a proporção aproximada vendas para o mercado interno/
vendas para o mercado externo
 - . antes do ingresso na BEFIEX _____
 - . depois do ingresso na BEFIEX _____

7. Em relação aos compromissos de exportação assumidos junto à BE-FLEX, a empresa:
- a. tem superado sem dificuldades _____
 - b. tem cumprido normalmente _____
 - c. tem cumprido com dificuldades _____
 - d. não tem conseguido cumprir _____
8. A BEFLEX tem efetuado um acompanhamento rigoroso^(*) do(s) projeto(s) aprovado(s)?
- a. Sim _____ b. Não _____ c. Sem condições de responder _____
9. O ingresso na BEFLEX permitiu que a firma
- a. aumentasse consideravelmente sua produção e emprego (mais de 20%) _____
 - b. aumentasse razoavelmente sua produção e emprego (menos que 20%, mais que 10%) _____
 - c. não teve um efeito significativo sobre a produção e o emprego _____
10. O ingresso na BEFLEX permitiu que a firma
- a. aumentasse consideravelmente seu saldo líquido de divisas^(**) (mais de 20%) _____
 - b. aumentasse razoavelmente seu saldo líquido de divisas (menos que 20%, mais que 10%) _____
 - c. não teve efeito significativo sobre seu saldo líquido de divisas _____
11. Acha que as empresas nacionais têm sido discriminadas no programa?
- a. Sim _____ b. Não _____ c. Sem condições de responder _____

(*) verificação do cumprimento das metas acordadas, bem como atendimentos dos requisitos em termos de saldo líquido de divisas, emprego etc..

(**) resultado global do balanço de pagamentos envolvendo as contas comerciais e financeiras.

12. Acha que os benefícios da BEFIEX têm prejudicado os fornecedores nacionais?

a. Sim _____ b. Não _____ c. Sem condições de responder _____

13. Acha que a pressão dos fornecedores nacionais no sentido de limitar os benefícios às importações tem prejudicado o programa?

a. Sim _____ b. Não _____ c. Sem condições de responder _____

14. Acha que as atuais dificuldades externas (contração do comércio mundial, protecionismo, déficit do balanço de pagamentos etc.) de verão

a. tornar a BEFIEX ainda mais importante no futuro _____

b. desacelerar o crescimento da BEFIEX _____

c. inviabilizar a BEFIEX _____

d. sem condições de responder _____

As próximas duas questões são abertas e suas respostas poderão ser parciais e/ou concentradas em algum aspecto que julgar mais relevante. Não há limite de espaço; breves comentários ou explanações mais exaustivas serão igualmente valiosos para a análise.

15. Qual a sua avaliação do impacto da BEFIEX sobre o balanço de pagamentos e a produção nacionais?

16. Quais as suas sugestões para aperfeiçoá-la?

Nome da empresa: _____

Assinatura do responsável
pelo preenchimento do
questionário _____

TABELA 3.A.1 - Classificação e Coeficientes entre Dados de Faturamento das Empresas-BEFLEX conforme "Quem é Quem" e "Balanco Anual"

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	78	80	82
1. 1991 - 1992	1010	1	1	1	1	0.78	1	1
2. 1992 - 1993	1010	1	1	1	1	-	-	-
3. 1993 - 1994	1010	1	1	1	1	0.75	0.99	1
4. 1994 - 1995	1010	1	1	1	1	1	-	-
5. 1995 - 1996	1010	1	1	1	1	0.97	1	-
6. 1996 - 1997	1010	1	1	1	1	0.98	1	1
7. 1997 - 1998	1010	1	1	1	1	0.77	0.99	-
8. 1998 - 1999	1010	1	1	1	1	-	-	-
9. 1999 - 2000	1010	1	1	1	1	-	-	-
10. 2000 - 2001	1010	1	1	1	1	1	0.98	1
11. 2001 - 2002	1010	1	1	1	1	0.88	-	1
12. 2002 - 2003	1010	1	1	1	1	0.89	1	1
13. 2003 - 2004	1010	1	1	1	1	-	1	1
14. 2004 - 2005	1010	1	1	1	1	1	1	1
15. 2005 - 2006	1010	1	1	1	1	-	-	-
16. 2006 - 2007	1010	1	1	1	1	0.88	1	1
17. 2007 - 2008	1010	1	1	1	1	0.86	1	1
18. 2008 - 2009	1010	1	1	1	1	0.86	1	1
19. 2009 - 2010	1010	1	1	1	1	1	1	1
20. 2010 - 2011	1010	1	1	1	1	-	1	1
21. 2011 - 2012	1010	1	1	1	1	0.95	0.46	1
22. 2012 - 2013	1010	1	1	1	1	-	-	-
23. 2013 - 2014	1010	1	1	1	1	0.94	1	1
24. 2014 - 2015	1010	1	1	1	1	-	-	0.97

13	CAIXA S/A EQUIPAMENTOS ESPECIALIZADOS	15111475	1433	1	2	4	77	-	1	1
14	QUIMICA ACOLOCAMENTOS DE MADEIRA S/A	1500	1	0	11	77	-	-	-	-
15	LABORATORIO OPTICAS LTDA.	4631797	1206	5	0	77	-	-	-	-
16	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	87333351	3636	3	0	0	77	-	-	-
17	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60427331	1626	3	0	77	-	-	-	-
18	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60551663	3636	3	0	77	-	-	-	-
19	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	45992161	1311	3	0	77	-	-	-	-
20	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	61178335	3636	3	0	77	-	-	-	-
21	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60461266	0	5	0	77	-	-	-	-
22	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	82641125	3636	3	0	77	-	-	-	-
23	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60614436	2672	1	3	0	77	-	-	-
24	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	66292085	2636	1	0	77	-	-	-	-
25	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	66292085	2636	1	0	77	-	-	-	-
26	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	61553301	1181	1	2	5	74	-	-	-
27	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	36310992	1	0	1	74	-	-	-	-
28	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	88761263	2531	1	2	0	74	-	-	-
29	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	88761263	0	1	0	74	-	-	-	-
30	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	27251871	1102	1	0	1	74	-	-	-
31	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	5410430	1546	1	0	11	74	-	-	-
32	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	6971411	1546	1	1	11	74	-	-	-
33	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	13567692	1102	1	5	1	74	-	-	-
34	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	49731592	1306	5	0	3	74	-	-	-
35	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	13461241	1311	1	0	12	74	-	-	-
36	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	604712	1310	1	4	1	74	-	-	-
37	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	43641410	1306	1	0	1	74	-	-	-
38	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60346032	1311	1	4	1	74	-	-	-
39	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60391723	1311	1	4	0	74	-	-	-
40	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60391723	1311	1	4	0	74	-	-	-
41	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	60391723	1311	1	4	0	74	-	-	-
42	LABORATORIO DE ANALISES PARA DESENVOLVIMENTO E CONTROLE	94751245	1311	1	4	0	74	-	-	-

64	RAMM S.A.	88610029	1431	4	4	2	19	0.85	0.48	-
65	CIA CIA IND. DE MATERIAL AUTOMOTIVISTICO	61391280	1211	1	2	4	79	-	-	-
66	INDUS PRECIS S. A.	50192805	1253	3	2	8	79	0.95	1	1
67	INDUS POLISSIAN S.A.	1900	1	1	0	79	-	-	-	-
68	LOPA SOC. TA. DE PLEIS RACHES E PROD ANIMAIS LTDA	0	2000	1	0	2	79	-	-	-
69	ALCANTARA SA IND & COM	2400	1	2	1	79	-	-	-	-
70	FIACAP DE SIDA BRATAC S.A.	6100735	2424	1	2	2	79	0.89	1	1
71	TEXTIL GARNELL CLOTH DO TUDENSTE S.A.	57011334	2495	1	0	2	79	0.97	-	-
72	INDUS S.A.	44057735	2531	1	2	6	79	-	-	-
73	INDUS S.A. DO BRASIL	70022060	2400	5	0	0	79	-	-	-
74	AGROPECIOS CIA IND E AGRICOLA S.A.	2000	1	0	13	79	-	-	-	-
75	INDUSTRIAS QUELON S.A.	10724006	2521	1	3	2	79	0.53	1	1
76	INDUSTRIAS MONTE S.A.	10002034	2021	1	2	1	80	-	1	1
77	INDUS DO BRASIL S.A.	49441888	1613	3	3	8	80	0.94	1	-
78	INDUSTRIAS FALCONES E RAU RODOVIAS S.A.	1200	3	4	9	80	0.40	1	1	1
79	INDUSTRIAS CONFESIONALES LTDA	43373910	1200	3	0	0	80	-	-	-
80	CARACONS JUCAMA S.A. IND. E COM.	48357062	2510	1	1	0	80	-	-	-
81	ORACALUNGA SHAL CONHAS S.A.	9127118	2491	1	2	13	80	1	-	2.01
82	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	61406100	1200	5	0	0	80	-	-	-
83	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	6200723	2495	1	4	0	80	0.58	0.50	1
84	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	0	1	0	13	80	-	-	-	-
85	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	44112415	1311	5	0	0	80	-	-	-
86	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	62007200	2445	1	4	0	80	0.98	1	1
87	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	61340010	1200	1	2	4	80	-	-	-
88	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	4934700	1200	5	0	0	80	-	-	-
89	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	61004911	1271	5	8	4	80	1	1	1
90	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	20015150	0	1	0	8	80	-	-	-
91	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	61215192	2421	1	0	2	80	0.91	1	-
92	INDUS S.A. DE PRECISAO LTDA BRASILE	14100000	2421	1	1	4	80	-	1	1

94	CERAMICA SAO CAETANO	60499472	1041	2	4	11	80	0.81	1	1
95	PULVERCO S.A.	43635012	2300	1	2	1	80	-	1	0.82
96	SALICONS VIDRICA	91071123	2500	1	0	0	80	-	-	-
97	INDIAZ COMPARTAMENTOS INDUSTRIAIS	43201412	1214	1	0	3	80	-	-	-
98	INDIAZ MACEDONIANO E MECANICA	33041305	1310	1	0	3	80	-	-	-
139	ANTUNES DIESEL S.A.	37001053	1423	3	5	8	80	-	-	-
101	INDUSTRIA CERAMICA FLORENCA S.A.	71229411	1000	1	2	11	80	0.97	1	0.99
102	EMPRESA BRASILEIRA DE COMPRESSORES EMBACO	84720610	1221	1	4	7	80	-	0.39	1
103	INDUSTRIAL DE COMPRESSORES DEVECTICUS S.A.	45301425	1221	3	4	7	80	-	1	1
104	INDUSTRIAL DE COMPRESSORES DEVECTICUS S.A.	71902546	2421	5	3	2	80	-	-	-
105	PIRELLI S.A.	61150751	1330	3	0	12	80	0.82	1	-
107	PHILIPS DO BRASIL	61380330	1335	3	1	7	80	-	0.82	-
108	SIA DE FIACAO E TCEL. DO PARA DE NINIS	23110551	2421	1	2	2	80	0.92	1	1
109	SIA NACIONAL DE FIBROS PARA AMERICA	33007592	2421	1	2	2	81	0.73	1	-
110	COLONIFICADORA S.A.	2400	1	0	2	81	-	-	-	-
111	FLORAL SA IND. FIBRAS DO BRASIL	50430607	2421	1	3	2	81	0.92	1	0.74
112	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	31217966	2425	1	2	2	81	0.97	1	1
113	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	77103311	1400	1	0	0	81	-	-	-
114	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	2400	1	0	0	13	81	-	-	-
115	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	21320200	1430	1	2	4	81	0.84	0.99	0.99
116	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	50720327	2421	1	1	2	81	-	1	1
117	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	11520310	2401	5	2	1	81	-	1	1
118	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	61150113	1421	3	0	8	81	-	1	1
119	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	10491324	1421	5	4	7	81	0.83	1	1
120	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	13031100	1400	1	4	1	81	0.92	1	1
121	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	42047942	3031	1	2	0	81	0.90	1	-
122	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	4470950	1000	1	0	11	81	-	-	-
123	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	33017000	1370	1	1	8	81	0.96	1	0.98
124	INDUSTRIAL FIB E COA S.A.	30077501	1400	1	4	1	81	0.93	0.99	1

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	78	80	82
173. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPELARIA	1476	1	0	1	01			
174. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1972	1	3	1	0,81	1	1
175. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1973	1	0	0			
176. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1974	1	0	0			
177. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1975	1	0	0	0,70	1	1
178. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1976	1	1	1			
179. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1977	1	1	1			
180. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1978	1	2	2	0,92	0,75	1
181. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1979	1	1	1	1	1	1
182. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1980	1	0	0			
183. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1981	1	4	1	0,85	-	0,01
184. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1982	1	1	1	-	-	-
185. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1983	1	1	1	-	1	1
186. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1984	1	4	3	-	1	1
187. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1985	1	4	2	-	1	-
188. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1986	1	0	0			
189. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1987	1	1	1	0,84	1	-
190. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1988	1	1	1			
191. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1989	1	0	0			
192. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1990	1	2	4	1,26	1	1
193. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1991	1	4	4			
194. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1992	1	1	1			
195. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1993	1	1	1			
196. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1994	1	1	1			
197. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1995	1	1	1			
198. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1996	1	1	1			
199. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1997	1	1	1			
200. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1998	1	1	1			
201. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	1999	1	1	1			
202. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2000	1	1	1			
203. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2001	1	1	1			
204. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2002	1	1	1			
205. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2003	1	1	1			
206. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2004	1	1	1			
207. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2005	1	1	1			
208. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2006	1	1	1			
209. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2007	1	1	1			
210. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2008	1	1	1			
211. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2009	1	1	1			
212. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2010	1	1	1			
213. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2011	1	1	1			
214. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2012	1	1	1			
215. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2013	1	1	1			
216. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2014	1	1	1			
217. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2015	1	1	1			
218. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2016	1	1	1			
219. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2017	1	1	1			
220. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2018	1	1	1			
221. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2019	1	1	1			
222. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2020	1	1	1			
223. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2021	1	1	1			
224. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2022	1	1	1			
225. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2023	1	1	1			
226. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2024	1	1	1			
227. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2025	1	1	1			
228. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2026	1	1	1			
229. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2027	1	1	1			
230. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2028	1	1	1			
231. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2029	1	1	1			
232. INDÚSTRIA DE PAPIROS E PAPIER	20043100	2030	1	1	1			

(conclusão)

FONTE: - Nome das empresas - CDI (1977, 1978, 1979) e diversos jornais (ver texto);
- CGC - consulta direta, diversos jornais; e "Brasil - 10 mil";
- Para os vários critérios de classificação ver item específico do Capítulo 3;
- Dados de faturamento - "Gazeta Mercantil (1978-82) e Visão (1974-82)".

OBS.: a) Os grupos de empresas que apresentaram um mesmo programa são as de número: 1 e 2 - 1972; 8, 9, 10 e 12 - 1973; 18 e 51 - 1976; 32 e 33 - 1977. Assim obtivemos os seguintes números de empresas participantes e projetos aprovados:

Ano	Número Anual		Acumulado	
	Empresas	Projetos	Empresas	Projetos
1972	2	1	2	1
1973	3	3	5	4
1974	6	3	11	7
1975	3	3	14	10
1976	13	12	27	22
1977	9	8	36	30
1978	16	16	52	46
1979	22	22	74	68
1980	31	31	105	99
1981	42	42	147	141

FONTE: CDI (1977, 1978 e 1979) e diversos jornais.

b) Não conseguimos obter CGC para as firmas 29, 34, 67, 68, 74, 78, 84, 110, 114, 125, 143 e 149, o que nos vetou o acesso aos dados de comércio exterior destas firmas. Um erro de codificação nos impediu de obter os números desagregados da Fiat-Automóveis (nº 18) e Fiat-Tratores (78);

c) Através de consulta direta verificamos que a Indústria Vanini e a Plásticos Eldorado (originalmente números 99 e 103) cancelaram seus programas enquanto a Industrial Celulose Guaiaba - Celupa, Fermenta Produtos Químicos Amália S.A. (nºs 58 e 11 de nossa lista inicial) alegaram não terem programas junto à SEPIEX.

d) Ver Anexo da Tabela 3.4 do texto para os códigos numéricos utilizados.

TABELA 3.A.2 - Classificação dos Países

País	GI	AC	Nº	País	GI	AC	Nº	País	GI	AC
AFGANISTÃO	3	5	317	GUINÉ-BISSAU	3	6	607	GUINÉ-BISSAU	3	6
ALBÂNIA OCIDENTAL	1	2	325	GUINÉ-BISSAU FRANCESA	3	11	611	GUINÉ-BISSAU	3	11
ALBÂNIA ORIENTAL	1	4	329	GUINÉ	3	6	623	GUINÉ	3	6
ALTO VOLTA	3	6	331	GUINÉ-BISSAU	3	6	628	GUINÉ-BISSAU	3	6
ANDORRA	3	11	334	GUINÉ-BISSAU	3	6	640	GUINÉ-BISSAU	3	6
ANGOLA	3	6	337	GUINÉ-BISSAU	3	11	647	GUINÉ-BISSAU	3	11
ANTIGUA E BARRUDA	3	7	341	GUINÉ-BISSAU	3	11	660	GUINÉ-BISSAU	3	11
ANTIGUA E BARRUDA	3	11	345	GUINÉ-BISSAU	3	6	665	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARGENTINA	3	7	351	GUINÉ-BISSAU	2	5	670	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARGENTINA	3	6	355	GUINÉ-BISSAU	1	2	675	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARGENTINA	2	3	357	GUINÉ-BISSAU	3	5	687	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	1	5	358	GUINÉ-BISSAU	3	5	690	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	1	4	361	GUINÉ-BISSAU	3	5	695	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA ILHA	3	11	365	GUINÉ-BISSAU	3	5	705	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA ILHA	3	11	369	GUINÉ-BISSAU	3	7	715	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	5	372	GUINÉ-BISSAU	3	7	728	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	11	375	GUINÉ-BISSAU	1	2	735	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA-LUXEMBURGO	1	2	379	GUINÉ-BISSAU	3	11	741	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	11	383	GUINÉ-BISSAU	2	7	744	GUINÉ-BISSAU	3	7
ARMÊNIA	3	11	386	GUINÉ-BISSAU	1	2	748	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	3	388	GUINÉ-BISSAU	2	11	750	GUINÉ-BISSAU	3	5
ARMÊNIA	3	6	391	GUINÉ-BISSAU	3	11	756	GUINÉ-BISSAU	2	6
ARMÊNIA	3	6	399	GUINÉ-BISSAU	1	5	759	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	9	403	GUINÉ-BISSAU	3	7	764	GUINÉ-BISSAU	1	4
ARMÊNIA	3	6	420	GUINÉ-BISSAU	3	7	767	GUINÉ-BISSAU	1	4
ARMÊNIA	3	6	431	GUINÉ-BISSAU	3	7	770	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	11	434	GUINÉ-BISSAU	3	6	776	GUINÉ-BISSAU	3	5
ARMÊNIA	3	6	436	GUINÉ-BISSAU	3	6	780	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	1	10	447	GUINÉ-BISSAU	3	5	783	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	11	450	GUINÉ-BISSAU	3	6	788	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	3	455	GUINÉ-BISSAU	3	5	790	GUINÉ-BISSAU	1	9
ARMÊNIA	1	5	458	GUINÉ-BISSAU	3	6	800	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	2	5	461	GUINÉ-BISSAU	3	11	815	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	5	464	GUINÉ-BISSAU	3	6	820	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	3	467	GUINÉ-BISSAU	3	11	827	GUINÉ-BISSAU	2	5
ARMÊNIA	3	6	474	GUINÉ-BISSAU	3	6	833	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	2	5	477	GUINÉ-BISSAU	3	11	840	GUINÉ-BISSAU	1	9
ARMÊNIA	3	6	485	GUINÉ-BISSAU	3	11	845	GUINÉ-BISSAU	3	3
ARMÊNIA	3	8	488	GUINÉ-BISSAU	3	6	850	GUINÉ-BISSAU	2	3
ARMÊNIA	3	7	493	GUINÉ-BISSAU	2	3	858	GUINÉ-BISSAU	3	5
ARMÊNIA	3	6	505	GUINÉ-BISSAU	3	6	863	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	1	2	517	GUINÉ-BISSAU	3	11	866	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	11	521	GUINÉ-BISSAU	3	8	870	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	3	525	GUINÉ-BISSAU	3	6	878	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	2	7	528	GUINÉ-BISSAU	3	6	890	GUINÉ-BISSAU	3	6
ARMÊNIA	3	7	538	GUINÉ-BISSAU	1	4	895	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	2	11	542	GUINÉ-BISSAU	3	5	900	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	1	1	545	GUINÉ-BISSAU	3	5	901	GUINÉ-BISSAU	3	11
ARMÊNIA	3	6	548	GUINÉ-BISSAU	1	5				
ARMÊNIA	3	5	556	GUINÉ-BISSAU	3	5				
ARMÊNIA	1	11	563	GUINÉ-BISSAU	3	11				
ARMÊNIA	1	2	569	GUINÉ-BISSAU	3	11				
ARMÊNIA	3	6	573	GUINÉ-BISSAU	1	2				
ARMÊNIA	3	6	576	GUINÉ-BISSAU	3	5				
ARMÊNIA	3	6	580	GUINÉ-BISSAU	3	11				
ARMÊNIA	3	11	593	GUINÉ-BISSAU	3	11				
ARMÊNIA	3	11	596	GUINÉ-BISSAU	3	3				
ARMÊNIA	2	2	599	GUINÉ-BISSAU	3	3				
ARMÊNIA	3	11	603	GUINÉ-BISSAU	3	5				
ARMÊNIA	3	11	603	GUINÉ-BISSAU	2	9				

TE: CACEX e critérios de classificação explorados no Capítulo 3.

G.I. - Grau de Industrialização

A.C. - Área Comercial

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS- BEFIEX

4.1 - TABELAS

TABELA 4.1

TABULACOES CRUZADAS DOS CRITERIOS DE CLASSIFICACAO DAS EMPRESAS DA BEFIEX
OR CAP E PER INGR

ORIGEM	72-75	76-79	80-81	N C		TOTAL
NAC	2 14.3 2.3	34 56.7 39.1	51 72.9 58.6	0 0.0 0.0	0.0	87 100.0
INT.	9 64.3 25.0	15 25.0 41.7	12 17.1 33.3	0 0.0 0.0	0.0	36 100.0
JOINT	3 21.4 42.9	4 6.7 57.1	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	0.0	7 100.0
EST.	0 0.0 0.0	7 11.7 50.0	7 10.0 50.0	0 0.0 0.0	0.0	14 100.0
TOTAL	14 100.0	60 100.0	70 100.0	0 000.0		

FONTE: Ver Capítulo 3

Obs. NC - não-classificada

TABELA 4.2

TABULACOES CRUZADAS DOS CRITERIOS DE CLASSIFICACAO DAS EMPRESAS DA SEFIEIX
OR CAP E TAMANHO

ORIGEM	(1,2)	(3,4)	(5,6)	N C	TOTAL
NAC	33 82.5 37.9	22 61.1 25.3	7 24.1 8.0	25 64.1 28.7	87 100.0
INT.	4 10.0 11.1	7 19.4 19.4	19 65.5 52.8	6 15.4 16.7	36 100.0
JOINT	1 2.5 14.3	5 13.9 71.4	1 3.4 14.3	0 0.0 0.0	7 100.0
EST.	2 5.0 14.3	2 5.6 14.3	2 6.9 14.3	8 20.5 57.1	14 100.0
TOTAL	40 100.0	36 100.0	29 100.0	39 100.0	

FONTE: Ver Capítulo 3

Obs. NC - não-classificada

(1,2), (3,4) e (5,6) referem-se às três faixas de tamanho consideradas

TABELA 4.3

- TABELAÇÕES CRUZADAS DOS CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS DA BEFIEX
TAMANHO E PER INGR

TAMANHO	72-75	76-79	80-81	N C	TOTAL
(1,2)	2 14.3 5.0	15 25.0 37.5	23 32.9 57.5	0 0.0 0.0	40 100.0
(3,4)	5 35.7 13.9	11 18.3 30.6	20 28.6 55.6	0 0.0 0.0	36 100.0
(5,6)	7 50.0 24.1	16 26.7 55.2	6 8.6 20.7	0 0.0 0.0	29 100.0
N C	0 0.0 0.0	18 30.0 46.2	21 30.0 53.8	0 0.0 0.0	39 100.0
TOTAL	14 100.0	60 100.0	70 100.0	0 000.0	

FONTE: Ver Capítulo 3

Obs. NC - não-classificada

(1,2), (3,4) e (5,6) referem-se às três faixas de tamanho consideradas

ENERG	72-75		76-79		80-81		N C		TOTAL
MM	0	0.0	1	1.7	3	4.3	0	0.0	4
	0.0		25.0		75.0		0.0		100.0
EI	0	0.0	6	10.0	5	7.1	0	0.0	11
	0.0		54.5		45.5		0.0		100.0
EC	0	0.0	8	13.3	18	25.7	0	0.0	26
	0.0		30.8		69.2		0.0		100.0
EL	1	7.1	1	5.0	8	11.4	0	0.0	12
	8.3		25.0		66.7		0.0		100.0
RA	5	35.7	8	13.3	5	7.1	0	0.0	18
	27.8		44.4		27.8		0.0		100.0
AD	0	0.0	3	5.0	0	0.0	0	0.0	3
	0.0		100.0		0.0		0.0		100.0
CL	0	0.0	3	5.0	3	4.3	0	0.0	6
	0.0		50.0		50.0		0.0		100.0
OR	0	0.0	1	1.7	1	1.4	0	0.0	2
	0.0		50.0		50.0		0.0		100.0
OU	0	0.0	1	1.7	0	0.0	0	0.0	1
	0.0		100.0		0.0		0.0		100.0
UI	1	7.1	1	1.7	2	2.9	0	0.0	4
	25.0		25.0		50.0		0.0		100.0
AR	1	7.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1
	100.0		0.0		0.0		0.0		100.0
LA	0	0.0	0	0.0	1	1.4	0	0.0	1
	0.0		0.0		100.0		0.0		100.0
EX	4	28.6	7	11.7	14	20.0	0	0.0	25
	16.0		28.0		56.0		0.0		100.0
EC	0	0.0	3	5.0	5	7.1	0	0.0	8
	0.0		37.5		62.5		0.0		100.0
LI	2	14.3	6	10.0	0	0.0	0	0.0	8
	25.0		75.0		0.0		0.0		100.0
EB	0	0.0	1	1.7	0	0.0	0	0.0	1
	0.0		100.0		0.0		0.0		100.0
IV	0	0.0	5	8.3	1	1.4	0	0.0	6
	0.0		83.3		16.7		0.0		100.0
UT	0	0.0	1	1.7	0	0.0	0	0.0	1
	0.0		100.0		0.0		0.0		100.0
IC	0	0.0	2	3.3	4	5.7	0	0.0	6
	0.0		33.3		66.7		0.0		100.0
TOTAL	14	100.0	60	100.0	70	100.0	0	000.0	

FONTE: Ver Capítulo

Obs. NC - não-classificada

GENEAO NAC INTL JOINT ESTL TOTAL

MM 3 3.4 0 1 14.3 0 0.0 0 0.0 100.0 4

MEI 9 10.3 1 2.8 1 14.3 0 0.0 0 0.0 100.0 11

MEC 13 14.9 9 25.0 0 0.0 0 0.0 4 28.6 15.4 26

MEC 4 4.6 6 16.7 0 0.0 2 14.3 16.7 14.3 12 12

IRA 4 4.6 12 33.3 1 14.3 1 5.6 1 7.1 16 16

MAD 3 3.4 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 3

PCL 4 4.6 0 0.0 1 14.3 1 16.7 1 7.1 16.7 6

BOB 0 0.0 2 5.6 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 2

COU 1 1.1 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 1

GUI 2 2.3 1 2.8 1 14.3 0 0.0 0 0.0 100.0 4

FAR 0 0.0 1 2.8 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 1

PLA 1 1.1 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 1

TEX 18 20.7 2 5.6 1 14.3 4 28.6 16.0 28.6 25 25

VEC 8 9.2 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 8

ALI 7 8.0 0 0.0 1 14.3 0 0.0 0 0.0 100.0 8

BEB 1 1.1 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 1

DIV 3 3.4 2 5.6 0 0.0 1 7.1 16.7 7.1 6 6

JUT 1 1.1 0 0.0 0 0.0 0 0.0 0 0.0 100.0 1

NAC 5 5.7 0 0.0 0 0.0 1 7.1 16.7 7.1 6 6

TOTAL 67 100.0 36 100.0 7 100.0 14 100.0 100.0 100.0 100.0 100.0

Obs: NC - nao-classificada
RONT: Ver Capitulo 3

TABELA 4.6

TABULACÖES CRUZADAS DOS CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS DA DEFLEX
C USO E OR CAP

CA USO	NAC	INT.	JOINT	EST.	TOTAL
Insumo - 1	11 12.6 64.7	1 2.6 5.9	3 42.9 17.6	2 14.3 11.8	17 100.0
Ins.p/Cons. - 2	16 18.4 80.0	2 5.6 10.0	0 0.0 0.0	2 14.3 10.0	20 100.0
Partes - 3	5 5.7 81.3	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	1 7.1 16.7	6 100.0
Partes Du- rável - 4	7 8.0 46.7	7 19.4 46.7	0 0.0 0.0	1 7.1 6.7	15 100.0
Partes - Capital - 5	2 2.3 100.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	2 100.0
Consumo - 6	21 24.1 80.8	2 5.6 7.7	2 23.6 7.7	1 7.1 3.8	26 100.0
Durável - 7	1 1.1 9.1	8 22.2 72.7	1 14.3 9.1	1 7.1 9.1	11 100.0
Cap.Seriado 8	8 9.2 30.8	12 33.3 46.2	1 14.3 3.8	5 35.7 19.2	26 100.0
Cap. sob encom. - 9	0 0.0 0.0	1 2.6 100.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	1 100.0
Comb. e Lubrif. - 10	6 6.9 100.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	6 100.0
Diversif. - 11	2 2.3 50.0	2 5.6 50.0	0 0.0 0.0	0 0.0 0.0	4 100.0
Não-Clas. - 12	0 9.2 80.0	1 2.6 10.0	0 0.0 0.0	1 7.1 10.0	10 100.0
TOTAL	87 100.0	36 100.0	7 100.0	14 100.0	

FONTE: Ver Capítulo 3

Obs. NC - não-classificada

TABELA 4.7 - Frequência absoluta e relativa das faixas do coeficiente de exportação das empresas participantes da BEFIX 1973/81 - Preços de 1981*

FAIXA INT. COEF. DE EXPORT.	73	74	75	76	77	78	79	80	81
0 + 2	2 (66,7)	2 (25,0)	1 (12,5)	4 (25,0)	6 (28,6)	6 (20,0)	1 (8,3)	1 (20,0)	9 (25,5)
2 + 5		2 (25,0)		4 (25,0)	2 (9,5)	3 (10,0)	1 (8,3)	2 (10,0)	7 (20,0)
5 + 10	1 (33,3)	1 (12,5)	5 (62,5)	5 (31,3)	8 (38,1)	7 (23,3)	3 (25,0)	8 (13,3)	13 (38,1)
10 + 15		2 (25,0)	1 (12,5)		1 (4,8)	5 (16,7)	1 (8,3)	8 (13,3)	9 (26,5)
15 + 20		1 (12,5)	1 (12,5)	2 (12,5)		1 (3,3)	2 (16,7)	5 (8,3)	5 (14,7)
20 + 25				1 (6,3)		2 (6,7)	6 (14,0)	5 (8,3)	4 (11,8)
25 + 30					2 (9,5)	2 (6,7)	1 (8,3)	4 (6,7)	8 (23,5)
30 + 40					1 (4,8)		5 (11,6)	2 (3,3)	4 (11,8)
40 + 50			1 (12,5)			2 (6,7)	1 (8,3)	1 (3,3)	5 (14,7)
50 + 60							2 (4,7)	2 (3,3)	5 (14,7)
60 + 70					1 (4,8)	1 (3,3)		1 (1,7)	1 (3,3)
70 + 80						1 (3,3)		1 (1,7)	1 (3,3)
80 + 90									1 (3,3)
90 + 100							1 (2,3)	2 (3,3)	3 (8,3)
TOTAL	3 (100)	8 (100)	8 (100)	16 (100)	24 (100)	30 (100)	43 (100)	60 (100)	86 (100)

NOTAS: a) Para a elaboração desta tabela foram utilizadas as informações contidas no formulário BEFIX 1973/81. b) Os dados são apresentados em ordem crescente de frequência. c) A primeira coluna de cada uma das faixas refere-se ao número de empresas participantes da BEFIX 1973/81 que se refere às empresas integrantes, e a segunda (na coluna) ao número de empresas que não se referem às empresas integrantes. d) Os dados são apresentados em ordem crescente de frequência. e) O coeficiente de exportação foi calculado a partir dos dados de vendas e custos de produção de cada empresa.

TABELA 4.8 - Frequência absoluta e relativa das faixas do coeficiente de importação das empresas participantes da BRL-EX - 1973/81 - preços de 1981*

FAIXAS DO COEF.IMP.	73	74	75	76	77	78	79	80	81
0 + 2			3 (37,5)	4 (25,0)	2 (38,1)	1 (25,3)	2 (23,3)	1 (28,5)	2 (32,0)
2 + 5			4 (50,0)	7 (43,8)	5 (25,5)	8 (26,7)	2 (41,9)	5 (21,7)	3 (19,8)
5 + 10	2 (66,7)	5 (62,5)	1 (12,5)	2 (12,5)	2 (9,5)	4 (15,3)	2 (16,6)	6 (25,3)	7 (28,4)
10 + 15	1 (33,3)	1 (12,5)		1 (6,3)	2 (9,5)	1 (3,3)	2 (4,7)	5 (8,3)	9 (10,5)
15 + 20		1 (12,5)		1 (6,3)	1 (4,8)	2 (6,7)	1 (2,3)	4 (6,7)	4 (4,7)
20 + 25				1 (6,3)		1 (3,3)	1 (2,3)	3 (5,9)	3 (5,5)
25 + 30		1 (12,5)			1 (4,8)	1 (3,3)	1 (2,3)	2 (3,3)	1 (1,2)
30 + 40							1 (2,3)	1 (5,9)	
40 + 50		1 (12,5)						1 (1,7)	2 (2,3)
50 + 60									
60 + 70					1 (4,8)				
70 + 80					1 (4,8)				
80 + 90							1 (2,3)		1 (1,2)
90 + 100									
TOTAL	3 (100)	8 (100)	8 (100)	16 (100)	21 (100)	30 (100)	43 (100)	60 (100)	86 (100)
TOTAL 100 PORCENTO									

TOTAL 100
PORCENTO

FAIXAS DO COEF.IMP. - Faixas de coeficiente de importação das empresas participantes da BRL-EX - 1973/81 - preços de 1981*
 * Os dados foram obtidos a partir dos dados de importação das empresas participantes da BRL-EX - 1973/81 - preços de 1981*
 * Os dados foram obtidos a partir dos dados de importação das empresas participantes da BRL-EX - 1973/81 - preços de 1981*

TABELA 4.9 - Coeficientes de abertura das empresas que entraram até 1978 na BEFIEX (ano do ingresso e 1980) e participação no aumento da abertura total

EMPRESA	X/Y		$\Delta(X/Y)$	M/Y		$\Delta(M/Y)$	$\Delta(M+X)$	(3)+(7)	(6)+(7)
	A.I.(1)	1980 (2)	(3)	A.I.(4)	1980 (5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Ford	0,27	12,11	11,84	11,47	5,18	(6,29)	5,55	213,3	(113,3)
Philco	0,00	17,49	17,49	0,00	12,84	12,84	30,33	57,7	42,3
Volks	1,88	14,92	13,04	9,18	6,13	(3,05)	9,99	130,5	(30,5)
Chrysler	8,10	0,00	(8,10)	5,79	0,00	(5,79)	(13,89)	58,3	41,7
Kanebo Textil	0,00	14,21	14,21	0,00	2,49	2,49	16,70	85,1	14,9
Piação Kanebo	18,04	26,08	8,04	0,95	1,23	0,28	8,32	96,6	3,4
Matarazzo Pr.	11,90	9,92	(1,98)	0,33	0,21	(0,12)	(2,10)	94,3	5,7
Reunidas Matarazzo	6,93	10,98	4,05	7,20	2,80	(4,40)	(0,35)	(1157,1)	1257,1
Plastivinil	0,00	0,00	0,00	0,00	34,21	34,21	34,21	0,0	100,0
Cocam	0,00	103,19	103,19	9,60	0,10	(9,50)	93,69	110,1	(10,1)
Fiat Diesel	0,00	40,42	40,42	0,00	15,35	15,35	55,77	72,5	27,5
Mercedes	5,97	15,22	9,25	6,56	3,62	(2,94)	6,31	146,6	(46,6)
Seridó	0,00	4,40	4,40	0,00	0,00	0,00	4,40	100,0	0,0
Frutesp	2,43	48,85	46,42	0,00	0,71	0,71	47,13	98,5	1,5
Ji Case	3,40	14,66	11,26	0,00	14,85	14,85	26,11	43,1	56,9
Saab Scania	7,80	28,94	21,14	19,78	9,08	(10,70)	10,44	202,4	(102,4)
Copate	0,00	4,80	4,80	0,00	3,24	3,24	8,04	59,7	40,3
Duratex	8,08	9,17	1,09	0,77	2,32	1,55	2,64	41,3	58,7
General Motors	1,75	6,61	4,86	5,13	12,20	7,07	11,93	40,7	59,3
Volvo	0,00	15,82	15,82	0,00	115,77	115,77	131,59	12,0	88,0
Kaiowa	1,17	38,24	37,07	0,00	13,29	13,29	50,36	73,6	26,4
Itabras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0
Bordados Koepcke	0,00	0,24	0,24	0,12	0,01	(0,11)	0,13	184,6	(84,6)
Gunsan	0,00	69,24	69,24	0,00	0,78	0,78	70,02	98,9	1,1
Engesa	60,48	21,22	(39,26)	1,53	9,58	8,05	(31,21)	125,8	(25,8)
Engex	0,00	0,00	0,00	0,04	0,37	0,33	0,33	0,0	100,0
Michelin	0,00	0,42	0,42	15,75	413,56	397,81	398,23	0,0	100,0
Bosch	4,33	8,54	4,21	3,85	5,52	1,67	5,88	71,6	28,4
Cremer	12,17	13,65	1,48	0,99	3,52	2,53	4,01	36,9	63,1
Bela Vista	5,55	9,30	3,75	2,90	3,55	0,65	4,40	85,2	14,8
Papaiz	8,92	14,22	5,30	0,12	0,10	(0,02)	5,28	100,0	0,0
Taboca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0
Catleia	67,61	78,68	11,07	1,09	9,33	8,24	19,31	57,3	42,7
Comig	71,88	52,92	(18,96)	7,60	0,00	(7,60)	(26,56)	71,4	28,6

FONTE: CACEX, tabulações especiais;

TABELA 4.11 - Composição dos fluxos comerciais das empresas BEFIEX - Origem de capital e categoria de uso

73/81	NAC.	ESTATAL	INTER.	J - V	ESTRANG.	GF	ET	TOTAL
EDUA	14.7	0.0	77.5	1.9	4.4	0.0	83.8	
INSGRD	1.1	0.0	12.0	12.2	34.2	0.0	59.1	6.7
INS.CONS	10.7	-1.0	42.4	1.2	9.7	0.0	43.3	5.8
PARTES	1.2	0.0	45.0	0.1	0.5	0.0	46.1	9.4
P.DERIV.	20.0	0.0	71.5	0.1	0.0	0.0	75.2	1.9
P. CAP.	1.2	0.0	90.0	0.0	0.2	0.0	90.3	10.4
COMBUST	10.0	0.0	1.7	10.4	0.0	0.0	12.0	6.3
DERIVADO	1.1	0.0	96.5	0.5	0.2	0.0	99.2	23.7
CAP. DERIV.	3.2	0.0	87.5	0.1	5.1	0.0	92.8	27.1
CAP. DERIV.	1.1	0.0	90.0	0.0	1.3	0.0	91.5	30.0
CAP. DERIV.	1.1	0.0	70.0	13.6	0.4	0.0	93.0	1.6
M. COMBUST	15.0	0.0	1.1	0.0	0.0	0.0	4.1	0.9
	15.0	-1.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	
PRIMA	11.0	0.0	0.0	0.0	56.0	0.0	56.0	0.1
NAO CL	1.1	-1.0	73.5	0.0	0.0	0.0	90.5	0.1
	1.1	-1.0	0.1	0.0	0.0	-1.0	0.1	

FONTE: CACEX - tabulações especiais

TABELA 4.13 - Composição das importações (M) e exportações (X), por período, segundo os principais setores de atividade das empresas

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS EXPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X
1	Mat.Tr.	60,2	70,2	Mat.Tr.	56,0	75,6	Mat. Tr.	33,0	57,0
2	Mat.El.	35,9	27,2	Mat.El.	20,4	18,6	Mat. El.	17,1	15,7
3	Têxtil	2,4	2,6	Têxtil	0,6	3,0	Mecânica	7,2	8,2
Total 3 gêneros		98,5	100,0		76,8	97,2		57,3	80,9
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS IMPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X
1	Mat. Tr.	60,2	70,2	Mat. Tr.	56,0	75,6	Mat. Tr.	33,0	57,0
2	Mat. El.	35,9	27,2	Mat. El.	20,4	18,6	Metal.	32,3	0,9
3	Têxtil	2,4	2,6	Pap.Cel.	15,9	1,2	Mat. El.	17,1	15,7
Total 3 gêneros		98,5	100,0		92,3	95,4		82,4	73,6
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

FONTE: CACEX - tabulações especiais

TABELA 4.14 - Composição das importações (M) e exportações (X), por período segundo as principais categorias de uso das empresas

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS EXPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X
1	Durável	87,6	82,6	Durável	51,1	58,5	Durável	31,3	37,6
2	Cap.Ser.	4,5	7,9	Cap.Ser.	20,9	23,4	Cap.Ser.	15,8	25,4
3	Diversos	3,7	5,9	Consumo	1,9	5,0	Consumo	2,9	11,0
Total 3 gêneros		95,8	96,2		73,9	86,9		50,0	74,0
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS IMPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X
1	Durável	87,6	82,4	Durável	51,1	58,5	Insumo	31,3	9,0
2	Cap.Ser.	4,5	7,9	Cap.Ser.	20,9	23,4	Durável	30,4	37,6
3	Diversos	3,7	5,9	Insumo	17,3	4,1	Cap.Ser.	15,8	25,6
Total 3 gêneros		95,8	96,2		89,3	86,0		77,5	72,0
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

Fonte: CACEX - tabulações especiais

TABELA 4.15 - Composição das importações (M) e exportações (X), por período segundo os principais setores de atividade do produto

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS EXPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X
1	Mat. Tr.	10,7	62,5	Mat. Tr.	26,4	63,3	Mat. Tr.	18,7	50,5
2	Mat. El.	34,7	25,2	Mat. El.	16,7	14,9	Mecânica	34,0	13,2
3	Têxtil	0,0	6,1	Mecânica	31,8	5,8	Mat. El.	14,9	7,8
Total 3 gêneros		45,4	85,9		74,9	84,0		67,6	71,5
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS IMPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X	Gênero	% s/ M	% s/ X
1	Mat. El.	34,7	25,2	Mecânica	31,8	5,8	Mecânica	34,0	13,2
2	Metal	27,5	0,2	Mat. Tr.	26,4	63,3	Mat. Tr.	18,7	50,5
3	Mecânica	19,0	1,8	Mat. El.	16,7	14,9	Metal	17,7	2,1
Total 3 gêneros		81,2	27,2		74,9	84,0		70,4	65,8
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

Fonte: CACEX - tabulações especiais

TABELA 4.16 - Composição das importações (M) e exportações (X), por período segundo as principais categorias de uso dos bens

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS EXPORTAÇÕES								
	1973/1975			1976/1979			1980/1981		
	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X
1	Durável	17,5	45,5	Durável	4,4	25,9	Cap.Ser.	22,8	31,8
2	P.Cap.	10,0	17,5	Cap.Ser.	23,6	24,9	Durável	2,5	16,9
3	Partes	15,5	11,3	P.Cap.	19,3	21,0	P.Cap.	17,4	12,0
Total 3 gêneros		43,0	74,3		47,3	71,8		42,7	60,7
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	CONFORME AS IMPORTAÇÕES								
	1975/1976			1976/1979			1980/1981		
	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X	Categ. de uso	% s/ M	% s/ X
1	Insumo	32,2	0,9	Cap.Ser.	23,6	24,9	Cap. Ser.	22,8	31,8
2	Durável	17,5	45,5	Partes	23,4	9,3	Insumo	22,0	9,0
3	Partes	15,5	11,3	P. Cap.	19,3	21,0	P. Cap.	17,4	12,0
Total 3 gêneros		65,2	57,7		66,3	55,2		62,2	52,8
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

FONTE: CACEX - tabulações especiais

TABELA 4.18 - Composição das importações (M) e exportações (X), por período segundo as principais áreas comerciais

CONFORME AS EXPORTAÇÕES									
ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	1973-1975			1976-1979			1980-1981		
	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X
1	ALADI	4,2	32,5	E.U.A	35,7	26,9	ALADI	7,8	34,7
2	E.U.A	48,8	27,1	ALADI	6,9	25,7	E.U.A	20,6	17,7
3	M.C.E	31,8	11,4	ÁFRICA	0,2	15,5	M.C.E	41,8	16,3
TOTAL 3 GÊNEROS		84,8	71,0		42,8	68,1		70,2	68,7
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

CONFORME AS IMPORTAÇÕES									
ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	1973-1975			1976-1979			1980-1981		
	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X	Área Co mercial	% s/ M	% s/ X
1	E.U.A	48,8	27,1	M.C.E	37,0	25,7	M.C.E	41,8	16,3
2	M.C.E	31,8	11,4	E.U.A	35,7	26,9	E.U.A	20,6	17,7
3	AS.eOC	12,0	4,2	AS.eOC	18,0	6,1	AS.eOC	20,2	5,5
TOTAL 3 GÊNEROS		92,6	42,7		72,9	58,7		82,6	39,5
TOTAL		100%	100%		100%	100%		100%	100%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 4.19 - Composição dos fluxos comerciais das empresas - BEFIEX setor de atividade e origem do capital

(em percentagem)															
73/81	NAC.		ESTATAL		INTERN.		J - V		EST.		CR		ET		TOTAL
ALUM.	10.2		0.0		77.5		1.9		4.4		0.0		83.8		
MIN. N. N. L.	20.4	0.2	0.0	-1.0	14.3	0.1	41.8	5.6	5.4	0.4	0.0	-1.0	61.8	0.2	0.3
ALUM.	72.0	0.0	0.0	-1.0	20.9	0.5	0.1	0.0	0.5	0.2	0.0	-1.0	27.4	0.5	1.5
METALURG.	1.3	0.0	0.0	-1.0	74.8	8.5	0.0	0.0	16.1	32.4	0.0	-1.0	91.0	0.6	8.8
ALUM.	0.0	0.0	0.0	-1.0	99.8	10.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	-1.0	99.8	15.1	12.6
ALUM.	0.7	0.0	0.0	-1.0	94.7	0.5	0.5	0.0	0.2	0.1	0.0	-1.0	95.3	65.1	57.2
ALUM.	20.1	0.0	0.0	-1.0	0.4	0.0	0.0	13.4	0.5	2.0	0.0	-1.0	1.0	0.0	0.7
ALUM.	42.1	0.0	0.0	-1.0	57.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	-1.0	57.1	0.0	0.0
ALUM.	24.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	0.0	20.6	0.0	54.7	49.0	0.0	-1.0	75.4	3.5	4.9
ALUM.	0.0	0.0	0.0	-1.0	99.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	-1.0	99.4	1.6	1.3
ALUM.	24.7	0.0	0.0	-1.0	1.6	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	-1.0	1.6	0.0	1.7
ALUM.	100.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	0.0	0.0
ALUM.	11.8	0.0	0.0	-1.0	48.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	88.2	0.0	0.0
ALUM.	50.1	20.7	0.0	-1.0	31.5	2.4	1.2	3.7	11.1	15.0	0.0	-1.0	43.9	3.1	6.0
ALUM.	20.3	0.0	0.0	-1.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.7	0.0	1.5
ALUM.	04.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	16.7	0.0	3.9
ALUM.	24.1	0.0	0.0	-1.0	11.3	0.0	0.0	34.0	0.4	0.0	0.0	-1.0	11.7	0.0	0.0
ALUM.	10.0	0.0	0.0	-1.0	73.7	0.3	0.0	0.0	2.6	0.2	0.0	-1.0	61.7	0.3	0.3
ALUM.	10.0	0.0	0.0	-1.0	59.6	0.0	0.0	0.0	22.4	0.5	0.0	-1.0	82.0	0.1	0.1

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 4.20 - Composição dos Fluxos Comerciais das Empresas - BEPIEX por Categoria de Uso e Grau de Industrialização dos Mercados

1973/81	I	SI	NI	Total
Insano	84,0 12,1	8,2 3,6	7,8 1,4	100,0 0,7
Ins. Cons.	74,8 9,4	15,7 6,0	9,6 1,4	100,0 5,8
Partes	59,7 12,1	21,1 13,0	19,2 4,7	100,0 9,4
P. Merc.	64,1 2,0	11,8 1,3	24,1 1,2	100,0 1,9
P. Cap.	71,9 25,5	18,2 19,7	9,9 4,2	100,0 10,4
Consumo	83,5 11,4	10,0 4,2	6,5 1,1	100,0 0,3
Surfície	32,9 16,9	14,1 21,9	53,0 32,6	100,0 23,7
Cap. Ser.	13,6 8,0	14,9 26,6	71,5 50,3	100,0 27,1
Cap. Enc.	15,3 0,5	26,3 2,8	58,4 2,4	100,0 1,0
M. Constr.	64,7 1,2	10,8 0,6	24,6 0,6	100,0 0,9
Prim.	100,0 0,1	0,0 0,0	0,0 0,0	100,0 0,1
Não Cl.	59,8 0,2	12,3 0,1	27,8 0,1	100,0 0,1

Fonte: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 4.21 - TRÊS GÊNEROS INDUSTRIAIS COM MAIOR PESO NAS M-BEFIEX E TAXAS DE ISENÇÃO RESPECTIVA (%)

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	1976			1977			1978		
	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI
1	MET	39.8	36.8	MEC	39.6	63.9	MTR	58.6	38.7
2	MEC	28.2	64.6	MTR	27.8	123.38	MEC	24.0	53.3
3	MTR	23.9	118.2	MET	23.6	32.0	MET	10.3	34.2
TOTAL DOS 3 GÊNEROS	-	91.9	66.5	-	91.0	73.8	-	92.9	24.7
TOTAL	-	100.0	69.2	-	100.0	76.4	-	100.0	46.8

continua

TABELA 4.21 - continuação

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	1979			1980			1981			1976/79			1980/81		
	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	T I	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	T.I	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI
1	MEC	35.8	56.3	MEC	51.0	57.4	MEC	47.3	62.3	MTR	40.0	71.3	MEC	48.6	60.0
2	MTR	26.8	123.3	MTR	17.7	145.3	MET	20.2	64.3	MEC	30.6	58.4	MET	18.8	59.1
3	MET	19.4	36.4	MET	16.2	47.4	MEL	14.0	81.8	MET	19.2	34.9	MEL	11.9	82.4
TOTAL DOS 3 GÊNEROS	-	82.0	75.1	-	84.9	95.7	-	81.5	54.4	-	89.8	59.1	-	79.3	63.1
TOTAL	-	100.0	79.5	-	100.0	76.8	-	100.0	72.2	-	100.0	63.6	-	100.0	73.8

ORDENAÇÃO DO PESO DO GÊNERO	1976/81		
	GÊNERO	% S/ M-BEFIEX	TI
1	MEC	40.2	59.4
2	MTR	24.8	87.4
3	MET	19.0	47.6
TOTAL DOS 3 GÊNEROS	-	84.0	65.0
TOTAL	-	100.0	69.0

FONTE: Dados básicos CIEF

TABULA 1.22 - Três categorias de uso com maior peso nas importações - Reflex e taxa de isenção respectivas (%)

Ordem do peso da categoria de uso	1976			1977			1978			1979			1980		
	CU	% s/ M-Reflex	TI	CU	% s/	TI	CU	% s/	TI	CU	% s/	TI	CU	% s/	TI
1	Insuno	38,3	31,7	Partes	42,3	110,0	Cap.Enc.	48,1	16,78	Partes	35,2	114,3	Cap.Ser.	35,2	51,8
2	Partes	34,6	113,9	Insuno	25,1	34,0	Partes	18,3	111,3	Insuno	20,3	35,3	Partes	25,3	122,8
3	P.Cap.	10,8	68,1	P.Cap	15,2	66,4	Insuno	11,3	38,0	Cap.Ser.	19,2	44,5	Insuno	13,2	44,0
Total das 3 categorias	-	83,7	70,4	-	82,6	78,9	-	77,7	42,2	-	74,7	74,8	-	73,7	74,8
TOTAL	-	100,0	62,9	-	100,0	76,4	-	100,0	46,8	-	100,0	79,5	-	100,0	76,8

Ordem do peso da categoria de uso	1981			1976/79			1980/81			1976/81		
	CU	% s/ M-Reflex	TI	CU	% s/	TI	CU	% s/	TI	CU	% s/	TI
1	Cap.Ser.	29,6	56,7	Partes	29,4	112,2	Cap.Ser.	31,6	54,8	Cap.Ser.	23,3	52,10
2	Insuno	17,6	64,5	Cap.Enc.	22,5	20,8	Partes	16,6	117,1	Partes	22,6	114,10
3	Cap.Enc.	17,3	73,8	Insuno	20,0	34,6	Insuno	16,0	58,7	Insuno	17,9	46,1
Total das 3 categorias	-	64,5	63,4	-	71,9	62,1	-	64,2	71,9	-	63,9	72,4
TOTAL	-	100,0	72,5	-	100,0	63,6	-	100,0	73,8	-	100,0	69,0

FONTE: Dados básicos CIEF

TABELA 4.23 - Três gêneros industriais com maior peso no volume de isenções

Ordem do gênero industrial segundo isenção total	1976				1977				1978			
	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	MTR	23,9	118,2	40,8	MTR	27,8	123,4	44,9	MTR	58,6	38,7	48,4
2	MEC	28,2	64,6	26,3	MEC	39,6	63,9	33,1	MEC	24,0	53,3	27,3
3	MET	39,8	36,8	21,2	MET	23,6	32,0	9,9	MET	10,3	34,2	7,5
Total dos 3 gêneros	-	91,9	66,5	88,3	-	91,0	73,8	87,9	-	92,9	24,7	83,2
TOTAL	-	100,0	69,2	100,0	-	100,0	76,4	100,0	-	100,0	46,8	100,0

Ordem do gênero industrial segundo isenção total	1979				1980				1981			
	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	MTR	26,8	128,3	43,2	MTR	26,8	145,3	43,2	MEC	47,3	61,5	40,3
2	MEC	35,8	56,3	25,4	MEC	35,8	57,4	25,4	MET	20,2	64,2	17,9
3	MET	19,4	36,4	8,9	MET	19,4	47,4	8,9	MTR	14,0	126,5	15,8
Total dos 3 gêneros	-	82,0	75,1	77,5	-	82,0	95,7	77,5	-	81,5	54,4	74,0
TOTAL	-	100,0	79,5	100,0	-	100,0	76,8	100,0	-	100,0	72,5	100,0

continua

continuação

Ordem do gênero industrial segundo isenção total	1976/79				1980/81				1976/81			
	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	G	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	MTR	40,0	71,3	44,9	MEC	48,6	60,0	39,5	MEC	40,2	59,4	34,6
2	MEC	30,6	58,4	28,0	MTR	11,5	136,6	21,3	MTR	24,8	87,4	31,4
3	MET	19,2	34,9	10,5	MET	18,8	59,1	15,0	MET	19,0	47,6	13,1
Total dos 3 gêneros	-	89,8	59,1	83,4	-	78,9	70,9	75,8	-	84,0	65,0	79,1
TOTAL	-	100,0	63,6	100,0	-	100,0	73,8	100,0	-	100,0	69,0	100,0

FONTE: Dados básicos CIEF

TABELA 4.25 - Três categorias de uso com maiores volumes de isenção e respectivas participações sobre importações - BEFIEX

Ordem de categoria de uso segundo isenção total	1976				1977				1978			
	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	Partes	34,6	113,9	56,9	Partes	42,3	110,0	60,9	Partes	18,3	111,3	43,6
2	Ins.	38,3	31,7	17,5	P.Cap.	15,2	66,4	13,2	Cap.Enc.	48,1	16,8	17,2
3	P.Cap.	10,8	68,1	10,6	Ins.	25,1	34,0	11,2	Cap.Ser.	13,5	43,0	12,4
Total das 3 categorias de uso	-	83,7	70,4	85,0	-	82,6	78,9	85,3	-	79,9	42,9	73,2
TOTAL	-	100,0	69,2	100,0	-	100,0	76,4	100,0	-	100,0	46,8	100,0

Ordem de categoria de uso segundo isenção total	1979				1980				1981			
	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	Partes	35,2	114,3	50,5	Partes	25,3	122,8	40,5	Cap.Ser.	29,6	56,7	23,3
2	P.Dur.	6,2	151,4	11,9	Cap.Ser.	35,2	51,8	23,7	Partes	11,9	110,6	18,3
3	P.Cap.	13,1	67,2	11,1	P.Cap.	15,6	72,0	14,7	Cap.Enc.	17,3	73,8	17,6
Total das 3 categorias de uso	-	54,5	107,2	73,5	-	76,1	79,6	78,9	-	58,8	72,7	59,2
TOTAL	-	100,0	79,5	100,0	-	100,0	76,8	100,0	-	100,0	72,2	100,0

continua

TABELA 4.24 - Três gêneros industriais com as maiores taxas de isenção (%)

Ordenação do gênero segundo taxa de isenção	1976			1977			1978			1979			1980		
	G	PM	TI	G	PM	TI	G	PM	TI	G	PM	TI	G	PM	TI
1	MPL	0,3	220,5	MPL	0,3	220,9	VEC	0,0	225,0	VEC	0,0	227,3	MPL	0,3	220,7
2	PAP	0,05	197,4	PAP	0,01	196,9	MPL	0,1	218,0	MPL	0,2	220,1	MAD	0,02	174,0
3	TEX	0,02	187,2	MAD	0,2	175,9	MAD	0,1	182,7	ALM	0,0	185,1	COU	0,0	161,1
Total dos 3 gêneros	-	0,4	216,0	-	0,5	202,2	-	0,2	200,2	-	0,2	219,2	-	0,3	216,7
TOTAL	-	100,0	69,2	-	100,0	76,4	-	100,0	46,8	-	100,0	79,5	-	100,0	76,8

Ordenação do gênero segundo taxa de isenção	1981			1976/79			1980/81			1976/81		
	G	PM	TI	G	PM	TI	G	PM	TI	G	PM	TI
1	MPL	0,1	218,43	VEC	0,0	225,8	MPL	0,2	219,6	MPL	0,2	219,8
2	TEX	0,1	143,0	MPL	0,2	219,9	MAD	0,01	163,1	ALM	0,0	185,0
3	MAD	0,01	140,7	ALM	0,0	185,1	COU	0,0	149,6	MAD	0,1	174,0
Total dos 3 gêneros	-	0,2	185,5	-	0,2	219,7	-	0,2	215,8	-	0,3	206,8
TOTAL	-	100,0	72,2	-	100,0	63,6	-	100,0	73,8	-	100,0	69,0

FONTE: Dados básicos CIEF

TABELA 4.25 - Três categorias de uso com maiores volumes de isenção e respectivas participações sobre importações - BEFIEX

Ordem da categoria de uso segundo isenção total	1976/79				1980/81				1976/81			
	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I	CU	% s/ M-Bef.	TI	% s/ I
1	Partes	29,4	112,2	51,9	Partes	16,6	117,1	26,4	Partes	22,6	114,1	37,4
2	Ins.	20,0	34,6	10,9	Cap.Ser.	31,6	54,8	23,4	Cap.Ser.	23,3	52,1	17,6
3	P.Cap.	10,2	66,3	10,6	P.Cap.	13,9	69,1	13,0	P.Cap.	12,2	68,0	12,0
Total das 3 categorias de uso	-	59,6	66,3	73,4	-	62,1	74,7	62,8	-	58,1	79,6	67,0
TOTAL	-	100,0	63,6	100,0	-	100,0	73,8	100,0	-	100,0	69,0	100,0

FONTE: Dados básicos CIEF

TABELA 4.26 - Categoria de uso com as maiores taxas de isenção (1)

Ordenação da Categoria de uso segundo taxa de isenção	1976			1977			1978			1979			1980		
	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI
1	Cons.	0,1	182,1	DURAV.	0,3	182,7	Cons.	0,1	171,6	Cons.	0,3	158,4	DURAV.	0,6	167,7
2	DURAV	0,3	170,5	Comb. Lub.	0,04	145,0	Ins. Cons.	0,5	157,1	P. Durav.	6,23	151,4	Ins. Cons.	0,2	164,4
3	Ins. Cons.	0,1	159,2	P. Durav.	2,11	137,2	P. Durav.	1,9	149,7	Mat. Const.	0,4	134,1	P. Durav.	3,9	124,0
Total das 3 categorias de uso	-	0,5	172,3	-	2,5	142,2	-	2,5	152,4	-	6,9	150,8	-	4,7	131,1
TOTAL	-	100,0	69,2	-	100,0	76,4	-	100,0	46,8	-	100,0	79,5	-	100,0	76,8

Ordenação da Categoria de uso segundo taxa de isenção	1981			1976/79			1980/81			1976/81		
	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI	CU	Peso M	TI
1	Ins. Cons.	0,1	159,5	Durav.	0,4	158,4	Ins. Cons.	0,1	162,1	Ins. Cons.	0,3	146,3
2	P. Durav.	3,0	116,9	Cons.	0,2	149,9	Comb. Lub.	0,0	131,8	Durav.	0,4	141,4
3	Comb. Lub.	0,0	132,0	Ins. Cons.	0,4	142,0	Durav.	0,4	128,6	P. Durav.	3,1	132,0
Total das 3 categorias de uso	-	3,1	117,9	-	1,0	149,8	-	0,5	134,8	-	3,8	134,0
TOTAL	-	100,0	72,5	-	100,0	63,6	-	100,0	73,8	-	100,0	69,0

FONTE: Dados Básicos CIEF

TABELA 4.27 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOERE A BEFIEX

VAR002 MOTIVO PRINCIPAL DO INGRESSO

	CCOE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
A - OBTER CREDITO-PREMIO	1.	3	7.1	7.3	7.3
B - OUTS ESTIMULOS	2.	4	9.5	9.8	17.1
C - INDUCAO DO GOVERNO	4.	1	2.4	2.4	19.5
D - ISENCAO-REDUCAO IMPO	5.	11	26.2	26.8	46.3
E - LEI SIMILAR NACIONAL	6.	1	2.4	2.4	48.8
F - DUAS ANTERIORES	7.	11	26.2	26.8	75.6
G - N D A	8.	3	7.1	7.3	82.9
H - VARIAS ANTERIORES	9.	7	16.7	17.1	100.0
I - SEM RESPOSTA	0.	1	2.4	MISSING	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 41 MISSING CASES 1

FONTE: Questionários.

TABELA 4.28 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR003 HAVIA EXPORTADO ANTES DO BEFIEX ?

CATEGORY LABEL	CCODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SIM	1.	37	88.1	88.1	88.1
NAO	2.	5	11.9	11.9	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42 MISSING CASES 0

FONTE: Questionários

TABELA 4.29 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR004 EXPORTAVA MAIS DE 5 ANOS ANTES BEFIEX ?

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SIM	1.	27	64.3	64.3	64.3
NAO	2.	15	35.7	35.7	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42 MISSING CASES 0

FONTE: Questionários

TABELA 4.30 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VARGOS CUSTOS ELEVADOS P SE BENEFICIAR DO PROG

CATEGORY LABEL	CCODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SIM	1.	11	26.2	26.8	26.8
NAD	2.	28	66.7	68.3	95.1
SEM COND DE RESP	3.	2	4.8	4.9	100.0
SEM RESPSTA	0.	1	2.4	MISSING	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 41 MISSING CASES 1

FONTE: Questionários.

TABELA 4.31 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR006 EM REL AOS COMPROMISSOS ASSUMIDOS A EMP

CATEGORY LABEL	CCODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SUPERADO S DIFICULDADE	1.	4	9.5	9.5	9.5
CUMPRIDO NORMALPENTE	2.	21	50.0	50.0	59.5
CUMPRIDO C DIFICULDADE	3.	9	21.4	21.4	81.0
NAO CONSEGUE CUMPRIR	4.	6	14.3	14.3	95.2
NAO CUMPRIU MAS PRET	5.	2	4.8	4.8	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42 MISSING CASES 0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.32 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR007 BEFIEX TEM ACOMP RICOROSAMENTE OS PROGS

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
SIM	1.	29	69.0	69.0	69.0
NAD	2.	5	11.9	11.9	81.0
SEM CCND DE RESP	3.	8	19.0	19.0	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42

MISSING CASES 0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.33 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR008 O INGRESSO NA BEFIEX PERMITIU Q A FIRMA

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
AUM+20% PROD-EMPR	1.	19	45.2	45.2	45.2
+10-20% PROD-EMPR	2.	11	26.2	26.2	71.4
NAO AUM PROD E EMPRE	3.	12	28.6	28.6	100.0
		-----	-----	-----	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42 MISSING CASES 0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.34 - Tabulação Cruzada dos Questionários

Aumento da produção e emprego por origem do capital

	COUNT	FOM PCT	LAU+21X	+10-20%	NAD AUM	R3W
	CUL PCT	(PROD)-EMP	PROD=EMP	PROD E E	TOTAL	
	IDF PCT	I	I	I	I	
ORKAP	---	---	---	---	---	
	1	11	5	6	7	22
NAC PRIVADA	1	50.0	22.7	27.3	1	52.4
	1	57.9	45.5	58.7	1	
	1	23.2	11.9	14.3	1	
	-1	---	---	---	---	
	3	3	0	1	1	4
ESTRANGEIRA	1	75.0	0.0	25.0	1	9.5
	1	15.6	0.0	3.3	1	
	1	7.1	0.0	2.4	1	
	-1	---	---	---	---	
	4	0	1	2	1	3
JOINT VENTURE	1	0.0	33.3	66.7	1	7.1
	1	0.0	9.1	16.7	1	
	1	0.0	2.4	4.6	1	
	-1	---	---	---	---	
	5	5	5	7	1	13
INTERNACIONAL	1	38.5	38.5	23.1	1	31.0
	1	25.3	45.5	25.0	1	
	1	11.9	11.9	7.1	1	
	-1	---	---	---	---	
COLUMN		10	11	12		42
TOTAL		43.2	26.2	28.6		100.0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.35 - Tabulação Cruzada dos Questionários
Discriminação das empresas no programa por origem do capital

ORIGEM DO CAPITAL	VARIÁVEL					TOTAL
	COJINT	1	NÃO		SEM CONDIÇÃO DE RESP	
	ROD PCT	15M	NÃO		DE RESP	
	COL PCT	1	NÃO		DE RESP	
	TOT PCT	1	1	2	3	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
1	1	4	13	5	1	22
NAC PRIVADA	1	12.2	59.1	22.7	1	52.4
	1	57.1	59.1	39.5	1	
	1	9.5	31.0	11.9	1	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
3	1	0	0	4	1	4
ESTRANGEIRA	1	0.0	0.0	100.0	1	9.5
	1	0.0	0.0	37.8	1	
	1	0.0	0.0	9.5	1	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
4	1	1	2	0	1	3
JOINT VENTURE	1	33.3	66.7	0.0	1	7.1
	1	14.3	9.1	0.0	1	
	1	2.4	4.8	0.0	1	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
5	1	2	7	4	1	13
INTERNACIONAL	1	15.4	53.8	30.8	1	31.0
	1	28.6	31.6	37.8	1	
	1	4.8	16.7	9.5	1	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
COL JVN	7	22	13			42
TOTAL	15.7	52.4	31.0			100.0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.36 - Tabulação Cruzada dos Questionários
Prejuízos dos fornecedores nacionais por origem de capital

		VARJII					
ORCAP	CJUNT	ROU	PCF	ISIR	NAD	SEM COND	ROU
	CO	PCF	ISIR	NAD	SEM COND	ROU	PCF
	ISIR	PCF	ISIR	NAD	SEM COND	ROU	PCF
	ISIR	PCF	ISIR	NAD	SEM COND	ROU	PCF
NAS PRIVADAS	1	1	1	17	4	22	
	1	1	1	77.3	18.2	52.4	
	1	1	1	56.7	44.4		
	1	1	1	40.5	2.5		
ESTRANGEIRA	3	1	1	3	1	4	
	1	1	1	75.0	25.0	9.5	
	1	1	1	10.0	11.1		
	1	1	1	7.1	2.4		
JOINT VENTURE	4	1	1	2	1	3	
	1	1	1	66.7	33.3	7.1	
	1	1	1	6.7	11.1		
	1	1	1	4.0	2.4		
INTERNACIONAL	5	1	1	8	3	13	
	1	1	1	61.5	23.1	31.0	
	1	1	1	26.7	33.3		
	1	1	1	19.0	7.1		
TOTAL		3	30	71.4	21.4	42	100.0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.38 - Tabulação dos Questionários
QUESTIONARIO SOBRE A BEFIEX

VAR013 ATUAIS DIFICULDADES EXTERNAS DEVERAO :

CATEGORY LABEL	CODE	ABSOLUTE FREQ	RELATIVE FREQ (PCT)	ADJUSTED FREQ (PCT)	CUM FREQ (PCT)
TORNAR BEFIEX + IMPO	1.	16	38.1	38.1	38.1
DESACEL CRESC BEFIEX	2.	17	40.5	40.5	78.6
INVIABILIZAR BEFIEX	3.	4	9.5	9.5	88.1
SEM COND RESP	4.	5	11.9	11.9	100.0
		---	---	---	
	TOTAL	42	100.0	100.0	

VALID CASES 42 MISSING CASES 0

FONTE: Questionários.

TABELA 4.37 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"A pressão dos fornecedores nacionais tem prejudicado o programa" por origem do capital

VAR1112									
ORIGEM		COJNT		SEM COND		DE RESP		TOTAL	
COL	PCT	COL	PCT	COL	PCT	COL	PCT	COL	PCT
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

NAC PRIVADA	1	1	4	1	12	1	5	1	22
		1	18.2	1	54.5	1	27.3	1	52.4
		1	40.0	1	52.2	1	65.7	1	
		1	9.5	1	28.6	1	14.3	1	

ESTRANGEIRA	3	1	1	1	2	1	1	1	4
		1	25.0	1	50.0	1	25.0	1	2.5
		1	10.0	1	8.7	1	11.1	1	
		1	2.4	1	4.8	1	2.4	1	

JOINT VENTURE	4	1	0	1	3	1	0	1	3
		1	0.0	1	100.0	1	0.0	1	7.1
		1	0.0	1	13.0	1	0.0	1	
		1	0.0	1	7.1	1	0.0	1	

INTERNACIONAL	5	1	5	1	6	1	2	1	13
		1	38.5	1	46.2	1	15.4	1	31.0
		1	50.0	1	26.1	1	22.2	1	
		1	11.9	1	14.3	1	4.8	1	

COJNT		10		23		9		42	
TOTAL		23.8		54.8		21.4		107.0	

FONTE: Questionários.

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS- BEFIEX

4.2 - ANEXOS

ANEXO 4.1 - OBSERVAÇÕES E RESULTADOS DO COEFICIENTE DE CORRELAÇÃO ORDINAL DE SPEARMAN

Dado o desconhecimento da forma das distribuições desenvolvidas julgamos conveniente aplicar um teste não-paramétrico como o coeficiente de correlação ordinal de Spearman, (r_s), cujos resultados se encontram nas Tabelas 4.A.3.1 a 4.A.3.4 e cuja fórmula é igual ao do coeficiente de Pearson.

$$r_s = \frac{\sum x_i y_i}{\sqrt{\sum x_i^2 \sum y_i^2}} \quad \text{com } x_i = x_i - \bar{x}$$
$$y_i = y_i - \bar{y}$$

apenas que x_i e y_i correspondem a posições de ordem (postos) dos valores assumidos pelas variáveis cuja associação está sendo medida.

Os testes de significância foram bi-caudais e uni-caudais realizados ao nível de 5%. Para experimentos com um número de observações, N , superior a 10 utilizamos a distribuição de Student com $N - 2$ graus de liberdade, sendo o valor crítico, t_c , calculado pela fórmula:

$$t_c = r_s \sqrt{\frac{N - 2}{1 - r_s^2}}$$

A escolha do coeficiente de Spearman comparativamente ao de Kendall (τ) não obedeceu a critérios rigorosos. No entanto, a utilização des-

te último não alteraria os resultados obtidos nem tampouco constituiria numa opção mais poderosa e/ou eficiente do que o de Spearman. Estes comentários estão baseados em Siegel (1956).

TABELA 4.A.1.1 -
CORRELACÃO DE GRUPOS DE VARIÁVEIS
PERÍODO 1973-75

----- DEPENDENTES CORRELACIONES COEFICIENTS -----											
VARIÁVEL PAIR		VARIÁVEL PAIR		VARIÁVEL PAIR		VARIÁVEL PAIR		VARIÁVEL PAIR		VARIÁVEL PAIR	
PSA	0.7117	PSA	99.0000	PSX	99.0000	PSA	0.2333	PSA	-0.1007	PSA	-0.0107
WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)
PSM	SIG .0000	PSM	SIG .***	TXS	SIG .***	IS	SIG .540	CX	SIG .0000	CX	SIG .0000
	18										
PSM	99.0000	PSM	99.0000	PSX	-0.2510	PSX	-0.0193	PSM	0.4254	TXS	99.0000
WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)
TXS	SIG .***	TXS	SIG .***	IS	SIG .515	CX	SIG .075	CM	SIG .321	IS	SIG .***
TXS	99.0000	TXS	99.0000	TXS	99.0000	TXS	99.0000	TXS	99.0000	TXS	99.0000
WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)
IS	SIG .***	CX	SIG .***	CM	SIG .***	IS	SIG .***	CX	SIG .***	CM	SIG .***
IS	0.0033	IS	-0.4833	CX	-0.4107						
WITH	N(9)	WITH	N(9)	WITH	N(9)						
CX	SIG .042	CM	SIG .107	CM	SIG .205						

A VALUE OF 99.0000 IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.
FONTE: CACEX, Gazeta Mercantil, Visão.

0328 111 7679

A VALUE OF 99.0000 IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

FONTE: CACEX, Gazeta Mercantil, Viçeo

TABELA 4.A.1.3 -

CORRELACAO DE PREÇOS DE CACEX - 1980-81
PERÍODO: 80-81

CORRELATION COEFFICIENTS					
VARIABLE PAIR	VARIABLE PAIR	VARIABLE PAIR	VARIABLE PAIR	VARIABLE PAIR	VARIABLE PAIR
POA WITH PEM	POA WITH IS	POA WITH CA	POA WITH PSK	POA WITH TMS	POA WITH CM
0.6657 (.88) SIG .001	0.4944 (.88) SIG .001	0.3711 (.84) SIG .001	0.4875 (.88) SIG .001	0.6512 (.88) SIG .001	0.7616 (.88) SIG .001
PSK WITH TXS	PSK WITH CA	PSK WITH TMS	PSK WITH CM	PSK WITH CM	PSK WITH CM
0.2221 (.88) SIG .001	0.2912 (.88) SIG .005	0.1590 (.80) SIG .137	0.4189 (.88) SIG .001	0.6512 (.88) SIG .001	0.7616 (.88) SIG .001
TXS WITH IS	TXS WITH CA	TXS WITH TMS	TXS WITH CM	TXS WITH CM	TXS WITH CM
0.3473 (.88) SIG .001	0.3569 (.88) SIG .001	0.1016 (.88) SIG .132	0.3569 (.88) SIG .001	0.3514 (.88) SIG .001	0.1310 (.88) SIG .224
IS WITH CX	IS WITH CM	IS WITH CM	IS WITH CM	IS WITH CM	IS WITH CM
0.6729 (.88) SIG .001	0.5271 (.88) SIG .001	0.0872 (.88) SIG .419	0.5271 (.88) SIG .001	0.0872 (.88) SIG .419	0.0872 (.88) SIG .419

A VALUE OF 99.0000 IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.
FONTE: CACEX, Gazeta Mercantil, Visão.

TABELA 4.A.1.4 -

CORRELACÃO DE VARIÁVEIS
PERÍODO 1971-1991

COEFFICIENTS									
VARIABLE	PSA	PSM	TXS	IS	VARIAVEL	PSA	PSM	TXS	IS
PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR	PAIR
PSA	0.7724				PSA	0.7724			
WITH	NC				WITH	NC			
PSM	SIG .001				PSM	SIG .001			
TXS	0.5219				TXS	0.5219			
WITH	NC				WITH	NC			
IS	SIG .001				IS	SIG .001			
PSM	0.6297				PSM	0.6297			
WITH	NC				WITH	NC			
TXS	SIG .001				TXS	SIG .001			
IS	0.3706				IS	0.3706			
WITH	NC				WITH	NC			
IS	SIG .001				IS	SIG .001			
IS	0.6937				IS	0.6937			
WITH	NC				WITH	NC			
CX	SIG .001				CX	SIG .001			

A VALUE OF 99.0000 IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

FONTE: CACEX, Gazeta Mercantil, Visão.

TABELA 4.A.2.1 - Tabulação Cruzada dos Questionários

Motivo principal do ingresso por origem do capital

COUNT															VARIA S A	ROW
ROW	PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9				INTERIRES	TOTAL	
COL	PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9				INTERIRES	TOTAL	
TOT	PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9				INTERIRES	TOTAL	
-----I																

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.2 - Tabulação Cruzada dos Questionários
"Motivo principal do ingresso" por tamanho

	COUNT	I	a	b	c	d	e	f	g	
ROW	PCT	IOBTIER	CR	OUTS	EST	INDUCAD	ISENCAO	DUAS	ANT	N D A
COL	PCT	IEDITO	PF	IMULOS	DO	GOVEF	REDUCAO	ERIRES	TERIRES	
TOT	PCT	I	1	I	2	I	4	I	5	I
(1,2)	1	I	0	I	1	I	0	I	4	I
		I	0.0	I	10.0	I	0.0	I	40.0	I
		I	0.0	I	25.0	I	0.0	I	36.4	I
		I	0.0	I	2.9	I	0.0	I	11.4	I
(2,4)	2	I	1	I	0	I	0	I	5	I
		I	10.0	I	0.0	I	0.0	I	50.0	I
		I	33.3	I	0.0	I	0.0	I	45.5	I
		I	2.9	I	0.0	I	0.0	I	14.3	I
(5,6)	3	I	2	I	3	I	1	I	2	I
		I	13.3	I	20.0	I	6.7	I	13.3	I
		I	66.7	I	75.0	I	100.0	I	18.2	I
		I	5.7	I	8.6	I	2.9	I	5.7	I
COLUMN			3		4		1		11	
TOTAL			8.6		11.4		2.9		31.4	
									20.0	
									5.7	
									20.0	
										35
										100.0

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.3 - Tabulação Cruzada dos Questionários
 "Havia exportado antes da BEFIEX" por tamanho

COUNT		I		NAO		ROW
ROW	PCT	ISIM				TOTAL
COL	PCT	I				
TOT	PCT	I	1	I	2	I
		-----I-----I-----I-----I				
(1,2)	1	I	9	I	1	I
		I	90.0	I	10.0	I
		I	28.1	I	33.3	I
		I	25.7	I	2.9	I
		-----I-----I-----I-----I				
(3,4)	2	I	10	I	0	I
		I	100.0	I	0.0	I
		I	31.3	I	0.0	I
		I	28.6	I	0.0	I
		-----I-----I-----I-----I				
(5,6)	3	I	13	I	2	I
		I	86.7	I	13.3	I
		I	40.6	I	66.7	I
		I	37.1	I	5.7	I
		-----I-----I-----I-----I				
COLUMN		32		3		35
TOTAL		91.4		8.6		100.0

FONTE: Ver Capítulo 3

TABELA 4.A.2.4 - Tabulação Cruzada dos Questionários
"Exportava a mais de 5 anos antes da BEFIEX" - por tamanho

TABELA 4.A.2.4 - Tabulação Cruzada dos Questionários
"Exportava a mais de 5 anos antes da BEFIEX" - por tamanho

[illegible]

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.5 - Tabulação Cruzada dos Questionários
"Havia exportado antes da BEFIEX" por período de ingresso

PERIODO	COUNT		ROW FCT		ISIP		MAC		FCW	
	ROW FCT		ISIP		MAC		FCW		TOTAL	
	COL FCT		ISIP		MAC		FCW		TOTAL	
	TOT FCT		ISIP		MAC		FCW		TOTAL	
	1	I	1	I	2	I	1	I		
1972 - 1975	1	I	5	I	1	I	6			
		I	83.3	I	16.7	I	14.3			
		I	13.5	I	20.0	I				
		I	11.9	I	2.4	I				
1976 - 1979	2	I	9	I	3	I	12			
		I	75.0	I	25.0	I	28.6			
		I	24.3	I	60.0	I				
		I	21.4	I	7.1	I				
1980 - 1982	3	I	23	I	1	I	24			
		I	55.8	I	4.2	I	57.1			
		I	62.2	I	20.0	I				
		I	54.8	I	2.4	I				
COLUMN			37		5		42			
TOTAL			68.1		11.9		100.0			

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.6 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"Exportava a mais de cinco anos antes da BEFLEX" por período de ingresso

	COUNT	ROW	COL	TOT	PERIOD	ROW	COL	TOT
		FCY	FCY	FCY		FCY	FCY	FCY
		I	I	I		I	I	I
		1	2	3		1	2	3
1972 - 1975	1	I	I	I	14.3	I	I	I
		3	50.0	50.0		3	50.0	50.0
		I	11.1	20.0		I	20.0	20.0
		I	7.1	7.1		I	7.1	7.1
1976 - 1979	2	I	I	I	28.6	I	I	I
		6	50.0	50.0		6	50.0	50.0
		I	22.2	40.0		I	40.0	40.0
		I	14.3	14.3		I	14.3	14.3
1980 - 1982	3	I	I	I	57.1	I	I	I
		18	75.0	25.0		18	25.0	25.0
		I	46.7	40.0		I	40.0	40.0
		I	42.9	14.3		I	14.3	14.3
COLUMN TOTAL		27	15	42		27	15	42
		64.3	35.7	100.0		64.3	35.7	100.0

FONTE: Ver Capítulo 3.

Custos elevados para ingressar na BEFIEX por origem de capital

	COUNT	ROW	PCT	151M	NAD	3CM	COND	ROW
	COL	PCT	1			DE	RESP	TOTAL
	TOT	PCT	1	1	2	1	1	1
NAC PRIVADA	1	1	3	1	15	1	1	32
	1	13.6	1	21.8	1	4.5	1	55.7
	1	27.7	1	54.3	1	50.0	1	
	1	7.3	1	43.9	1	2.4	1	
ESTRANGEIRA	3	1	3	1	0	1	1	3
	1	100.0	1	0.0	1	0.0	1	7.3
	1	27.3	1	0.0	1	0.0	1	
	1	7.3	1	0.0	1	0.0	1	
JOINT VENTURE	4	1	0	1	3	1	1	3
	1	0.0	1	100.0	1	0.0	1	7.3
	1	0.0	1	10.7	1	0.0	1	
	1	0.0	1	7.3	1	0.0	1	
INTERNACIONAL	5	1	5	1	7	1	1	13
	1	38.5	1	53.8	1	7.7	1	31.7
	1	45.5	1	25.0	1	50.0	1	
	1	12.2	1	17.1	1	2.4	1	
COLUMN			11		28		7	41
TOTAL			25.8		58.3		4.2	100.0

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.8 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"Custos elevados para se beneficiar do programa" por tamanho

TAMANHO	COUNT		I		ISIM		NAO		SEM COND		ROW	
	ROW	PCT	I	ISIM	NAO	SEM COND	ROW	DE RESF		TOTAL		
	COL	PCT	I	ISIM	NAO	SEM COND	COL	DE RESF		TOTAL		
	TOT	PCT	I	1	I	2	I	3	I			
(1,2)	1	I	0	I	9	I	1	I	10			
		I	0.0	I	90.0	I	10.0	I	28.6			
		I	0.0	I	34.6	I	50.0	I				
		I	0.0	I	25.7	I	2.9	I				
(3,4)	2	I	2	I	8	I	0	I	10			
		I	20.0	I	80.0	I	0.0	I	28.6			
		I	28.6	I	30.8	I	0.0	I				
		I	5.7	I	22.9	I	0.0	I				
(5,6)	3	I	5	I	9	I	1	I	15			
		I	33.3	I	60.0	I	6.7	I	42.9			
		I	71.4	I	34.6	I	50.0	I				
		I	14.3	I	25.7	I	2.9	I				
COLUMN			7		26		2		35			
TOTAL			20.0		74.3		5.7		100.0			

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.9 - Tabulação Cruzada dos Questionários
Situação dos compromissos assumidos por origem do capital

CJUNT		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453	1454	1455	1456	1457	1458	1459	1460	1461	1462	1463	1464	1465	1466	1467	1468	1469	1470	1471	1472	1473	1474	1475	1476	1477	1478	1479	1480	1481	1482	1483	1484	1485
-------	--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

TABELA 4.A.2.10 - Tabulação Cruzada dos Questionários
 "Cumprimento dos compromissos assumidos" por tamanho

		COUNT										ROW		
		PCT	ISUPERADO	CUMPRIDO	CUMPRIDO	NAO CONS	NAO CUMF			ROW				
		COL	PCT	I S DIFIC	NORMAL	C DIFIC	EGUE CUM	RIU MAS			TOTAL			
		TOT	PCT	I	1	I	2	I	3	I	4	I	5	I
TAMAN		-----I-----												

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.11 - Tabulação Cruzada dos Questionários

Aumento do saldo líquido de divisas por origem do capital

		CJUNT I		ROW PCT 1 AUM+20%		10-20% 5 NAO AUM		ROW	
		COL PCT 1 SALDO LI		ALDO		SALDO LI		TOTAL	
		TOT PCT I		1 I		2 I		3 I	
		-----		-----		-----		-----	
NAC PRIVADA	1	1	10	1	5	1	7	1	22
		1	45.5	1	22.7	1	31.8	1	52.4
		1	43.5	1	83.3	1	53.8	1	
		1	23.8	1	11.9	1	15.7	1	
		-----		-----		-----		-----	
ESTRANGEIRA	3	1	1	1	1	1	2	1	4
		1	25.0	1	25.0	1	50.0	1	9.5
		1	4.3	1	16.7	1	15.4	1	
		1	2.4	1	2.4	1	4.8	1	
		-----		-----		-----		-----	
JOINT VENTURE	4	1	1	1	0	1	2	1	3
		1	33.3	1	0.0	1	66.7	1	7.1
		1	4.3	1	0.0	1	15.4	1	
		1	2.4	1	0.0	1	4.8	1	
		-----		-----		-----		-----	
INTERNACIONAL	5	1	11	1	0	1	2	1	13
		1	84.6	1	0.0	1	15.4	1	31.0
		1	47.2	1	0.0	1	15.4	1	
		1	25.2	1	0.0	1	4.3	1	
		-----		-----		-----		-----	
COLUMN				23		6		13	
TOTAL				54.8		14.3		31.0	
								100.0	

FONTE: Ver Capítulo 3.

FONTE: Ver Capítulo 3.

		COUNT		I		AUM+20%		+10-20%		NAD AUM		ROW	
ROW	PCT	IAUM	+20%	+10	-20%	NAD	AUM	PROD	EMP	PROD	E	E	TOTAL
COL	PCT	IF	PROD	-EMP	PROD	-EMP	PROD	E	E	PROD	E	E	
TOT	PCT	I	1	I	2	I	3	I					
		I		I		I		I					
	1	I	9	I	0	I	1	I					10
		I	90.0	I	0.0	I	10.0	I					29.6
(1,2)		I	69.2	I	0.0	I	9.1	I					
		I	25.7	I	0.0	I	2.9	I					
		-I		-I		-I		-I					
	2	I	2	I	3	I	5	I					10
		I	20.0	I	30.0	I	50.0	I					28.6
(3,4)		I	15.4	I	27.3	I	45.5	I					
		I	5.7	I	8.6	I	14.3	I					
		-I		-I		-I		-I					
	3	I	2	I	8	I	5	I					15
		I	13.3	I	53.3	I	33.3	I					42.9
(5,6)		I	15.4	I	72.7	I	45.5	I					
		I	5.7	I	22.9	I	14.3	I					
		-I		-I		-I		-I					
			13		11		11						35
	TOTAL		37.1		31.4		31.4						100.0

TABELA 4.A.2.13 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"Aumento do saldo líquido de divisas" por tamanho

		COUNT I						
		ROW PCT	I/AUM*20%	10-20% LI	5 NAO AUM	AUM	ROW	
		COL PCT	ISALDO LI	ALDO		SALDO LI	TOTAL	
		TOT PCT	I 1	I 2	I	3	I	
TAMAN		-----I						

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.14 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"Havia exportado antes da BEFIEX?" por origem do capital

	CROSS		ISIN		NAD		ROW TOTAL
	ROW	PCT	ISIN		NAD		
	COL	PCT	ISIN		NAD		
	TOT	PCT	ISIN	1	2	3	
NAC PRIVADA	1	1	22	1	0	1	22
			100.0	1	0.0	1	52.4
			52.5	1	0.0	1	
			52.4	1	0.0	1	
ESTRANGEIRA	3	1	4	1	0	1	4
			100.0	1	0.0	1	9.5
			11.8	1	0.0	1	
			9.5	1	0.0	1	
JOINT VENTURE	4	1	3	1	0	1	3
			100.0	1	0.0	1	7.1
			3.1	1	0.0	1	
			7.1	1	0.0	1	
INTERNACIONAL	5	1	3	1	5	1	13
			61.5	1	38.5	1	31.0
			21.6	1	100.0	1	
			19.0	1	11.9	1	
COLUNA			37		5		42
TOTAL			88.1		11.9		100.0

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.2.15 - Tabulação Cruzada dos Questionários

"Exportava há mais de 5 anos antes da BEFIEX? Por origem do Capital

	JOINT		NAC		ESTRANGEIRA		TOTAL
	ROW	PCT	ROW	PCT	ROW	PCT	
	COL	PCT	COL	PCT	COL	PCT	
	TOT	PCT	TOT	PCT	TOT	PCT	
NAC PRIVADA	1	1	1	17	1	5	22
	1	77.3	1	22.7	1	52.4	
	1	63.0	1	33.3	1		
	1	41.5	1	11.9	1		
ESTRANGEIRA	3	1	1	2	1	2	4
	1	50.0	1	50.0	1	9.5	
	1	7.4	1	13.3	1		
	1	4.8	1	4.8	1		
JOINT VENTURE	4	1	1	3	1	0	3
	1	100.0	1	0.0	1	7.1	
	1	11.1	1	0.0	1		
	1	7.1	1	0.0	1		
INTERNACIONAL	5	1	1	5	1	6	13
	1	33.5	1	61.5	1	31.0	
	1	12.5	1	53.3	1		
	1	11.0	1	19.0	1		
COLUMN		27			15	42	
TOTAL		61.3			35.7	100.0	

FONTE: Ver Capítulo 3.

TABELA 4.A.3.1 - Crescimento das exportações por gênero industrial das empresas e dos produtos - 1976

Exportado por empresas de: Mercadoria	(em porcentagem)									
	NET	MEX	MEL	TRA	PCL	TEX	ALI	BEB	TOTAL	
NNI	39,2	-	-	18,0	-	-	42,8	-	100,0	
NET	26,3	1,7	-	72,0	-	-	-	-	100,0	
MEX	0,1	16,0	0,4	83,5	-	-	-	-	100,0	
MEL	-	0,0	99,3	0,7	-	-	-	-	100,0	
TRA	-	0,0	-	100,0	-	-	-	-	100,0	
NUD	-	-	-	-	100,0	-	-	-	100,0	
MOR	-	-	-	100,0	-	-	-	-	100,0	
PCL	-	-	99,7	-	-	-	0,3	-	100,0	
BOR	-	3,4	-	96,6	-	-	-	-	100,0	
QUI	-	-	-	9,9	-	-	99,1	-	100,0	
PIA	-	-	-	100,0	-	-	-	-	100,0	
TEX	-	-	-	0,0	-	98,8	1,2	-	100,0	
ALI	-	-	-	-	-	-	35,0	65,0	100,0	
ENG	-	-	-	100,0	-	-	-	-	100,0	
DIV	-	3,9	-	96,1	-	-	-	-	100,0	

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

Exportado por empresas de: Mercadoria		(em percentagem)													
		MMN	MM	MET	MEC	MEL	TRA	MAD	PCL	TEX	VEC	ALI	BEB	DIV	TOTAL
MMN	-	54,0	35,3	6,4	0,4	3,8	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
MET	7,5	-	65,4	0,2	9,2	15,9	-	1,7	-	-	-	-	-	-	100,0
MEC	-	-	0,0	19,7	11,9	68,4	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
MEL	-	-	0,5	0,0	98,2	1,3	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
TRA	-	-	0,2	3,8	1,8	94,2	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
MAD	-	-	-	-	-	4,2	95,8	-	-	-	-	-	-	-	100,0
MOB	-	-	-	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
PCL	-	0,0	37,6	-	-	0,0	-	62,4	-	-	-	-	-	-	100,0
BOR	-	-	-	5,1	5,3	89,6	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
QOI	-	-	-	-	0,0	0,4	-	-	6,4	33,0	59,6	0,6	-	-	100,0
PLA	-	-	-	2,7	36,2	61,1	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0
TEX	-	-	-	-	-	0,0	-	-	51,9	3,6	0,6	-	-	3,4	100,0
VEC	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	94,8	-	-	-	5,1	100,0
ALI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,1	71,9	-	-	100,0
EDG	-	-	-	-	-	59,3	-	40,6	-	-	-	-	-	-	100,0
DIV	-	-	-	-	1,3	30,7	-	-	-	-	-	-	-	67,8	100,0

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABULA 4.A.3.4 - Crescimento das exportações por gênero industrial das empresas e dos produtos - 1981

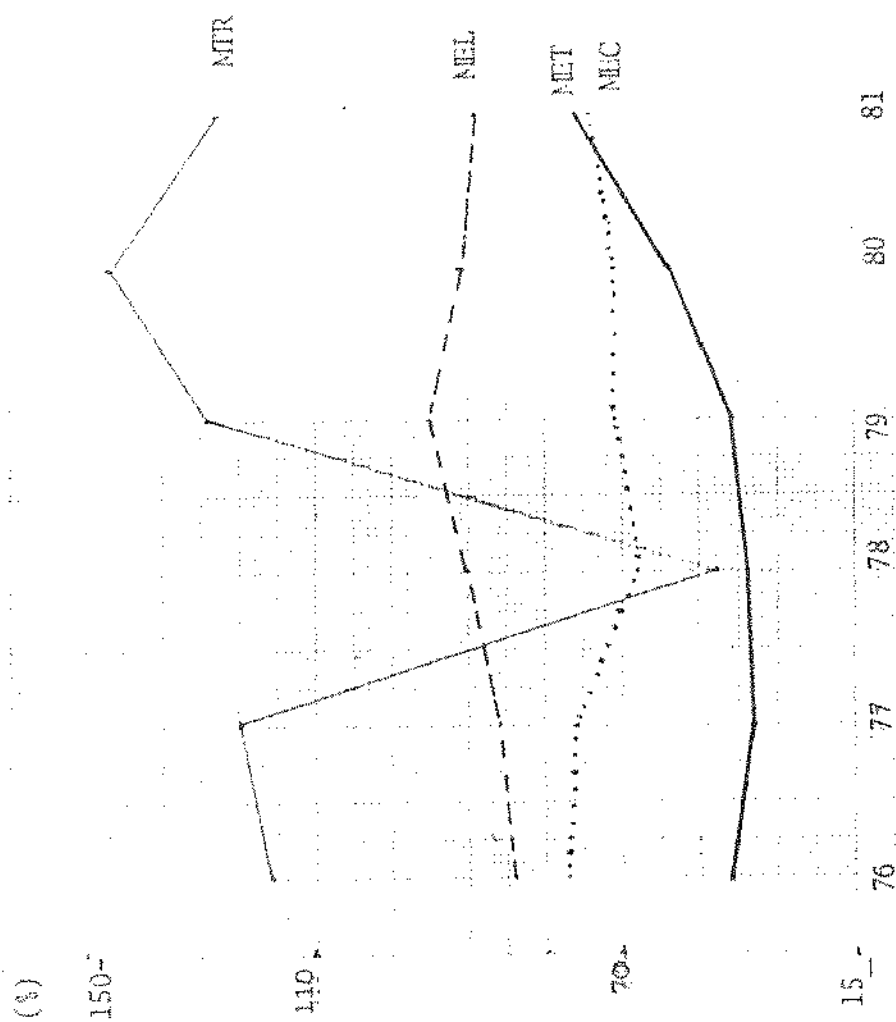
Exportado por empresas de:		(em porcentagem)												
Mercadoria	MIN	MET	MEL	TRA	NAD	PCL	ECX	TEX	VEC	ALI	BEB	DIV	TOTAL	
NNM	51,5	23,6	6,4	10,6	8,3	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
MET	-	70,5	19,2	2,3	4,7	-	5,2	-	-	-	-	-	100,0	
MEC	-	1,4	56,6	4,3	37,6	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
MEL	-	0,6	0,2	95,8	5,4	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
TRA	-	1,2	5,5	1,5	93,8	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
NAD	-	96,8	-	-	0,5	2,6	0,5	-	-	-	-	-	100,0	
NOB	-	62,4	2,3	-	35,5	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
PCL	-	-	-	0,1	0,0	-	99,9	-	-	-	-	-	100,0	
ECX	-	0,1	0,5	49,3	4,7	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
QUI	-	-	-	0,5	0,9	-	1,1	17,2	71,0	-	8,8	-	100,0	
PER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	-	100,0	
PLA	-	26,5	3,8	10,7	59,0	-	-	-	-	-	-	-	100,0	
TEX	-	0,1	-	0,0	0,0	-	-	-	92,4	5,9	-	5,5	100,0	
VEC	-	-	0,0	0,0	0,0	-	-	-	17,7	79,9	-	2,4	100,0	
ALI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54,0	46,0	-	100,0	
EDG	-	-	0,2	0,4	8,5	-	87,5	5,4	-	-	-	-	100,0	
DIV	-	0,2	0,1	74,3	10,8	-	-	-	-	-	-	14,6	100,0	

FONTE: CACEX. Tabulações especiais.

CAPÍTULO 4 - ANÁLISE DAS EVIDÊNCIAS ACERCA DAS EMPRESAS- BEFIEX

4.3 - GRÁFICOS

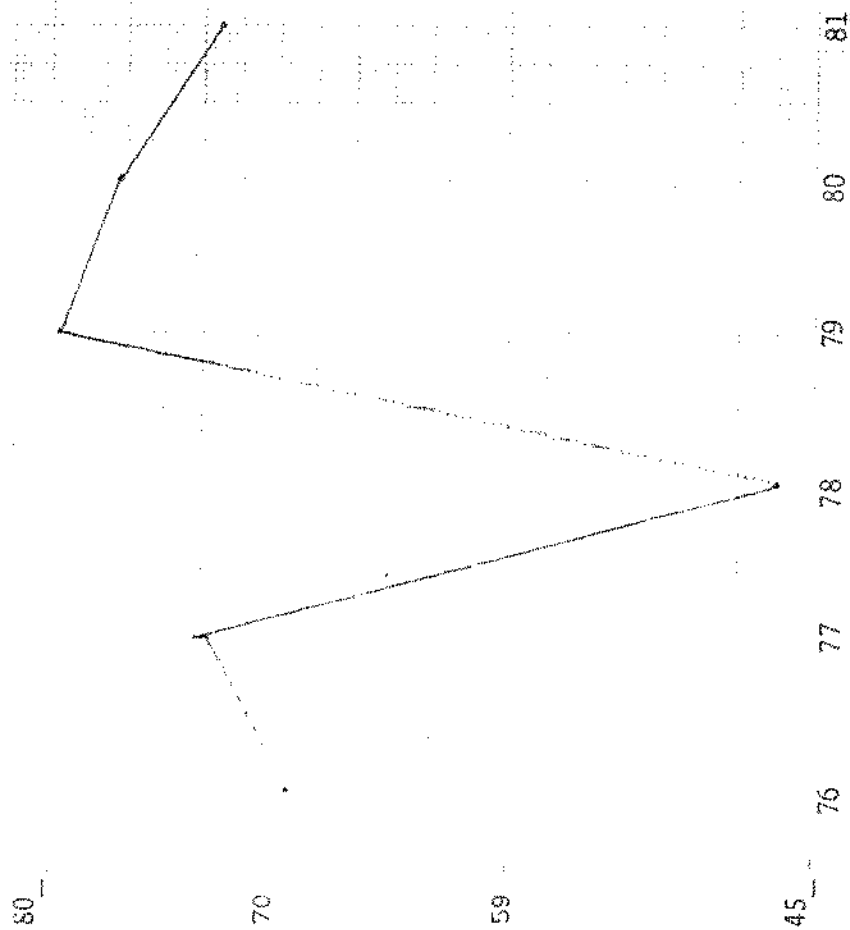
--- MTR
 --- MEL
 NEC



FONTE: Min. da Fazenda/CIEF.

Gráfico 4.2

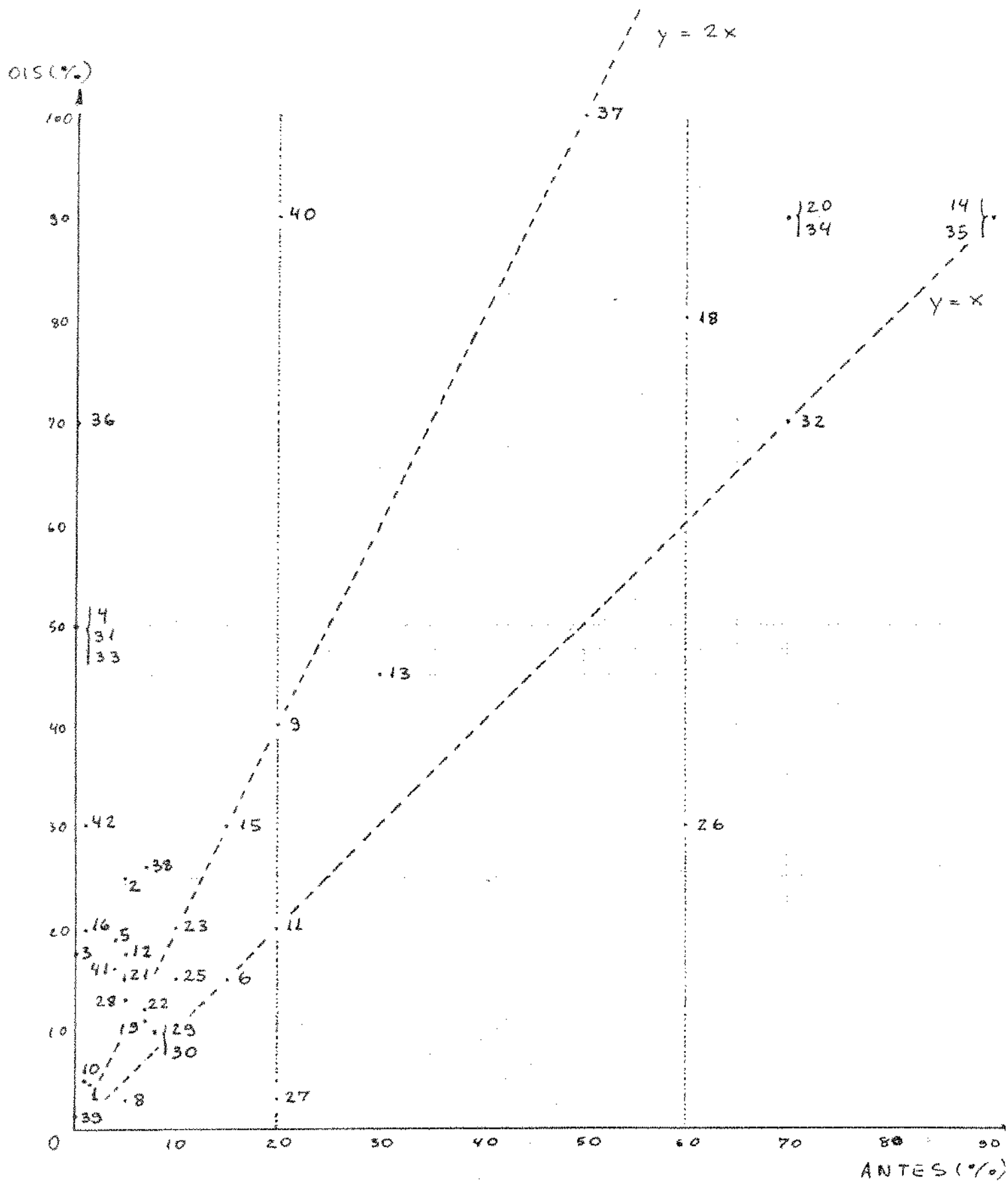
Taxa média de isenção



FONTE: Min. da Fazenda/CIEF

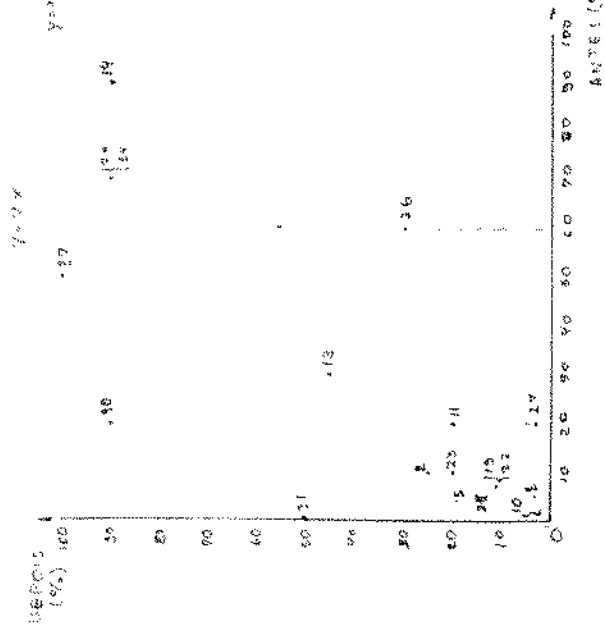
D = 3,5

4.3 - Coeficiente de Abertura das empresas: antes e depois da entrada no programa

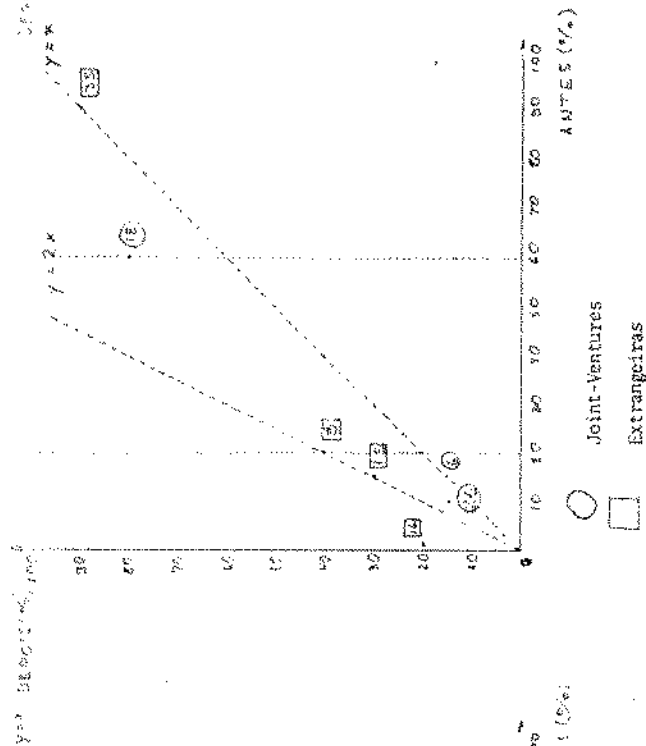


4.4. Coeficiente de abertura das empresas de acordo com a origem do capital: antes e depois da entrada no programa

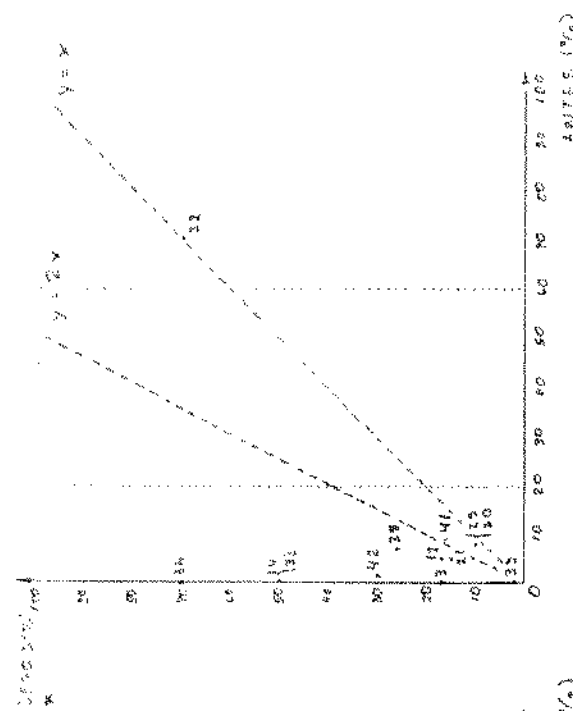
4.4.a. Nacionais



4.4b - Joint-Ventures e Estrangeiras



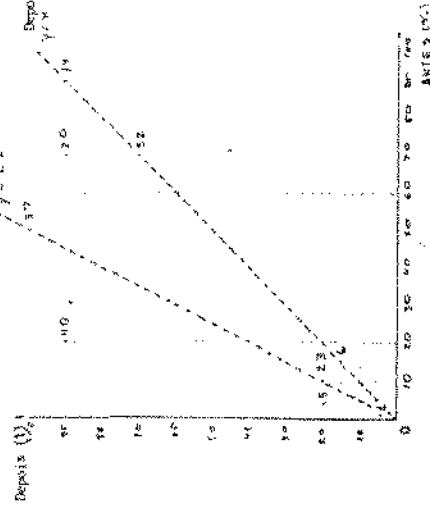
4.4.c. Internacionais



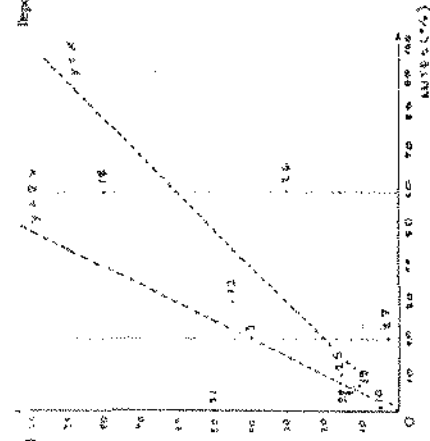
Joint-Ventures
Estrangeiras

4.5. Coeficiente de abertura das empresas de acordo com a faixa de tamanho: antes e depois da entrada no programa

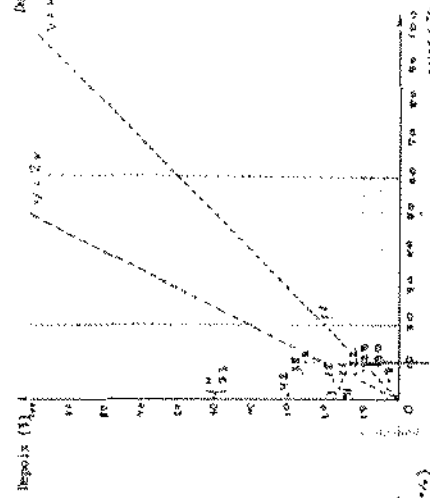
4.5.a. Faixas 1 e 2



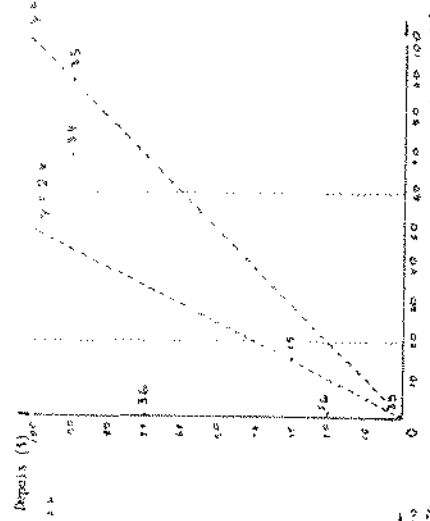
4.5.b. Faixas 3 e 4



4.5.c. Faixas 5 e 6

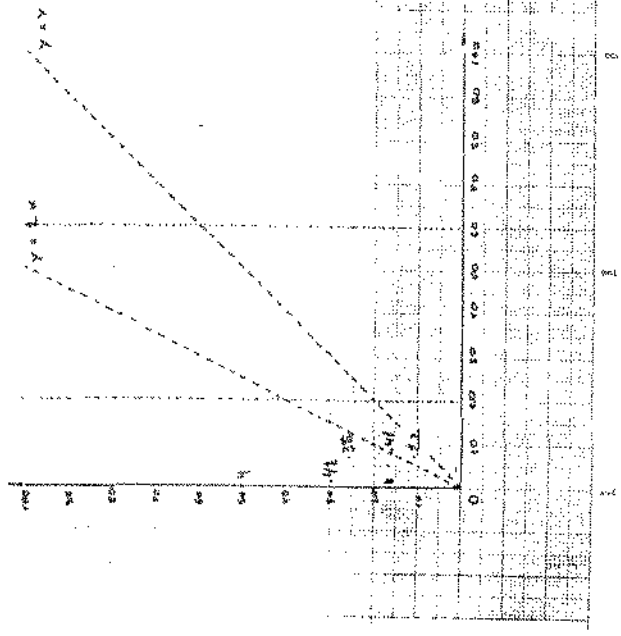


4.5.d. Não classificadas

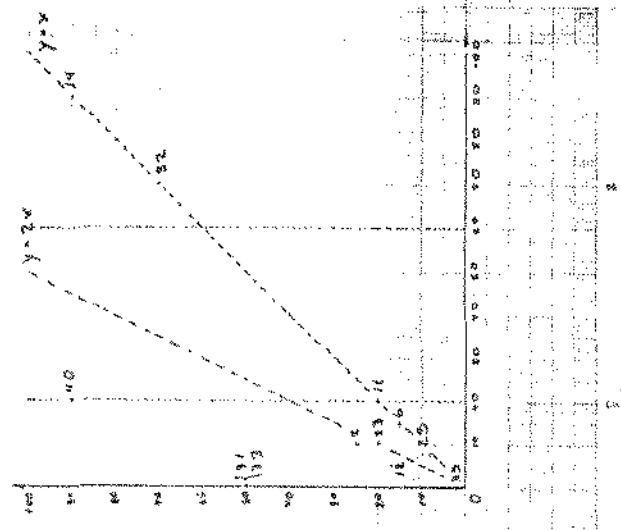


4.6 Coeficiente de abertura das empresas de acordo com o período de ingresso no programa:
antes e depois da entrada no programa.

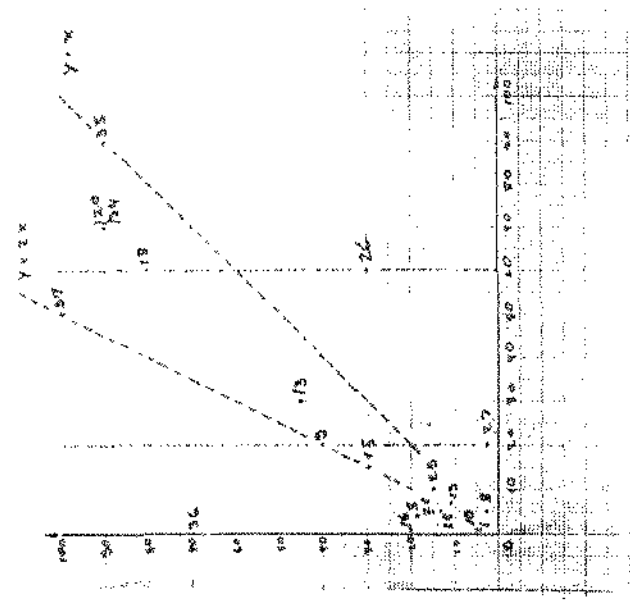
1972-75



1976-79



1980-82



CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

5.1 - TABELAS

TABELA 5.1 - Balança Comercial das empresas vinculadas à BEFIEX (*)

(Milhões de dólares)

ANOS	EXPORTAÇÕES (1)	IMPORTAÇÕES (2)	SALDO (3)	SALDO EM DÓLARES DE 1981 (4)
73	73,4	269,1	-195,7	-403,6
74	264,8	403,5	-138,6	-252,1
75	396,8	339,4	57,3	95,7
76	496,3	456,5	39,8	63,3
77	722,2	440,9	281,4	423,1
78	969,0	660,5	308,5	429,0
79	1.285,3	706,5	578,8	721,7
80	1.967,6	1.057,1	910,5	968,6
81	2.536,9	1.828,1	708,7	708,7

FONTE: CACEX, Tabulações especiais

(*) envolvem operações vinculadas e não-vinculadas à BEFIEX

(1) empresas para as quais dispomos de dados de importação e exportação cedidos pela CACEX.

(2), (3), (4) CACEX.

TABELA 3.2.A - TAXAS DE CRESCIMENTO COMPARADAS: BEFIEK E TOTAL, POR SETOR DE ATIVIDADE DAS MICROEMPRESAS.
EXPONENCIAIS - EM PORCENTAGEM

Setor	Ano	1975	1976	1977	1978	1979	MÉDIA
MMN BEFIEK	TOTAL	21.14	71.81	22.43	211.45	29.02	73.25
	TOTAL	-26.85	-1.67	24.86	32.38	33.27	27.51
	(1)-(2)	104.17	73.47	-7.22	199.06	-4.25	50.74
VEI BEFIEK	TOTAL	12.81	138.12	63.86	75.14	458.07	155.43
	TOTAL	7.88	29.35	21.74	20.76	49.76	41.40
	(1)-(2)	5.13	158.97	42.62	4.37	368.31	114.03
PEC BEFIEK	TOTAL	80.55	43.59	115.44	127.82	53.26	86.20
	TOTAL	6.73	-13.14	34.78	53.79	-84.28	-29.22
	(1)-(2)	53.82	76.73	73.73	92.29	137.54	115.41
MEL BEFIEK	TOTAL	-18.84	55.31	37.37	14.63	-24.00	17.81
	TOTAL	-13.91	7.40	44.32	6.53	19.66	14.47
	(1)-(2)	-20.12	52.91	-6.95	12.10	-40.66	1.34
TRA BEFIEK	TOTAL	150.70	18.65	24.03	32.21	11.81	21.70
	TOTAL	15.39	6.24	35.47	17.76	12.76	21.44
	(1)-(2)	75.61	11.41	-11.43	-15.55	-6.95	-2.26
BOL BEFIEK	TOTAL	-16.57	1853.33	-97.44	8180.80	-44.70	271.49
	TOTAL	-28.88	-1.15	13.45	13.27	19.24	14.88
	(1)-(2)	-19.78	1854.48	-110.89	8167.53	-63.94	356.60
BOB BEFIEK	TOTAL	-16.67	220.70	-14.13	124.47	-91.47	-28.47
	TOTAL	-14.23	23.21	4.60	14.06	-1.47	9.53
	(1)-(2)	-2.43	194.79	-18.73	110.41	-89.99	-38.00
PCE BEFIEK	TOTAL	223.91	11764.58	14.10	10.48	169.81	358.82
	TOTAL	-6.27	17.59	6.28	162.95	80.81	56.84
	(1)-(2)	230.18	11746.99	7.82	-152.47	88.98	291.98
EDB BEFIEK	TOTAL	36.76	-15.41	266.78	9.32	-80.92	18.96
	TOTAL	34.24	-2.52	314.73	3.82	35.88	21.09
	(1)-(2)	2.52	-13.09	152.05	5.50	-76.80	-12.13
QUI BEFIEK	TOTAL	0.00	0.00	0.00	0.00	-100.00	-100.00
	TOTAL	25.90	47.18	5.66	14.51	11.33	18.64
	(1)-(2)	-25.90	-47.18	-5.66	-14.51	-111.33	-118.64
QUI BEFIEK	TOTAL	-0.66	56.45	-10.67	-52.81	265.24	24.46
	TOTAL	46.13	23.36	13.39	17.15	7.85	14.38
	(1)-(2)	-46.79	33.09	-24.06	-69.96	257.39	10.08
PLA BEFIEK	TOTAL	106.33	2.71	67.18	21.67	2.49	17.64
	TOTAL	33.36	-10.65	-46.92	36.27	-18.70	-4.68
	(1)-(2)	72.97	13.36	114.10	57.94	21.39	22.32
TEX BEFIEK	TOTAL	-7.68	2.34	21.83	21.81	25.79	30.98
	TOTAL	-11.80	-11.33	9.85	78.49	15.93	15.13
	(1)-(2)	3.92	13.67	11.98	-56.68	9.86	15.85
VEC BEFIEK	TOTAL	0.00	0.00	0.00	8141.72	109.19	1211.05
	TOTAL	20.44	-3.52	-7.48	22.86	-31.78	-1.24
	(1)-(2)	-20.44	3.52	7.48	8118.86	140.97	1212.29
ALI BEFIEK	TOTAL	0.00	1812.45	245.02	73.63	-18.41	265.79
	TOTAL	-11.39	-3.74	27.43	-3.89	-7.44	1.33
	(1)-(2)	11.39	1816.19	271.45	77.52	-11.05	264.46
EDG BEFIEK	TOTAL	458.98	37.27	-64.79	300.80	810.00	101.48
	TOTAL	-0.73	-56.23	65.74	-5.36	20.45	-4.44
	(1)-(2)	459.71	93.50	-120.53	306.16	789.55	105.92
DIV BEFIEK	TOTAL	10.43	74.32	20.93	605.13	42.38	114.64
	TOTAL	-28.75	-20.49	35.81	35.13	22.74	13.69
	(1)-(2)	39.18	94.81	-14.87	569.97	19.64	100.95

FONTE: CACEX E IBGE.

NOTAS:

- As taxas foram calculadas a partir de valores absolutos expressos em US\$ 1.000 de 1991, para os dados da BEFIEK e US\$ 1.000 de 1975 para os totais.
- Taxas iguais a 0.00 indicam que não há fluxo (importação ou exportação) no ano anterior.
Taxas iguais a -100.00 indicam que o fluxo para o ano em questão foi igual a zero.
- A "Média" é a taxa média geométrica anual de crescimento, para 1974/79.
- Disponíveis apenas para 1978.
- O ano inicial para vestuário e calçados (VEC) é 1977.
- Não foram considerados os setores para os quais não há fluxos comerciais da BEFIEK.
Setores para os quais (1) - (2) > 0

1975	1976	1977	1978	1979	MEDIA	
MMN	MMN	MEI	MMN	MEI	MMN	
MEI	MEI	MEC	MEI	MEC	MEI	
MEC	MEC	PCE	MEC	PCE	MEC	
TRA	MEL	BGR	MEL	QUI	MEL	
PCE	TRA	PLA	MAD	PLA	MAD	
BOR	MAD	TEX	MOR	TEX	PCE	
PLA	MOR	ALI	BOR	VEC	QUI	
TEX	PCE	7 Setores	VEC	EDG	PLA	
ALI	QUI		ALI	DIV	TEX	
EDG	PLA	9 Setores	EDG	9 Setores	VEC	
DIV	TEX		DIV			ALI
11 Setores	VEC	11 Setores	11 Setores		EDG	
	ALI				DIV	
	EDG					
	DIV					
15 Setores					13 Setores	

TABELA 5.2.B - PARTICIPACAO DA BEFIEX NAS EXPORTACOES BRASILEIRAS
 POR GENERO INDUSTRIAL DO PRODUTO - PORCENTAGENS

SETOR	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MNM	0.6	0.9	1.5	1.7	0.4	4.2
MET	0.2	0.2	0.6	0.8	0.8	3.1
MEC	2.5	2.8	5.0	8.0	12.3	16.1
MEL	36.0	23.8	34.8	34.5	34.8	29.5
TRA	56.6	69.2	69.8	66.4	54.0	57.9
MAD	0.0	0.0	0.1	0.0	1.1	0.5
MDB	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.0
PCL	0.1	0.2	21.2	24.9	12.2	18.7
BOR	1.5	1.3	1.1	2.0	1.8	0.9
CDU	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
QUI	1.5	1.1	1.4	1.0	0.4	1.5
FAR	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PER	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PLA	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.2
TEX	5.2	5.1	6.2	6.0	6.1	10.8
VEC	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	5.8
ALI	0.0	0.0	0.1	0.6	1.0	0.9
EDG	0.0	0.0	0.1	1.2	0.1	1.1
DIV	0.1	0.1	0.2	0.0	0.9	1.1

FONTE : CACEX E IBGE

TABELA 5.5.A - TAXAS DE CRESCIMENTO CAPPAS/84-85 - SÉRIE C TOTAL - POR SETOR DE ATIVIDADE DO PRODUTO
EXPRESSÕES - EM PORCENTAGEM

	1975	1976	1977	1978	1979	MÉDIA
MNM DEFICIT	8.18	54.51	167.66	94.96	1.73	84.64
TOTAL	-52.12	-19.98	8.94	25.87	51.17	12.94
(1)-(2)	60.31	70.52	137.72	69.94	-25.46	56.66
PEF DEFICIT	-27.12	-14.22	-14.23	-29.46	61.17	-5.93
TOTAL	-18.47	-9.71	-15.00	-27.55	11.46	-12.22
(1)-(2)	-8.35	-4.58	-6.14	-1.91	50.01	5.52
MEC DEFICIT	21.31	54.42	24.74	134.53	-67.35	11.24
TOTAL	14.91	-20.28	-24.71	-4.76	2.79	-14.34
(1)-(2)	19.41	74.77	56.45	144.29	-49.63	25.29
DEL DEFICIT	-22.77	6.42	-34.82	-13.33	62.16	-2.62
TOTAL	2.95	-9.41	-14.53	8.37	21.98	-0.92
(1)-(2)	-25.25	16.71	-25.44	-19.70	40.18	-2.60
TRA DEFICIT	23.97	121.87	4.42	-4.21	65.72	37.35
TOTAL	-2.91	-9.27	-8.04	-6.76	-25.04	-12.42
(1)-(2)	21.99	131.24	12.55	-1.45	90.76	49.97
MOD DEFICIT	50.17	-19.59	84.66	-18.77	-22.15	-15.76
TOTAL	-24.82	55.36	55.81	45.82	7.15	34.27
(1)-(2)	74.99	-75.14	28.83	-75.79	-35.29	-51.03
POB DEFICIT	5300.89	250.42	-44.18	217.05	35.72	76.19
TOTAL	29.43	-4.37	14.75	-4.10	16.44	4.11
(1)-(2)	5220.34	256.89	-58.93	221.15	18.28	66.08
PCE DEFICIT	-70.57	26.24	-78.68	-35.46	181.79	-9.82
TOTAL	-48.75	2.83	-1.08	-0.84	-0.84	-0.00
(1)-(2)	-24.61	24.21	-89.59	-35.22	182.73	-9.82
QOR DEFICIT	20.13	16.47	37.41	-6.63	57.03	23.77
TOTAL	-24.28	-18.68	21.08	3.46	4.76	1.84
(1)-(2)	44.57	35.15	16.33	-10.11	50.18	22.13
COU DEFICIT	6.99	670.00	-108.00	8.00	2240.16	278.05
TOTAL	-6.44	45.44	-2.58	8.89	-35.32	-0.07
(1)-(2)	4.44	554.34	-97.42	-8.89	2275.48	278.07
QUI DEFICIT	-58.82	22.14	-13.08	44.02	154.48	34.39
TOTAL	-34.25	1255.27	-69.94	11.73	5.52	18.59
(1)-(2)	-19.57	-1233.14	76.93	32.29	108.95	22.03
LAB DEFICIT	-11.52	-69.24	-94.38	-84.09	66.57	-68.11
TOTAL	-14.63	37.47	-11.26	35.42	75.67	24.91
(1)-(2)	-24.69	31.17	-82.52	-115.42	-4.45	-90.02
PER DEFICIT	-92.93	534.53	-65.12	-27.14	237.13	94.58
TOTAL	-45.73	-11.72	1.34	-12.89	22.42	-0.94
(1)-(2)	-47.67	546.25	-66.47	-11.05	215.22	95.52
PLA DEFICIT	-33.49	-35.41	61.47	-58.14	117.75	-1.37
TOTAL	-27.99	7.18	-3.18	13.03	21.02	9.40
(1)-(2)	-3.41	-43.22	64.25	-71.13	95.73	-11.20
TEX DEFICIT	-48.93	49.37	130.72	7.97	16.79	77.22
TOTAL	-44.71	-4.46	3.71	12.74	-29.59	-6.65
(1)-(2)	5.28	53.83	130.81	-4.78	46.38	84.35
VEC DEFICIT	1700.03	-11.12	-4.25	83.33	165.52	43.02
TOTAL	-18.84	-12.01	-8.08	-13.91	24.49	-1.78
(1)-(2)	1718.84	0.89	2.83	100.24	141.03	47.59
ALI DEFICIT	-78.01	-47.62	72.73	21583.16	-24.97	258.31
TOTAL	-41.34	-8.07	14.85	11.44	158.71	39.02
(1)-(2)	-34.67	-47.55	57.88	21594.72	-186.73	217.49
EDS DEFICIT	-100.03	8.38	8.00	158.09	-60.07	6.83
TOTAL	7.22	18.05	-12.11	38.70	-9.24	9.32
(1)-(2)	-107.22	-10.05	12.11	119.39	-50.74	-1.32
EDG DEFICIT	-34.51	139.35	-78.13	-38.75	76.67	-18.11
TOTAL	-24.89	-27.18	168.21	-53.77	17.06	9.41
(1)-(2)	-11.41	136.44	-246.33	14.99	59.61	-21.54
DIV DEFICIT	-30.39	127.85	-10.71	48.44	182.71	64.14
TOTAL	-2.46	-11.47	-17.90	19.42	17.13	6.42
(1)-(2)	-20.51	139.43	7.69	29.22	165.58	57.75

Setores para os quais (1) - (7) > 0

1975	1976	1977	1978	1979	MÉDIA
MNM	MNM	MNM	MNM	MEF	MNM
MEC	MEC	MEC	MEC	MEF	MEF
TRA	MEF	TRA	MNM	TRA	MEC
MAD	TRA	MAD	QUI	MNM	TRA
MOD	MOD	MOD	VEC	PCE	MOD
BOR	PCE	QUI	ALI	BOR	BOR
TEX	BOR	PLA	BOR	COU	COU
VEC	COU	TEX	VEC	QUI	QUI
9 Setores	PAR	VEC	DIV	PLA	PER
	PLA	ALI	9 Setores	TEX	TEX
	TEX	BOR		VEC	VEC
	VEC	DIV		EDG	ALI
	EDG	12 Setores		DIV	DIV
	DIV			14 Setores	13 Setores
14 Setores					

FONTE: CACEX E INGE.

TABELA 5.3.B - PARTICIPACAO DA BEFIEX NAS IMPOFTACOES BRASILEIRAS
POR CENEGU INDUSTRIAL DO PRODUTO - PORCENTAGENS

SETOR	1974	1975	1976	1977	1978	1979
MNM	1.2	1.5	2.8	6.4	10.9	11.4
MET	4.9	4.8	6.1	5.4	4.6	7.1
MEC	2.6	2.6	4.8	8.3	17.9	6.1
MEL	12.9	8.4	9.5	6.2	4.9	8.2
TRA	6.6	6.6	15.4	17.2	14.0	34.5
MAD	0.6	5.9	2.5	1.3	1.6	1.5
MOB	0.1	3.3	16.3	11.2	32.7	42.0
PCL	2.6	1.1	1.5	0.5	0.4	0.9
EUR	4.3	7.1	8.6	10.5	8.2	13.3
COU	0.0	0.0	0.1	0.0	1.2	24.9
GUI	0.9	0.5	0.6	0.6	0.8	1.5
PER	0.7	0.4	0.7	0.0	0.0	0.0
PLA	1.5	0.2	1.2	0.5	0.4	1.3
TEX	7.4	5.4	3.7	5.7	2.0	4.2
VEC	0.2	0.2	0.3	1.7	1.7	2.8
ALI	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4
EDG	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.6
DIV	0.3	0.2	0.4	0.1	0.0	0.4

FONTE : CACEX E IBGE

TABULA 3.4A-TAXAS DE CRESCIMENTO DAS IMPORTACOES : BEFIEX E TOTAL (DOLARES CORRENTES)
POR SETOR DE ATIVIDADE DAS EMPRESAS

SETOR		1976	1977	1978	1979	1980	1981	MEDIA
MNM	BEFIEX	0.00	0.00	0.00	93.00	6.00	89.67	52.16
	TOTAL	-30.23	-3.71	12.36	20.47	-22.94	2.05	-4.68
	(1)-(2)	30.23	3.71	-12.36	-20.47	28.94	-2.05	4.68
NET	BEFIEX	0.00	-68.37	40.01	267.70	246.15	958.90	91.05
	TOTAL	-33.08	9.54	12.45	47.48	-10.59	1.01	2.09
	(1)-(2)	33.08	-77.90	-52.47	-220.22	256.73	-957.89	-88.46
MEC	BEFIEX	0.00	-18.43	47.88	58.80	205.21	26.40	51.09
	TOTAL	-11.97	-13.88	8.28	9.57	19.83	-10.42	-0.50
	(1)-(2)	11.97	-4.55	39.60	49.23	205.38	36.82	51.59
MEL	BEFIEX	10.74	-41.17	35.22	88.22	48.60	1.74	16.08
	TOTAL	4.21	-2.63	2.77	23.02	7.94	-8.75	4.02
	(1)-(2)	6.53	-38.54	32.45	65.20	40.66	10.49	12.06
TRA	BEFIEX	33.09	4.92	-17.60	83.93	17.05	-10.77	14.14
	TOTAL	-10.77	-2.55	-2.96	6.55	34.92	-7.64	1.85
	(1)-(2)	43.86	7.47	-14.63	77.38	-19.87	-3.12	12.29
MAD	BEFIEX	0.00	0.00	0.00	10447.13	-100.00	0.00	-100.00
	TOTAL	-27.52	-1.17	21.91	36.66	30.16	-9.64	4.96
	(1)-(2)	27.52	1.17	-21.91	-10410.47	-130.16	9.64	-104.96
PAP	BEFIEX	0.00	1822.55	-25.20	-50.31	96.44	-39.10	53.40
	TOTAL	3.13	-34.18	-21.05	22.45	31.97	-13.47	-4.02
	(1)-(2)	-3.13	1856.65	-4.14	-72.76	64.46	-25.63	57.42
BOR	BEFIEX	0.00	0.00	0.00	123.68	688.41	335.21	324.24
	TOTAL	19.23	-4.04	-2.64	-3.67	13.35	-18.00	-0.30
	(1)-(2)	-19.23	4.04	2.64	126.34	675.06	354.01	324.63
QUI	BEFIEX	39.97	-4.33	3.53	19.97	219.45	-58.64	13.91
	TOTAL	15.34	5.14	7.61	44.60	43.31	5.61	16.20
	(1)-(2)	23.43	-9.37	-4.08	-24.63	176.14	-64.25	-2.30
FAR	BEFIEX	73.26	-68.92	95.15	-79.36	-180.00	0.00	-100.00
	TOTAL	17.13	-9.47	19.58	24.44	15.47	-15.71	6.32
	(1)-(2)	56.12	-59.45	75.57	-103.80	-115.47	15.71	-106.32
TEX	BEFIEX	-55.58	-28.88	10.79	200.55	613.00	11.57	0.00
	TOTAL	-12.56	-45.04	-7.55	10.43	33.94	-27.26	-9.11
	(1)-(2)	-43.01	24.24	-73.23	190.12	579.09	38.83	17.91
VEC	BEFIEX	0.00	0.00	0.00	2197.62	-5.00	12.37	190.55
	TOTAL	-17.05	3.10	8.12	37.86	-29.58	36.88	1.06
	(1)-(2)	17.05	-3.10	-8.12	-2161.76	24.49	-34.51	-189.69
ALI	BEFIEX	-36.99	-9.98	39.60	10.80	12.36	-66.43	-15.34
	TOTAL	-17.12	5.79	26.97	96.33	1.48	4.26	12.72
	(1)-(2)	-19.87	-9.78	12.62	-86.33	10.88	-70.48	-28.06
BLW	BEFIEX	0.00	-79.37	-78.31	20512.34	-79.10	4.95	-19.20
	TOTAL	-11.27	1.47	29.56	-2.20	-2.94	35.02	6.00
	(1)-(2)	11.27	-80.84	-125.89	20514.62	-76.76	-30.08	-25.19
DIV	BEFIEX	0.00	0.00	1683.04	-41.42	21.12	23.55	98.84
	TOTAL	1.44	-6.08	26.66	35.24	7.02	-2.16	7.95
	(1)-(2)	-1.44	6.08	-1656.38	-76.65	14.10	25.71	-90.88

FONTE : EXCEL E 'COMERCIO EXTERIOR DO BRASIL'

NOTA: Setores para os quais (1) - (2) > 0

1976	1977	1978	1979	1980	1981	MEDIA
MEL	TRA	MEC	MNM	MNM	MNM	MNM
TRA	PAP	MEL	NET	NET	NET	NET
QUI	TEX	PAP	MEC	MEC	MEC	MEC
FAR		FAR	MEL	MEL	MEL	MEL
4 Setores	3 Setores	ALI	TRA	PAP	BOR	TRA
		DIV	MAD	BOR	TEX	PAP
			BOR	QUI	DIV	BOR
		6 Setores	TEX	TEX		TEX
			VEC	VEC	7 Setores	VEC
			BEB	ALI		DIV
				DIV		
			10 Setores			
				11 Setores		
						10 Setores

TABELA 5.4.B - PARTICIPACAO DA BEFIEX NAS IMPORTACOES BRASILEIRAS
POR CENSO INDUSTRIAL DA EMPRESA - PORCENTAGENS

SETOR	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
MNM	0.0	0.0	0.0	1.3	2.2	3.0	5.5
MET	0.0	3.2	0.9	0.5	1.2	4.3	45.0
MEC	0.0	2.6	2.4	3.3	4.8	13.0	18.4
ALL	13.9	14.8	8.9	11.2	17.2	23.7	26.4
TRA	23.0	34.3	36.9	31.4	54.1	46.3	44.7
MAD	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0
MOB	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PCL	0.0	1.8	51.7	49.0	19.9	29.6	20.8
BDR	0.0	0.0	0.0	0.5	1.1	7.5	40.0
COU	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
QUI	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1
FAR	0.2	0.3	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0
PER	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PLA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	2.5
TEX	5.7	2.9	4.2	0.9	2.3	12.1	18.5
VEC	0.0	0.0	0.0	0.9	14.3	19.3	15.8
ALI	6.5	4.9	4.5	4.9	2.7	3.2	1.0
BEB	0.0	1.5	0.3	0.0	1.8	0.4	0.3
FUM	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EDS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
DIV	0.0	0.0	0.2	2.7	1.2	1.3	1.7

FONTE : CADEX F 1366

TABELA 3.3 - Valores Médios das Exportações Anterior e Posterior ao Ingresso na Baflex e Taxa de Crescimento - Exportações (Valores a Preços Constantes de 1981).

	Sênero Industrial	Ano de Ingresso	$\bar{X}_A$	$\bar{X}_D$	$\left(\frac{\bar{X}_D}{\bar{X}_A}\right) 100$	TXA	TXD	$\left(\frac{TXD}{TXA}\right) 100$
Ind. Inacel Brasil S/A.	14	75	873	50.609	5.797,1	54,2	63,0	105,7
Mercedes-Benz do Brasil S/A.	14	75	42.942	154.885	360,7	130,5	4,5	45,5
Indústria Textil Merid S/A.	24	75	0	1.268	0,0	-	-	-
Jari Florestal e Agropecuária Ltda.	17	76	51	45.287	88.798,0	-	184,7	-
Protesp S/A. Agroindustrial	27	76	806	39.300	4.863,9	-	47,9	-
Algodão Malsucara Ind. e Com. Ltda.	24	76	2.209	185	8,4	(26,0)	-	-
Ind. Case do Brasil Com. e Ind. Ltda.	12	76	1.384	17.876	1.291,6	87,0	38,7	74,3
Ind. Soma do Brasil S/A.	14	76	12.807	67.333	560,8	108,3	21,0	58,1
Cooper. Agr. de Prod. Alimentares e de Chocolates	26	76	0	308	0,0	-	-	-
Lanatos S/A. Indústria e Comércio	11	76	16.629	25.706	154,6	8,9	0,5	92,5
General Motors do Brasil S/A.	14	76	12.098	111.854	924,6	46,5	35,9	92,8
Motores e Veículos Volvo do Brasil Ltda.	14	76	0	18.028	0,0	-	-	-
Frigorífico Kaizer S/A.	26	76	1.946	23.104	1.187,3	(42,4)	97,1	542,2
Itabrus Maq. Ferramenta Ltda.	12	76	0	41	0,0	-	-	-
Ind. do Brasil Motores - Motores Ltda.	12	77	0	1.250	0,0	-	-	-
Fábrica de Bordas e Bordados Hoepcke S/A.	24	77	1	36	3.600,0	-	-	-
Domus Fiação de Seda S/A.	24	77	1.555	2.606	167,6	-	-	-
Engenh. Engenheiros Especializados S/A.	14	77	22.428	24.430	108,9	238,3	(73,6)	8,0
Ind. Máquinas Ópticas Ltda.	12	77	0	444	0,0	-	-	-
Arcaetier Ind. Artigos para Desenh. e Escr. - ver	30	77	0	228	0,0	-	-	-
Clu. Bras. de Pneumáticos Michelin Ind.Com.	18	78	0	3.795	0,0	-	-	-
Yashima do Brasil Export. e Ind. Ltda.	30	78	0	18	0,0	-	-	-
Robert Bosch do Brasil Ltda.	13	78	9.006	33.805	375,4	7,2	18,5	110,5
MacPrado Produtos Oftálmicos Ltda.	30	78	398	977	245,5	113,2	1,0	47,4
Studer Ind. e Com.	0	78	11	78	709,1	-	-	-
Ernstor Produtos Texteis e Cirúrgicos S/A.	30	78	3.024	7.187	237,7	35,9	3,1	75,9
Bela Vista S/A. Produtos Alimentícios	26	78	662	1.901	287,2	92,6	4,0	54,0
Fonape Indústria de Pesca Ltda.	26	78	0	463	0,0	-	-	-
Brasilindro Ltda.	10	78	665	3.324	499,8	-	-	-
Papara Com. e Ind. Ltda.	11	78	915	2.936	320,9	36,0	5,0	77,3
Mineração Taboca S/A.	32	78	1.136	940	82,7	-	-	-
Calçados Catêla S/A.	25	78	5.436	9.984	183,7	25,0	(1,3)	79,0
Bosch e Strubel Inter. Fab. de Máquinas Ltda.	0	78	0	4	0,0	-	-	-
Fraser Transf. e Exportação de Madeiras Ltda.	15	78	0	40	0,0	-	-	-
Conig Clu. Madalveira São Miguel	15	78	1.024	810	79,1	7,1	(44,7)	31,6
IMP Produtos Metalúrgicos	11	76	0	8.269	0,0	-	-	-

NOTA: CNIA, tabulações especiais, processamento UNICAMP.

$\bar{X}_A$ - média das exportações no período anterior ao ingresso na Baflex;

$\bar{X}_D$ - média das exportações no período posterior ao ingresso na Baflex;

TXA= $\frac{\bar{X}_D}{\bar{X}_A}$, média anual de crescimento no período anterior ao ingresso na Baflex;

TXD= $\frac{TXD}{TXA}$, média anual de crescimento no período posterior ao ingresso na Baflex.

TABELA 5.6 - Valores Médio Anterior e Posterior ao Ingresso na Bafiex e Taxa de Cresc.-Importação
(Valores a Preços Constantes de 1981)

	Setor Industrial	Ano de Ingresso	MA	MP	$\left(\frac{MP}{MA}\right) 100$	TMA	TMP	$\left(\frac{TMP}{TMA}\right) 100$
Jari Florestal e Agropecuária Ltda.	17	76	2.884	63.961	811,3	66,8	(18,3)	49,0
Frutesp S/A. Agroindustrial	27	76	0	896	0,0	-	-	-
Algodoeira Matsubara Ind. e Com. Ltda.	24	76	107	727	679,4	(71,2)	-	-
Ji Case do Brasil Com. Ind. Ltda.	12	76	11.710	16.120	137,7	(17,4)	0,1	121,2
Soab Scania do Brasil S/A.	14	76	31.669	32.180	101,6	35,8	(7,2)	68,3
Copate Cia. de Prod. Alimentares e de Chocolates	26	76	0	455	0,0	-	-	-
Duralex S/A. Indústria e Comércio	11	76	4.329	3.566	82,4	(24,3)	0,5	132,8
General Motors do Brasil S/A.	14	76	60.960	74.735	122,6	21,9	(6,6)	76,6
Motores e Veículos Volvo do Brasil Ltda.	14	76	0	11.549	0,0	-	-	-
Frigorífico Kaiowa S/A.	26	76	8	4.557	56.962,5	-	-	-
Itabras Maq. Ferramenta Ltda.	12	76	0	201	0,0	-	-	-
Sew do Brasil Motores-Edutores Ltda.	12	77	0	1.085	0,0	-	-	-
Fábrica de Rendas e Bordados Hoepcke S/A.	24	77	4	602	15.050,0	(14,5)	0,0	-
Causim Fiação de Seda S/A.	24	77	290	180	62,1	(52,2)	(26,5)	153,8
Engesa Engenheiros Especializados S/A.	14	77	1.028	20.200	1.965,0	121,1	79,7	81,3
Engex S/A. Equipamentos Especializados	14	77	49	1.183	2.414,3	(45,0)	0,0	-
Ingo Máquinas Ópticas Ltda.	12	77	0	129	0,0	-	-	-
Staedtler Fab. de Artigos para Desenhar e Escrever	30	77	316	547	173,1	-	-	-
Cia. Bras. de Pneumáticos Michelin Ind.Com.	18	78	844	15.446	1.830,1	-	-	-
Yashica do Brasil Export. e Ind. Ltda.	30	78	469	1.832	390,6	-	-	-
Robert Bosch do Brasil Ltda.	13	78	28.885	22.189	76,8	(15,1)	1,1	119,1
MacPrado Produtos Oftálmicos Ltda.	30	78	407	928	228,0	(66,0)	126,3	665,6
Studer Ind. e Com.	0	78	0	168	0,0	-	-	-
Cremor Produtos Têxteis e Cirúrgicos S/A.	30	78	1.599	1.655	103,5	11,2	0,7	89,3
Bela Vista S/A. Produtos Alimentícios	26	78	280	354	126,4	-	-	-
Fenepe Empresa de Pescado Ltda.	26	78	16	257	1.606,3	-	-	-
Brasividro Ltda.	10	78	1.374	2.157	155,5	16,3	6,2	91,3
Papaz Com. Ind. Ltda.	11	78	354	662	187,0	(49,1)	77,2	348,1
Mimração Taboca S/A.	32	78	611	3.545	580,2	-	-	-
Colômbos Cordeira S/A.	35	78	287	1.706	594,4	(29,9)	103,5	290,3
Rausch Strobel Inter. Fab. de Máquinas Ltda.	0	78	0	37	0,0	-	-	-
Cia. Siderúrgica de Tubarão CST	11	78	0	188.433	0,0	-	-	-
Franz Transf. e Exportação de Madeiras Ltda.	15	78	0	54	0,0	-	-	-
Comig Cia. Madeireira São Miguel	15	78	70	90	128,6	(36,9)	-	-
Equipetrol	11	79	4.574	27.916	610,3	246,9	(3,2)	27,9
Brasan-O Eletrônica Ltda.	13	79	0	108	0,0	-	-	-
General Elétric do Brasil S/A.	13	79	39.193	43.545	111,1	(3,2)	(0,9)	102,4
Siderúrgica Fi-el S/A.	11	79	35	1.001	2.860,0	-	-	-
Vinat Indústria Química Ltda.	20	79	0	2.509	0,0	-	-	-
Rio Grande Cia. Ind. do Sul Riocell	17	79	3.484	8.911	255,8	(4,2)	26,8	132,4
Ind. de Papéis José Tscherskassky S/A. Toca	17	79	4.860	3.487	71,7	(25,4)	16,8	156,6
Metal Leve S/A.	12	79	12.523	7.028	56,1	(15,9)	12,6	133,9
Albarus S/A.	14	79	7.175	2.749	38,3	(29,7)	(17,1)	117,9
Cofup Cia. Fabricadora de Peças	12	79	7.085	4.689	66,2	(14,3)	(17,0)	96,8
Randon S/A.	14	79	3.475	1.031	29,7	(7,5)	(20,6)	85,8
Cima Cia. Ind. de Material Automobilístico	12	79	179	237	132,4	(16,1)	-	-
Hermes Precisão S/A.	12	79	1.015	1.581	155,8	(18,0)	(7,7)	112,6
Sinalana S/A. Ind. e Com.	24	79	697	421	60,4	-	-	-
Fiação de Seda Bratoc S/A.	24	79	433	655	151,3	(59,2)	133,9	573,3
Textil Gabriel Calfat do Nordeste S/A.	24	79	2.258	653	28,9	(22,8)	(25,6)	96,4
Schmit Irmãos S/A.	25	79	2.739	5.910	215,8	11,8	15,6	103,4
Toyo Sen-I do Brasil	24	79	423	500	118,2	-	-	-
Indústrias Coelho S/A.	25	79	1.435	980	68,3	7,1	42,6	53,6
BMI Produtos Metalúrgicos	11	76	2.479	10.148	409,4	-	-	-

Fonte: CACEX, tabulações especiais; processamento UNICAMP.

MA - média das importações no período do ingresso na Bafiex;

MP - média das importações no período posterior ao ingresso na Bafiex;

TMA - T.X. média anual de crescimento no período de ingresso na Bafiex;

TMP - T.X. média anual de crescimento no período posterior ao ingresso na Bafiex.

(TABELA 5.7 - Valores Médios Anterior e Posterior ao Ingresso na Refiex e Taxa de Cresc.-Exportação
(Valores a Preços Constantes de 1981)

	$\bar{X}_A$	$\bar{X}_D$	$\frac{\bar{X}_D}{\bar{X}_A} 100$	TXA	TXD	$\left(\frac{TXD}{TXA}\right) 100$	Nº de Em- presas
75							
Met. Tr.	43.815	205.494	469,0	128,6	8,4	47,4	2
Textil	0	1.268	0,0	-	-	-	1
76							
Metal.	16.629	33.975	204,3	8,9	14,4	165,1	2
Mecânica	1.384	17.917	1.294,6	303,0	(5,5)	23,4	2
Met. Tr.	34.185	197.315	818,1	69,4	32,8	78,4	3
Papel Cel.	51	45.287	88.798,0	-	184,7	-	1
Textil	2.209	185	8,4	(36,0)	-	-	1
Alim.	1.946	23.412	1.205,1	(23,5)	71,0	225,5	2
Bebida	808	39.300	4.863,9	-	-	-	1
77							
Mecânica	0	1.604	0,0	-	-	-	2
Met. Tr.	22.428	24.430	108,9	238,3	(73,6)	7,8	1
Textil	1.550	2.642	169,8	-	11,5	-	1
Diversas	0	228	0,0	-	-	-	
78							
Extr. Min.	1.136	940	82,7	-	-	-	1
Min. N. Met.	665	3.324	499,8	-	13,0	-	1
Metal.	915	2.936	320,9	36,0	5,0	77,2	1
Met. El.	9.006	33.805	375,4	8,7	18,5	109,0	1
Madeira	1.024	859	83,9	7,1	38,4	129,2	2
Borracha	0	3.795	0,0	-	-	-	1
Vest. e Cal.	3.436	9.984	183,7	25,0	(1,3)	79,0	1
Alim.	662	2.364	357,1	92,6	15,4	59,9	2
Diversas	3.422	8.182	239,1	39,2	3,1	24,1	3
Não CL.	11	82	745,5	-	43,5	-	2

NOTA: CMCX, tabulações especiais; processamento UNICAMP.

$\bar{X}_A$ - média das exportações no período anterior ao ingresso na Refiex;

$\bar{X}_D$ - média das exportações no período posterior ao ingresso na Refiex;

TXA - TX, média anual de crescimento no período anterior ao ingresso na Refiex;

TXD - TX, média anual de crescimento no período posterior ao ingresso na Refiex.

AVU SETJE	1974 DEFIEX TOTAL		1975 DEFIEX TOTAL		1976 DEFIEX TOTAL		1977 DEFIEX TOTAL		1978 DEFIEX TOTAL		1979 DEFIEX TOTAL	
MNM	0.1	0.6	0.1	0.7	0.1	0.6	0.1	0.5	0.3	6.7	0.1	0.8
HET	0.2	3.8	0.2	4.4	0.3	4.1	0.4	3.8	0.5	5.7	2.4	7.8
MEC	1.8	3.2	1.9	4.3	2.3	3.1	3.7	3.4	6.4	4.2	8.2	5.2
MEL	34.1	4.2	14.7	4.1	17.5	3.4	18.4	3.9	16.3	3.8	10.4	3.6
TRA	49.4	3.9	74.2	7.1	68.0	6.6	64.6	7.1	63.9	9.7	60.1	10.3
HAD	0.0	3.0	0.0	2.3	0.0	1.8	0.0	1.6	0.2	1.7	0.1	2.2
MOB	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2
PCL	0.0	1.2	0.0	1.0	2.7	0.9	2.4	0.7	2.0	1.3	4.4	2.4
DUR	0.1	0.2	0.1	0.4	0.0	0.3	0.1	0.5	0.1	0.5	0.1	0.6
QUU	0.0	0.7	0.0	1.0	0.0	1.4	0.0	1.1	0.0	1.2	0.0	1.5
QUI	4.9	15.1	3.2	16.7	3.8	19.2	2.6	19.8	0.9	18.6	2.8	19.2
FAR	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.3
PER	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2
PLA	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2
TEX	9.4	7.9	5.6	7.2	4.4	4.8	4.1	5.0	3.8	5.1	5.9	5.6
VEC	0.0	3.4	0.0	4.2	0.0	3.5	0.0	2.7	1.1	3.4	1.9	3.3
ALI	0.0	51.0	0.0	42.8	0.7	49.0	3.4	42.9	4.4	36.5	3.1	35.1
EDG	0.0	0.2	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1
DIV	0.0	1.1	0.0	1.0	0.0	0.7	0.0	6.3	0.1	0.9	0.1	1.1
TOT	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FOUR : CACEX - TABLES SPECIALES

Maria:

As capas não precisam ser xerocadas - por favor colocar a capa antes dedicatoria de cada volume - (ao 1º)

Cada volume é composto de duas encadernação

Encadernar e acetato branco transparente em espiral.

para sexta-feira

obrigada

Terezinha

19/9/84

TABELA 5.8 - Valores Médios Anterior e Posterior ao Ingresso na Beflex e Taxa de Cresc.-Importação
(Valores a Preços Constantes de 1981)

	MA	MD	$\left(\frac{MD}{MA}\right) 100$	TMA	TMD	$\left(\frac{TMD}{TMA}\right) 100$	Nº de Im- presas
76							
Metal.	6.808	13.714	201,4	76,0	(8,3)	52,1	2
Mecânica	11.710	16.321	139,4	17,4	0,1	85,3	2
Mat. Tr.	96,629	118,464	127,9	26,1	4,5	82,9	3
Papel Cel.	7.884	63.961	811,3	66,8	18,3	70,9	1
Textil	107	727	679,4	(71,2)	-	-	1
Alim.	8	5.012	62.650,0	-	-	-	2
Bebida	0	896	0,0	-	-	-	1
77							
Mecânica	0	1.214	0,0	-	-	-	2
Mat. Tr.	1.077	21.383	1.985,4	114,7	79,6	83,7	2
Textil	294	782	266,0	(51,5)	(23,5)	157,7)	2
Diversos	316	547	173,1	-	(15,9)	-	1
78							
Extr. Min.	611	3.545	580,2	-	33,5	-	1
Min. S. Met.	1.374	2.137	155,5	16,3	6,2	91,3	1
Metal.	354	189.095	53.416,7	(49,1)	418,1	1.017,9	2
Mat. El.	28.885	22.189	76,8	(15,1)	1,1	119,1	1
Madeira	70	144	205,7	(36,9)	-	-	2
Barracha	844	15.446	1.830,1	-	105,7	-	1
Vest. e Cal.	287	1.706	594,4	(29,9)	103,5	290,3	1
Alim.	296	611	206,4	-	(41,6)	-	2
Diversos	2.475	4.415	178,4	7,2	18,5	110,5	3
Mão-Cl.	0	205	0,0	-	-	-	2
79							
Metal.	4.689	28.917	627,4	108,1	3,7	49,8	2
Mecânica	20.802	13.535	65,1	(15,4)	1,6	120,1	4
Mat. El.	39.195	43.653	111,4	(3,2)	(0,8)	102,5	2
Mat. Tr.	10.650	3.780	35,5	(27,0)	(17,9)	112,5	2
Papel Cel.	8.344	12.398	148,6	(21,5)	20,2	153,1	2
Outros	0	1.509	0,0	-	-	-	1
Textil	3.811	2.229	58,5	(21,5)	2,5	130,6	1
Vest. e Cal.	4.174	6.890	165,1	10,6	8,4	98,0	2

Fonte: CEXEX, tabulações especiais; processamento UNICAMP.

MA - média das importações no período de ingresso na Beflex;

MD - média das importações no período posterior ao ingresso na Beflex;

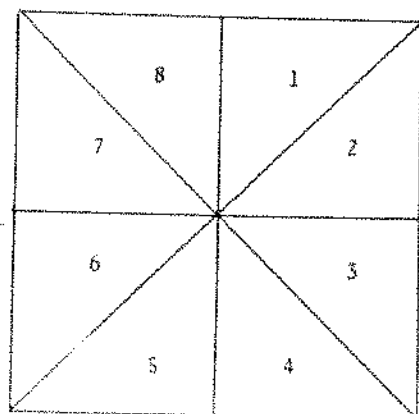
TMA - $\overline{TX}$, média anual de crescimento no período de ingresso na Beflex;

TMD - $\overline{TX}$, média anual de crescimento no período posterior ao ingresso na Beflex.

TABELA 5.9 - Índices de frequência dos Gráficos 5.4

	I ₁	I ₂	I ₃	I ₄	I ₅	I ₆	I ₇	I ₈	I ₉	I ₁₀	I ₁₁	I ₁₂	I ₁₃	I ₁₄	I ₁₅
IDE15	61.46	39.18	23.81	31.52	82.76	48.28	57.39	22.58	33.61	50.00	53.26	47.39	15.22	21.74	52.08
IDE 79	61.25	44.17	30.60	31.75	90.00	60.00	74.60	25.53	25.40	50.00	58.73	45.21	19.05	15.87	54.25
NAO	44.05	46.43	14.29	17.15	80.00	40.00	78.75	7.89	21.21	17.14	51.50	45.45	6.26	15.15	54.17
197	31.25	40.00	20.00	66.75	100.00	72.73	75.00	66.67	25.00	25.00	61.25	62.50	50.00	6.25	50.00
J3167	71.43	40.00	20.00	21.57	50.00	50.00	71.43	20.00	78.57	50.00	47.86	42.86	14.09	20.57	50.00
J5378	71.43	40.00	40.00	21.57	100.00	50.00	57.14	25.00	42.86	66.67	57.14	42.86	14.29	20.57	66.67
TAF NC	71.57	45.45	36.36	21.43	66.67	33.33	57.14	12.50	42.56	66.67	50.00	42.86	7.14	30.71	71.47
(1,2)	55.67	46.75	15.38	11.33	100.00	50.00	80.00	8.33	20.00	66.67	53.33	46.67	6.67	11.33	54.56
(3,4)	69.75	36.36	0.00	31.25	80.00	60.00	93.75	26.67	6.25	0.00	50.00	50.00	25.00	0.75	35.36
(5,6)	44.44	00.00	25.00	55.56	100.00	60.00	66.67	50.00	33.33	33.33	77.78	55.56	33.33	11.11	66.67
72-75	44.44	25.00	25.00	55.56	80.00	60.00	77.78	57.14	22.22	50.00	55.56	55.56	44.44	22.22	33.33
76-79	70.00	40.00	17.95	27.78	93.33	53.33	74.07	20.00	25.93	50.00	59.26	48.15	14.81	14.81	56.25

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.



$$\begin{aligned}
 I_1 &= \frac{N_1 + N_2 + N_3 + N_4}{T}; & I_6 &= \frac{N_7 + N_8}{N_5 + N_6 + N_7 + N_8}; & I_{11} &= \frac{N_1 + N_6 + N_7 + N_8}{T}; \\
 I_2 &= \frac{N_1}{N_1 + N_2 + N_3 + N_4}; & I_7 &= \frac{N_1 + N_2 + N_7 + N_8}{T}; & I_{12} &= \frac{N_1 + N_7 + N_8}{T}; \\
 I_3 &= \frac{N_3 + N_4}{N_1 + N_2 + N_3 + N_4}; & I_8 &= \frac{N_7 + N_8}{N_1 + N_2 + N_7 + N_8}; & I_{13} &= \frac{N_7 + N_8}{T}; \\
 I_4 &= \frac{N_5 + N_6 + N_7 + N_8}{T}; & I_9 &= \frac{N_3 + N_4 + N_5 + N_6}{T}; & I_{14} &= \frac{N_3 + N_4 + N_5}{T}; \\
 I_5 &= \frac{N_6 + N_7 + N_8}{N_5 + N_6 + N_7 + N_8}; & I_{10} &= \frac{N_3 + N_4}{N_3 + N_4 + N_5 + N_6}; & I_{15} &= \frac{N_1}{N_1 + N_2}.
 \end{aligned}$$

TABELA 5.10 - Índices para dimensionar frequências
no aumento de CX.

(percentagens e nºs de empresas)

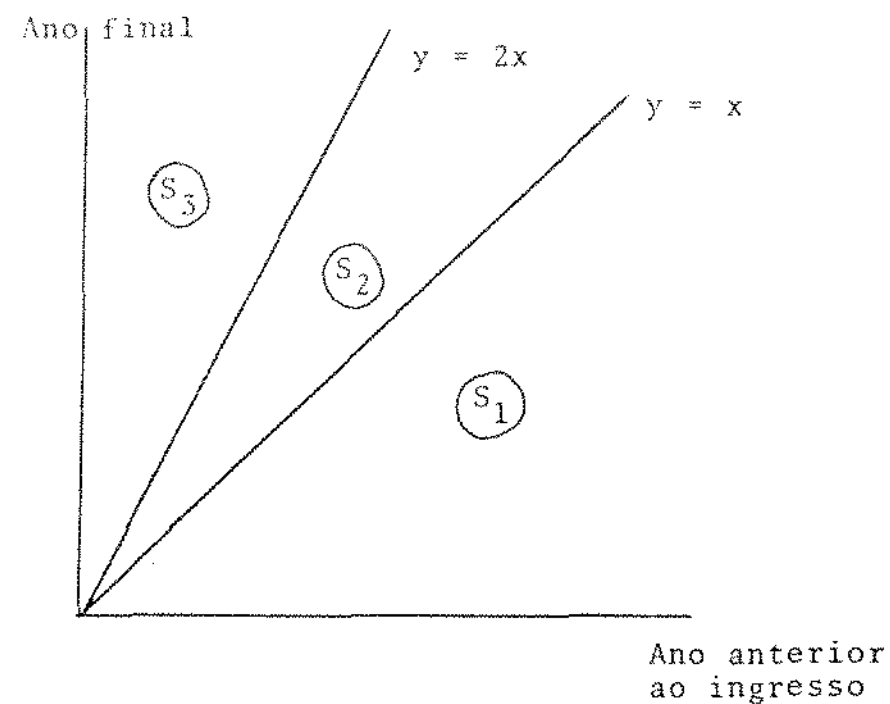
GRÁFICO	I ₁	I ₂	I ₃	N
a. Total	14,0	34,9	51,1	43
b. Até 79	12,5	37,5	50,0	40
c. Até 78	17,9	28,6	53,6	28
d. INT	7,1	7,1	85,8	28
e. NAC	33,3	33,3	33,3	12
f. (5,6)	14,3	7,1	78,6	14
g. (3,4)	12,5	25,0	62,5	18
h. (1,2)	25,0	25,0	50,0	8

Ver nota na Tabela 5.11

TABELA 5.11 - Índices para dimensionar frequências no aumento de CM

GRÁFICO	I_1	I_2	I_3	N
TOT-Media 80/81	18.18	20.45	61.36	44.
TOT 81	25.00	18.18	56.82	44.
NAC	18.75	12.50	68.75	16.
INT	22.22	33.33	44.44	9.
JOINT	33.33	0.00	66.67	3.
ESTR	0.00	0.00	100.00	1.
TAM NC	0.00	0.00	100.00	2.
(1.2)	12.50	12.50	75.00	8.
(3.4)	25.00	25.00	50.00	8.
(5.6)	27.27	18.18	54.55	11.
74-75	50.00	12.50	37.50	8.
76-78	9.52	19.05	71.43	21.
ano final/81	20.69	17.24	62.07	29.

FONTE: Gráficos 5.6a e b e CACEX



$$I_1 = \frac{\text{NUM. PONTOS EM } S_1}{\text{TOTAL}}$$

$$I_2 = \frac{\text{NUM. PONTOS EM } S_2}{\text{TOTAL}}$$

$$I_3 = \frac{\text{NUM. PONTOS EM } S_3}{\text{TOTAL}}$$

$$N = \text{TOTAL}$$

AND SETOR	1974 DEFLEX TOTAL		1975 DEFLEX TOTAL		1976 DEFLEX TOTAL		1977 DEFLEX TOTAL		1978 DEFLEX TOTAL		1979 DEFLEX TOTAL	
MNM	0.1	0.6	0.1	0.7	0.1	0.6	0.1	0.5	0.3	6.7	0.1	0.8
MET	0.2	3.8	0.2	4.4	0.3	4.1	0.4	3.8	0.5	5.7	2.4	7.8
MED	1.8	3.2	1.9	4.3	2.3	3.1	3.7	3.4	6.4	4.2	8.2	5.2
MEL	34.1	4.2	14.7	4.1	17.5	3.4	18.4	3.9	16.3	3.8	10.4	3.6
TRA	49.4	3.9	74.2	7.1	68.0	6.6	64.6	7.1	53.9	9.7	50.1	10.3
HAD	0.0	3.0	0.0	2.3	0.0	1.8	0.0	1.6	0.2	1.7	0.1	2.2
MOR	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2
PCL	0.0	1.2	0.0	1.0	2.7	0.9	2.4	0.7	2.0	1.3	4.4	2.4
QOR	0.1	0.2	0.1	0.4	0.0	0.3	0.1	0.5	0.1	0.5	0.1	0.6
COU	0.0	0.7	0.0	1.0	0.0	1.4	0.0	1.1	0.0	1.2	0.0	1.5
QUI	4.9	15.1	3.2	15.7	3.8	19.2	2.6	19.8	0.9	18.6	2.8	19.2
FAR	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	0.3
PER	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2
PLA	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2
TEX	9.4	7.9	5.6	7.7	4.4	4.8	4.1	5.0	3.8	5.1	5.9	5.6
VEC	0.0	3.4	0.0	4.2	0.0	3.5	0.0	2.7	1.1	3.4	1.9	3.3
ALI	0.0	51.0	0.0	42.8	0.7	49.0	3.4	42.9	4.4	36.5	3.1	35.1
EDG	0.0	0.2	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1
DIV	0.0	1.1	0.0	1.0	0.0	0.7	0.0	6.3	0.1	0.9	0.1	1.1
TOT	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FONTE : CACEX , TABULADOES ESPECIAIS;
GESOE/IDCE

TABELA 5.13 - Composição dos Mercados Segundo as Principais Áreas Comerciais - Exportações das Empresas Beflex e Exportações Totais (Básicos, Semi-Manufaturados, Manufaturados e Total) - 1973/81

(Em percentagem)

Áreas Comerciais	1973					1974					1975				
	Befx	B	SM	M	T	Befx	B	SM	M	T	Befx	B	SM	M	T
EUA	42,4	14,0	19,7	29,5	18,1	35,7	18,6	25,4	28,3	21,9	18,5	13,4	11,6	20,7	15,4
Comunidade Econômica Européia - CEE	2,3	40,2	41,8	27,1	37,1	12,7	34,5	37,7	20,8	30,6	13,5	34,5	20,2	18,5	27,8
Associação Latino-Americana de Integração - ALADI	49,2	3,4	16,1	22,2	9,0	28,9	4,5	15,0	25,2	11,5	31,9	4,2	14,9	31,7	13,8
Associação Européia de Livre Comércio- AELC	0,0	5,6	5,0	2,3	4,6	0,8	4,2	6,6	2,4	3,8	1,9	4,0	3,8	2,6	3,6
Ásia, Oriente Médio e Oceania	1,7	17,0	7,5	7,7	13,9	8,6	16,3	5,1	8,8	13,0	5,9	18,0	21,5	9,3	15,4
África	1,8	3,2	2,1	2,0	3,0	5,7	6,3	2,1	4,4	5,2	15,9	2,0	14,9	6,6	4,6
Demais da América (inclusive MCC, MCCA e demais da AL)	0,0	0,5	0,1	3,9	1,3	0,0	0,7	0,3	4,1	1,6	1,0	1,6	0,4	3,4	2,0
Europa Oriental	0,0	7,2	4,3	1,6	5,5	1,5	6,9	5,1	1,4	5,0	0,5	13,5	3,5	2,1	8,8
Canadá	2,5	0,6	1,5	2,6	1,1	6,1	0,4	1,4	2,7	1,2	12,0	0,6	1,6	3,6	1,6
Restante	0,0	8,3	1,9	1,2	6,5	0,0	7,7	1,4	1,7	6,2	0,0	8,4	7,6	1,3	7,1
Total Geral	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: CACEX.

OBS.: B : Básicos
SM : Semi-Manufaturados
M : Manufaturados
T : Total

[illegible]

[illegible]

TABELA 5.14 - Mercados de destino que aparecem pelo menos 2 vezes entre os 4 principais - por gêneros industriais com maior peso nas exportações - 1973/81

GÊNERO INDUSTRIAL	PAÍSES ENTRE OS 4 PRIMEIROS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES
Material Elétrico	Estados Unidos, Alemanha Ocidental, México, Argentina, Venezuela, Uruguai, Canada, Perú, Paraguai
Mecânica	Estados Unidos, México, Argentina, República Sul Africana, Chile, Perú, Argélia
Material de Transporte	Estados Unidos, Alemanha Ocidental, Nigéria, Perú, Venezuela, Chile, Canadá, Argentina
Têxtil	Estados Unidos, Alemanha Ocidental, Japão, Países Baixos, França, Hong Kong, Canadá

FONTE: CACEX, Tabulações especiais .

TABELA 5.15 B) Diferenciação por Faixas de Quantidade de Produtos Exportados - Material Elétrico¹

			Em % do valor								
ANO			1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
FAIXA											
1	-	2	-	-	-	0,1	-	-	0,6	1,1	2,0
3	-	5	-	-	-	-	-	-	-	0,6	0,2
6	-	10	-	-	98,7	-	-	-	0,1	3,6	0,2
10 +			100,0	100,0	1,3	99,9	100,0	100,0	99,3	94,7	97,7
Total			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

			Em % do nº de empresas								
ANO			1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
FAIXA											
1	-	2	50,0	-	20,0	25,0	20,0	15,4	20,0	37,0	39,4
3	-	5	-	-	-	-	10,0	7,7	6,7	11,1	21,2
6	-	10	-	-	20,0	12,5	-	15,4	13,3	11,1	6,1
10	+		50,0	100,0	60,0	62,5	70,0	61,5	60,0	40,7	33,3
Total			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

¹ Segunda maior participação relativa no total das exportações.

TABELA 5.15C) Diferenciação por Faixas de Quantidade de Produtos Exportados - Mecânica³

		Em % do valor								
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
1 - 2		0,5	19,8	3,3	0,5	0,1	0,0	4,6	2,7	2,6
3 - 5		99,5	-	-	-	0,9	1,0	1,0	14,4	14,0
6 - 10		-	61,5	1,6	5,1	29,6	5,0	8,0	0,7	3,9
10 +		-	18,7	95,1	94,4	69,4	94,0	86,6	82,2	79,6
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

		Em % do nº de empresas								
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
1 - 2		25,0	25,0	28,6	20,0	16,7	14,3	25,0	30,3	38,3
3 - 5		75,0	-	-	-	16,7	14,3	10,0	24,2	19,1
6 - 10		-	25,0	14,3	30,0	8,3	14,3	15,0	6,1	8,5
10 +		-	50,0	57,1	50,0	58,3	57,1	50,0	39,4	34,0
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

³ Terceira maior participação relativa nas exportações totais.

		Em % do valor								
FAIXA \ ANO		1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
1 - 2		-	0,1	9,2	20,5	18,6	17,0	35,4	23,0	28,9
3 - 5		-	29,5	39,6	65,5	57,8	54,3	54,9	47,1	39,8
6 - 10		-	0,0	32,0	14,0	23,6	28,8	9,6	5,8	13,0
10 +		-	70,4	19,1	-	-	-	-	24,1	18,3
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

		Em % do nº de empresas								
FAIXA \ ANO		1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
1 - 2		-	25,0	40,0	57,1	77,8	60,0	43,8	45,0	44,4
3 - 5		-	25,0	20,0	28,6	11,1	20,0	43,8	35,0	37,0
6 - 10		-	-	20,0	14,3	11,1	20,0	12,5	10,0	11,1
10 +		-	50,0	20,0	-	-	-	-	10,0	7,4
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

¹Principal setor tradicional.

Tabela 5.16.A - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Total - Em percentagem - (1973/81)

A n o	Nº de Países a que se destinam as Exportações						Nº de Empresas
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	0	0	0	25,0	75,0	0	4
1974	22,2	0	0	11,1	33,3	33,3	9
1975	9,1	9,1	0	9,1	36,4	36,4	11
1976	10,5	10,5	5,3	15,8	26,3	31,6	19
1977	10,0	0	5,0	20,0	30,0	35,0	20
1978	15,6	3,1	0	9,4	40,6	31,3	32
1979	18,9	7,5	7,5	5,7	28,3	32,1	53
1980	11,5	14,1	6,4	9,0	29,5	29,5	78
1981	15,7	12,0	9,3	13,0	20,4	29,6	108

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

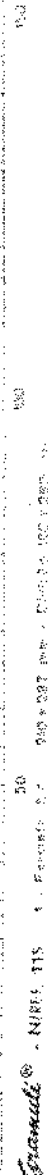
Tabela 5.16.B - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Total - Percentagem Sobre o Valor Exportado - (1973/81)

A n o	Nº de Países a que se destinam as Exportações						Nº de Empresas
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	0	0	0	44,5	55,5	0	4
1974	0,01	0	0	8,8	48,5	42,6	9
1975	0	0,2	0	14,5	30,6	54,7	11
1976	0,02	0,7	0,1	18,7	24,5	55,9	19
1977	0,1	0	0,2	11,7	40,1	47,9	20
1978	0,3	0,2	0	4,1	33,6	61,7	32
1979	2,4	1,5	4,9	1,5	25,2	64,6	53
1980	1,9	2,0	1,1	5,6	21,1	68,3	78
1981	1,6	2,4	4,9	4,8	19,8	66,5	108

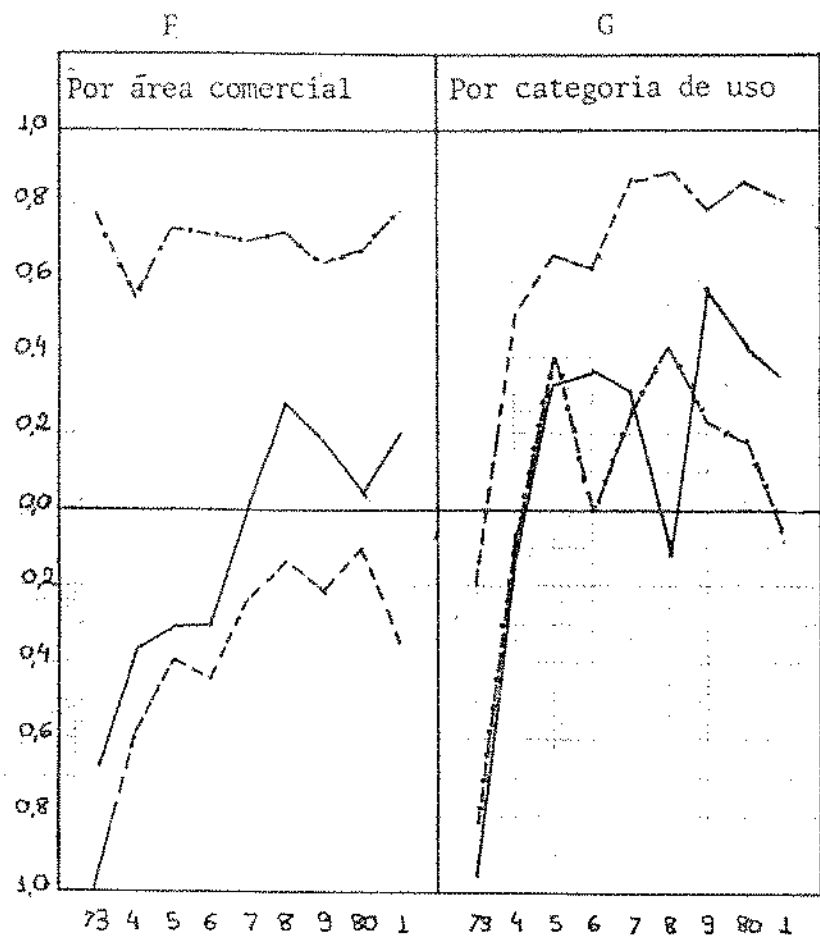
FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

CAPÍTULO 5 - O IMPACTO DA BEFIEX SOBRE O BALANÇO COMERCIAL

5.2 - GRÁFICOS



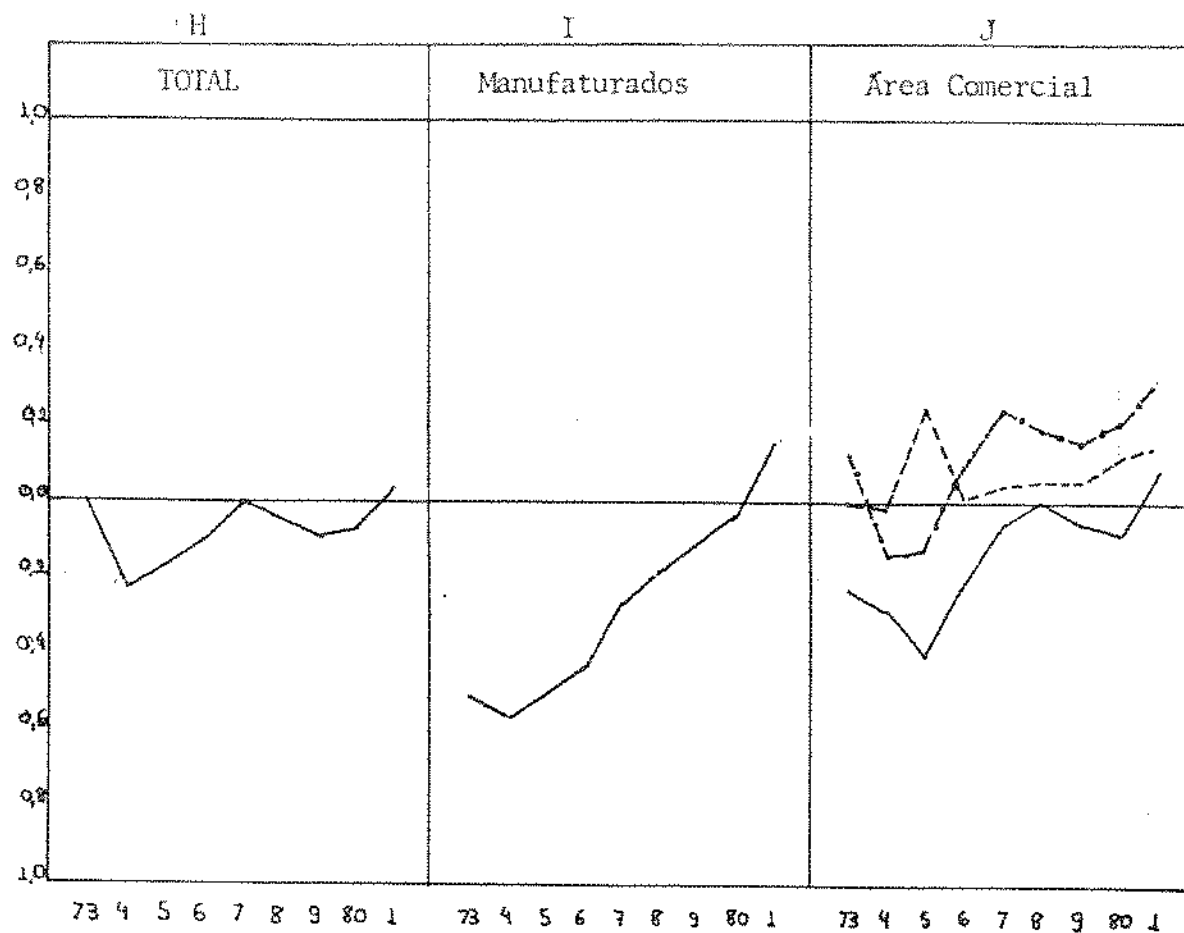
continua



- EUA - Mercado Comum Europeu - ALADI	- Cap.Seriado - Duráveis - Partes de Capital
---	--

continua

continuação

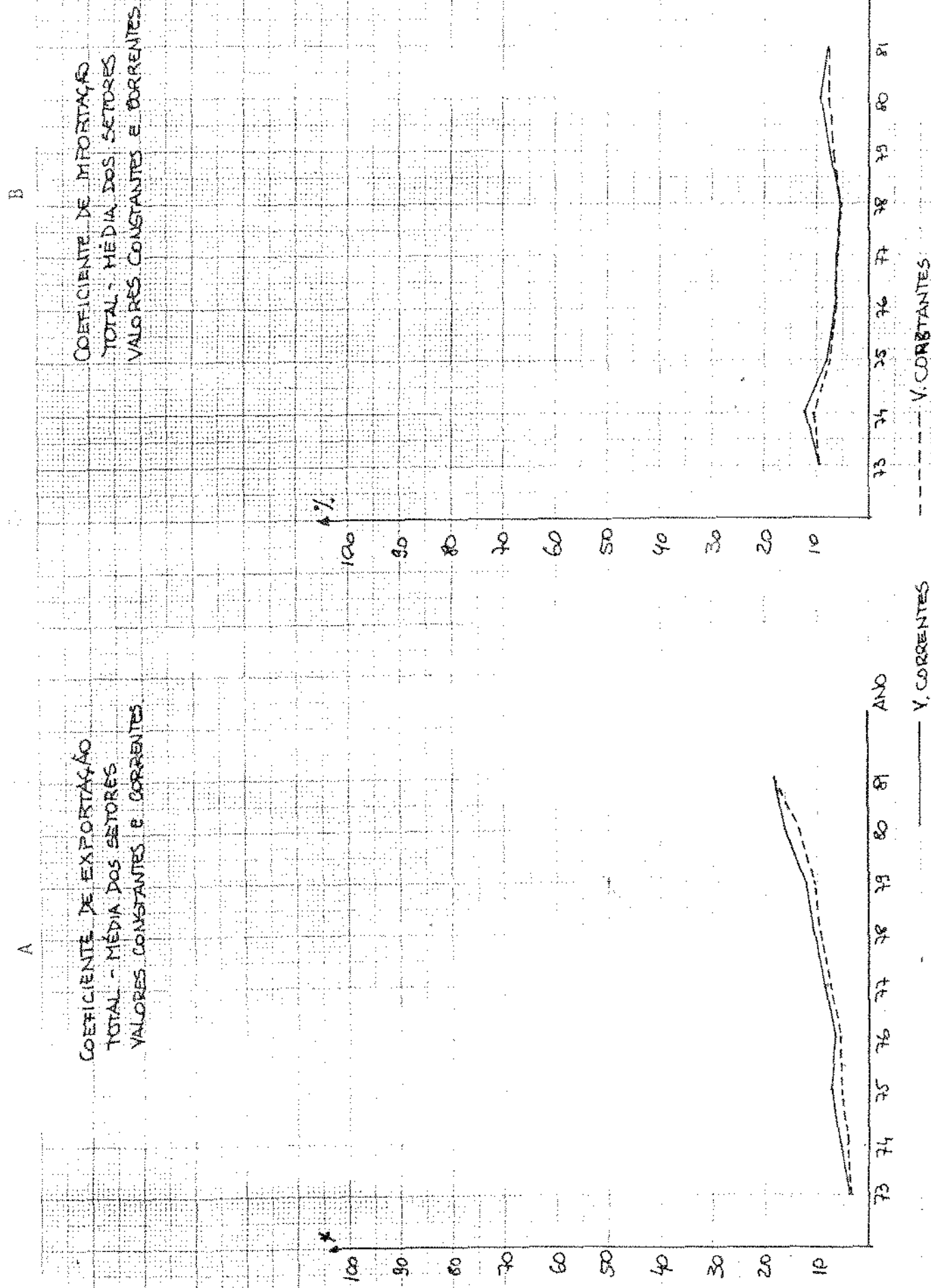


- EUA
 .. ALADI
 -.- MCE

FONTE: FUNCEX - CACEX

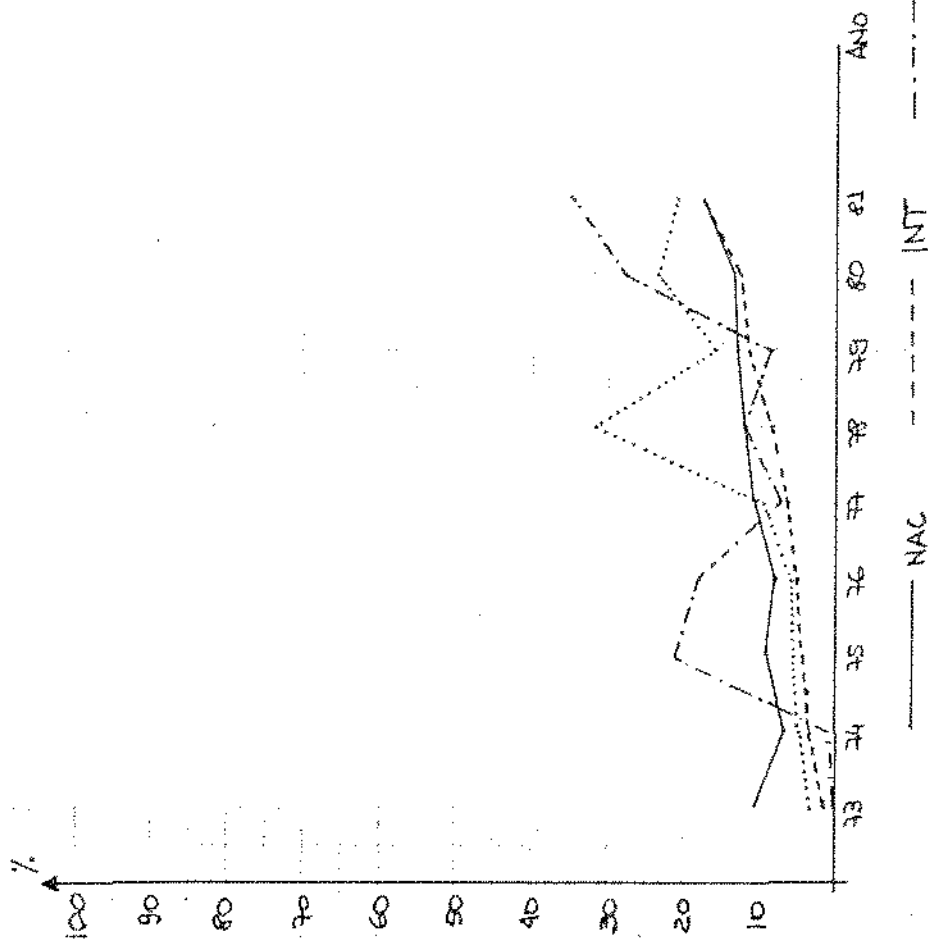
O índice de comércio é obtido por $I = \frac{X-M}{X+M}$, onde X - exportações
 M - importações

QUADRO 3.2 - Coeficientes de abertura em termos nacionais e reais (em percentagens)



A

COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO
POR ORIGEM DE CAPITAL
PARA A MÉDIA DOS SETORES
(VALORES CONSTANTES)



FONTE: CADEX

B

COEFICIENTE DE IMPORTAÇÃO
POR ORIGEM DE CAPITAL
PARA A MÉDIA DOS SETORES
(VALORES CONSTANTES)

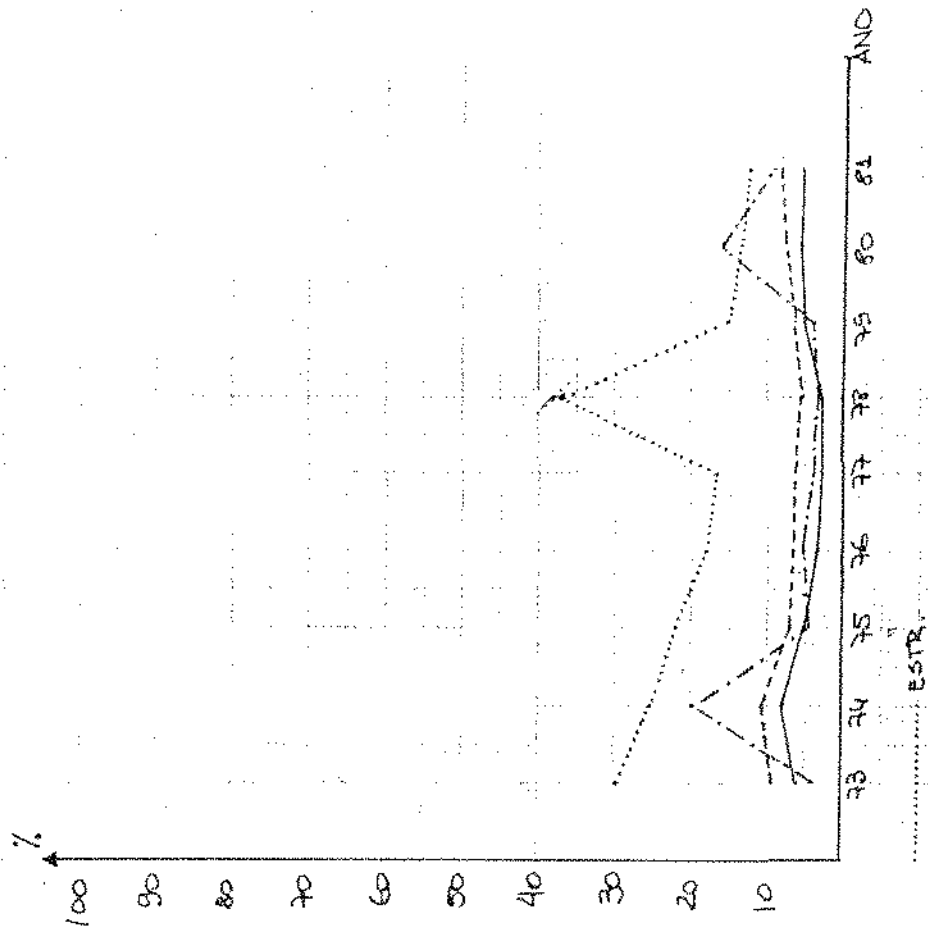
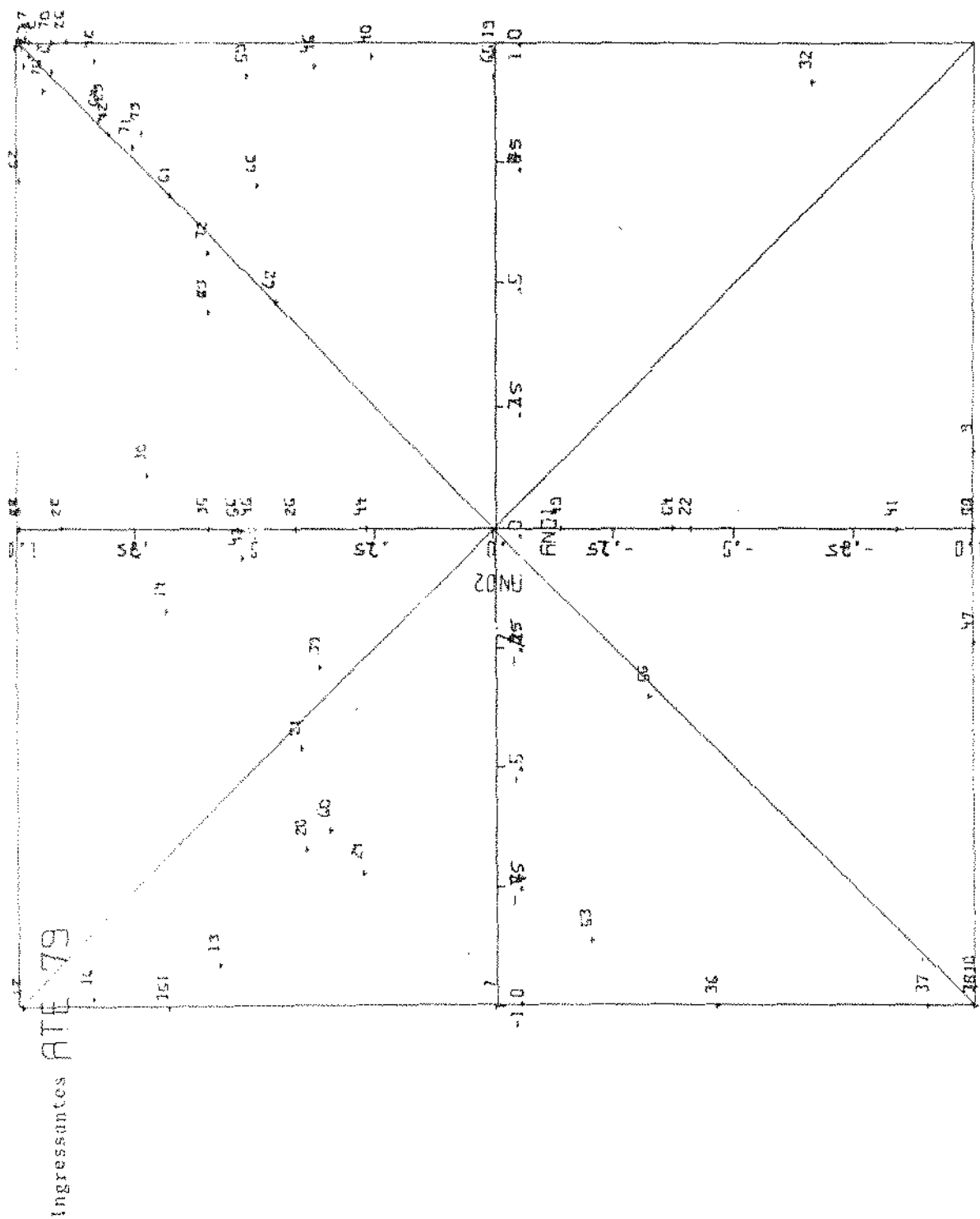
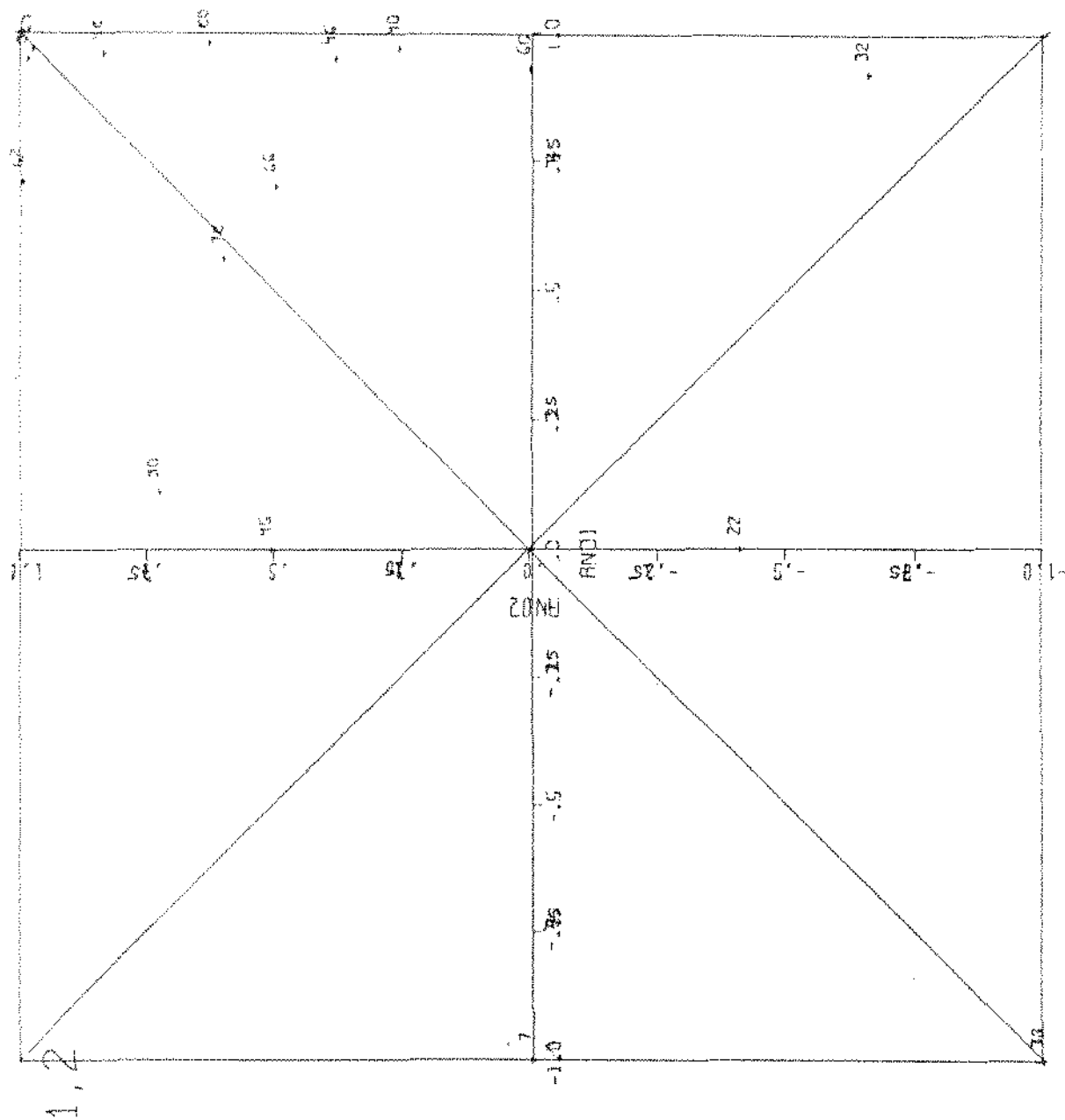


GRÁFICO 5.4b - ÍNDICES DE COMÉRCIO NO ANO ANTERIOR AO INGRESSO E EM 1981



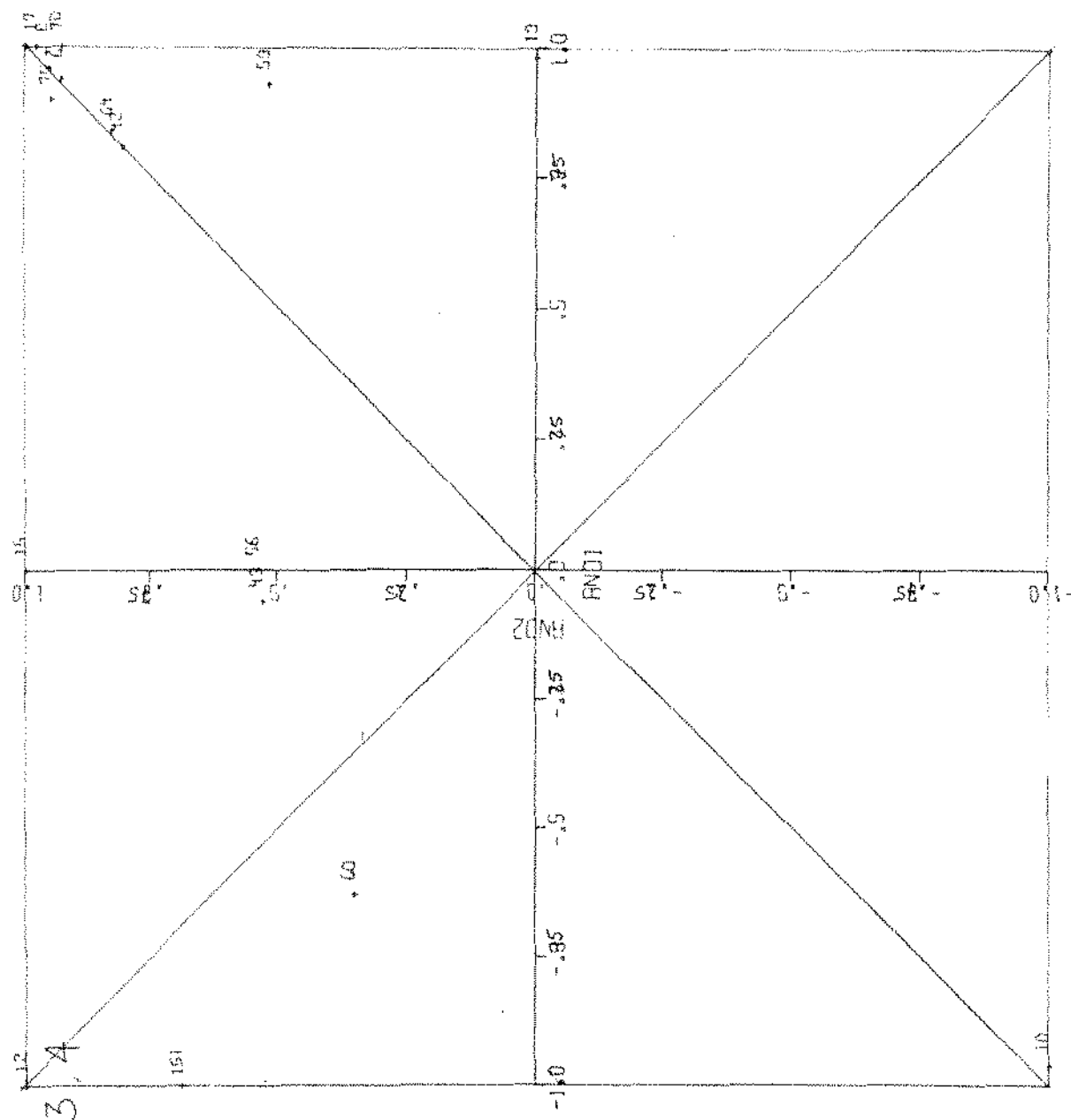
FONTE: CACEX. Tabulações Especiais.

GRÁFICO 5.4e - TAPULS DE COMERCIO NO ANO ANTERIOR AO INGRESSO E LM 1981



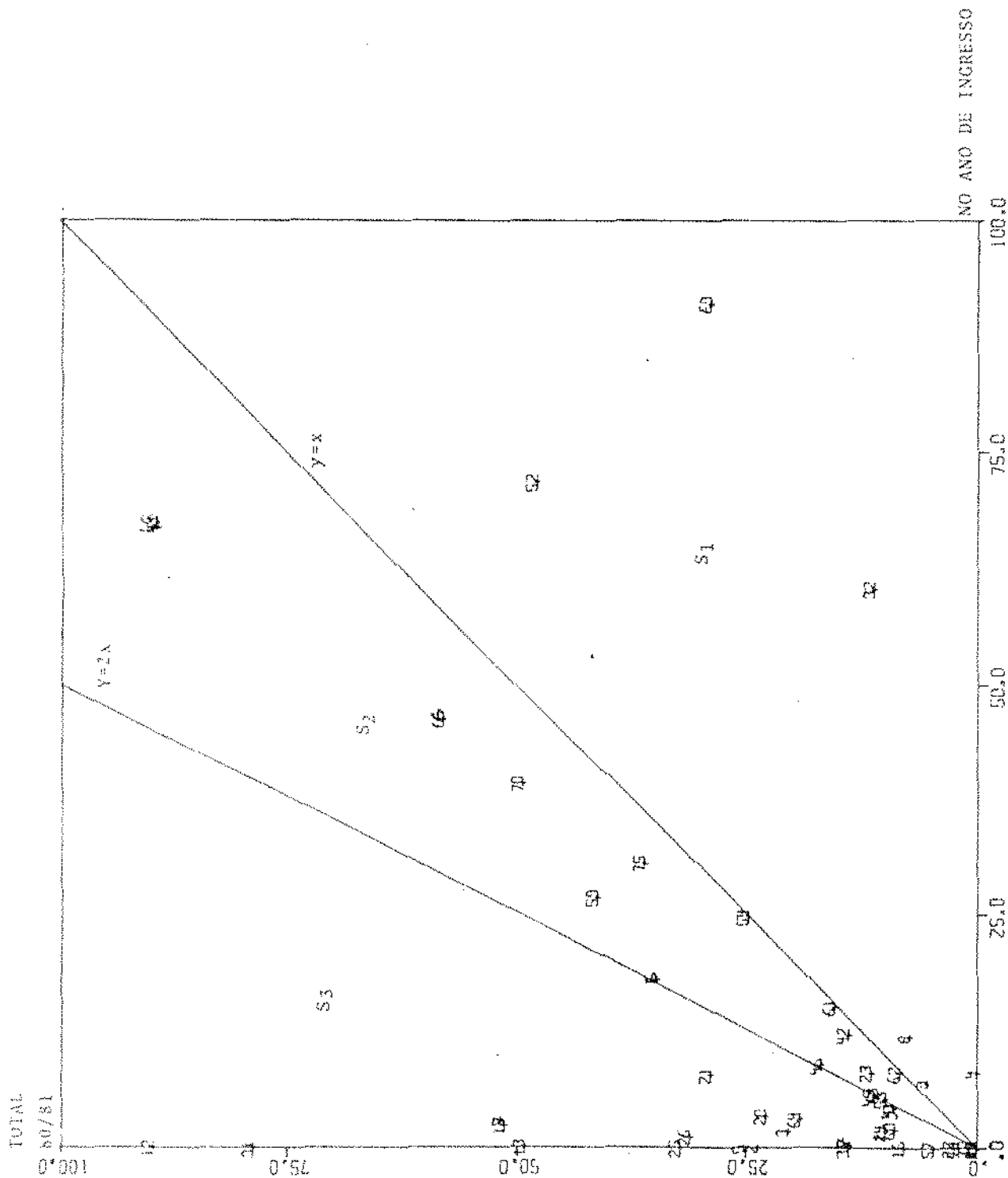
FONTE: CACEX. Tabulações Especiais.

GRÁFICO 5.4f - ÍNDICES DE COMÉRCIO NO ANO ANTERIOR AO INGRESSO E EM 1981



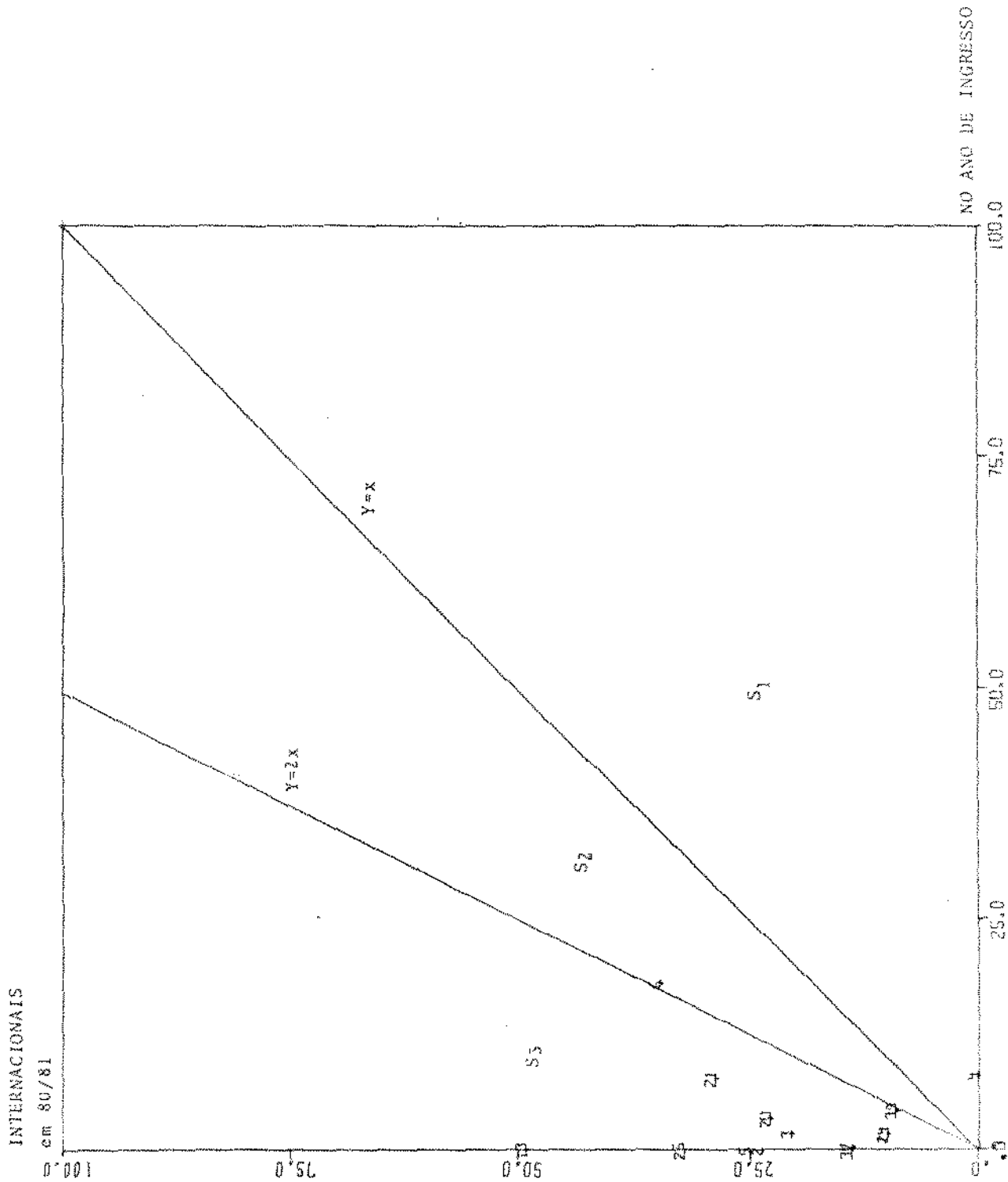
FONTE: CADEX. Tabulações Especiais.

ORÇAMENTO S.S.A. - COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO NO ANO DE ENTRADA E MÉDIA DE 80 E 81
 TOTAL - INCLUSIVE EMPRESAS QUE INGRESSARAM EM 79.



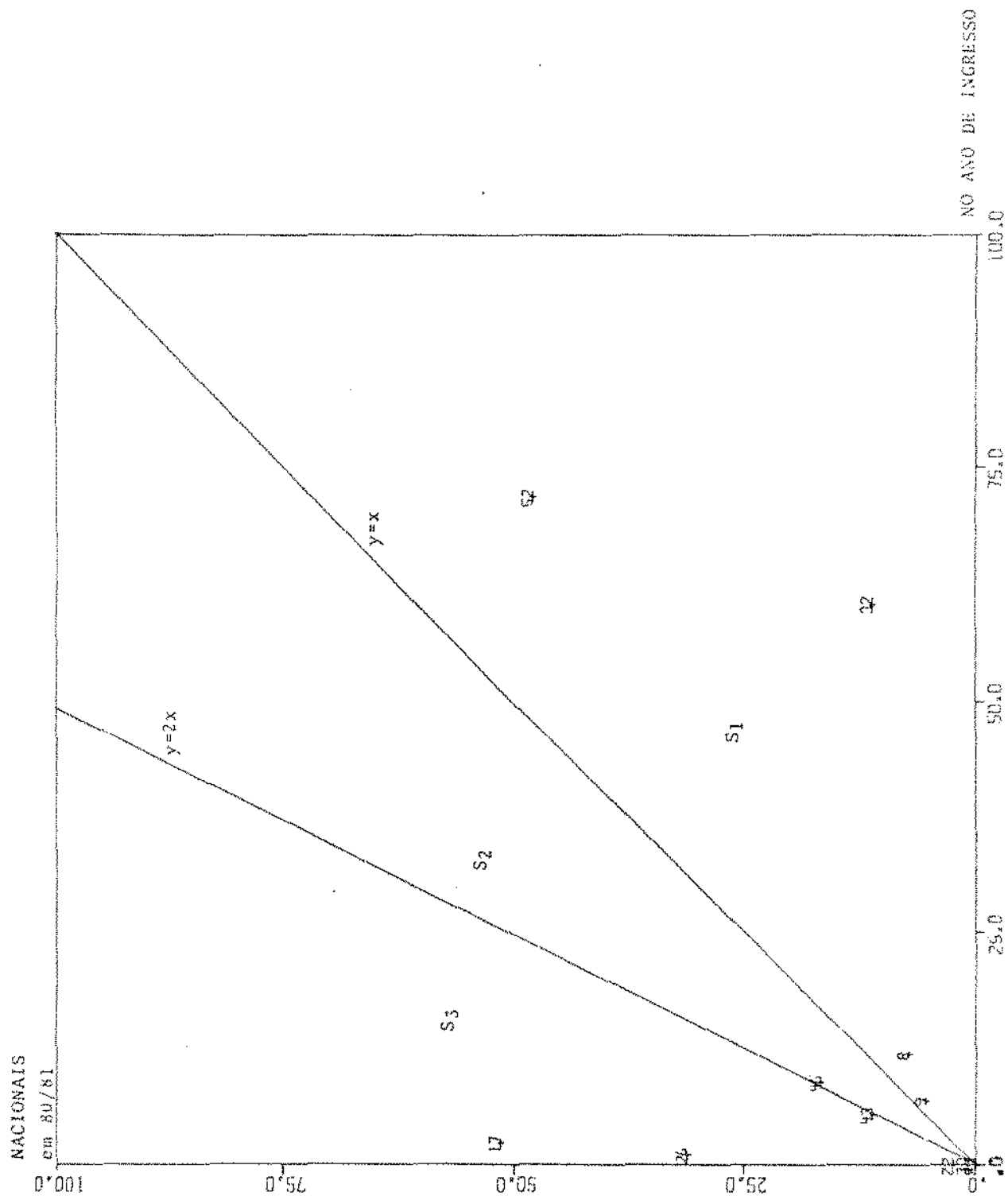
FONTE: CACEX, Tabulações Especiais.

GRÁFICO 5.5.B - COEFICIENTE DE EXPORTAÇÃO NO ANO DE INGRESSO E MÉDIA DE 80 e 81, POR ORIGEM DE CAPITAL.



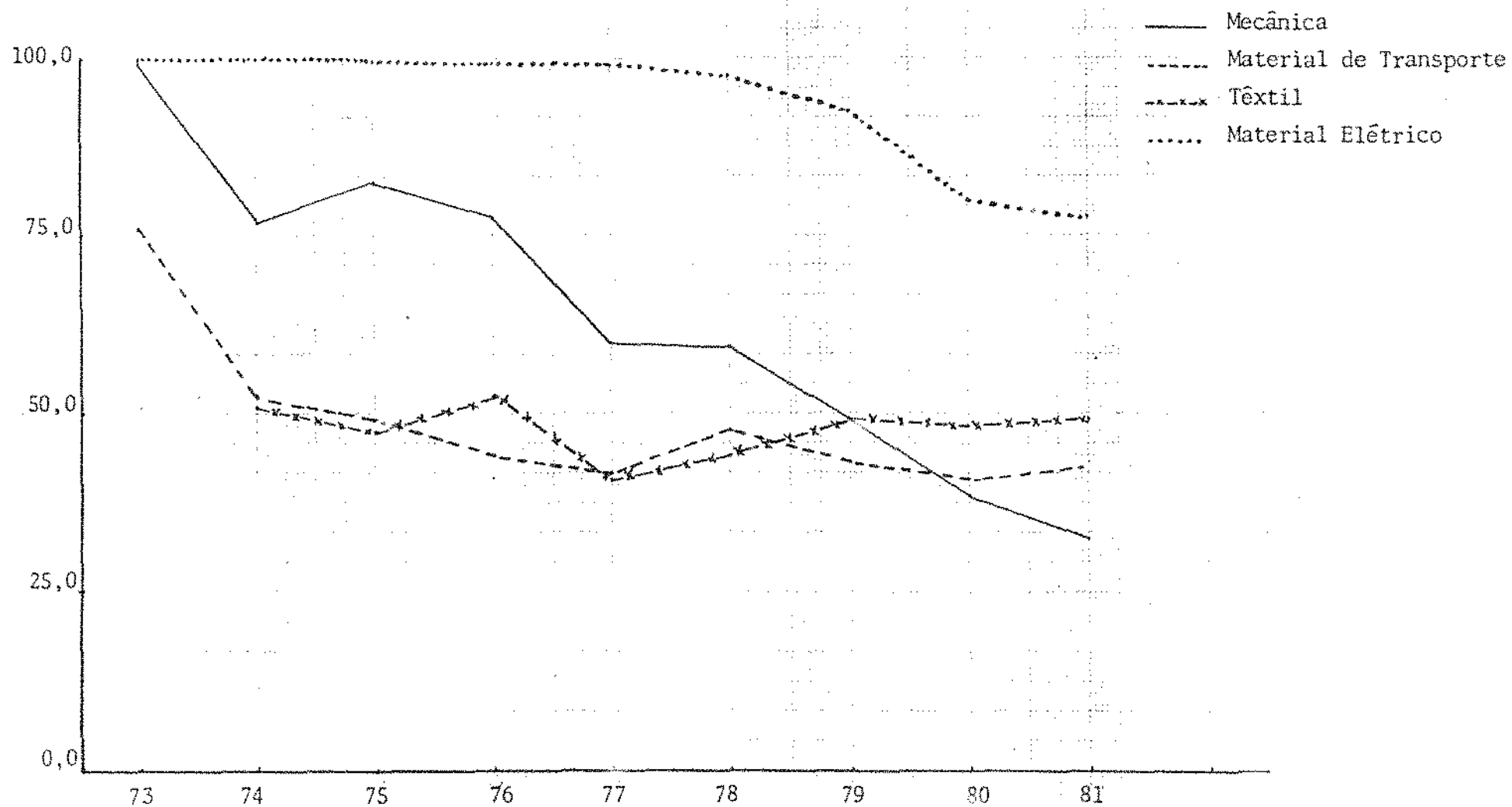
FONTE: CACEX, Tabelações Especiais.

CONCENTRAÇÃO DE CAPITAL NO ANO DE INGRESSO E MÉDIA DE 80 E 81,
POR ORIGEM DE CAPITAL.



FONTE: CACEX, Tabulações Especiais.

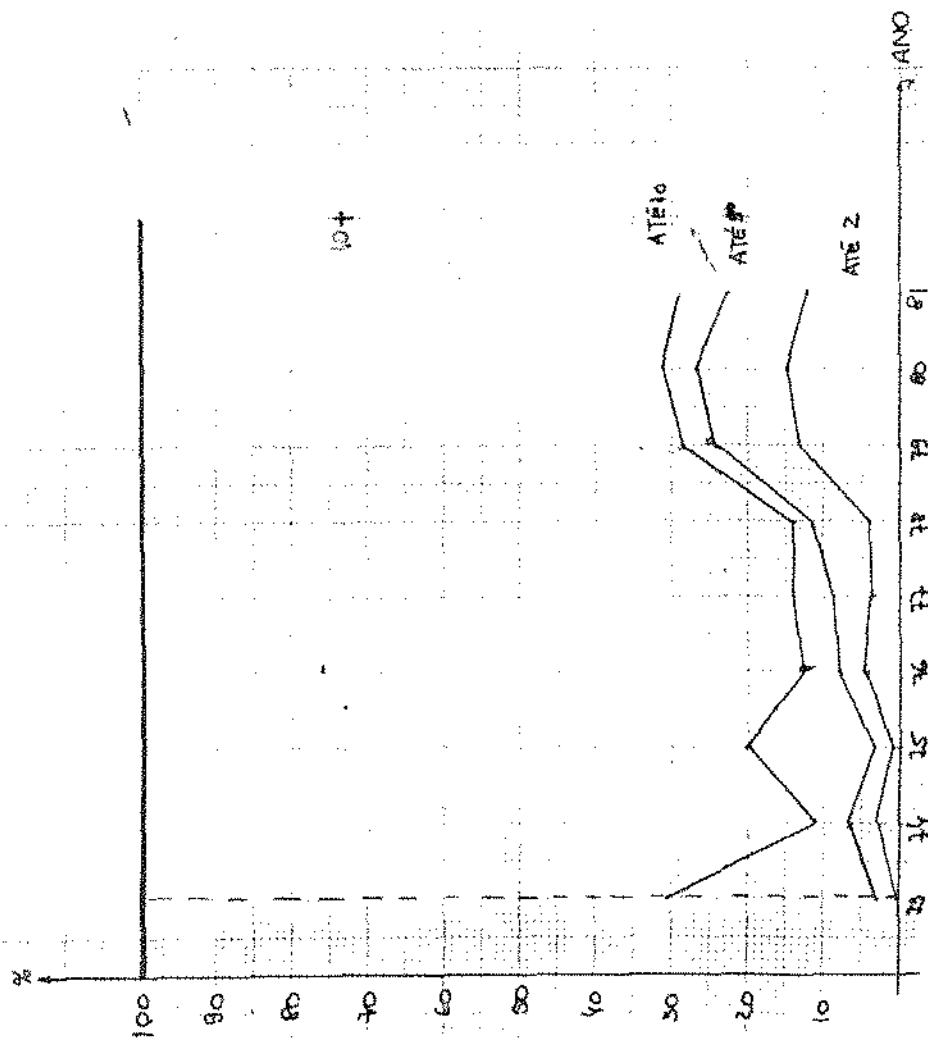
(EM PORCENTAGEM)



FCNTE: CACEX.

GRÁFICO 5.7 - DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE PRODUTO TOTAL. FAIXAS ACUMULADAS

DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE QUANTIDADE
DE PRODUTOS - FAIXAS ACUMULADAS
TOTAL



Fonte: LACEX
Elaboração: CEBRAP

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

6.1 - TABELAS

TABELA 6.1 - Participação das Empresas Transnacionais nas Exportações das Empresas - BEFIEX - O Peso da Automobilística

Grupos de Empresas por Origem de Capital	1973			1974			1975			
	Nº de Em presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em presas	% nas X Totais	% nas M Totais	
1. Empresas Transnacionais	5	100,0	100,0	9	87,9	91,8	11	93,8	96,0	
1.1 Internacionais	5	100,0	100,0	7	87,9	89,6	9	93,8	89,1	
1.1.1 Internacionais Automobilísticas	3	55,4	60,1	3	51,5	54,0	5	76,6	59,5	
1.1.1.1 Montadoras	3	55,4	60,1	3	51,5	54,0	5	76,6	59,5	
1.1.1.2 Auto-peças	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1.2 Joint Venture	-	-	-	2	-	2,2	3	-	6,9	
1.3 Estrangeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2. Nacionais	-	-	-	2	12,1	8,2	2	6,2	4,1	
2.1 Auto-peças	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3. Total (1 + 2)	5	100,0	100,0	11	100,0	100,0	14	100,0	100,0	
Automobilística	3	55,4	60,1	3	51,5	54,0	5	76,6	59,5	
Montadoras (1.1.1.1)	3	55,4	60,1	3	51,5	54,0	5	76,6	59,5	
Auto-peças (1.1.1.2 + 2.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

* A partir de 1976, foram computados os dados de exportação da Fiat Automóveis S.A.

TABELA 6.1 - Participação das Empresas Transnacionais nas Exportações das Empresas - BEFIEX - O Peso da Automobilística

A n o Grupos de Empresas por Origem de Capital	1976			1977			1978		
	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais
1. Empresas Transnacionais	19	91,7	96,1	23	85,5	95,3	29	86,7	76,2
1.1 Internacionais	15	91,7	93,8	17	85,3	82,4	19	86,0	34,4
1.1.1 Internacionais Automobilísticas	10	61,6	65,7	9	69,5	62,5	11	73,4	39,5
1.1.1.1 Montadoras	9	61,6	59,0	9	69,5	62,5	9	72,0	36,6
1.1.1.2 Auto-peças	-	-	-	-	-	-	2	1,4	2,9
1.2 Joint Venture	3	-	1,7	3	-	1,6	5	0,3	1,3
1.3 Estrangeiras	1	-	0,6	3	0,2	11,3	5	0,4	40,5
2. Nacionais	7	8,3	3,9	11	14,5	4,7	19	13,3	3,8
2.1 Auto-peças	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Total (1 + 2)	27	100,0	100,0	34	100,0	100,0	50	100,0	100,0
Automobilística	9	61,6	65,7	9	69,5	62,5	11	73,4	39,5
Montadoras (1.1.1.1)	9	61,6	59,0	9	69,5	62,5	9	72,0	36,6
Auto-peças (1.1.1.2 + 2.1)	-	-	-	-	-	-	2	1,4	2,9

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

* A partir de 1976, foram computados os dados de exportação da Fiat Automóveis S.A.

TABELA 6.1 - Participação das Empresas Transnacionais nas Exportações das Empresas - BEFIEX - O Peso da Automobilística

Ano Grupos de Empresas por Origem de Capital	1979			1980			1981		
	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais	Nº de Em- presas	% nas X Totais	% nas M Totais
1. Empresas Transnacionais	37	20,1	84,1	49	83,2	86,6	55	83,1	92,1
1.1 Internacionais	23	76,7	79,9	30	70,7	73,1	34	73,2	43,2
1.1.1 Internacionais Automobilísticas	13	69,6	58,1	17	65,7	57,1	18	68,3	32,9
1.1.1.1 Montadoras	9	66,5	53,7	9	59,7	43,5	9	62,8	24,7
1.1.1.2 Auto-peças	4	3,1	4,4	7	6,0	13,6	9	5,5	8,2
1.2 Joint Venture	7	1,9	1,9	7	3,7	5,8	7	2,6	45,0
1.3 Estrangeiras	7	1,5	2,3	12	8,8	7,7	14	7,3	3,9
2. Nacionais	30	19,9	15,9	47	16,8	13,4	78	16,8	7,9
2.1 Auto-peças	3	2,6	2,0	3	2,1	1,3	4	1,5	0,5
3. Total (1 + 2)	69	100,0	100,0	98	100,0	100,0	135	100,0	100,0
Automobilística	16	72,2	60,1	19	67,8	58,4	22	69,8	33,4
Montadoras (1.1.1.1)	9	66,5	53,7	9	59,7	43,5	9	62,8	24,7
Auto-peças (1.1.1.2 + 2.1)	7	5,7	6,4	10	8,1	14,9	13	7,0	8,7

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

* A partir de 1976, foram computados os dados de exportação da Fiat Automóveis S.A.

TABELA 6.2 - Indicadores de Comércio para as Empresas da Indústria Automobilística

	Índice de Comércio		Taxa Média de Crescimento		Coeficiente de Abertura					
					X/Y		M/Y		X + M / 2 / Y	
	Ano Pré-vio Ingresso	1981	X	M	Ano de Ingresso	1980/81	Ano Pré-vio Ingresso	1980/81	Ano de Ingresso	1980/81
Montadoras										
Ford	- 0,95 ^{*2}	0,30	67,1*	(3,6)*	0,27	13,99	11,47 ^{*2}	6,88	5,87	10,44
Volkswagen	- 0,61 ^{*2}	0,57	34,2*	(6,6)*	1,88	20,53	9,18 ^{*2}	6,64	5,53	13,59
Chrysler(Vw camí)	0,24 ^{*2}	0,74	6,6*	(12,4)*	8,10	0,00	5,79 ^{*2}	0,00	6,95	0,00
Fiat-Diesel	- 0,91	0,58	90,5	(1,8)	0,00	49,34	0,00	15,55	0,00	32,45
Mercedes	- 0,17	0,69	33,7	(2,9)	5,97	18,90	6,56	7,87	6,26	13,39
Saab-Scania	- 0,46	0,41	35,8	(3,0)	7,80	28,93	19,78	10,67	13,79	19,80
GM	- 0,72	0,28	49,6	(2,2)	1,75	10,01	5,13	9,94	3,44	9,98
Volvo	0,00	0,42	-	-	0,00	32,25	0,00	17,90	0,00	25,08
Fornec. de Auto-Peças										
Bosch	- 0,29	0,37	50,6	3,0	4,33	9,14	3,85	5,03	4,09	7,09
Albarus	0,46	0,46	(9,9)	8,1	8,00	1,12	2,26	2,97	5,13	2,05
Randon	0,84	0,83	7,8	8,8	3,15	19,29	0,88	2,30	2,02	10,80
Yanmar	0,42	0,60	(1,2)	(24,4)	3,71	3,92	1,36	1,91	2,54	2,92
Motores Diesel	- 0,02	- 0,08	(39,6)	(37,6)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
NGK	0,11	0,31	-	(37,4)	12,58	11,53	8,88	11,53	10,73	11,53
Metal Leve	0,68	0,68	(3,6)	(5,6)	15,21	6,87	3,10	4,22	9,16	5,55
Cofap	0,44	0,60	26,9	7,3	5,80	3,47	2,14	3,33	3,97	3,40
Outros Fornecedores										
Michelin	- 1,00	- 0,90	-	208,6	0,00	14,09	15,75	464,25	7,86	239,17
Pirelli	- 0,38	- 0,20	7,2	(15,0)	5,30	4,88	9,35	8,26	7,33	6,57
Goodyear	0,17	0,24	(9,4)	(26,0)	5,54	6,07	4,93	4,20	5,24	5,14
Philco	- 0,53 ^{*2}	0,33	10,5*	(14,1)*	0,00	23,87	0,00 ^{*2}	14,17	0,00	19,02

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

(*) Taxas Médias de Crescimento do Período de 1974/81;

(*2) Foi considerado o ano de ingresso pois não há dados para o ano anterior.

-conclusão-

Duráveis	(0,6) 7.969 (0,5)	(18,6) 261.530 (27,3)	(80,8) 1.135.033 (39,2)	(100) 1.404.532 (25,4)
Capital Seriado	(14,4) 295.541 (17,6)	(12,7) 262.096 (27,4)	(72,9) 1.498.990 (51,8)	(100) 2.056.627 (37,2)
Capital sob Encomenda	(17,0) 8.972 (0,5)	(43,0) 22.720 (2,4)	(40,0) 21.128 (0,7)	(100) 52.820 (1,0)
Mat. de Construção	(4,7) 107 (0,0)	(36,2) 832 (0,1)	(59,1) 1.359 (0,0)	(100) 2.298 (0,0)
Não Classificados	(49,7) 3.782 (0,2)	(7,6) 578 (0,1)	(42,7) 3.249 (0,1)	(100) 7.609 (0,1)
Total	(30,4) 1.681.942 (100)	(17,3) 957.418 (100)	(52,3) 2.893.855 (100)	(100) 5.533.215 (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais;

* exclusive Fiat Automóveis

** as participações relativas estão indicadas entre parênteses;

TABELA 6.4 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - Setor Automobilístico

(%)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
73	5	4	9	72	5	77	60	5	65
74	11	26	37	64	8	72	46	14	60
75	10	26	36	47	13	60	28	20	48
76	13	22	35	56	17	73	32	20	52
77	19	16	35	46	21	67	31	18	49
78	25	11	36	49	19	68	32	13	45
79	20	19	39	41	32	73	28	24	52
80	7	21	28	36	34	70	18	26	44
81	6	18	24	43	26	69	17	20	37

FONTE: CACEX, tabulações especiais,

 X^{PS} - exportação para país-sede; X^{SUB} - exportação para país com subsidiária; M^{PS} - importação de país-sede; M^{SUB} - importação de país com subsidiária;

TABELA 6.5 - Índice de Comércio Intra-Firma - Setor Automobilístico (Auto-Peças)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
78	56	11	67	65	3	68	62	6	68
79	37	20	57	75	7	82	54	14	68
80	15	14	29	25	23	48	20	19	39
81	9	23	32	38	18	56	24	20	44

Fonte: CACEX, tabulações especiais,

X^{PS} - exportação para país-sede;

X^{SUB} - exportação para país com subsidiária;

M^{PS} - importação de país-sede;

M^{SUB} - importação de país com subsidiária;

TABELA 6.6 - Exportações das Montadoras* da Indústria Automobilística por Categorias de Uso e por Grupo de Países Conforme o Grau de Industrialização - 1973/81

(US\$10³ e percentagens**)

Cat. de Uso \ País	País				Total
	I	SI	NI		
Insumos	(11,6) 1.135 (0,1)	(51,0) 4.987 (0,5)	(37,4) 3.652 (0,1)		(100) 9.774 (0,2)
Insumo para Consumo	(0,6) 7 (0,0)	(4,6) 55 (0,0)	(94,8) 1.131 (0,0)		(100) 1.193 (0,0)
Partes	(48,7) 278.437 (16,6)	(27,2) 155.369 (16,2)	(24,2) 138.310 (4,8)		(100) 572.116 (10,3)
Partes p/Durav.	(19,9) 8.687 (0,5)	(24,8) 10.823 (1,1)	(55,3) 24.159 (0,8)		(100) 43.669 (0,8)
Partes p/Capital	(77,9) 1.076.231 (64,0)	(17,2) 238.181 (24,9)	(4,8) 66.679 (2,3)		(100) 1.381.091 (25,0)
Consumo	(72,3) 1.074 (0,1)	(16,6) 247 (0,0)	(11,1) 165 (0,0)		(100) 1.486 (0,0)

TABELA 6.7 - Participação dos Mercados e das Categorias de Uso nas Exportações das Montadoras Pesquisadas - 1973/81

(em percentagens)

Montadora	Mercados			Categorias de Uso			
	I	SI	NI	Partes p/Capital	Partes	Duráveis	Cap. Seriado
GM	42,4	9,7	47,9	38,0	1,7	37,1	15,6
Ford	58,7	18,4	22,9	59,0	0,2	8,5	31,0
Chrysler	2,8	44,1	53,1	42,8	8,9	7,0	40,1
Volks	24,9	17,9	57,2	16,2	17,1	57,4	7,5
Mercedes	26,4	13,9	59,8	4,3	10,1	0,0	83,8
Scania	14,7	7,7	77,6	17,6	6,9	0,0	73,2
Volvo	1,0	0,0	99,0	0,7	3,1	1,3	94,4
Fiat-Diesel	40,0	14,1	45,9	22,3	14,4	3,8	59,2

FONTE: Tabelas 6A6 a 6A13 do Anexo do Capítulo 6.

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA FORD DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Árvores de manivela e virabrequim	84.63.01.00	73, 76	Aladi	Demais países	0,5
Outros motores de explosão	84.06.03.00	74, 75, 76, 77, 78, 79	Canadá	País com subsidiária	48,1
Fluxões e matrizes/ ferramentas	82.05.01.00	74, 75	África	País com subsidiária	1,8
Bloco de cilindro para motor a explosão	84.06.91.02	75, 76, 77, 78, 79	EUA	País-sede	6,9
Tratores agrícolas de 4 rodas	87.01.04.00	77, 78, 79, 80, 81	Ásia	Demais países	38,0
Motor a explosão poli cilíndrico até 100 cv	84.06.04.01	80, 81	EUA	Demais países	14,9

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA FORD DO BRASIL S.A. - 1973/81

N O M E (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligada (5)	
Outros motores de explosão	73.13.03.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	12,5
Chapa de ferro ou aço laminada a frio	84.06.03.00	73, 74, 76	EUA	País-sede	9,3
Chapa de ferro ou aço laminada a frio	73.13.03.02	75, 77, 78	Resto do mundo	Demais países	6,2
Accessórios para veículos pes. 8701 a 8703	87.06.99.00	76, 77, 78 79, 80, 81	MCE	País-sede	23,8
Bloco de cilindro, cabeçote, etc. para motor a explosão comb.	84.06.91.02	76, 79	MCE	País com subsidiária	11,2
Forq. seg. de chapas	70.06.01.00	77, 80	EUA	País-sede	4,8
Machado hidr. p/ acionar empl. trator, máq. % 84.23	84.22.02.05	78, 79	MCE	País com subsidiária	14,3

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

NOTA: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	87.02.02.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	35,0
Aut. a motor até 1000 cv	87.02.01.01	74, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	16,7
Veículos CKD do item 87.02.01.01	87.02.05.01	75, 76, 78 79, 80, 81	África	Demais países	29,6
	87.02.06.02	75, 76	África	Demais países	31,4
Outros motores de explosão	84.06.03.00	76, 77, 78 79	MCE	País-sede	22,3

TABELA 6.9 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	73.13.03.00	73, 74	Resto do mundo	Demais países	34,0
Magnético em bruto	77.01.01.00	73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	EUA	País com subsidiária	12,1
Chapa de ferro ou aço la- minada a frio	73.13.03.02	75, 76, 77, 78, 79, 80	MCE	País-sede	6,4
Chapa do diferencial, eixo traseiro para automóveis	87.06.29.00	76, 77, 79	Aladi	País com subsidiária	10,2
Outros acessórios para veículos - pos. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	80, 81	MCE	País-sede	15,4

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA GENERAL MOTORS DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NEM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Carrocinho pessoal até 4000 cc	87.02.03.01	74, 75, 76, 80	Aladi	Demais países	10,1
Auto cilindrada de mais de 600 cc	87.02.01.02	76, 77	Aladi	Demais países	13,7
Motores de combustão in- terna	84.05.04.00	77, 78, 79	EUA	País-sede	29,7
Autom. de motor até 100 cc de potência	87.02.01.01	78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	21,2
Veículos OKD de item 87. 02.01.01	87.02.05.01	78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	30,2

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA GENERAL MOTORS DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NEM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
	73.13.03.00	72, 74	USA	País com subsidiária	28,4
Outros acessórios para veículos pes. 87.01 e 87.02	87.06.99.00	73, 76, 77, 78, 79, 81	CEE	Países com subsidiária	8,4
Outras partes e peças repar. p/ motor a ex- plosão e turb.	84.06.91.99	74, 76, 77, 78, 79, 81	EUA	País-sede	8,3
Partes p/ turbab. mo- to, turb.	84.10.90.00	77, 78	EUA	País-sede	9,1

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

(OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6) correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 6.2 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA MERCEDES BENZ DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Ônibus, inc. eletr. c/ cap. acima de 20 pass.	87.02.04.01	74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	África	Demais países	20,8
Camionão pesado até 4000 kg	87.02.03.01	74, 75, 76, 77, 78, 79, 80	EUA	País com subsidiária	18,6
Camionão pesado acima de 4000 kg	87.02.03.02	74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	25,3

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA MERCEDES BENZ DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NCM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Outras peças p/ veículos pes. 87.01 e 87.03	73.13.03.00 87.06.99.00	73, 74 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	Resto do mundo MCE	Demais países País-sede	9,7 26,6
Outras partes e peças sep. p/ motor a expl. e comb.	84.06.91.99	75, 76, 77, 78, 79	MCE	País-sede	5,8
Rebamentos de rodas cônica	84.62.03.00	76, 81	MCE	País-sede	6,0
Placa de cilindro, cabeça Lc. etc. p/ motor expl. e comb.	84.06.91.02	80, 81	MCE	País-sede	6,8

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 6.8 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS EXPORTADOS PELA SAAB SCANIA DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL EXPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Bombas de óleo para motor de expl. ou comb. interna	84.10.01.09	74, 75	AELC	País-sede	15,1
Caminhão pesando acima de 4000 kg	87.02.03.02	75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	12,6
Placa de cilindro, cab., etc. p/ motor expl. comb.	84.06.91.02	75, 76	MCE	País-sede	6,9
Caribus c/ capacidade aci- ma de 20 passageiros	87.02.04.01	77, 78, 79, 80, 81	Aladi	Demais países	44,1
Motores de comb. interna	84.06.04.00	77, 78, 79	EUA	País com subsidiária	9,5
Qualquer outro trator	87.01.01.99	80, 81	África	Demais países	19,5

TABELA 6.9 - PRODUTOS QUE APARECEM PELO MENOS 2 VEZES ENTRE OS TRÊS PRINCIPAIS

PRODUTOS IMPORTADOS PELA SAAB SCANIA DO BRASIL S.A. - 1973/81

NOME (1)	CÓDIGO NBM (2)	ANO (3)	PRINCIPAL MERCADO		PARTICIPAÇÃO NO TOTAL IMPORTADO PELA FIRMA (6)
			Área Comercial (4)	Por Presença de Coligadas (5)	
Outros acess. p/ veículos pes. 87.01 a 87.03	87.06.99.00	73, 74, 81	AELC	País-sede	6,8
Árvores de manivela para o virabrequim	84.63.01.00	73, 74, 75, 76, 77, 78	AELC	País-sede	7,6
Caixa de marcha ou mud. de mult. de red. p/ aut.	87.06.13.00	74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81	Aladi	País com subsidiária	63,2
Outras partes e peças sep. p/ motor expl. e comb.	84.06.91.99	75, 76, 77, 78, 80, 81	AELC	País-sede	3,8
Pneus p/ caminhões, etc.	40.11.01.02	79, 80	Resto do mundo	Demais países	11,6

FONTE: CACEX, tabelações especiais.

OBS.: As participações indicadas nas colunas (4), (5) e (6), correspondem ao último ano assinalado na coluna (3).

TABELA 6.9 - Indicadores de Comércio e Performance na BEFIEX das Empresas Transnacionais Não-Automotivas

(Em percentagens)

Indicadores Ramos e Empresas	Índice de Comércio		Taxa Média de Crescimento (%)		Coeficiente de Abertura					
	Ano Pré- vio do Ingresso	1981	X	M	X/Y (%)		M/Y (%)		X+M/2/Y (%)	
					Ano de Ingresso	1980/81	Ano Pré- vio de In- gresso	1980/81	Ano de Ingresso	1980/81
<u>Minerais Não-Metálicos</u>										
Brasividro	0,00	0,51	45,5	6,2	-	-	-	-	-	-
<u>Metalmúrgica</u>										
IBM Prod. Met.	-1,00	0,69	- *2	-13,8	-	-	-	-	-	-
C.S. Tubarão	0,00	-1,00	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
<u>Mecânica</u>										
Ingo	0,00	0,60	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
Hermes Precisa	0,70	0,50	20,5	46,4	46,32	58,12	7,84	23,55	27,08	40,83
Soc. Int. Comp. Herm.	0,63	0,19	11,1	86,4	20,98	20,43	3,42	9,50	12,20	14,96
Caterpillar	-0,11	0,18	20,8	-12,3	23,29	22,36	17,23	15,27	20,26	18,81
Rud. Correntes Ind.	-0,75	-0,89	10,6	71,7	-	-	-	-	-	-
Tetrapack	0,57	0,68	114,8	75,4	-	-	-	-	-	-
Burkhardt	0,92	0,44	22,0	262,5	-	-	-	-	-	-
Komatsu	0,07	-0,17	-36,2	-1,6	8,98	11,58	12,92	12,90	10,95	12,24
J. Case	0,67	0,40	59,8	9,5	3,40	22,87	0,00	14,14	1,70	18,50
Sew Redutores	0,00	0,91	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
Nipodenso	0,00	-1,00	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
Massey Berg.	0,52	0,41	-2,5	23,0	7,99	8,04	2,66	3,02	5,32	5,53
<u>Material Elétrico</u>										
Brasam Eletr.	0,00	-0,37	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
General Electric	-0,35	-0,32	26,9	22,2	5,34	10,07	7,91	12,49	6,62	11,28
Tessin Ind. Com.	-0,93	-0,94	73,2	72,3	-	-	-	-	-	-
Philips	-0,53	0,23	104,1	-12,6	4,51	5,73	5,34	4,78	4,92	5,25
<u>Material Transporte</u>										
Caloi	-0,04	0,28	28,6	-37,1	7,09	6,67	7,05	5,52	7,07	6,09
<u>Papel e Papelão</u>										
Jari Florestal	-0,98	0,85	224,8	-2,5	-	-	-	-	-	-
Kio Cell	0,93	0,52	8,1	115,2	26,85	41,28	1,36	21,32	14,10	31,30
<u>Têxtil</u>										
Kanebo Têxtil	-1,00 ^{*1}	0,85	- *2	-20,2 ^{*1}	0,00	25,25	0,00 ^{*1}	2,77	0,00	14,01
F.T. Kanebo do Br.	0,94	0,93	16,1	16,3	18,04	34,75	0,95	1,44	9,49	18,09
Seridô	0,00	1,00	- *2	00,0 ^{*3}	0,00	8,07	0,00	0,00	0,00	4,03
Gusan	0,95	0,99	-2,5	-25,4	0,00	78,89	0,00	0,71	0,00	39,80
Toyo-Son-I	0,81	0,74	7,5	28,2	-	-	-	-	-	-
Tex. Tsunaki	0,97	0,28	11,3	529,4	-	-	-	-	-	-
Stella Azorra	0,90	0,88	-32,9	-22,5	91,55	91,40	5,07	5,53	48,31	48,46
<u>Química</u>										
Plastivinil	-0,96	-1,00	0,0 ^{*2}	10,6	0,00	0,00	0,00	28,10	0,00	14,05
<u>Produtos Alim.</u>										
Ajinomoto	-1,00	0,00	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-
Cocam	-1,00	1,00	- *2	0,0 ^{*3}	0,00	91,49	9,60	0,05	4,80	45,77
<u>Diversos</u>										
Staedler	-1,00	-0,46	- *2	0,5	-	-	-	-	-	-
Yashica	-1,00	-1,00	- *2	28,8	-	-	-	-	-	-
<u>Não-Classificados</u>										
Studer.	0,00	-0,84	- *2	- *4	-	-	-	-	-	-

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: *1 - O dado é do ano de ingresso pois não havia informação para o ano anterior;

*2 - X = 0 no ano anterior ao ingresso;

*3 - M = 0 em 1981;

*4 - M = 0 no ano anterior ao ingresso.

TABELA 6.10 - ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRA-FIRMA POTENCIAL - EMPRESAS TRANSNACIONAIS EXCETO AUTOMOBILÍSTICA

A N O	(em percentagem)								
	X^{Ps}/X (1)	X^{Sub}/X (2)	$(X^{Ps} + X^{Sub})/X$ (3)	M^{Ps}/M (4)	M^{Sub}/M (5)	$(M^{Ps} + M^{Sub})/M$ (6)	$(X^{Ps} + M^{Ps})/X + M$ (7)	$(X^{Sub} + M^{Sub})/X + M$ (8)	$[(X^{Ps} + X^{Sub}) + (M^{Ps} + M^{Sub})]/X + M$ (9)
1973	94,0	6,0	100,0	93,0	0,0	93,0	93,0	1,0	94,0
1974	91,0	4,0	95,0	86,0	1,0	87,0	88,0	2,0	90,0
1975	84,0	6,0	90,0	94,0	0,0	94,0	90,0	2,0	92,0
1976	81,0	5,0	86,0	68,0	1,0	69,0	73,0	3,0	76,0
1977	84,0	2,0	86,0	50,0	2,0	52,0	67,0	2,0	69,0
1978	78,0	2,0	80,0	20,0	1,0	21,0	39,0	1,0	40,0
1979	50,0	5,0	55,0	60,0	5,0	65,0	54,0	5,0	59,0
1980	18,0	12,0	30,0	47,0	4,0	51,0	29,0	9,0	38,0
1981	23,0	6,0	29,0	16,0	2,0	18,0	18,0	3,0	21,0
1982	31,0	6,0	37,0	44,0	4,0	48,0	35,0	5,0	40,0

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

OBS.: X^{Ps} - exportação para país-sede
 X^{Sub} - exportação para país com subsidiária
 M^{Ps} - importação de país-sede
 M^{Sub} - importação de país com subsidiária

TABELA 6.11 - ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRA-FIRMA POTENCIAL - EMPRESAS INTERNACIONAIS

NÃO-AUTOMOTIVAS - 1973/81

A N O	(em percentagem)								
	$\frac{Ps}{X}$	$\frac{Sub}{X}$	$\frac{Ps + Sub}{X}$	$\frac{Ps}{M}$	$\frac{Sub}{M}$	$\frac{Ps + Sub}{M}$	$\frac{Ps}{X + M}$	$\frac{Sub}{X + M}$	$\frac{[(X \frac{Ps}{X} + S \frac{Sub}{X}) + (M \frac{Ps}{M} + M \frac{Sub}{M})]}{X + M}$
1973	-	-	-	95,3	-	95,3	95,3	0,0	95,3
1974	12,2	29,7	41,9	88,6	10,0	98,6	51,4	19,6	71,0
1975	1,7	35,0	36,7	3,5	0,0	3,5	3,1	8,0	11,1
1976	0,0	27,2	27,2	85,6	3,2	88,8	43,0	14,9	57,9
1977	0,0	11,5	11,5	46,5	7,8	54,3	28,8	9,5	38,3
1978	0,1	8,1	8,2	51,6	18,5	70,1	22,5	12,7	35,2
1979	2,6	13,0	15,6	66,5	18,2	84,7	30,7	15,3	46,0
1980	1,5	20,8	22,3	48,9	10,7	59,6	20,2	16,9	37,1
1981	1,2	11,2	12,4	49,5	12,1	61,6	20,0	11,5	31,5
1982	10,7	9,0	19,7	49,7	13,2	62,9	-	-	-

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.12 - DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE QUANTIDADE DE PRODUTOS EXPORTADOS

EMPRESAS INTERNACIONAIS

		Em % do Valor									
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2		0,1	0,5	0,6	0,9	0,5	0,7	2,2	1,4	2,0	5,3
3 - 5		2,3	4,4	2,6	3,5	2,9	2,3	3,3	5,1	3,2	5,8
6 - 10		27,9	1,2	15,7	0,2	1,4	0,5	0,9	5,0	3,0	6,5
10 +		69,7	93,9	81,0	95,4	95,1	96,5	93,5	88,6	91,7	82,4
T O T A L		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

		Em % do Nº de Empresas									
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2		44,4	47,1	41,5	38,9	32,8	33,0	42,3	44,6	40,9	49,4
3 - 5		33,3	20,6	22,6	19,4	20,9	20,5	18,3	19,6	23,4	20,0
6 - 10		5,6	5,9	11,3	12,5	13,4	14,8	9,6	10,1	9,9	9,4
10 +		16,7	26,5	24,5	29,2	32,8	31,8	29,8	25,7	25,7	21,3
T O T A L		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.13 - DIFERENCIAÇÃO POR FAIXAS DE QUANTIDADE DE PRODUTOS EXPORTADOS

EMPRESAS NACIONAIS

		Em % do Valor									
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2		-	17,1	2,5	38,1	17,6	18,2	35,9	29,2	19,3	21,1
3 - 5		-	0,0	0,0	7,2	18,7	41,0	41,4	43,4	40,2	43,4
6 - 10		-	29,6	29,2	54,0	27,6	14,3	5,6	3,3	20,4	17,6
10 +		-	53,3	68,3	0,0	36,1	26,5	17,0	24,0	20,1	17,9
TOTAL		-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

		Em % do Nº de Empresas									
FAIXA	ANO	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
1 - 2		-	57,1	57,1	50,0	54,5	54,8	52,8	49,3	54,1	57,4
3 - 5		-	0,0	0,0	28,6	9,1	22,6	35,8	31,0	30,3	29,6
6 - 10		-	14,3	14,3	21,4	18,2	16,1	3,8	8,5	10,1	9,6
10 +		-	28,6	28,6	0,0	18,2	6,5	7,5	11,3	5,5	3,5
T O T A L		-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.14.A - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Empresas Internacionais - (1973/81)

A n o	(Em percentagens)						Nº de Empresas
	Nº de Países a que se destinam as Exportações						
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	0	0	0	25,0	75,0	0	4
1974	28,6	0	0	14,3	42,9	14,3	7
1975	11,1	11,1	0	11,1	44,4	22,2	9
1976	0	0	0	27,3	45,5	27,3	11
1977	0	0	0	9,1	54,5	36,4	11
1978	0	0	0	0	41,7	58,3	12
1979	11,1	0	5,6	0	22,2	61,1	18
1980	8,0	4,0	4,0	0	32,0	52,0	25
1981	0	10,0	3,3	10,0	26,7	50,0	30

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.14.B - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Empresas Internacionais - Percentagem Sobre o Valor Exportado - 1973/81

A n o	Nº de Países a que se destinam as Exportações						Nº de Empresas
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	0	0	0	44,5	55,5	0	4
1974	0,01	0	0	10,0	55,2	34,7	7
1975	0	0,2	0	15,5	32,6	51,7	9
1976	0	0	0	20,4	26,7	52,9	11
1977	0	0	0	3,3	47,4	49,3	11
1978	0	0	0	0	31,3	68,7	12
1979	0,03	0	0,02	0	21,8	78,1	18
1980	0,5	0,1	0,2	0	16,7	82,5	25
1981	0	1,6	0,1	3,9	21,5	72,9	30

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.14.C - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Empresas Nacionais - 1973/81

(Em percentagem)

A n o	Nº de Países a que se destinam as Exportações						Nº de Empresas
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	-	-	-	-	-	-	0
1974	0	0	0	0	0	100	2
1975	0	0	0	0	0	100	2
1976	0	33,3	16,7	0	0	50,0	6
1977	14,3	0	0	42,9	0	42,9	7
1978	20,0	6,7	0	13,3	40,0	20,0	15
1979	18,5	14,8	3,7	7,4	33,3	22,5	27
1980	7,9	21,1	7,9	10,5	31,6	21,1	38
1981	21,7	11,7	10,0	16,7	16,7	23,3	60

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.14.D - Distribuição das Empresas por Faixas de Mercados de Destino -
Empresas Nacionais - Percentagem Sobre o Valor Exportado - 1973/81

A n o	Nº de Países a que se destinam as Exportações						Nº de Empresas
	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 10	11 - 20	21 ou mais	
1973	-	-	-	-	-	-	0
1974	0	0	0	0	0	100	2
1975	0	0	0	0	0	100	2
1976	0	8,7	1,5	0	0	89,8	6
1977	0,8	0	0	58,8	0	40,4	7
1978	0,4	1,6	0	28,0	47,1	22,8	15
1979	1,9	7,0	17,2	6,0	40,1	27,8	27
1980	0,5	10,6	4,7	4,0	38,0	42,1	38
1981	0,6	6,7	2,2	10,6	16,1	63,7	60

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

TABELA 6.15 - Fluxos Comerciais das Empresas Transnacionais - Exportações Segundo a Presença de Empresas Coligadas

Total¹ US\$ 1000 e percentagens

Ano	País-sede		Países com Subsidiárias		Países com Empresas com Particip. Relevante		Outros		Total	
1973	58.593	45%	6.410	5%	-	0%	66.266	50%	131.269	100%
1974	129.508	44%	49.093	17%	-	0%	117.343	40%	295.944	100%
1975	111.868	23%	106.252	22%	-	0%	258.412	54%	476.532	100%
1976	173.156	28%	110.641	18%	-	0%	326.388	53%	610.185	100%
1977	260.784	36%	90.362	12%	-	0%	382.138	52%	733.284	100%
1978	365.996	37%	89.219	9%	-	0%	540.967	54%	996.182	100%
1979	292.942	27%	176.824	16%	383	0%	621.889	57%	1.092.038	100%
1980	165.579	10%	287.716	18%	-	0%	1.134.169	71%	1.587.464	100%
1981	234.868	11%	294.119	14%	65	0%	1.538.834	74%	2.067.886	100%
1982	291.260	21%	117.830	13%	-	0%	909.672	66%	1.378.762	100%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

¹ Exp. Totais Somadas de Empresas Internacionais, Joint-Ventures e Estrangeiras.

TABELA 6.16 - Fluxos Comerciais das Empresas Transnacionais - Importações Segundo a Presença de Empresas Coligadas

Total¹ US\$ 1000 e percentagens

Ano	País-sede		Países com Subsidiárias		Países com Empresas com Particip. Relevante		Outros		Total	
1973	454.750	80%	16.411	3%	-	0%	93.764	17%	564.925	100%
1974	424.985	73%	27.568	5%	-	0%	127.053	22%	579.606	100%
1975	298.277	61%	43.808	9%	47	0%	147.337	30%	489.469	100%
1976	386.889	61%	71.280	11%	1.827	0%	177.702	28%	637.698	100%
1977	273.671	47%	84.253	15%	4.806	1%	214.806	37%	577.536	100%
1978	259.147	32%	69.129	9%	3.034	0%	471.737	59%	803.067	100%
1979	314.822	47%	158.741	24%	2.136	0%	196.411	29%	672.110	100%
1980	378.187	40%	231.080	24%	9.783	1%	336.539	35%	955.589	100%
1981	420.253	25%	168.107	10%	17.137	1%	1.078.175	64%	1.683.672	100%
1982	236.772	35%	119.781	18%	18.922	3%	302.539	45%	678.014	100%

FONTE: CACEX, Tabulações especiais.

¹ Imp. Totais Somadas de Empresas Internacionais, Joint Ventures e Estrangeiras.

CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

6.2 - ANEXOS

TABELA 6A1 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - General Motors

(em percentagem)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
73									
74									
75									
76	3,2	4,1	7,3	81,7	9,8	91,5	65,8	8,7	74,5
77	41,4	4,2	45,6	78,3	10,2	88,5	63,2	7,7	70,9
78	62,4	2,4	64,8	83,4	5,1	88,5	56,4	4,2	60,6
79	48,1	4,0	52,1	67,2	20,4	87,6	53,6	8,7	62,3
80	8,6	6,5	15,1	17,0	65,7	82,7	14,1	45,1	59,2
81	9,3	23,9	33,2	28,9	38,3	67,2	16,4	29,1	45,5
82	47,1	15,4	62,5	26,5	38,3	64,8	41,4	22,2	63,6

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A2 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - FORD

(em percentagem)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/(X+M)$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/(X+M)$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(M^{PS}+M^{SUB})]/(X+M)$
73	22,3	0,0	22,3	74,1	1,4	75,5	72,9	1,4	74,3
74	12,9	64,5	77,4	60,9	0,8	70,7	49,2	16,4	65,6
75	1,9	77,0	78,9	70,3	3,2	73,5	28,0	48,8	76,8
76	9,3	82,0	91,3	44,2	19,5	63,7	26,5	51,3	77,8
77	15,9	50,5	66,4	47,9	27,5	75,4	28,5	41,4	69,9
78	17,7	20,3	38,0	35,4	25,2	60,6	24,7	22,2	46,9
79	12,0	34,7	46,7	16,9	52,9	69,8	14,6	44,4	59,0
80	3,2	26,1	29,3	45,0	23,7	68,7	15,8	25,4	41,2
81	7,7	16,5	24,2	33,9	36,1	70,0	16,8	23,3	40,1
82	18,2	5,3	23,5	24,7	15,9	40,6	20,6	9,3	29,9

FONTE: CACEX, tabulações especiais;

 $X^{PS}(M^{PS})$ - exportação (importação) para país-sede; $X^{SUB}(M^{SUB})$ - exportação (importação) para país com subsidiária;

TABELA 6A3 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - Volkswagen

(em percentagem)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(X^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
73	7,9	8,4	16,3	76,7	6,8	83,5	65,0	7,1	72,1
74	13,9	24,4	38,3	66,7	10,7	77,4	50,4	14,9	65,3
75	20,7	16,1	36,8	51,7	19,8	71,5	36,2	18,0	54,2
76	22,8	15,2	38,0	48,3	23,1	71,4	33,0	18,4	51,4
77	28,9	2,7	31,6	44,7	34,5	79,2	34,2	13,4	47,6
78	26,6	3,8	30,4	41,6	33,8	75,4	30,0	10,7	40,7
79	29,9	12,7	42,6	43,2	34,9	78,1	34,1	19,8	53,9
80	15,3	19,6	34,9	52,1	32,0	84,1	26,1	23,3	49,4
81	7,5	22,1	29,6	56,0	26,0	82,0	17,8	22,9	40,7
82	7,5	18,5	26,0	38,6	38,1	76,7	15,9	23,8	39,7

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A4 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - SAAB-SCANIA

(em percentagem)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(X^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
73									
74									
75									
76	12,4	3,1	15,5	76,1	20,2	96,3	50,1	13,2	63,3
77	8,4	18,2	26,6	64,8	32,5	97,3	42,3	26,8	69,1
78	4,9	9,8	14,7	49,7	49,6	99,3	27,2	29,6	56,8
79	6,1	10,0	16,1	25,5	63,6	89,1	10,8	22,8	33,6
80	4,4	9,8	14,2	24,8	60,6	85,4	9,3	22,1	31,4
81	5,9	9,1	15,0	32,3	64,8	97,1	13,7	25,5	39,2
82	3,7	9,8	13,5	17,7	82,0	99,7	7,1	27,3	34,4

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

 X^{PS} - exportação para país-sede; X^{SUB} - exportação para país com subsidiária; M^{PS} - importação para país-sede; M^{SUB} - importação para país com subsidiária;

TABELA 6A5 - Índice de Comércio Intra-Firmas Potencial - Mercedes-Benz

(em percentagem)

ANO	X^{PS}/X	X^{SUB}/X	$(X^{PS}+X^{SUB})/X$	M^{PS}/M	M^{SUB}/M	$(M^{PS}+M^{SUB})/M$	$(X^{PS}+M^{PS})/X+M$	$(X^{SUB}+M^{SUB})/X+M$	$[(X^{PS}+X^{SUB})+(X^{PS}+M^{SUB})]/X+M$
73									
74									
75	1,6	19,0	20,6	81,1	7,0	88,1	31,4	14,5	45,9
76	3,0	21,1	24,1	87,8	9,4	97,2	23,0	18,4	41,4
77	7,2	28,2	35,4	85,8	5,8	91,6	28,5	22,1	50,6
78	0,8	36,7	37,5	85,0	5,6	90,6	20,5	29,4	49,9
79	0,1	42,8	42,9	80,6	7,8	88,4	16,8	35,5	52,3
80	0,1	36,8	36,9	80,5	7,9	88,4	15,8	31,2	47,0
81	6,7	22,8	29,5	73,1	11,5	84,6	17,1	21,1	38,2
82	13,7	39,8	53,5	77,6	13,6	91,2	21,3	36,7	58,0

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A6 - Exportações da General Motors S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

Cat. de Uso \ País	I	SI	NI	Total
Insumo	231 ⁽⁴⁵⁾ (0,1)	110 ⁽²²⁾ (0,2)	167 ⁽³³⁾ (0,1)	508 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,1)
Insumo p/ Consumo	7 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,0)	0	0	7 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,0)
Partes	1.984 ⁽²¹⁾ (0,8)	1.654 ⁽¹⁷⁾ (3,1)	5.850 ⁽⁶²⁾ (2,2)	9.488 ⁽¹⁰⁰⁾ (1,7)
Partes p/ Duráveis	3.406 ⁽⁷⁵⁾ (1,4)	223 ^(5) (0,4)	888 ⁽²⁰⁾ (0,3)	4.517 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,8)
Partes p/ Capital	206.525 ⁽⁹⁸⁾ (87,7)	2.828 ^(1,5) (5,3)	1.815 ^(0,5) (0,7)	211.168 ⁽¹⁰⁰⁾ (38,0)
Consumo	974 ⁽⁹²⁾ (0,4)	44 ^(5) (0,1)	35 ^(5) (0,0)	1.053 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,2)
Duráveis	38 ^(0) (0,0)	19.598 ⁽¹⁰⁾ (36,5)	186.612 ⁽⁹⁰⁾ (70,1)	206.248 ⁽¹⁰⁰⁾ (37,1)
Capital Seriado	13.257 ⁽¹⁵⁾ (5,6)	7.383 ^(9) (13,7)	65.763 ⁽⁷⁶⁾ (24,7)	86.403 ⁽¹⁰⁰⁾ (15,6)
Capital Seb Encom.	8.942 ⁽²⁵⁾ (3,8)	21.881 ⁽⁶¹⁾ (40,7)	5.081 ⁽¹⁴⁾ (1,9)	35.904 ⁽¹⁰⁰⁾ (6,5)
Material de Construção	0	41 ⁽⁶¹⁾ (0,1)	26 ⁽³⁹⁾ (0,0)	67 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,0)
Não Classifica- dos	29 ⁽⁴³⁾ (0,0)	0	38 ⁽⁵⁷⁾ (0,0)	67 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,0)
Total	235.393 ^(42,4) (100)	53.762 ^(9,7) (100)	266.275 ^(47,9) (100)	555.430 ⁽¹⁰⁰⁾ (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A7 - Exportações da FORD S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	114 ⁽⁷⁴⁾ (0)	10 ⁽⁷⁾ (0)	29 ⁽¹⁹⁾ (0)	153 ⁽¹⁰⁰⁾ (0)
Insumo p/ Consumo	0	0	0	0
Partes	6.067 ⁽³⁸⁾ (1)	6.627 ⁽⁴²⁾ (4)	3.151 ⁽²⁰⁾ (2)	15.845 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,2)
Partes p/ Duráveis	1.038 ⁽⁶⁵⁾ (0)	357 ⁽²³⁾ (0,6)	182 ⁽¹²⁾ (0)	1.577 ⁽¹⁰⁰⁾ (0)
Partes p/ Capital	444.216 ⁽⁹¹⁾ (91)	45.915 ⁽⁹⁾ (30)	515 ⁽⁰⁾ (0)	490.646 ⁽¹⁰⁰⁾ (59)
Consumo	12 ⁽¹⁰⁰⁾ (0)	0	0	12 ⁽¹⁰⁰⁾ (0)
Duráveis	104 ⁽⁰⁾ (0)	17.396 ⁽²⁵⁾ (11)	53.136 ⁽⁷⁵⁾ (28)	70.636 ⁽¹⁰⁰⁾ (8,5)
Capital Seriado	31.499 ⁽¹⁴⁾ (7)	81.622 ⁽³⁴⁾ (54)	124.928 ⁽⁵²⁾ (68)	238.049 ⁽¹⁰⁰⁾ (31)
Capital Sob Encomenda	21 ⁽⁰⁾ (0)	307 ⁽⁴⁾ (0,4)	7.598 ⁽⁹⁶⁾ (4)	7.926 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,9)
Material de Construção	53 ⁽⁷²⁾ (0)	21 ⁽²⁸⁾ (0)	0	74 ⁽¹⁰⁰⁾ (0)
Não Classifica- dos	3.448 ⁽¹⁰⁰⁾ (1)	2 ⁽⁰⁾ (0)	3 ⁽⁰⁾ (0)	3.453 ⁽¹⁰⁰⁾ (0,4)
Total	486.572 ^(58,7) (100)	152.257 ^(18,4) (100)	189.542 ^(22,9) (100)	828.371 ⁽¹⁰⁰⁾ (100)

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A8 - Exportações da Chrysler do Brasil para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	(4) 12 (0,1)	(20) 55 (0,0)	(76) 211 (0,1)	(100) 278 (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	0	0	0
Partes	(0) 7 (0,1)	(81) 30.738 (16,4)	(19) 7.010 (3,1)	(100) 37.755 (8,9)
Partes p/ Duráveis	(0) 21 (0,2)	(18) 763 (0,4)	(82) 3.537 (1,6)	(100) 4.321 (1,0)
Partes p/ Capital	(7) 11.856 (98,1)	(84) 152.127 (81,1)	(9) 18.100 (8,0)	(100) 182.083 (42,8)
Consumo	0	0	(100) 1 (0,0)	(100) 1 (0,0)
Duráveis	0	(0) 46 (0,0)	(100) 29.824 (13,2)	(100) 29.870 (7,0)
Capital Seriado	(0) 26 (0,2)	(2) 3.780 (2,0)	(98) 166.768 (73,8)	(100) 170.574 (40,1)
Capital Sob Encomenda	0	(71) 87 (0,0)	(29) 36 (0,0)	(100) 123 (0,0)
Material de Construção	0	(40) 31 (0,0)	(60) 47 (0,0)	(100) 78 (0,0)
Não Classifica- dos	(29) 165 (1,4)	(8) 45 (0,0)	(63) 352 (0,2)	(100) 562 (0,1)
Total	(2,8) 12.087 (100)	(44,1) 187.672 (100)	(53,1) 225.886 (100)	(100) 425.645 (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A9 - Exportações da Volkswagen S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ 10⁵ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	62 (0)	626 (0)	1.094 (0)	1.782 (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	27 (0)	1.128 (0,1)	1.155 (0,1)
Partes	192.508 (41)	58.047 (18)	72.372 (7)	322.927 (17,1)
Partes p/ Duráveis	1.449 (0,4)	4.818 (0,14)	16.584 (1,5)	22.851 (1,2)
Partes p/ Capital	268.617 (58)	14.576 (4)	23.136 (3)	306.329 (16,2)
Consumo	17 (0)	177 (0)	62 (0)	256 (0,0)
Duráveis	1.229 (0,3)	224.218 (66)	856.883 (78)	1.082.330 (57,4)
Capital Seriado	5.002 (0,11)	34.372 (11)	101.578 (9)	140.952 (7,5)
Capital Sob Encomenda	0	169 (0)	3.541 (0,3)	3.710 (0,2)
Material de Construção	1 (0)	626 (0,3)	1.129 (0,1)	1.756 (0,1)
Não Classifica- dos	101 (0)	427 (0,1)	914 (0)	1.442 (0,1)
Total	468.986 (100)	338.083 (100)	1.078.421 (100)	1.885.490 (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A10 - Exportações da Mercedes Bens S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	(4) 206 (0,1)	(71) 3.956 (2,7)	(25) 1.413 (0,5)	(100) 5.575 (0,5)
Insumo p/ Consumo	0	(100) 18 (0,0)	0	(100) 18 (0,0)
Partes	(25) 26.680 (9,6)	(45) 47.512 (32,6)	(30) 31.690 (11,8)	(100) 105.882 (10,1)
Partes p/ Duráveis	(26) 2.387 (0,9)	(43) 3.914 (2,7)	(31) 2.864 (1,1)	(100) 9.165 (0,9)
Partes p/ Capital	(43) 19.359 (7,0)	(22) 10.114 (6,9)	(35) 16.016 (6,0)	(100) 45.489 (4,3)
Consumo	(38) 20 (0,0)	0	(62) 32 (0,0)	(100) 52 (0,0)
Duráveis	(4) 13 (0,0)	(78) 271 (0,2)	(18) 63 (0,0)	(100) 347 (0,0)
Capital Seriado	(26) 228.168 (82,4)	(9) 79.770 (54,7)	(65) 573.910 (91,4)	(100) 881.848 (83,8)
Capital Sob Encomenda	0	(14) 215 (0,1)	(86) 1.353 (0,2)	(100) 1.568 (0,1)
Material de Construção	(15) 20 (0,0)	(49) 65 (0,0)	(36) 47 (0,0)	(100) 132 (0,0)
Não Classifica- dos	(3) 16 (0,0)	(21) 104 (0,1)	(76) 376 (0,1)	(100) 496 (0,0)
Total	(26,4) 276.869 (100)	(13,9) 145.939 (100)	(59,8) 627.764 (100)	(100) 1.050.572 (100)

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A11 - Exportações da Saab Scania S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	(34) 390 (0,8)	(12) 144 (0,5)	(54) 618 (0,2)	(100) 1.152 (0,3)
Insumo p/ Consumo	0	(83) 10 (0,0)	(17) 2 (0,0)	(100) 12 (0,0)
Partes	(29) 7.038 (13,7)	(32) 7.665 (28,8)	(39) 9.265 (3,4)	(100) 23.968 (6,9)
Partes p/ Duráveis	(6) 83 (0,2)	(39) 577 (2,2)	(55) 806 (0,3)	(100) 1.466 (0,4)
Partes p/ Capital	(70) 42.989 (84,0)	(20) 12.172 (45,7)	(10) 6.125 (2,3)	(100) 61.286 (17,6)
Consumo	(49) 45 (0,1)	(24) 22 (0,1)	(27) 25 (0,0)	(100) 92 (0,0)
Duráveis	0	(8) 1 (0,0)	(92) 12 (0,0)	(100) 13 (0,0)
Capital Seriado	(0) 599 (1,2)	(2) 5.956 (22,4)	(98) 247.835 (91,9)	(100) 254.390 (73,2)
Capital Sob Encomenda	(0) 4 (0,0)	(1) 39 (0,1)	(99) 3.313 (1,2)	(100) 3.356 (1,0)
Material de Construção	(19) 32 (0,1)	(21) 34 (0,1)	(60) 99 (0,0)	(100) 165 (0,0)
Não Classifica- dos	(1) 22 (0,0)	0	(99) 1.566 (0,6)	(100) 1.588 (0,5)
Total	(14,7) 51.202 (100)	(7,7) 26.620 (100)	(77,6) 269.666 (100)	(100) 347.488 (100)

PONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A12 - Exportações da Volvo Ltda. para países conforme graus de industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	⁽⁸⁸⁾ 29 (4,5)	0	⁽¹²⁾ 4 (0,0)	⁽¹⁰⁰⁾ 33 (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	0	0	0
Partes	⁽⁷⁾ 143 (22,3)	0	⁽⁹³⁾ 1.885 (2,9)	⁽¹⁰⁰⁾ 2.028 (3,1)
Partes p/ Duráveis	⁽⁴⁷⁾ 93 (14,5)	0	⁽⁵³⁾ 103 (0,2)	⁽¹⁰⁰⁾ 196 (0,3)
Partes p/ Capital	⁽²⁰⁾ 86 (13,4)	0	⁽⁸⁰⁾ 355 (0,5)	⁽¹⁰⁰⁾ 441 (0,7)
Consumo	⁽¹⁰⁰⁾ 4 (0,6)	0	0	⁽¹⁰⁰⁾ 4 (0,0)
Duráveis	0	0	⁽¹⁰⁰⁾ 830 (1,3)	⁽¹⁰⁰⁾ 830 (1,3)
Capital Seriado	⁽⁰⁾ 287 (44,7)	0	⁽¹⁰⁰⁾ 61.612 (94,8)	⁽¹⁰⁰⁾ 61.899 (94,4)
Capital Sob Encomenda	0	0	⁽¹⁰⁰⁾ 174 (0,3)	⁽¹⁰⁰⁾ 174 (0,3)
Material de Construção	0	0	0	0
Não Classifica- dos	0	0	0	0
Total	^(1,0) 642 (100)	0	^(99,0) 64.963 (100)	⁽¹⁰⁰⁾ 65.605 (100)

FONTE: CACEX, tabulações especiais.

TABELA 6A13 - Exportações da Fiat Diesel S/A. para países conforme graus de Industrialização - US\$ de 1981 e participação relativa - 1973/81

País Cat. de Uso	I	SI	NI	Total
Insumo	⁽³¹⁾ 91 (0,1)	⁽²⁹⁾ 86 (0,2)	⁽⁴⁰⁾ 116 (0,1)	⁽¹⁰⁰⁾ 293 (0,1)
Insumo p/ Consumo	0	0	⁽¹⁰⁰⁾ 1 (0,0)	⁽¹⁰⁰⁾ 1 (0,0)
Partes	⁽⁸¹⁾ 44.010 (29,3)	⁽⁶⁾ 3.126 (5,9)	⁽¹³⁾ 7.087 (4,1)	⁽¹⁰⁰⁾ 54.223 (14,4)
Partes p/ Duráveis	⁽³⁶⁾ 210 (0,1)	⁽³⁰⁾ 171 (0,3)	⁽³⁴⁾ 195 (0,1)	⁽¹⁰⁰⁾ 576 (0,2)
Partes p/ Capital	⁽⁹⁸⁾ 82.583 (55,0)	^(0,5) 449 (0,8)	^(1,5) 617 (0,4)	⁽¹⁰⁰⁾ 83.649 (22,3)
Consumo	⁽¹³⁾ 2 (0,0)	⁽²⁵⁾ 4 (0,0)	⁽⁶²⁾ 10 (0,0)	⁽¹⁰⁰⁾ 16 (0,0)
Duráveis	⁽⁴⁶⁾ 6.585 (4,4)	0 (0,0)	⁽⁵⁴⁾ 7.673 (4,5)	⁽¹⁰⁰⁾ 14.258 (3,8)
Capital Seriado	⁽⁸⁾ 16.703 (11,1)	⁽²²⁾ 49.213 (92,7)	⁽⁷⁰⁾ 156.596 (90,9)	⁽¹⁰⁰⁾ 222.512 (59,2)
Capital Sob Encomenda	⁽⁸⁾ 5 (0,0)	⁽³⁸⁾ 22 (0,0)	⁽⁵⁴⁾ 32 (0,0)	⁽¹⁰⁰⁾ 59 (0,0)
Material de Construção	⁽⁴⁾ 1 (0,0)	⁽⁵⁵⁾ 14 (0,0)	⁽²¹⁾ 11 (0,0)	⁽¹⁰⁰⁾ 26 (0,0)
Não Classifica- dos	⁽¹⁰⁰⁾ 1 (0,0)	0	0	⁽¹⁰⁰⁾ 1 (0,0)
Total	^(40,0) 150.191 (100)	^(14,1) 53.085 (100)	^(45,9) 172.338 (100)	⁽¹⁰⁰⁾ 375.614 (100)

Fonte: CACEX, tabulações especiais.

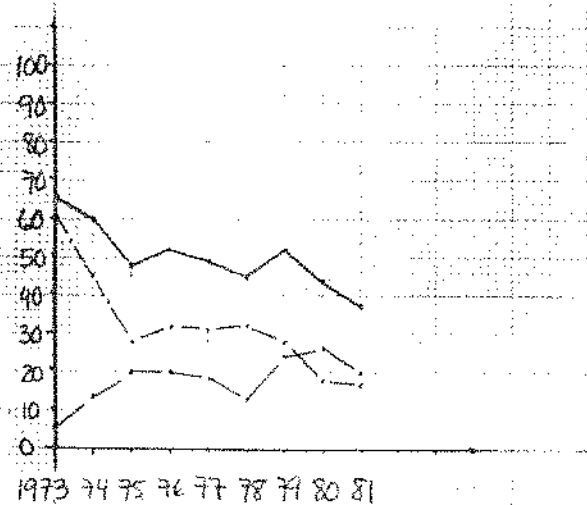
CAPÍTULO 6 - O PAPEL DAS TRANSNACIONAIS NA BEFIEX

6.3 - GRÁFICOS

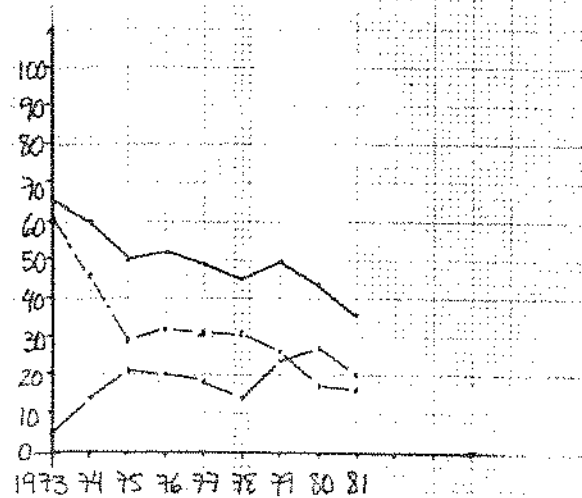
GRÁFICO 6.1 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMA POTENCIAL

— Total
 -.- País-sede
 - - Países com subsidiárias

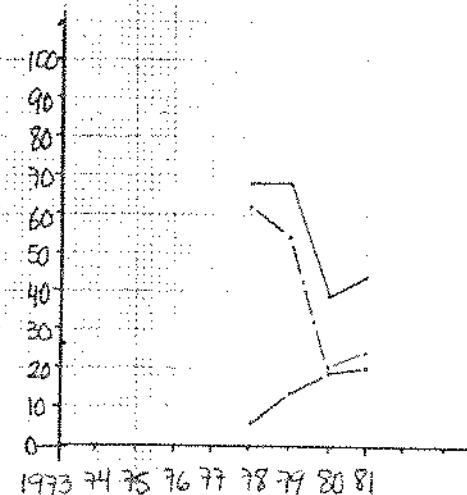
AUTOMOBILÍSTICA



MONTADORAS



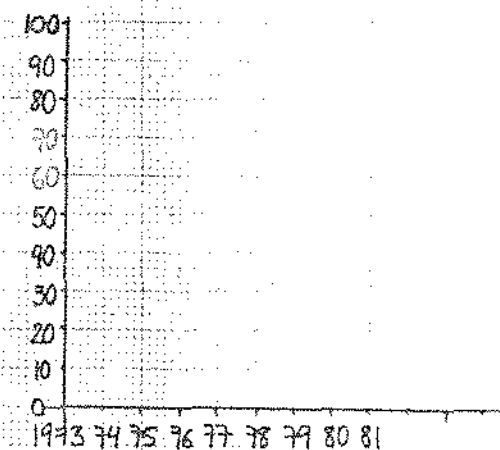
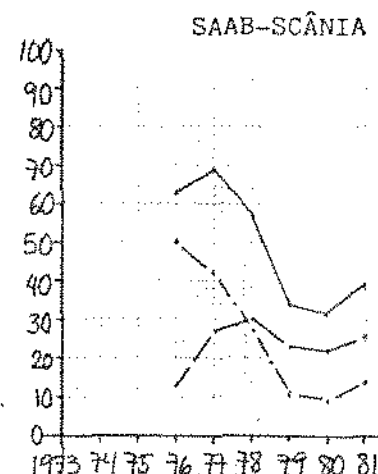
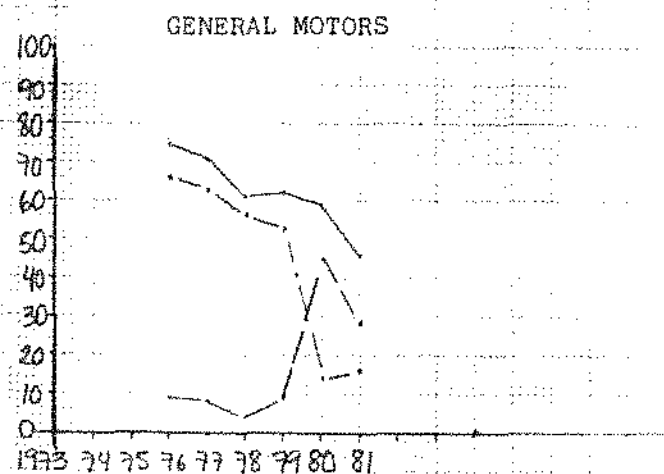
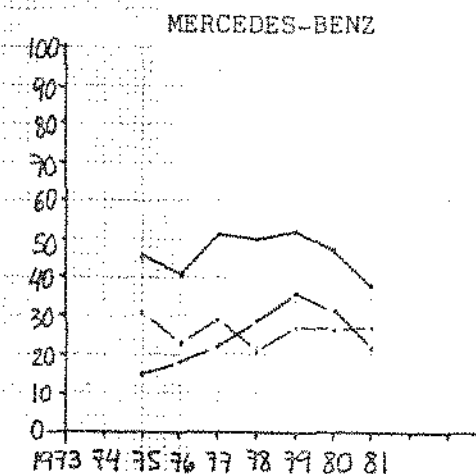
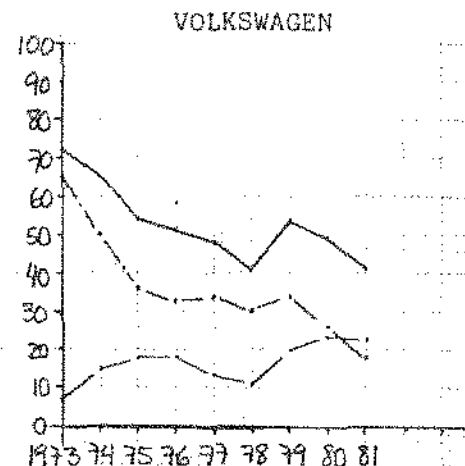
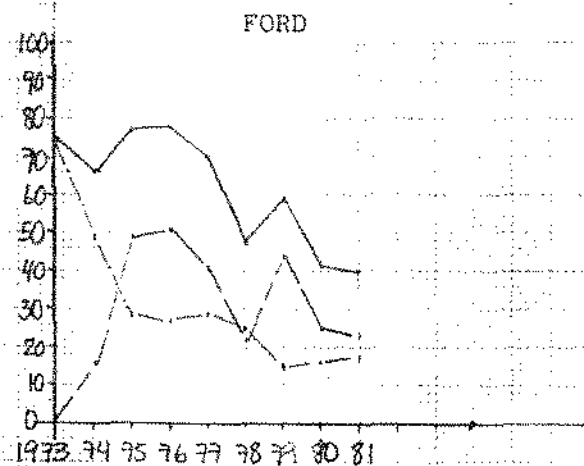
AUTO PEÇAS



FONTE: CACEX, tabulações especiais.

GRÁFICO 6.2 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS POTENCIAIS

— Total
 -.- País-sede
 -- Países com subsidiárias

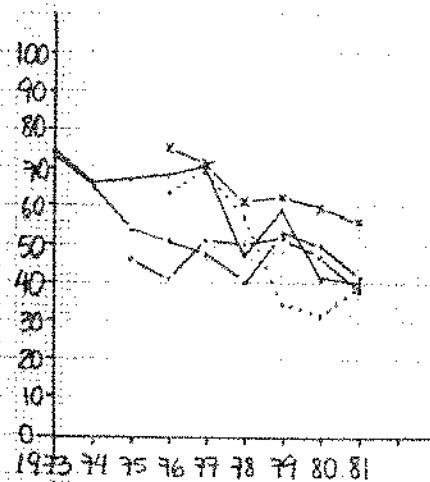


FONTE: CACEX, tabulações especiais.

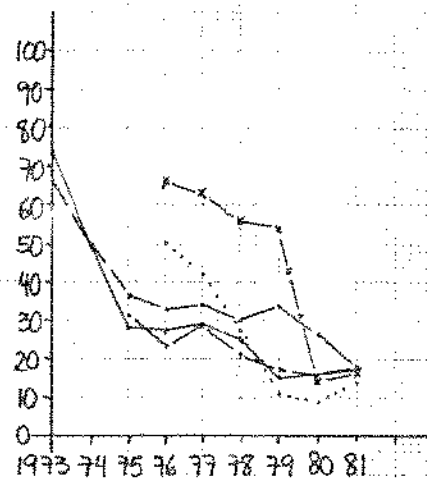
GRÁFICO 6.3 - ÍNDICES DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS POTENCIAIS

- Ford
- - Volkswagen
- .- Mercedes-Benz
- x- General Motors
- ... Saab-Scânia

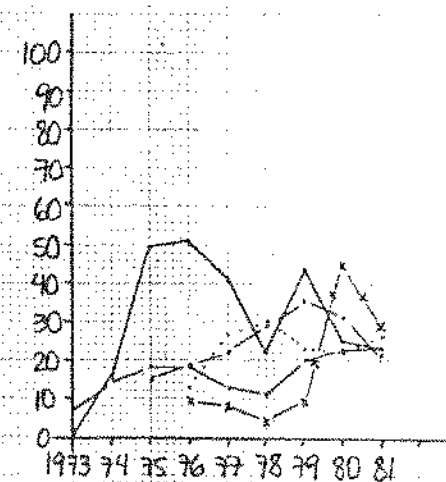
TOTAL



PAÍS-SEDE

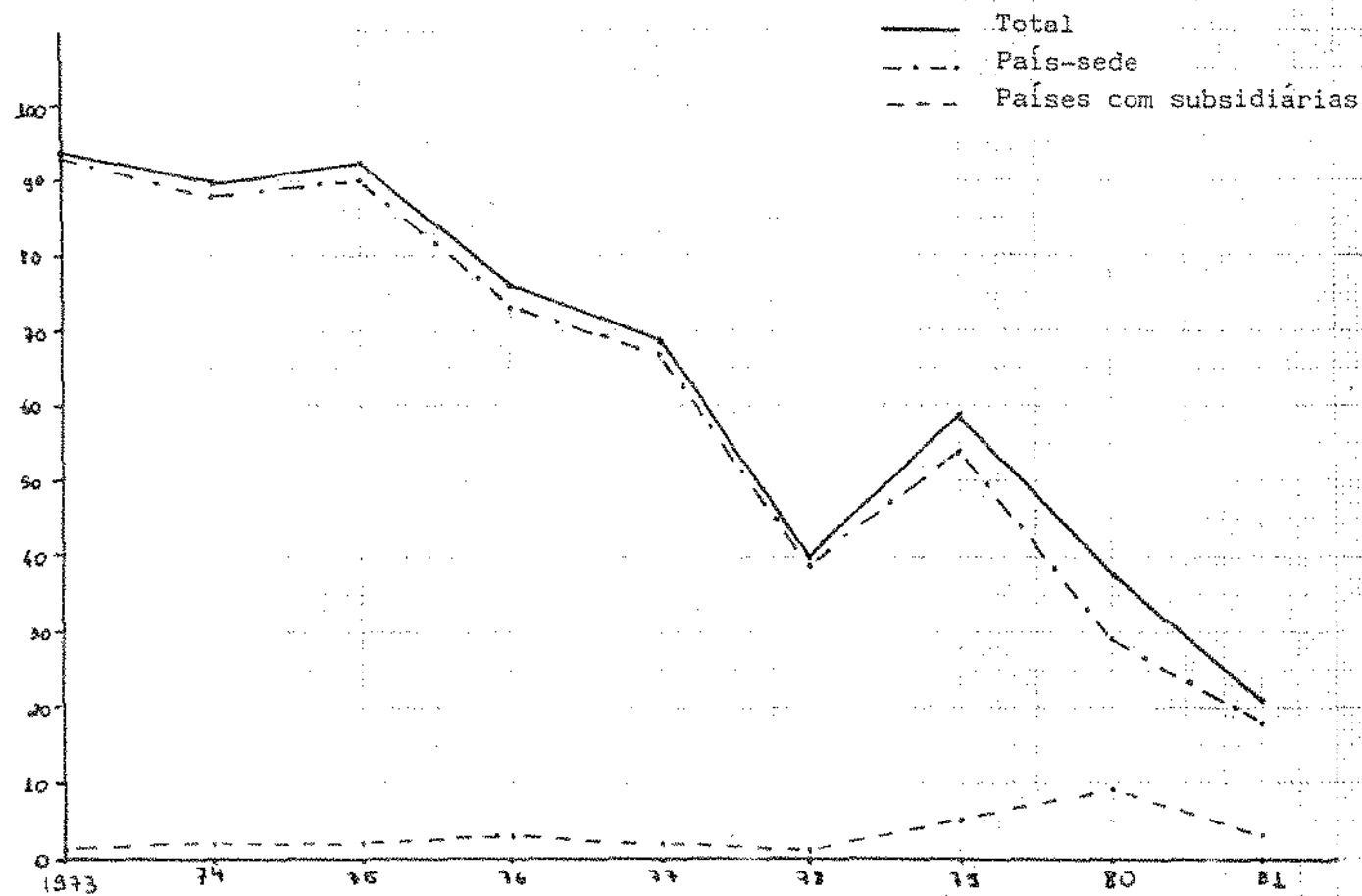


PAÍSES COM SUBSIDIÁRIAS



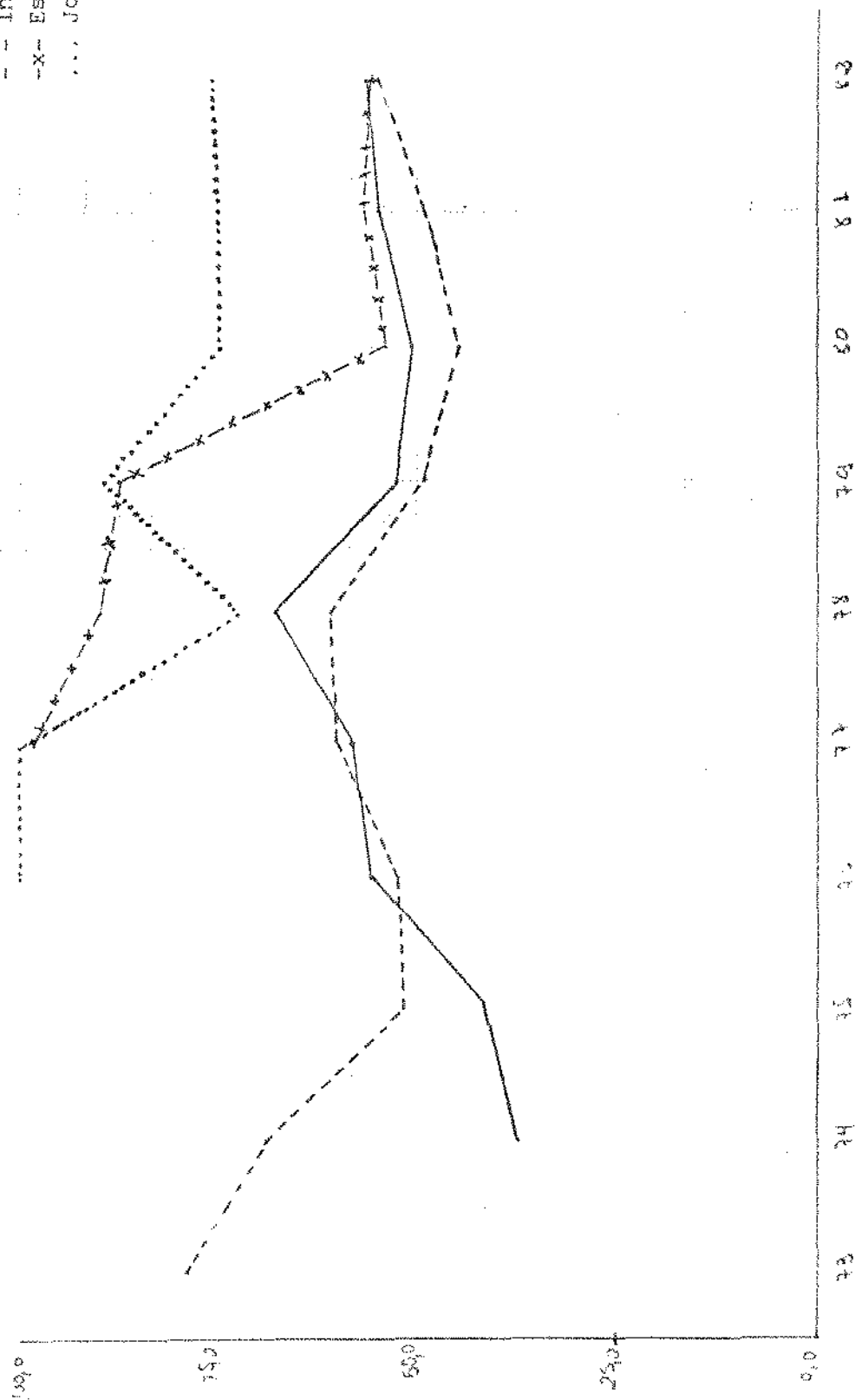
FONTE: CACEX, tabulações especiais.

GRÁFICO 6.4 - ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRA-FIRMAS - EMPRESAS TRANSNACIONAIS EXCETO AUTOMOBILÍSTICA - 1973-81



FONTE: CACEX, tabulações especiais.

— Nacional
 - - Internacional
 -x- Estrangeira
 ... Joint-venture



FONTE: CACEX, tabulações especiais.