

**Área temática: Economia de Empresas**

## Influência das Mudanças Institucionais na Capacidade de Exportação das Empresas Brasileiras

**AUTOR**

**PAULO EDUARDO MOLEDO PALOMBO**

Universidade Presbiteriana Mackenzie

edupalombo@hotmail.com

### **Resumo**

Este trabalho tem como objetivo identificar se as mudanças institucionais ocorridas no Brasil durante os últimos trinta anos, tiveram algum tipo de influência na competitividade empresarial brasileira, medida pelas exportações nesse período; e qual foi essa influência, se positiva ou negativa. Serão analisadas mudanças como a Nova Constituição Federal de 1988, a abertura comercial promovida juntamente com o Plano Collor de 1990; o Plano Real que marcou o fim do processo inflacionário; a mudança na taxa de câmbio no ano de 1998, e a conseqüente maxi-desvalorização que o Real sofreu. Como resultados mais significantes e robustos encontramos que a maxidesvalorização do Real foi fundamental para o aumento da competitividade das empresas brasileiras, e que a capacidade de importar é igualmente importante para o estímulo das exportações. Outro resultado significativo, mas nem sempre robusto foi que a introdução do Plano Real influenciou negativamente nas exportações.

### **Abstract**

This paper identify if the institutionals changes that occurred in Brazil at last thirty years, had influence in brazilian business competitively, measured by exportations in this period; and what was this influence, if positive or if negative. The changes analyzed are: The New Federal Constitution of 1988, the commercial liberalization with the Collor's Plan in 1990; the Real Plan and the prices stabilization; and the Real's desvalorization in 1998. The principal results, more robust and significant that find are that Real's desvalorization in 1998 was very important to the exportation increases in this period, and that the importation capacity is equally important to incentive the exportations. Another important result is, but not always robust is that the Plan Real influenced negatively the exportations.

**Palavras-chaves:** Mudanças Institucionais; Competitividade Empresarial; Economia de Empresas

### **Introdução**

O sistema de regulação do investimento estrangeiro vigente no Brasil até o final dos anos 80 teve grande sucesso na atração e no direcionamento de capital estrangeiro para a maioria dos setores da indústria de transformação. O mapeamento da presença do capital estrangeiro na indústria, bem como a análise da evolução e da composição dos fluxos e do estoque de investimento direto, apresentados na Nota Técnica Temática "Oportunidades

Abertas para o Brasil Face aos Fluxos Globais de Investimento de Risco e de Capitais Financeiros nos Anos 90", do Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, mostraram a expressiva participação das empresas estrangeiras na indústria de transformação.

O dinamismo do mercado interno, articulado com instrumentos de proteção tarifária, constituía os principais mecanismos de atração do sistema. Na indústria de transformação, as restrições à entrada eram relativamente poucas e restritas a setores "estratégicos", nos quais se procurava geralmente estabelecer algum tipo de divisão do trabalho ou associação entre empresas estrangeiras e nacionais. Os mecanismos de indução (controles cambiais, regime tributário, controle dos contratos de transferência de tecnologia, etc.) visavam principalmente incentivar o reinvestimento e desestimular a saída dos capitais estrangeiros já localizados no País. Desde o início dos anos 90, o sistema tem sofrido importantes alterações consistentes na remoção dos mecanismos que obstaculizavam a saída de capitais (eliminação das vedações de remessas, do imposto suplementar, redução do imposto de renda sobre remessas, das restrições sobre os contratos de transferência de tecnologia, etc.). Adicionalmente, uma das principais restrições à entrada existente na indústria de transformação foi eliminada com as alterações introduzidas na Lei de Informática em 1991. As restrições sobre patentes – outro ponto de atrito importante - permanecem, mas se encontram em fase avançada de negociação no Congresso.

Paralelamente, a capacidade de atração de novos investimentos estrangeiros para a indústria de transformação continua comprometida pelas condições desfavoráveis da economia brasileira. Cabe registrar também que a redução de tarifas enfraqueceu a eficácia desse instrumento de atração, importante no sistema anterior.

A Revisão Constitucional constitui oportunidade para aprimorar o sistema de regulação em vigor. Entre outras propostas existe:

a) Revogar integralmente o Artigo 171 da Constituição, que estabelece distinção entre *empresa brasileira* e *empresa brasileira de capital nacional*.

b) Alterar o parágrafo 1º do Artigo 176 da Constituição, de maneira a possibilitar o acesso à exploração dos recursos minerais e ao aproveitamento dos recursos hídricos, mediante autorização ou concessão da União, a empresas controladas por capital estrangeiro no setor.

c) Revogar o parágrafo 2º do Artigo 25 da Constituição, que estabelece o monopólio estadual na distribuição de gás canalizado. Estes serviços devem ser incluídos sob o item XII do Artigo 21 da Constituição, para serem explorados, diretamente pela União ou mediante sua autorização, concessão ou permissão.

Ao identificar se as mudanças institucionais ocorridas no Brasil durante os últimos trinta anos influenciaram as exportações brasileiras, e verificando em qual sentido foi, se positivo ou negativo, teremos um estudo que capta como as instituições afetaram e podem afetar as empresas. Além de realizar uma ampla revisão da literatura que trata sobre como o Estado pode afetar a competitividade empresarial, e de como as instituições interferem nas decisões empresariais, o objetivo principal é testar empiricamente através do uso de ferramentas econométricas, como regressões lineares em painel, se as mudanças interferiram significativamente no nível de exportações brasileiras, variável essa que está servindo como *proxy* para competitividade das empresas brasileiras. Dado o período que pretendemos estudar (1975-2005), essa é uma das poucas séries históricas que temos disponíveis para usarmos como indicador, e conseqüentemente como variável dependente.

## **Cenário Econômico Internacional**

Durante as décadas de 80 e 90, e no início da última, muito tem se questionado acerca do baixo crescimento econômico brasileiro se considerada a média dos países em desenvolvimento como Turquia, Coréia do Sul e África do Sul; uma das causas apontadas pelos estudos macroeconômicos da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FIPE (Boletim de informações de 2005 e 2006) é a estrutura tributária vigente no Brasil. Mudanças nessa estrutura são necessárias para que se possa atingir níveis maiores de investimentos que possivelmente conduziram a uma ampliação da produção, e conseqüentemente do crescimento econômico. Não só a estrutura tributária vigente, mas também o regime de capital, a abertura para investimentos e reinvestimentos, e a própria estabilização da moeda nacional são fatores influentes nas decisões empresariais, e portanto têm reflexos nas exportações e competitividade brasileiras.

## **Ambiente Institucional e Decisões Organizacionais**

A análise dos vínculos interorganizacionais em um contexto mais amplo e o impacto das estruturas de governança sobre a gestão desses relacionamentos têm sido objeto de inúmeros estudos publicados na literatura especializada, sendo alguns trabalhos especialmente interessados na investigação da capacidade relacional das firmas em contextos de novos arranjos produtivos (Kogut, 1991; Barney, 1999; Dyer e Ouchi, 1993; Lorenzoni e Lipparini, 1999; Cooke e Morgan, 1998; Nohria, 1992; Ebers, 1997).

É preciso reconhecer, primeiramente, que o estabelecimento de vínculos por parte de uma organização apresenta motivações as mais variadas: serviços, produtos físicos, acesso a recursos financeiros, tecnologia, aprendizagem, desenvolvimento de competências, entre outros. As instituições afetam, fundamentalmente por sua presença e pela direção das suas decisões, a maneira através da qual os agentes econômicos irão procurar satisfazer racionalmente todos esses objetivos imediatos, a partir de interações estratégicas com outros agentes, sejam estas empresas, instituições governamentais, sindicatos, câmaras de comércio, entidades certificadoras, entre outros.

O reconhecimento de que as instituições podem afetar diretamente a natureza e a direção das estruturas de relacionamento interorganizacional é uma premissa importante presente na literatura. Seguem possíveis seções para a tese: Na primeira seção, para efeito de melhor compreensão do problema da coordenação das atividades econômicas e dos recursos da firma, são apresentadas duas perspectivas: a coordenação das atividades econômicas como um processo de alocação de recursos e como um processo de criação de recursos.

Também a questão dos contratos é crítica para a economia dos custos de transação. Isso porque a figura jurídica dos contratos objetiva, em última instância, facilitar o processo de trocas, e para cada sistema contratual podem ser desenvolvidas formas particulares de governança. Com base nessa premissa, o modelo “williamsoniano” (Williamson, 1975 e 1985) define (i) o enquadramento das formas clássicas de contrato e de governança com o mercado; (ii) a presença de formas híbridas e de estruturas de governança trilateral; (iii) o enquadramento das formas relacionais de governança bilateral e de governança unificada.

Para a abordagem evolucionista, as empresas possuem um conjunto de capacidades e de competências que, ao longo do tempo, modificam-se, tanto em razão de seus próprios esforços na solução de problemas quanto em função de eventos aleatórios ou inesperados que impulsionam o seu processo de mudança. Assim, a teoria das capacidades dinâmicas da firma,

como proposta em Teece, Pisano & Shuen (1997), integra-se à abordagem da teoria dos custos de transação, estabelecendo suas raízes em diferentes referências, como as de Schumpeter (1911), Penrose (1959), Williamson (1975), Prahalad e Hamel (1990).

As capacidades da firma e sua habilidade (dinâmica) em recriar competências, a fim de responder às mudanças do ambiente, implicam que a experiência e a aprendizagem podem ser fontes de vantagens competitivas, não obstante os aspectos de rigidez dos investimentos em ativos específicos e de outros elementos que conformam a trajetória de evolução da empresa (Lipparini, 1998).

### **Das Instituições e Suas Funções**

Partindo da literatura existente sobre este tema, Hall e Soskice (2001) definem instituições como um conjunto de regras, formais e informais, seguidas pelos atores seja por razões normativas, cognitivas ou materiais. As organizações são consideradas, pelos mesmos autores, como entidades estáveis compostas por membros formalmente organizados, cujas regras também contribuem para as instituições de economia capitalista.

As instituições, juntamente com o padrão de limitações da teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade. As organizações são criadas para tirar vantagem dessas oportunidades, e, como as organizações evoluem, elas alteram as instituições.

O caminho resultante da mudança institucional é moldado pelo (i) relacionamento de simbiose encerrado entre instituições e organizações, o qual tem evoluído como uma consequência da estrutura de incentivos institucionais, e (ii) pelo processo de *feedback* por meio do qual os seres humanos percebem e reagem a determinadas oportunidades (North, 1990).

Os mercados são instituições que apóiam relacionamentos marcados por altos níveis de competição. Toda economia capitalista também contém as hierarquias que as firmas constroem para solucionar problemas que não podem ser dirigidos pelos mercados. Mercados e hierarquias são as instituições por excelência que as firmas utilizam para coordenar seus esforços em economias liberais de mercado. Em economias coordenadas de mercado, além de mercados e hierarquias, as firmas utilizam um conjunto adicional de organizações e instituições como apoio na coordenação de seus esforços.

Contudo, tanto instituições quanto organizações fornecem uma estrutura para a interação humana. As instituições, juntamente com o padrão de limitações da teoria econômica, determinam as oportunidades em uma sociedade. As organizações são criadas para tirar vantagem dessas oportunidades, e, como as organizações evoluem, elas alteram as instituições.

### **O Peso das Regras Informais e da Cultura do País**

A presença de um conjunto formal de instituições é freqüentemente uma pré-condição para que um equilíbrio possa ser atingido em contextos de coordenação. Não obstante, a presença de instituições formais raramente é suficiente para garantir esse equilíbrio. Em muitos casos, o que garante esse equilíbrio entre os atores é um conjunto de entendimentos partilhados quanto ao que cada um faz no relacionamento, os quais freqüentemente estão arraigados em um sentido do que é apropriado fazer em determinadas circunstâncias. Portanto, regras informais e entendimentos partilhados são considerados elementos importantes do conhecimento comum que levam os participantes em interação a coordenar

esforços para alcançar certos resultados, algo que em circunstâncias puramente formais não seria possível atingir (Hall e Soskice, 2001).

Esse conhecimento comum é considerado o ponto de entrada na análise da cultura e da história. Os entendimentos partilhados ao longo da experiência de interação entre um conjunto familiar de atores ou as estratégias para ação que eles desenvolveram da experiência de operar em um determinado ambiente definem o conceito de cultura. Esse conceito não se baseia apenas em premissas sociológicas, mas em questões econômicas relacionadas aos problemas de contratação incompleta, enfrentados pelas organizações.

A perspectiva defendida por Hall e Soskice (2001) converge com as idéias sustentadas por Meyer e Rowan (1992). Para esses autores, estruturas organizacionais formais mantêm uma relação direta com o ambiente institucional e são refletidas na forma de mitos. Profissões, produtos, serviços, técnicas, políticas e programas institucionalizados funcionam como mitos, fazendo com que a organização, cerimonialmente, os adote e os incorpore as novas práticas e procedimentos. As organizações e seus conceitos racionalizados dominantes de organização do trabalho estabelecem uma conformidade com estruturas institucionais racionalizadas (mitos), os quais, por sua vez, tornam as organizacionais formais mais comuns e mais facilmente gerenciadas.

O argumento de Meyer e Rowan (1992) apresenta implicações teóricas importantes: (i) domínios ambientais que possuem um número maior de mitos racionais institucionalizados geram organizações mais formais; (ii) organizações que incorporam mitos institucionalizados são mais bem legitimadas, bem sucedidas e possuem maior probabilidade de sobrevivência; (iii) esforços para o controle organizacional, especialmente em contextos altamente institucionalizados, podem ser entendidos como direcionadores para a conformidade ritual, tanto interna quando externa à organização.

Seguindo a mesma linha de raciocínio, Zucker (1987) argumenta que boa parte do arcabouço teórico do institucionalismo ressalta o fato de que as organizações são influenciadas por pressões normativas que podem se originar tanto de fontes externas, como o Estado, quanto de fontes internas à própria organização. Significa dizer que tais pressões fazem com que a organização seja guiada por valores legitimados institucionalmente. A adoção de tais elementos, legitimados em conformidade com o ambiente institucional, aumenta a probabilidade de sobrevivência da organização.

Zucker (1987) observa que a implementação de elementos institucionais em uma organização implica um paradoxo. Ao mesmo tempo em que tais elementos legitimam rotinas existentes, resultando em estabilidade, eles criam elementos novos que se tornam institucionais com o tempo. Três princípios definem os elementos institucionais, sob essa perspectiva: (i) eles surgem principalmente de pequenos grupos ou de processos organizacionais; (ii) processo e estrutura organizacionais formalizados tendem a ser altamente institucionalizados e fontes de nova institucionalização e (iii) a institucionalização aumenta a estabilidade, criando rotinas que aumentam o desempenho organizacional (exceto quando alternativas mais eficientes são, por algum motivo, ignoradas).

Em uma perspectiva mais abrangente de análise, Hall e Soskice (2001) propõem que o desenvolvimento histórico está relacionado ao desenvolvimento das instituições nos níveis internacional, nacional, regional e local. Por um lado, as instituições são criadas e formalizadas por ações legais, o mesmo acontecendo com os seus procedimentos de operação. Por outro lado, experiências históricas repetidas constroem um conjunto de expectativas comuns que permitem aos agentes econômicos estabelecerem, de alguma maneira, relações efetivas de coordenação.

O que permitiria dizer que as instituições centrais que sustentam a coordenação econômica não devem ser vistas como entidades criadas em algum ponto no tempo e que podem ser assumidas para operar efetivamente depois.

A viabilidade de existência de tais instituições, incluindo-se aqui as próprias organizações, depende de como os entendimentos compartilhados pelos agentes econômicos são reafirmados periodicamente pela experiência histórica apropriada. Tal viabilidade depende também, conforme foi discutido ao longo deste trabalho, da capacidade das empresas de combinar, proteger e utilizar estrategicamente os seus recursos internos, bem como da sua capacidade relacional. Essa capacidade relacional é crítica para a gestão dos recursos externos complementares, por meio da interação coordenada e estrategicamente orientada da empresa com outras firmas e demais instituições econômicas do seu campo interorganizacional.

### **O Problema Diante do Quadro Descrito**

A questão que se busca responder com esse trabalho é se as mudanças institucionais, ocorridas no Brasil, realmente tiveram influência no desempenho das exportações das empresas brasileiras. Testaremos o que de fato influenciou positiva ou negativamente o montante das exportações, identificando qual foi o sentido da mudança causado por alterações de ordem constitucional-legal como alterações nos Códigos Tributários e mudanças de ordem macroeconômica como a introdução de planos de estabilização de moeda.

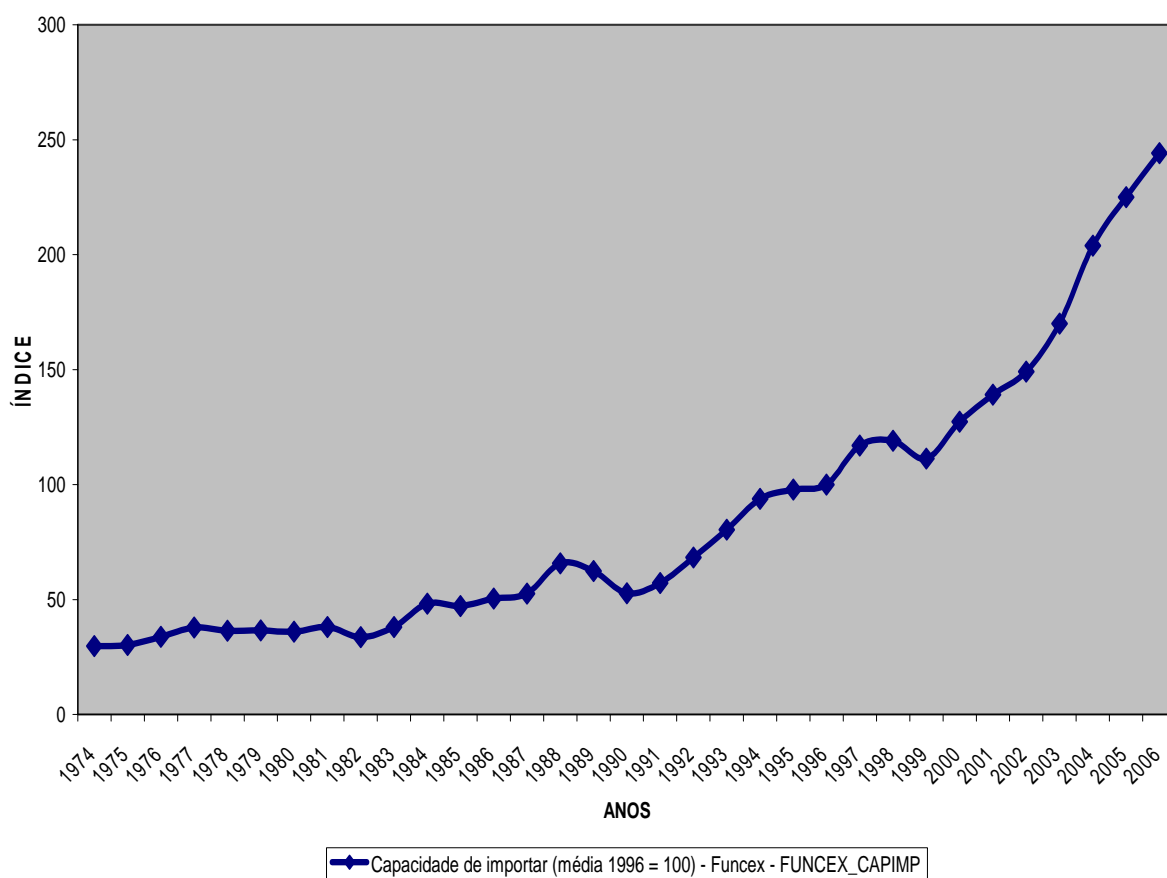
### **Evolução das exportações e da Capacidade de Importação**

Os gráficos abaixo ilustram o comportamento das importações e das exportações brasileiras no período de 1974 a 2004. A partir da comprovação da existência desses dados pode-se iniciar o trabalho de coleta de informações das variáveis de controle.

Ao estudar a existência ou não de influência por parte de mudanças institucionais no nível de exportações das empresas brasileiras, não se pode deixar de controlar a interferência das importações, afinal, parte dessa é composta por bens de capital que entram na cadeia produtiva de modo a torná-la mais eficiente, alterando, portanto a competitividade brasileira a fim de torná-la maior.

Tal controle faz-se necessário, assim como acompanharmos o comportamento de outras variáveis que a literatura tem apontado como relevantes para explicar o comportamento do desempenho das empresas: PIB *percapita*, crescimento populacional, índice de abertura da economia brasileira, entre outras que serão incorporadas à medida que se avançar no estudo da literatura.

Capacidade de importar (média 1996 = 100)



Fonte: IPEADATA

Conforme podemos verificar no gráfico acima, o índice de capacidade de importação por parte do Brasil evoluiu no sentido crescente, mais que dobrando nos últimos vinte anos, o que provavelmente foi provocado pelo início da abertura comercial no começo da década de 90. Nos últimos dez anos percebe-se um crescimento mais significativo e mais robusto, estimulado possivelmente pela estabilização dos preços trazida pelo Plano Real, e pela conseqüente possibilidade de organização das empresas nacionais.

Contudo, é preciso verificar se esse aumento da capacidade de importar se refletiu na competitividade das empresas brasileiras, aqui demonstrada pelas exportações, e se essa influência foi realmente significativa em qual sentido.

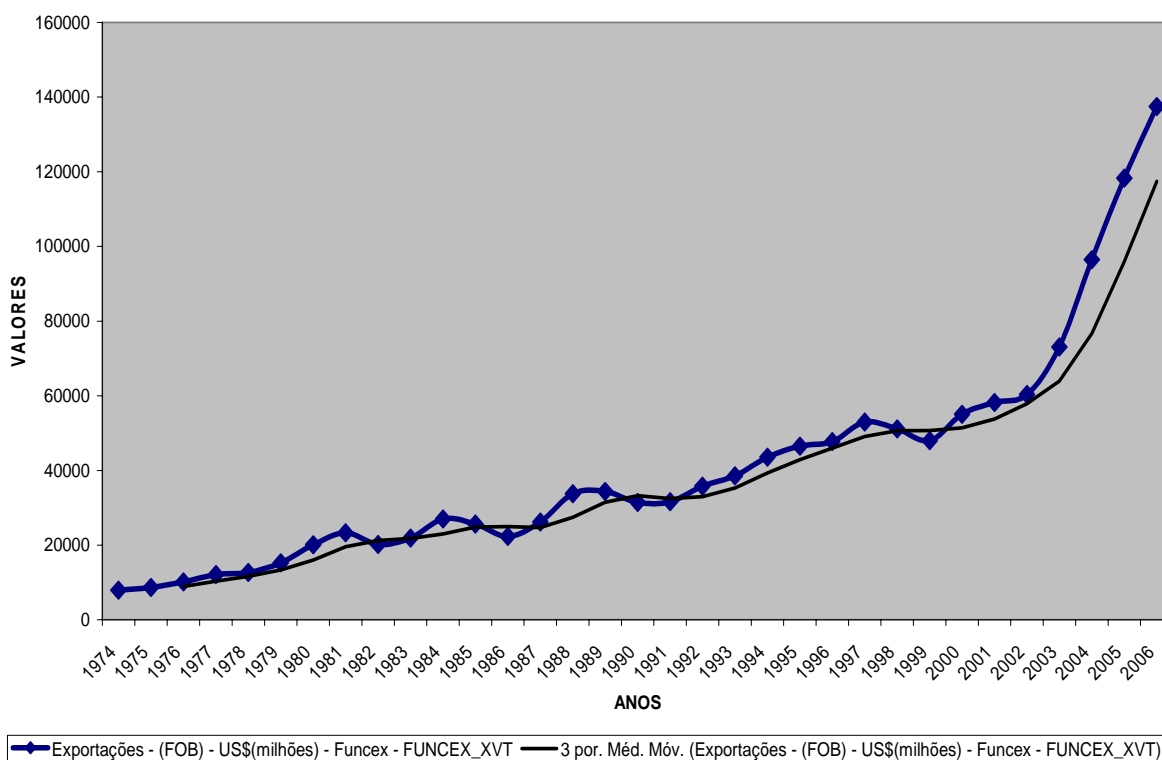
Para isso, utilizamos a técnica econométrica de painel e testaremos se tal influência persistiu nas variações do modelo construído a luz da teoria econômica e organizacional.

Conforme podemos observar no gráfico abaixo as exportações FOB brasileiras tiveram um comportamento muito semelhante à capacidade de importar, havendo uma clara tendência de aumento nos últimos vinte anos, sendo que a partir de 1995 esse aumento tornou-se mais acentuado, tendo um verdadeiro salto a partir de 1999, ano em que se começa a fazer sentir os efeitos da maxidesvalorização sofrida pelo Real no início do segundo governo Fernando Henrique Cardoso.

Cabe agora analisarmos até que ponto a introdução do Plano Real afetou positivamente as exportações brasileiras, e até que ponto a maxidesvalorização foi realmente a grande responsável por esse salto no número das exportações brasileiras.

A necessidade de testarmos se tais mudanças realmente tiveram influência na capacidade de competir das empresas brasileiras em relação às estrangeiras, faz-se não só pela confirmação ou negação de um discurso que há algum tempo paira, de que as exportações brasileiras aumentaram não pelo aumento da eficiência das empresas nacionais, mas tão somente pela maxidesvalorização do Real; e também para avaliarmos até que ponto mudanças no ambiente institucional afetam as organizações brasileiras, e qual o sentido dessa influência, pois assim ao se avançar o estudo por essa área e tornando-se mais claro o efeito indireto gerado por tais decisões do governo, poderemos a partir de então desenhar instituições ou mudanças institucionais, no sentido de incentivar o crescimento econômico ao favorecer o aumento da eficiência das empresas brasileiras.

Exportações - (FOB) - US\$(milhões)



Fonte: IPEADATA

Passemos então para a análise econométrica do problema, o modelo utilizado baseado na literatura revisada e os principais resultados obtidos.

### Procedimentos Metodológicos

Utilizamos a técnica de painel para a análise e organização dos dados, através do modelo: *Least Squares Dummy Variable Model (LSDV)*. Todos os testes de auto-correlação e heterocedasticidade foram realizados, e as correções que se fizeram necessárias, foram feitas através de rotinas do software STATA, rotinas essa: *xtpcse variável dependente variáveis independentes, hetonly corr (ar1)*. Tais correções feitas através dessa rotina seguem as técnicas descritas em Wooldridge (2002).



O modelo econométrico utilizado para estimar os efeitos das mudanças institucionais foi:

$$Y_{i,t} = \alpha + \beta_1 \cdot X_{i,t} + \beta_2 \cdot \text{Constituição} + \beta_3 \cdot \text{Abertura da Economia} + \beta_4 \cdot \text{Real} + \beta_5 \cdot \text{Maxidesvalorização} + \varepsilon_{i,t}$$

em que t (anos) = 1974,.....,2005; i (setores) = 1,....n e  $\varepsilon_{i,t}$  é o termo aleatório.

### Variáveis Utilizadas

**$Y_{i,t}$**  : Variável dependente. Exportações (FOB) em US\$ (milhões). Dados sobre as exportações brasileiras (FOB) em US\$ no período de 1974 a 2005, para diferentes setores – exportações em geral, indústria, agropecuária, bens de capital e bens de consumo.

**$X_{i,t}$** : Variáveis de controle. Renda *percapita*, índice de capacidade de importação e índice de abertura da economia.

**Variáveis institucionais explicativas**: dummies de regime cambial (câmbio fixo/flexível), dummies para a Nova Constituição Federal de 1988 (tendo valor zero de 1974 até 1988, e valor um de 1989 até 2005), abertura da economia realizado pelo então Presidente Fernando Collor de Mello (tendo valor zero de 1974 até 1991, e tendo valor um de 1992 até 2005), Plano Real (tendo valor zero de 1974 até 1994, e valor um de 1995 até 2005) e a maxidesvalorização sofrida pelo Real em 1998 (tendo valor zero de 1974 até 1998, e valor um de 1999 até 2005).

### Resultados Principais

Reportaremos nessa seção os principais resultados obtidos pelo modelo descrito acima oriundo da análise da literatura econômica e organizacional, bem como algumas alternativas feitas ao modelo para testar a robustez dos resultados, e confirmara significância e o sinal real das variáveis.

**Tabela 1 – Influência das Mudanças Institucionais na capacidade de exportação das empresas brasileiras – Modelo Principal**

	Exportação
anos	-141.006
	-0.45
<b>pib_percapita</b>	<b>3.517</b>
	<b>(3.42)***</b>
<b>capac_imp</b>	<b>167.617</b>
	<b>(4.94)***</b>
<b>grau_abert</b>	<b>36,845.93</b>
	<b>(2.24)**</b>
constituição	-288.365
	-0.2
abertura	299.296

	-0.23
<b>real</b>	<b>-2,751.82</b>
	<b>(-1.78)*</b>
<b>maxidesvalorização</b>	<b>4,041.37</b>
	<b>(2.28)**</b>
Observações	160
Número de setores	5
Estatística Z nos parênteses	
* significativa a 10%; ** significativa a 5%; *** significativa a 1%.	

Na tabela 1, temos como resultados significantes a influência positiva do PIB percapita nas exportações brasileiras, demonstrando que um aumento dessa renda teria um efeito positivo nas exportações, muito possivelmente por assegurar um mercado consumidor interno crescente às empresas brasileiras, que poderiam investir de maneira mais constante em sua produção, aumentando assim consequentemente suas exportações, já que teria uma maior segurança interna.

Temos também que a capacidade de importar do país é significativa e tem um efeito positivo nas exportações, segundo a pauta de importações, uma parcela considerável é formada por bens de capital, que permite às empresas brasileiras um aumento de sua produtividade através de introdução tecnológica externa, o que num segundo momento, auxiliaria num aumento das exportações.

A maxidesvalorização conforme esperado teve uma influência significativa e positiva nas exportações das empresas brasileiras, demonstrando que os produtos brasileiros tornaram-se mais competitivos ao se tornarem mais baratos para os outros países.

**Tabela 2 - Influência das Mudanças Institucionais na capacidade de exportação das empresas brasileiras – Somente as variáveis de controle**

	Exportação
anos	11.184
	-0.04
<b>pib_percapita</b>	<b>1.786</b>
	<b>(2.40)*</b>
<b>capac_imp</b>	<b>182.297</b>
	<b>(5.82)**</b>
grau_abert	25,161.92
	-1.61
Observações	160
Número de setores	5
Estatística Z nos parênteses	
* significativa a 10%; ** significativa a 5%; *** significativa a 1%	

Na tabela 2, testamos em separado apenas as variáveis de controle para isolarmos seus efeitos e termos de maneira líquida sua influência nas exportações brasileiras.

Obtivemos o PIB percapita e a capacidade de importação do país novamente como variáveis positivas e significantes, demonstrando a robustez dos resultados.

**Tabela 3 - Influência das Mudanças Institucionais na capacidade de exportação das empresas brasileiras – Verificando a robustez do resultado da introdução da Nova Constituição Federal**

	exportação
anos	-17.96
	-0.06
<b>pib_percapita</b>	<b>1.727</b>
	<b>(2.27)*</b>
<b>capac_imp</b>	<b>185.154</b>
	<b>(5.75)**</b>
grau_abert	25,201.41
	-1.62
constituição	536.229
	-0.38
Observações	160
Número de setores	5
Estatística Z nos parênteses	
* significativa a 10%; ** significativa a 5%; *** significativa a 1%	

Na tabela 3, obtivemos as mesmas variáveis significantes com os mesmos sinais que no modelo analisado anterior, o que demonstra novamente a robustez dos resultados encontrados, em contrapartida ao resultado encontrado na variável Constituição, que não foi significativa.

**Tabela 4 - Influência das Mudanças Institucionais na capacidade de exportação das empresas brasileiras – Verificando a interação entre o Plano Real e a maxidesvalorização**

	exportação
anos	-222.108
	-0.71
<b>pib_percapita</b>	<b>2.51</b>
	<b>(2.89)***</b>
<b>capac_imp</b>	<b>188.709</b>
	<b>(5.87)***</b>
grau_abert	26,000.20
	-1.69
constituição	236.646
	-0.17
abertura	152.029
	-0.11
<b>real_maxi</b>	<b>3,183.27</b>
	<b>(-1.85)*</b>
Observações	160
Número de setores	5
Estatística Z nos parênteses	
* significativa a 10%; ** significativa a 5%; *** significativa a 1%	

Finalmente na tabela 4, temos as mesmas variáveis PIB percapita e capacidade de importação como significantes e com os mesmos sinais positivos encontrados anteriormente, demonstrando mais uma vez sua robustez e a força desses resultados encontrados, e a

interação entre a *dummy* de introdução do Plano Real e a da maxidesvalorização que se apresentou significativa e com o mesmo sinal que essas variáveis quando analisadas separadamente, o que indica também a robustez dessas variáveis para explicarmos o comportamento das exportações brasileiras.

## **Conclusões**

Buscamos através desse trabalho analisar a influência das mudanças institucionais, ocorridas no Brasil ao longo das últimas décadas, na capacidade de exportação das empresas brasileiras, e como ela reagiu aos diferentes movimentos da política econômica brasileira.

Encontramos resultados interessantes como a influência positiva, significativa e sempre robusta da capacidade de importação da economia brasileira, como um dos grandes fatores que auxilia o aumento das exportações das empresas brasileiras, conforme as razões já descritas ao longo do trabalho.

Outro resultado significativo, positivo e robusto foi o encontrado para a variável PIB percapita que indica serve como uma *proxy* para a capacidade de consumo agregado da economia. Com o aumento dessa variável esperar-se-ia um aumento das exportações brasileiras, muito possivelmente pelo aumento do consumo do mercado interno que permitiria às empresas brasileiras investir em sua produção, aumentando assim num segundo momento suas vendas para o exterior.

Por fim, como variáveis relevantes e significantes tínhamos a introdução do Plano Real e a Maxidesvalorização sofrida pelo mesmo no ano de 1998, que tiveram influência nas exportações. A primeira com uma influência negativa nas exportações. Uma das explicações possíveis é que ao se introduzir o Real na economia, ele estava valorizado frente ao dólar, para assegurar a competição dos preços e a estabilização da inflação através da entrada dos produtos importados. Essa valorização fez com que os produtos brasileiros que eram menos competitivos ficassem caros frente aos produtos importados, perdendo competitividade. A maxidesvalorização corrigiu isso, tornando os produtos brasileiros mais atraentes ao torná-los mais baratos.

Temos constatado então a importância das instituições e de mudanças nas mesmas para o aumento ou para a diminuição da competitividade das empresas brasileiras, o que deve ser levado em consideração pelos formuladores das políticas econômicas, afinal deve-se levar em consideração os resultados de segunda ordem, como o resultado da Balança Comercial, uma das grandes contas do Balanço de Pagamentos da economia brasileira, e responsável nos últimos anos por resultados positivos recordes e expressivos, e pela redução da vulnerabilidade externa brasileira.

## Apêndice 1 - Estatísticas Descritivas das Variáveis

Variáveis	Obs	Média	Desvio - Padrão	Mínimo	Máximo
setores	160	3	1.418654	1	5
anos	160	1989.5	9.262082	1974	2005
exportação	160	14317	20278.32	188	118308
pib_percapita	160	2657.547	1089.483	1054.461	4931.899
capac_imp	160	80.9077	51.90013	29.80626	224.9987
grau_abert	160	0.1678976	0.0391138	0.1119917	0.2637649
constituição	160	0.53125	0.5005893	0	1
abertura	160	0.4375	0.4976359	0	1
real	160	0.34375	0.4764501	0	1
maxidesvalorização	160	0.21875	0.4146966	0	1
real_maxidesvalorização	160	0.21875	0.4146966	0	1

## Referências bibliográficas

- BARBOSA, D.B. (1983) *Tributação da Propriedade Industrial e do Comércio de Tecnologia*. Ed. Resenha Tributária.
- BARBOSA, D.B. (1989) *Incentivos Fiscais a Pesquisa e ao Desenvolvimento Tecnológico*. Ed. ANPEI.
- BARBOSA, D.B. (1989) Patentes e Problemas: Cinco Questões de Direito Patentário. *Revista de Direito Mercantil*.
- BARLEY, S. R.; FREEMAN, J.; HYBELS, R. C. (1992) Strategic alliances in commercial biotechnology. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G (orgs.) *Networks and organizations: structure, form and action*. Boston: Harvard Business School Press, p. 311-347.
- BARNEY, J. B. (1999) How a firm's capabilities affect boundary decisions. *Sloan Management Review*, p. 137-145, Spring.
- BARNEY, J. B.; HANSEN, M. H. (1994) Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, Winter Special Issue, v. 15, p. 175-190.
- BERTRAND, B. (1989) Les Politiques Industrielles dans les Pays del'OCDE. In: *Les Cahiers Français*, (243).
- COASE, R. H. (1937) The nature of the firm. *Economica*, v. 4, p. 386-405.
- COOKE, P.; MORGAN, K. (1998) *The associational economy: firms, regions and innovation*. New York: Oxford University Press.
- CROUCH, C.; STREECK, W. (1997) *Political economy of modern capitalism: mapping convergence and diversity*. London: Sage.
- DI MAGGIO, P.; POWELL, W. (1983) The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, n. 48, p. 147-160.
- DOUGLAS S. W. A reforma Fiscal e o Capital Estrangeiro. *Cadernos de Direito Tributário*, (1):337.
- DUBOIS, A.; HAKANSSON, H. (1997) Relationships as activity links. In: EBERS, M (org.) *The formation of inter-organizational networks*. New York: Oxford University Press, p. 43-65.

- DYER, J.; OUCHI, W. (1993) Japanese style partnerships: giving companies a competitive edge. *Sloan Management Review*, v. 35, p. 51-63, Fall.
- EBERS, M. (1997) Explaining inter-organizational network formation. In: EBERS, M (org.) *The formation of inter-organizational networks*. New York: Oxford University Press, p. 1-40.
- ESTUDO DA COMPETITIVIDADE BRASILEIRA (1993) Ministério da Ciência e Tecnologia.
- FISCHER & FOSTER (1992) *Private Investment in Brazil*.
- FREEMAN, J.; BOEKER, W. (1984) The ecological analysis of business strategy. *California Management Review*, v. 26, n. 3, Spring, p. 73-85.
- GREENE, W. (2003). *Econometric Analysis*, 5th. Edition, Prentice Hall.
- HALL, P. A.; SOSKICE, D. (2001) An introduction to varieties of capitalism. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. (eds.) *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. New York: Oxford University Press, p. 1-68.
- HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. (1997) *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JOVA, S. & CRIGLER (s.d.) Private Investment in Latin America: Renegotiating the Bargain. *Texas International Law Journal*, v.19.
- KOGUT, B. (1991) Joint Ventures and the option to expand and acquire. *Management Science*, v. 37, p. 19-33.
- LIPPARINI, A. (1998) *Le competenze organizzative*. Roma: Carocci editore.
- LORENZONI, G.; LIPPARINI, A. (1999) The leveraging of interfirm relationships as a distinctive organizational capability: a longitudinal study. *Strategic Management Journal*, n. 20, p. 317-338.
- MEYER, J. W.; ROWAN, B. (1992) Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. In: MEYER, J. W.; SCOTT, W. R. (orgs.) *Organizational environments: ritual and rationality*. London: Sage Publications.
- NELSON, R.; WINTER, S. (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Belknap Press.
- NOHRIA, N. (1992) Is a network perspective a useful way of studying organizations? In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. (orgs.) *Networks and organizations: structure, form and action*. Boston: Harvard Business School Press, p. 1-22.
- NORTH, D. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- PENROSE, E. T. (1959) *The theory of the growth of the firm*. New York: John Wiley & Sons.
- PERROW, C. (1992) Small-firm networks. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. (orgs.) *Networks and organizations: structure, form and action*. Boston: Harvard Business School Press, p. 445-470.
- PIORE, M. J. (1992) Fragments of a cognitive theory of technological change and organizational structure. In: NOHRIA, N.; ECCLES, R. G. (orgs.) *Networks and organizations: structure, form and action*. Boston: Harvard Business School Press, p. 430-444.
- PIORE, M. J.; SABEL, C. F. (1984) *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Boston: Basic Books.
- PORTER, M. E. (1998) Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, p. 77-90, November-December.
- PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. (1990) The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, v. 68, n. 3, p. 79-91, May.
- PREBISCH, R. (1971) *Latin America, a Problem in Development*.
- RICHARDSON, G. B. (1996) The organization of industry. In: BUCKLEY, P. J.; MICHIE, J. (orgs.) *Firms, organizations and contracts: a reader in industrial organization*. New York: Oxford University Press, p.59-74.

- RING, P. S. (1997) Processes facilitating reliance on trust in inter-organizational networks. In: EBERS, M (org.) *The formation of inter-organizational networks*. New York: Oxford University Press, p. 113-145.
- ROSS & CHRIST (1969) IANSEN. (1975) *Tax Incentives for Industries in Mexico*.
- SCHUMPETER, J. A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Editora Nova Cultural.
- SOBRERO, M. (1996) *Innovazione tecnologica e relazioni tra imprese: teoria e prassi*. Itália: Nuova Italia Scientifica.
- TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN, A. (1997) Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 7, p. 509-533.
- VENÂNCIO FILHO, A. (1968) *A Intervenção do Estado no Domínio Econômico*. FGV.
- WHITLEY, R. (1999) *Divergent capitalisms: the social structuring and change of business systems*. Oxford: Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1975) *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1985) *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.
- WILMORE, L. (1989) Determinants of Industrial Structure: a Brazilian Case Study. *World Development*, 17:1601-1617, out.
- WOOLDRIDGE, J. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (2002), MIT press.
- XAVIER, A. (ed.) (1980) *Estudos sobre Investimento Internacional*. Ed. Revista dos Tribunais, p. 39. (Alberto Xavier, et alii) *Doing Business in Brazil*. Business Law Review. London, nov. 1981.
- ZINI Jr., A.A. *Taxa de Câmbio e Política Cambial no Brasil*. São Paulo, Edusp.
- ZUCKER, L. G. (1987) Institutional theories of organization. *Annual Review of Sociology*, v. 13, p. 444-464.

**Fonte dos dados: [www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)**