

## **O DESEMPENHO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 1990**

Aloysio Marthins de Araújo Junior

### **RESUMO**

Visa-se, com este artigo, discutir uma alternativa para o desenvolvimento econômico brasileiro, considerando o aproveitamento dos recursos técnicos e humanos já capacitados e disponíveis no país. Esta discussão decorre das transformações econômicas e das relações capitalistas que vêm acompanhando o Brasil nesta última década. Nesse sentido, buscou-se aprofundar o entendimento da economia e do espaço geográfico brasileiro, que vem passando por um momento de modificações que estão alterando todo o seu parque produtivo. Assim, as políticas econômicas colocadas em prática a partir do início dos anos 90 e intensificadas em meados desta década, trouxeram uma problemática que se estende até os dias atuais: como modernizar o parque produtivo nacional, considerando-se que a partir deste período o país tornou-se muito mais vulnerável aos agentes econômicos que atuam no mercado internacional.

### **1.1. A atividade industrial nos anos 80 e 90**

As recentes mudanças que a economia brasileira vem passando desde 1995 torna imperativo estudar também algumas medidas que foram tomadas no passado recente e que estão interferindo com o presente.

Da crise e da instabilidade que marcaram a economia brasileira durante a década de 80 e início dos anos 90 e em função da política de estabilização macroeconômica, o desempenho do setor industrial ficou abaixo do que seria necessário para promover um novo ciclo de investimentos sustentável.

Na década de 80, enquanto o PIB apresentou um crescimento acumulado de 16,8%, a indústria de transformação cresceu apenas 2,6%. Nos anos 90, a estabilização macroeconômica criou condições para o crescimento econômico e dinamizou o mercado interno. Nesse cenário mais favorável, o setor industrial cresceu pouco menos do que o PIB (23,2% para o PIB, entre 1990 e 1997, e 22,3% para a indústria de transformação). Sendo assim, o setor industrial que já respondeu por 33% do PIB no início dos anos 80, em 1997 estava em torno de 22% (IEDI, 1998).

Devido à crise brasileira e, por conseguinte, no setor industrial, o Brasil ficou muito mais vulnerável (ataques especulativos em sua moeda, por exemplo) e relativamente atrasado (em termos de competitividade) em relação às economias mais avançadas ou mesmo aos países em

estágio semelhante ao país. As décadas de 80 e de 90 foram marcadas por grandes transformações mundiais na estrutura industrial, com a introdução de inovações tecnológicas e nas estratégias empresariais. Por quaisquer dados que se tomem relativos à década de 90, estes mostram que não basta a estabilidade para o crescimento sustentado do setor econômico e social.

A série de crises afetou diferentemente os vários segmentos industriais. De maneira ampla, a indústria de bens de capital foi a mais atingida pela crise (a produção física da indústria de bens de capital sofreu uma queda de quase 30% entre 1980 e 1990). Mesmo após o controle da inflação, a indústria de bens de capital tem demonstrado baixo desempenho.

Numa perspectiva de longo prazo não é apropriado ao Brasil se tornar dependente da importação de bens de capital, seja pela vulnerabilidade externa ou pela importância da sua dimensão tecnológica. São por razões estratégicas que os países mais avançados procuram estimular e defender esta indústria. O apoio ao desenvolvimento tecnológico, a proteção comercial e a geração de demanda interna são alguns dos mecanismos utilizados por países como os Estados Unidos, a Alemanha e o Japão (IEDI, 1998).

As indústrias de bens de consumo duráveis aumentaram significativamente sua importância relativa na estrutura industrial brasileira, lideradas pela indústria montadora de veículos, que entre 1990 e 1997 aumentou em 126% sua produção. Vale salientar que esta indústria foi uma das poucas que teve uma política industrial setorial, de cunho fortemente protecionista, principalmente pela implementação com sucesso das câmaras setoriais.

A indústria de bens intermediários, mais dependente do ritmo de atividade econômica, tem nos seus investimentos um comportamento estruturalmente cíclico, não sofrendo grande instabilidade no curto prazo. Além disso, o Brasil demonstra possuir competitividade internacional em uma série de insumos básicos. Quanto ao setor de bens de consumo não duráveis, a sua evolução depende da massa de renda, que tem se mantido relativamente estável nos últimos anos.

O que se está querendo demonstrar é que a estrutura industrial brasileira apresenta um perfil muito desequilibrado. Não tem havido um crescimento harmonioso entre seus vários segmentos. É importante frisar que os diversos setores industriais cumprem papéis diferentes e são importantes por distintas razões. Enquanto bens de capital e o complexo eletrônico se justificam pela importância tecnológica e capacidade de irradiação do dinamismo econômico, os

insumos básicos, assim como a agroindústria, contribuem para a geração de divisas; as indústrias mais tradicionais, como têxtil e vestuário, são decisivas do ponto de vista do emprego.

Há duas décadas atrás se poderia dizer que o Brasil ainda não havia completado seu parque industrial. Entretanto, esta afirmação deve ser atualizada, pois o país possui uma indústria bastante diversificada e apta a enfrentar os desafios que lhe são impostos pela economia nacional e internacional, desde que se aparelhe conforme as necessidades de mudança dos novos paradigmas tecnológicos que se estão impondo às empresas.

Dessa forma, todos os setores são importantes, estratégica e economicamente. É necessário que todos os seguimentos trabalhem em harmonia e com ações que definam qual setor será prioritário em determinada conjuntura econômica. Daí decorre a necessidade de se criarem instâncias políticas que articulem os vários momentos da produção e da cadeia produtiva, fato que ainda não ocorre no país.

São nos países mais desenvolvidos e em alguns em fase de industrialização mais avançada que se pode verificar como agem os setores envolvidos – público e privado. Suas estratégias visam um fortalecimento nos setores mais dinâmicos, aqueles com maior intensidade tecnológica, destacando-se as indústrias de bens de capital e as eletrônicas.

A partir do final da 2ª Guerra Mundial até o final da década de 70 os governos brasileiros que se sucederam exerceram a função de estruturar o país, investindo principalmente em indústrias de base, atuando nas relações entre capital e trabalho, sistema financeiro, regulação da concorrência etc. No setor industrial, o objetivo foi o de promover a criação, consolidação e diversificação deste setor. Foi possível criar relações de cooperação entre o Estado - incluindo as empresas estatais, o capital privado nacional e o capital estrangeiro, para constituir uma indústria diversificada e complexa. A política macroeconômica e a de desenvolvimento industrial eram compatíveis e seguiam um curso complementar, dentro de uma mesma política industrial e desenvolvimentista para o país (IEDI, 1998).

De maneira geral esta foi a trajetória do setor industrial, que até o início dos anos 80 apresentou uma das maiores taxas de crescimento mundial (8,4% ao ano). Nesse momento, a economia mundial passava por grandes mudanças: maior competição internacional, grande intensificação tecnológica e transformações no setor industrial. Internamente, podia-se afirmar que, no limite dessas transformações, a estrutura industrial brasileira estava consideravelmente

definida, mas o modelo de desenvolvimento deveria ser revisto para adequar as instituições políticas e a indústria a um novo período de desenvolvimento definido por novas bases.

Todavia, a partir do início dos anos 80, as condições internacionais da economia não possibilitaram a evolução do modelo de desenvolvimento. Sem perspectivas claras de mudança, a estrutura institucional brasileira e os traços mais básicos da anterior política industrial ainda permaneceram, mas foram se desestruturando com o tempo.

Da crise que se prolongaria por toda a década de 80, a política econômica de curto prazo teve conseqüências decisivas para o desenvolvimento industrial. Diante da necessidade de controle das contas públicas, os incentivos fiscais e financeiros foram sendo reduzidos e extintos. Portanto, como setor de ponta para o crescimento, o setor industrial passou a sofrer os efeitos das políticas de estabilização que penalizavam a produção e o crescimento da economia como um todo.

Como conseqüência, a produção do país cresceu muito pouco, principalmente o setor industrial. O Brasil não conseguiu equilibrar a crise e seguir em direção a um novo modelo de desenvolvimento. Somente alguns setores industriais (notadamente os de baixa componente tecnológica), conseguiram um relativo desenvolvimento industrial.

Entretanto, é importante lembrar uma iniciativa de política de longo prazo realizada no período da crise. Em 1988, o governo definiu a Nova Política Industrial (NPI), porém, de baixo resultado prático, dado o poder recessivo das condições da economia mundial.

Ressalte-se, porém, a proposição de Programas Setoriais Integrados (PSI's), que privilegiavam a política industrial; os Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (PDTI's), que salientavam a importância da tecnologia para o desenvolvimento industrial; e uma reforma na política de comércio exterior, através da modernização e de uma redução programada de tarifas de importação. Por outro lado, os problemas de financiamento do setor público não permitiram que esses programas se efetivassem e a crise externa não permitiu o fim das restrições não-tarifárias às importações. Assim, a NPI não surtiu os efeitos desejados.

Nos anos 90, a supremacia das políticas macroeconômicas de curto prazo e o impedimento de implementação de políticas de promoção e desenvolvimento seria ainda maiores. Em primeiro lugar, porque a problemática da inflação não se resolveria até quase meados da década. Em segundo lugar, desde 1990, a política de importação passou a servir como instrumento de política de combate à inflação. Ocorreu uma abrupta e não planejada

liberalização das importações, gerando agravamento da crise econômica. Em terceiro lugar, a partir do Plano Real, as concepções sobre o papel e as funções das políticas de longo prazo mudaram.

A hegemonia da política macroeconômica de curto prazo deixa de ser considerada como uma imposição da crise econômica e as políticas macroeconômicas – a política de estabilização em primeiro plano - passaram a ser vistas como condições necessárias e suficientes para o desenvolvimento econômico e industrial (IEDI, 1998, p. 2).

Nesse processo, a Política de Desenvolvimento Industrial (PDI) viu-se subordinada às políticas da economia mundial em função da prolongada crise, bem como a política econômica passou a não lhe reconhecer como válida, e, a partir daí, perdeu-se também a cooperação que existia entre o setor público e privado.

É preciso observar que a importância das relações entre setor público e privado na formulação de políticas e o equilíbrio entre diferentes políticas é característica e condição do desenvolvimento econômico em vários países. Apesar das diferenciações entre as suas estruturas empresariais, modelos de intervenção do setor público e prioridades de política econômica, países como EUA, Japão, Alemanha, França etc. construíram bases sólidas que sustentam elevado grau de cooperação entre setor público e privado (IEDI, 1998; BATISTA JÚNIOR, 1997).

## **1.2. Conseqüências da abertura comercial a partir do início dos anos 90**

A abertura econômica pode ser considerado um processo que ocorreria mais cedo ou mais tarde, dadas as condições da economia internacional e a inserção que tem o Brasil no comércio mundial e que surtiram alguns efeitos positivos, associados ao aumento da produtividade e da qualidade dos produtos daqueles setores e empresas sobreviventes.

Entretanto, a velocidade com que se implementou foi excessiva; as mudanças de regras e dos cronogramas deixaram à deriva os processos de adaptação das empresas; além disto, a abertura não se fez acompanhar de políticas que permitissem criar condições de reestruturação e de aumento de competitividade para as empresas brasileiras. Dessa forma, setores inteiros e, principalmente, os menos preparados para enfrentar a competição internacional e para os quais não foram concedidas as condições necessárias para competir no mercado aberto, foram rapidamente eliminados e substituídos por produtos importados. A política de abertura, como foi

encaminhada, levou a uma política de comércio exterior que só prejudicou as empresas e os interesses nacionais.

**TABELA 1**  
**Tarifa média de importação de produtos industrializados**

ANOS	1984	1990	1991	1992	1993	1994	1995
TARIFA MÉDIA DE IMPORTAÇÃO	<b>78%</b>	<b>32,3%</b>	<b>25,3%</b>	<b>20,8%</b>	<b>18,5%</b>	<b>11,3%</b>	<b>12,6%</b>

Fonte: Traldi (1997, p. 13).

Os dados da tab. 1 indicam uma redução drástica das tarifas de importação ano após ano. Se se comparar os anos de 1984 (78%) e 1995 (12,6%), esta redução torna-se mais evidente ainda.

Cabe lembrar que são raros os casos de países que assim efetuaram o processo de abertura comercial, mesmo considerando aqueles que promoveram liberalização comercial ampla e os que defendem com maior intensidade a promoção da liberalização recente da economia mundial, pois isso representa não priorizar o mercado interno. No Brasil, esse processo significou uma separação ainda mais marcante entre setor público e privado.

O período seguinte (pós 1995) acentuou os efeitos negativos da abertura comercial. Estes foram mais intensos sobre as empresas de capital privado nacional, que detinham menores graus de liberdade para a definição de estratégias de ajuste e menor capacidade de adaptação às mudanças introduzidas ao longo do processo. Em especial, a desvantagem residia no custo de capital para investimento mais elevado.

As empresas de capital estrangeiro, contando com a possibilidade de captação de recursos mais fácil, devido às suas estruturas e aos baixos custos de financiamento no mercado internacional e de complementar sua linha de produção com importações da própria matriz ou de fornecedores no exterior, puderam, por outro lado, ampliar seu escopo competitivo e participação no mercado interno.

### **1.2.1. Transformações econômicas após 1994**

Em muitos aspectos, o governo que se instalou após 1994 (Fernando Henrique Cardoso), tinha traços muito parecidos com os anteriores (governo Collor de Mello e, posteriormente, Itamar Franco). Entretanto, prevaleceu a postura de que o "desenvolvimento viria por si só, bastando a estabilidade macroeconômica, que se tornou a preocupação básica do governo" (IEDI,

1998, p. 4). A maior exposição da indústria nacional frente à concorrência externa nesse período não decorreu somente de medidas da política tarifária introduzidas pelo governo anterior. Outros fatores podem ser relacionados ao contexto macroeconômico e à política não-tarifária.

Um dos fatores foi o grande salto que a estabilidade de preços deu ao mercado interno, incentivando o aumento das importações, aliada a uma ausência de controle e restrição da concorrência (muitas vezes desleal) em termos de preços, condições de financiamento e ausência de normas de qualidade dos produtos importados.

Outro fator foi a junção de câmbio sobrevalorizado com altas taxas de juros. O câmbio, conduzido desta forma, concedeu um incentivo sem igual às importações e um desestímulo às exportações. As altas taxas de juros cobrados pelo setor financeiro, diminuíram a competitividade das empresas brasileiras, devido ao encarecimento da produção interna de bens destinados aos mercados externo e interno. As melhores condições de financiamento na compra de produtos importados, relativamente aos da produção doméstica, dada as vantagens em termos de prazo e taxas de juros do financiamento externo, foi um importante fator a incrementação das importações.

De maneira geral, as medidas voltadas à reestruturação industrial consistiram na criação pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de linhas de crédito especiais com condições de financiamento mais favorecidas para apoio financeiro de processos de reestruturação das empresas que apresentassem perspectiva de obtenção de competitividade. Também através deste banco, criou-se a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), flexibilização de normas, simplificação das políticas operacionais e aumento dos prazos dos financiamentos e o grande impulso ao financiamento de exportações.

A despeito dos avanços citados, o financiamento de longo prazo no Brasil também se caracteriza pela escassez de recursos, por limitações quanto a custos e prazos, e, finalmente, pela exclusão de um segmento inteiro do financiamento ao investimento.

É o caso de pequenas e médias empresas e de pequenos exportadores, que por não conseguirem a exigência de limite mínimo de financiamento para operações diretas com o BNDES e por não preencherem requisitos bancários para repasses em operações indiretas – estas de pouca atratividade para o sistema bancário – encontraram-se praticamente impedidos de obterem financiamentos. Entretanto, a simplificação tributária concedida às pequenas e médias empresas foi uma medida positiva.

Como resultado da política de abertura e das demais políticas que afetaram o setor exportador da economia, o Brasil passou a apresentar *déficits* consideráveis na balança comercial, o que levou o governo a definir prioridades para políticas de estímulo às exportações. Como em outras situações, as medidas adotadas foram incompletas, localizadas e aplicadas com atraso relativo aos acontecimentos. O governo adotou, principalmente, instrumentos de natureza fiscal e creditícia para fomentar as exportações.

Conforme a tab. 2, as tarifas de importações em 2001 ainda continuavam reduzidas, causando sérios problemas na balança comercial.

**TABELA 2**  
**Tarifas médias de importação no Brasil – itens selecionados e total - 2001**

<b>Grupos de produtos</b>	<b>Tarifa nominal (%)</b>	<b>Tarifa efetiva (%)</b>	<b>Redução* (%)</b>
Alimentos e bebidas	12,9	3,5	-72,9
Insumos industriais	10,2	6,7	-34,0
<b>Bens de capital</b>	<b>12,2</b>	<b>7,9</b>	<b>-35,0</b>
Bens de consumo	14,3	10,9	-24,0
<b>Total</b>	<b>11,1</b>	<b>6,4</b>	<b>-42,0</b>

Nota: \*Redução percentual da tarifa nominal para a efetiva

Tarifa efetiva: descontada os regimes especiais para determinados produtos.

Fonte: Lacerda (10 jan. 2002, p. B2).

O papel da taxa de câmbio como âncora do plano de estabilização descartou a desvalorização da moeda como forma de promover as exportações, o que compensaria assim a grande valorização ocorrida no início da aplicação do Plano Real. As políticas de câmbio e de tarifas também não puderam ser utilizadas como mecanismos de defesa diante de fatores contrários à competitividade dos produtos brasileiros, dentre os quais: os juros altos, a falta de recursos adequados para o financiamento, a ausência de uma política para combater a importação predatória, os tributos incidentes sobre as exportações e os altos custos de contribuições sociais sobre o trabalho (IEDI, 1998).

A partir de 1994, a preocupação progressiva do governo com o mercado externo provocou um aumento dos incentivos para a produção voltada às exportações, com a ampliação de créditos aos produtos exportáveis. Também provocou uma postura mais definida em termos de política de promoção de exportações, refletida na fixação de metas e políticas para o setor pela Câmara de Comércio Exterior (Camex).



Os incentivos e o amparo creditício acima referidos significaram apenas alguns passos na direção de uma maior aproximação entre as condições fiscais e creditícias em vigor em outros países e as condições para a atividade de exportação no Brasil. Como já assinalado, além desses fatores, o Brasil também acumula graves desvantagens de competitividade nas exportações no câmbio e nas altas taxas de juros.

### **1.3. Desnacionalização e política de comércio exterior brasileira**

A política cambial sobrevalorizada postergou a diversificação e ampliação dos produtos exportáveis e, conseqüentemente, a competitividade no mercado externo. Esta questão interferiu também com a inserção do país na divisão internacional do trabalho, hoje muito menos atuante do ponto de vista industrial do que na década passada.

Nos anos 80, a balança comercial obtinha *superávit*, a alta inserção brasileira na economia mundial era devido ao bom desempenho das exportações. Esta inserção focava na direção dos mercados do resto do mundo. Todavia, a partir da abertura comercial iniciada em 1990, as importações, como proporção do PIB, passaram a aumentar e, desde 1995, o Brasil registra constantes déficits na sua balança comercial.

Na década de 90, o Brasil perdeu a oportunidade de ter uma maior penetração no comércio mundial, isto é, simultaneamente de exportações e importações; contudo, as políticas econômicas adotadas levaram a uma inserção desequilibrada.

A conjugação de altas taxas de juros com sobrevalorização cambial, que se prolonga desde a introdução do Plano Real, contribuiu para aprofundar a inserção desequilibrada: constituiu-se em estímulo à importação e restringiu os investimentos para exportação, aumentou os custos da produção exportável e diminuiu a rentabilidade do exportador – ou seja, deprimiu a competitividade da indústria brasileira.

Um outro problema está relacionado à composição das exportações. Estas se compõem de produtos primários e têm aumentado sua participação na pauta de exportações: de 33,5%, em 1992, para 38,2%, em 1997. Para os produtos industriais, predominam as *commodities* e os produtos padronizados, também contrariando a tendência do comércio mundial. Por outro lado, em relação às importações, vêm aumentando o peso dos produtos de setores mais sofisticados, tais como máquinas e material elétrico (Conjuntura Econômica, 1998).

Os dados indicam que as importações de bens de capital em 1997 aumentaram 12% sua participação em relação a 1992, enquanto as exportações tiveram trajetória de queda acentuada. À primeira vista poder-se-ia inferir que o aumento das importações seria devido à maior intensidade do ritmo industrial, requerendo maiores investimentos e buscando equipamentos no mercado externo. Ou seja, poder-se-ia supor que a indústria doméstica não conseguia suprir as necessidades da demanda.

Todavia, pelos dados e pesquisas pode-se considerar que não foi esta a situação. Desde a abertura comercial iniciada nos anos 90, os produtos estrangeiros conseguiram aumentar sua inserção na economia nacional com preços mais competitivos e linhas de financiamento mais ágeis e juros mais baixos, o que deixou o produtor interno em franca desvantagem.

TABELA 3

**Brasil: Importações e exportações bens de consumo e bens de capital (não inclui material de transporte, veículos automóveis, tratores etc. e máquinas e material elétrico) – 1993-1999**

<b>Importações – FOB (US\$ milhões)</b>							
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>TOTAL</b>	<b>25.256</b>	<b>33.079</b>	<b>49.972</b>	<b>53.346</b>	<b>59.837</b>	<b>57.733</b>	<b>49.224</b>
Bens de consumo	3.020	4.658	8.631	9.010	9.241	8.826	6.283
Bens de capital	8.369	12.690	19.891	20.277	25.600	25.283	21.160
Setor público	1.185	1.565	1.296	1.179	.....	.....	.....
Setor privado	19.642	27.445	43.964	46.025	.....	.....	.....
<b>Exportações – FOB (US\$ milhões)</b>							
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>TOTAL</b>	<b>38.555</b>	<b>43.545</b>	<b>46.506</b>	<b>47.747</b>	<b>52.994</b>	<b>51.140</b>	<b>48.011</b>
Produtos primários	13.620	15.564	18.071	18.071	20.254	19.175	17.760
Produtos industrializados	25.935	27.981	29.720	29.647	32.740	31.964	30.251
Máquinas e instrumentos mecânicos	2.530	2.878	3.050	3.150	3.393	3.197	2.907

Fonte: MDIC/SECEX. In: Boletim do Banco Central do Brasil (mar. de 2000)

**TABELA 4**  
**Brasil: Balança Comercial – FOB** (US\$ milhões)

(acumuladas nos últimos 12 meses)

PERÍODO	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	SALDO	PERÍODO	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	SALDO
<b>1987</b>	26.224	15.052	11.172	<b>1995</b>	46.506	49.972	-3.466
<b>1988</b>	33.789	14.605	19.184	<b>1996</b>	47.747	53.346	-5.599
<b>1989</b>	34.383	18.263	16.120	<b>1997</b>	52.994	59.840	-6.845
<b>1990</b>	31.414	20.661	10.753	<b>1998</b>	51.140	57.733	-6.593
<b>1991</b>	31.620	21.041	10.579	<b>1999</b>	48.013	52.458	-8.817
<b>1992</b>	35.793	20.554	15.239	<b>2000</b>	41.027	43.772	-2.745
<b>1993</b>	38.555	25.256	13.299				
<b>1994</b>	43.545	33.079	10.466				

Fonte: MDIC/Secex. In: Boletim do Banco Central do Brasil (mar. de 2000, dez. 2001).

A tab. 4 indica que o desequilíbrio na balança comercial (saldo negativo entre importações e exportações) ainda permanecia, a despeito dos esforços do governo federal<sup>1</sup> em aumentar o *superávit* comercial.

Os números mostrados nas tabelas 3 e 4 indicam um forte desequilíbrio nas contas externas. No setor de bens de capital especificamente, as altas taxas de importação podem levar a tirar conclusões precipitadas se se analisar apenas as estatísticas, sem considerar-se outras variáveis da economia brasileira. À primeira vista, poder-se-ia supor que o país estaria crescendo, pois as importações de bens de capital poderiam indicar maiores encomendas por parte de outros setores industriais. Todavia, isto tem de ser relativizado, pois as importações aumentaram também para os setores de bens de consumo e bens intermediários. O que se verificou é que o aumento das importações nos setores citados, foi para refrear as altas taxas de inflação verificadas entre 1990 a 1993 e para conter a elevação dos preços internos, após o lançamento do Plano Real em 1994.

Na falta de uma Política de Desenvolvimento que combine os setores produtivos e econômicos, o cenário do comércio exterior pode ser agravado se o país acelerar a sua taxa de crescimento, dada a decorrente necessidade de importação de bens de capital e bens de consumo duráveis. O país corre o risco de que esse perfil de comércio exterior dos bens industrializados se constitua em mais uma restrição ao desenvolvimento sustentado.

<sup>1</sup> Estes esforços podem ser traduzidos em programas de incentivo às exportações (financiamento), liberalização do câmbio (de fixo para flutuante), projetos de reformas fiscal e tributária, produtos com maior conteúdo tecnológico, redução de custos de infra-estrutura, melhor capacitação de mão-de-obra e outros (MICT, 1997).

O Brasil ainda mantém competitividade internacional em setores tradicionais, intensivos em recursos primários, produtores de bens de baixo valor agregado e que apresentam baixo dinamismo de mercado. Por outro lado, demonstra falta de competitividade nos setores mais dinâmicos, cujos mercados, em termos mundiais, têm crescido a taxas mais elevadas. Esta tendência da indústria brasileira contraria a tendência internacional e as melhores práticas de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico.

Todavia, mesmo com uma abertura comercial abrupta e precipitada pode-se destacar alguns fatores positivos, como a maior desverticalização e especialização da produção e de produtos.

Antes da abertura comercial iniciada nos anos 90, a economia interna vivia em um ambiente relativamente protegido, onde as empresas trabalhavam com a perspectiva de ter um maior controle direto da produção. Ou seja, todas as etapas da produção eram feitas pela própria empresa. Com as recentes transformações mundiais e nacionais isto está deixando de ocorrer, com a terceirização da produção e da mão-de-obra<sup>2</sup>.

Em relação à diversificação de produtos, enquanto o país vivia uma economia fechada, as empresas fabricavam vários produtos mesmo sem ter uma produção em larga escala, pois era economicamente viável. A partir do momento em que os produtos estrangeiros passaram a ter maior penetração no mercado interno, esta forma de produção passou a ser inviável e as empresas tiveram que focar sua produção em produtos que realmente fizessem parte de seu escopo de negócios.

As estratégias adotadas pelas empresas nacionais lhes propiciaram se manter no mercado. Entretanto, foram medidas reativas para o estabelecimento de menores custos de produção e não uma política deliberada de atuação e estratégia a médio e longo prazo.

Não foi raro as empresas nacionais associarem-se a empresas estrangeiras em alianças estratégicas ou a incorporação por parte destas últimas sobre as primeiras, como forma de assegurar sua manutenção no mercado.

---

<sup>2</sup> As empresas contratam outras firmas (terceiras) que se encarregam de áreas como segurança, alimentação, transporte, limpeza e, como já estão fazendo, também da produção. Para a empresa contratante é vantajoso, pois diminuem seus gastos com encargos trabalhistas, redução de estoques e maior controle sobre fornecedores e volumes de produção, entre outras vantagens.

Muitas multinacionais incluíram suas filiais em suas estratégias mundiais, otimizando seus ganhos de escala e aumentando os fluxos internacionais e realizando maior intercâmbio intra-empresas.

A abertura comercial realizada após 1990, comprometeu o desempenho das empresas nacionais e tornou o país grande importador de produtos e serviços em praticamente todas as esferas da produção. Nesse sentido, houve uma grande desnacionalização de componentes que antes eram fabricados no país.

A desnacionalização refere-se à redução dos componentes utilizados e fabricados internamente. Ou seja, com a abertura comercial, as empresas introduziram estratégias mais voltadas às suas áreas de negócios e várias delas deixaram de produzir uma série de componentes, sem escala interna, passando a importá-los. E mais, a própria mudança na estrutura da indústria é responsável pela maior necessidade de importação de insumos, partes, peças e componentes de produtos. Mais importante é que este processo foi potencializado pela sobrevalorização da moeda nacional (Real). Desta forma, o índice médio de nacionalização dos produtos foi reduzido além do que seria necessário e justificado pela capacitação técnica.

Outra perspectiva da desnacionalização é a oferta interna de bens finais, com a maior participação dos produtos importados em vários segmentos industriais.

O conjunto da produção industrial no Brasil, nos últimos anos, vem crescendo com uma maior inserção das empresas estrangeiras. Isto pode ser relacionado com alguns fatores, tais como:

- A crise econômica, a instabilidade macroeconômica e as reformas institucionais internas que afetaram de forma mais intensa as empresas nacionais, na medida em que as corporações multinacionais contam com o apoio financeiro, técnico e comercial das matrizes.
- Alguns setores que apresentaram crescimento no mercado interno, atraíram novos investimentos do exterior. Os setores de informática e de equipamentos para telecomunicações podem ser considerados exemplos desse movimento.
- Houve desnacionalização patrimonial, sem a criação de capacidade produtiva adicional.

O quadro 1 indica a participação do capital estrangeiro, através do processo de fusões e aquisições, intensificado a partir de meados da década de 90.

Setor	Empresa	Comprador	País	Ano
<b>Alimentos</b>	Adria	Quaker Oats	EUA	1994
	Lacta	Philip Morris	EUA	1995
	Kibon	Unilever	Inglaterra/Holanda	1997
	Ceval	Bunge	Argentina	1997
<b>Têxtil</b>	Celbrás	Rhodia	França	1994
<b>Química/Petroquímica</b>	Tintas Coral	ICI	Inglaterra	1996
<b>Fertilizantes/Sementes</b>	Agroceres	Monsanto	EUA	1997
	IAP	Bunge	Argentina	1997
<b>Farmacêutico</b>	Biolab	Seattle (Monsanto)	EUA	1996
<b>Eletrônico</b>	Sid Telecom	AT&T	EUA	1994
	Edisa	Hewlett Packard	EUA	1996
	Zetax	Lucent Technologies	EUA	1999
	Batik	Lucent Technologies	EUA	1999
<b>Eletrodoméstico</b>	Continental 2001	Bosch/Siemens	Alemanha	1994
	Prosdócimo	Electrolux	Suécia	1996
	Dako	General Eletric	EUA	1996
	Arno	SEB	França	1997
	Brasmotor	Whirlpool	EUA	1998
<b>Autopeças</b>	Metal Leve	Mahle	Alemanha	1996
	Cofap	Magneti Marelli	Itália	1997
	Freios Varga	Lucas Variety	Inglaterra	1997
<b>Bens de Capital</b>	Cobrasma	ABB	Suíça/Suécia	1995
	Celma	General Eletric	EUA	1996
	Gevisa	General Eletric	EUA	1997
	Mecânica Pesada	GEC Alstom	Inglaterra	1997
<b>Máquinas Agrícolas</b>	Iochpe-Maxion	Agco	EUA	1996
	SLC-John Dere	Dere & Co.	EUA	1999
<b>Siderurgia</b>	Acesita/CST	Usinor	França	1998
<b>Cimento</b>	Matsulfur	Lafarge	França	1996
	Grupo Brennand	Cimpor	Portugal	1999
<b>Telecomunicações</b>	Embratel	MCI	EUA	1998
	Telesp	Telefónica	Espanha	1998
	Tele Centro-Sul	Telecom Itália	Itália	1998
	Telesp Celular	Portugal Telecom	Portugal	1998
<b>Distribuição de Energia Elétrica</b>	Light	EDF/AES/Houston	França/EUA	1997
	Metropolitana	EDF/AES/Houston	França/EUA	1998
	Elektro	Eron	EUA	1998
<b>Supermercados</b>	Eldorado	Carrefour	França	1997
	Sé	Jerônimo Martins	Portugal	1997
	Cândia	Sonae	Portugal	1998

**QUADRO 1: Principais Empresas Adquiridas por Grupos Estrangeiros - 1994/1999**

Fonte: NEIT/IE/Unicamp. In: IEDI (nov. 2000, p. 20).

As informações acima indicam a evolução de algumas fusões e aquisições no Brasil, onde houve uma forte aceleração do processo após 1994. Os dados mostram também que, no decorrer da década, o processo foi comandado pelas empresas estrangeiras. É indicação também da desnacionalização, a rápida evolução da participação de empresas estrangeiras no faturamento das vinte maiores por setor que os dados registram sobretudo para o período 1994-98 para segmentos como alimentos, autopeças, comércio atacadista e varejista, eletroeletrônica e mecânica (IEDI, nov. de 2000).

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2002) disponibiliza as empresas exportadoras e importadoras por estados, anualmente. Entretanto, não informa os volumes exportados e importados por cada empresa, devido à restrição imposta pela Secretaria da Receita Federal, desde 1998 (conforme informações da Chefia do Depla/Nucex/Coest/MDIC). Sendo assim, a partir do quadro 1, das informações do MDIC (2002), IEDI (nov. 2000) e setores selecionados, foram relacionadas algumas empresas que importam produtos dentro de sua área de produção no estado de São Paulo, que é o mais industrializado e principal centro financeiro do país. São os casos das empresas: Cobrasma/ABB Alstom Power Brasil e Gevisa/General Eletric (bens de capital); Telesp/Telefónica de Espanha (telecomunicações); Metal Leve/Mahle e Cofap/Magneti Marelli (autopeças); Metropolitana/EDF/AES/Houston (distribuição de energia elétrica). Estes setores são grandes importadores de máquinas, equipamentos e componentes.

Das empresas que foram adquiridas por capital estrangeiro, o setor eletrônico teve participação única de empresas norte-americanas. Também na indústria de bens de capital, os EUA têm forte penetração neste seguimento. Nas telecomunicações, destaca-se a Espanha que adquiriu a Telesp (empresa paulista), com o maior mercado do setor no Brasil. No seguimento distribuição de energia elétrica, verifica-se também a forte participação norte-americana isolada ou em sociedade com capitais franceses.

De acordo com os indicadores da relação IDE/PIB e IDE/Formação Bruta de Capital Fixo, os dados evidenciam, como produto da rápida evolução recente, que o Brasil apresentava em fins dos anos 90 as características de, primeiramente, registrar indicadores muito superiores à média mundial e de países desenvolvidos e, em segundo lugar, indicadores muito próximos da média dos países em desenvolvimento (IEDI, nov. de 2000).

Alguns exemplos são típicos, como o da indústria de autopeças (bens de capital seriados). O nível elevado das taxas de juros que prevaleceu no Brasil, mesmo após a estabilização,

concorreu para depreciar os valores dos ativos reais nacionais, assim como o acesso a fontes de financiamentos diferenciados, entre empresas de capital nacional e empresas estrangeiras. Este é um ponto fundamental. Dele decorre a exportação dos centros de decisão. Em relação à Pesquisa & Desenvolvimento realizada nas empresas – em que o atraso da indústria brasileira já era acentuado - o retrocesso foi singular com a destruição de unidades inteiras de P&D e dispensa em massa de profissionais e técnicos da área. Esta é uma demonstração prática da maior convergência entre o segmento privado de empresas nacionais e objetivos de política industrial e desenvolvimento tecnológico.

Mesmo considerando que algumas empresas mantenham no país centros de excelência<sup>3</sup>, isto não denota propriamente melhorias ou autonomia tecnológica para o país. O que estas empresas fazem é aproveitar os melhores recursos disponíveis no país, para aumentar seu grau de competitividade internacional.

O quadro 2, indicando a maior participação do capital estrangeiro na economia brasileira recente, complementa as informações destacadas no quadro anterior.

<b>Ranking</b>	<b>1999</b>	<b>US\$</b>	<b>%</b>	<b>Ranking</b>	<b>2000</b>	<b>US\$</b>	<b>%</b>
	<b>País</b>	<b>(milhões)</b>			<b>País</b>	<b>(milhões)</b>	
<b>1</b>	China	40,3	3,8	<b>1</b>	Hong Kong	64,4	5,1
<b>2</b>	<b>Brasil</b>	31,4	2,9	<b>2</b>	China	40,8	3,2
<b>3</b>	Hong Kong	24,6	2,3	<b>3</b>	<b>Brasil</b>	33,5	2,6
<b>4</b>	Argentina	24,1	2,2	<b>4</b>	México	13,2	1,0
<b>5</b>	México	11,9	1,1	<b>5</b>	Argentina	11,2	0,9
<b>6</b>	República da Coréia	10,6	1,0	<b>6</b>	República da Coréia	10,2	0,8
<b>7</b>	Chile	9,2	0,9	<b>7</b>	Polônia	10,0	0,8
<b>8</b>	Polônia	7,3	0,7	<b>8</b>	Cingapura	6,4	0,5
<b>9</b>	Singapura	7,2	0,7	<b>9</b>	Malásia	5,5	0,4
<b>10</b>	Checoslováquia	6,3	0,6	<b>10</b>	Taiwan	4,9	0,4

**QUADRO 2: Principais países em desenvolvimento receptores de investimento direto estrangeiro no mundo – 1998-2000 – Fluxos anuais (US\$ bilhões)**

Fonte: WIR 2001 – World Investment Report – Unctad. In: RUMOS (out. 2001, n. ° 189, p. 6).

Mesmo com redução do fluxo de investimentos externos no Brasil, entre 1999 e 2000, ainda são valores bastante elevados, indicando forte atuação do capital estrangeiro no país. A

<sup>3</sup> Como exemplo, pode-se citar a indústria Siemens (capital alemão), que fabrica geradores para hidroelétricas. No Brasil, esta forma de geração de energia gira em torno de 95% de sua capacidade instalada.



política econômica adotada pelo Brasil nesta última década, contraria uma tendência mundial de proteção e incentivo às empresas nacionais dos principais países industrializados.

É evidente que todos os países querem ter autonomia e desenvolvimento de suas empresas e economias. Muitos destes países são extremamente competitivos e possuem empresas altamente eficientes, pois têm políticas industriais, econômicas e de desenvolvimento que privilegiam, em primeiro lugar, suas empresas nacionais. Pode-se acompanhar pelo quadro 3, algumas políticas de comércio exterior que são praticados em países industrializados e no Brasil.

PAÍSES	AÇÕES ADOTADAS
<b>EUA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promovem medidas protecionistas relativas às importações, utilizando-se de barreiras tarifárias e não-tarifárias.</li> <li>• Proteção por tempo limitado a indústrias afetadas pela concorrência de produtos importados.</li> <li>• Ações para contestar práticas discriminatórias implementadas por outros países contra produtos ou empresas norte-americanas.</li> <li>• O Departamento de Comércio examina reclamações contra importações que tenham recebido subsídios na produção ou exportação de governos estrangeiros; leis contra <i>dumping</i> comercial cometido por outros países. Sobre estas importações podem incidir tarifas adicionais que compensem as práticas de competição predatória.</li> <li>• Em dez. de 2001 foi aprovada pelo Congresso norte-americano, a TPA (Trade Promotion Authority, mais conhecida como <i>fast track</i>), mecanismo que permite ao governo acelerar o processo de negociação comercial. Todavia, o texto ficou condicionado à manutenção de protecionismos a empresas e produtores agrícolas.</li> </ul>
<b>JAPÃO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As importações são controladas rigorosamente pelo governo, que determina autorizações, licenças, regras etc. que mudam constantemente, dependendo da conjuntura econômica.</li> <li>• Há grande afinidade entre o setor público e o privado, o que concerne a este excelentes vantagens. Os <i>keiretsus</i>, somados ao sistema de compras governamentais, aos altos custos da terra, ao sistema de patentes, ao registro de marcas, serviços financeiros, disposições legais etc., criam grandes obstáculos aos importadores.</li> </ul>
<b>UNIÃO EUROPEIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As regras comerciais visam proteger os países membros da acirrada competição de países que não fazem parte dos acordos, principalmente, os produtos vindos dos EUA e Japão. Entretanto, estas regras são aplicadas indiscriminadamente, inclusive entre países membros que mantêm subsídios a produtos industriais ou agrícolas.</li> <li>• As exportações de terceiros países sofrem diversas restrições não-tarifárias: restrições de caráter sanitário e fitossanitário; acordos de preço mínimo e acordos de restrição voluntária; direitos <i>anti-dumping</i> e direitos compensatórios; e medidas de salvaguarda. Estes acordos e direitos estão formalizados até o ano de 2005, o que garante aos produtores membros, sua proteção.</li> </ul>
<b>CORÉIA DO SUL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cerca de 10% das tarifas de produtos industriais permanece em elevado nível de proteção por serem consideradas indústrias estratégicas seja em relação à tecnologia, à competitividade internacional ou ainda a indústrias em dificuldade.</li> <li>• Também existe uma variedade de outras barreiras não-tarifárias, as quais incidem sobre as importações coreanas relacionadas ao funcionamento aduaneiro, proibições de importações e barreiras técnicas.</li> </ul>
<b>BRASIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nos últimos anos, as taxas de importação em todos os setores vêm declinando consideravelmente. Somente os setores mais organizados conseguem algum tipo de proteção, através das câmaras setoriais ou pela pressão das associações empresariais.</li> </ul>

**QUADRO 3: Políticas de Comércio Exterior adotadas em países selecionados**

Fonte: Elaborado a partir de informações da pesquisa IEDI (1998).

Do exposto no quadro 3, fica evidente a enorme e importante participação governamental na condição de promotor de políticas que incentivem o desenvolvimento industrial e de proteção às suas empresas, seja incentivando novos métodos e processos de produção, apoio à Pesquisa & Desenvolvimento, medidas fiscais, de financiamento, de comércio exterior e outras. Cabe ressaltar que outros países também passaram por mudanças estruturais em suas economias, mas souberam administrar com relativo êxito sua inserção na economia mundial.

Dessa maneira, não se justifica que o Brasil mantenha uma política de abertura comercial e financeira sem contrapartidas para salvaguardar seu mercado interno, empresas e setores mais sensíveis à competição estrangeira.

Isto se explica pela grande concorrência interempresarial e competitividade que se tornou o grande diferencial entre as empresas de origem nacional ou mesmo entre as multinacionais, principalmente após a abertura comercial iniciada no princípio dos anos 90.

**TABELA 5**  
**Taxa de crescimento industrial**

<b>Taxa de crescimento industrial</b>	<b>Produção física</b>	<b>Pessoal ocupado</b>	<b>Horas pagas</b>	<b>Rotatividade</b>	<b>Salário médio real</b>
<b>1991</b>	(-) 2,6	(-) 10,1	(-) 10,1	1,8	(-) 0,2
<b>1992</b>	(-) 3,7	(-) 7,7	(-) 8,0	1,5	11,5
<b>1993</b>	7,5	(-) 1,9	(-) 1,9	1,5	6,9
<b>1994</b>	7,6	(-) 2,2	(-) 2,9	3,1	5,7
<b>1995</b>	1,8	(-) 1,9	(-) 2,3	1,5	8,7
<b>1996</b>	1,7	(-) 11,2	(-) 11,5	1,7	3,7
<b>1997</b>	3,9	(-) 5,8	(-) 6,2	0,9	1,5
<b>1998</b>	(-) 2,3	(-) 9,2	(-) 9,6	1,0	2,1
<b>1999</b>	(-) 0,7	(-) 7,3	(-) 7,7	1,3	(-) 2,9
<b>2000</b>	6,5	0,6	0,2	1,3	(-) 1,1

FONTE: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal. <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em 15 nov. 2001

A reestruturação na organização da produção, com a introdução do "modelo" japonês nas indústrias brasileiras ainda é um processo lento. Todavia, a partir do início dos anos 90, tem aumentado consideravelmente. A introdução do *just in time*, *kanban* e da qualidade total (*total quality control* – TQC) veio trazer ao meio produtivo uma verdadeira obsessão entre os agentes envolvidos (empresas, consultorias e até órgãos públicos). Porém, estas novas formas de

organização dão-se ainda de forma localizada, as empresas que assim o fizeram estão buscando maior competitividade, melhorando a qualidade e rebaixamento de custos de produção.

Algumas mudanças podem ser sentidas nas relações de trabalho, onde as tarefas dos trabalhadores ligados diretamente à produção passaram a ter uma maior variedade de funções, envolvimento com grupos de qualidade, acatamento de sugestões por parte das empresas. Estas estão investindo mais em treinamento e capacitação da força de trabalho, educação básica e busca pela estabilidade no emprego, tentando diminuir a rotatividade<sup>4</sup>.

Outro dado que pode ser observado referente à recente reestruturação organizacional que vem sendo introduzido em diferentes unidades produtivas industriais, é o processo de terceirização. As empresas brasileiras estão participando de um mercado extremamente competitivo e recessivo, daí a necessidade de se cortar custos e se aproximar das formas de organização do trabalho dos países do centro capitalista.

O processo de terceirização é caracterizado quando uma empresa passa a contratar uma outra para desenvolver determinado serviço dentro ou fora de suas instalações por um período limitado de tempo ou não. A empresa que passa a executar tais tarefas é chamada de "terceira". Numa mesma empresa, é possível observar trabalhadores terceirizados trabalhando ao lado de funcionários da empresa contratante.

A terceirização pode envolver ainda o encerramento completo ou parcial de unidades produtivas. A empresa que contrata os serviços, passa então, a ser compradora de produtos de outras empresas. Outro caso, bastante característico deste processo, é a contratação de trabalhadores para serviços dentro da empresa cliente. Os casos mais comuns são vigilância, limpeza, refeitório, ambulatório, transportes, manutenção, processamento de dados etc.

A crescente utilização deste recurso pode ser associada a vários fatores, como: ganhos na produção, redução de encargos trabalhistas, melhor controle de estoque, agilidade no transporte,

---

<sup>4</sup> No desenvolvimento da tese de doutoramento "A indústria de bens de capital: inovações tecnológicas e organização industrial nos anos 90" (Araújo Junior, F.F.L.C.H./USP, 2003), pôde-se realizar diversas visitas às empresas de bens de capital. Foi observado que em torno de 80% das empresas visitadas tinham algum tipo de treinamento, qualificação ou estímulo ao estudo para trabalhadores com poucos anos de educação formal ou técnica. Verificou-se também que algumas empresas mantêm contratos, principalmente com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), para treinamento de trabalhadores. Outro fato notado foi o crescente interesse por parte das empresas em oferecer palestras e oficinas voltadas à segurança do trabalho (prevenção de acidentes) ou sobre problemas de saúde (fumo, alcoolismo, doenças sexualmente transmissíveis etc.). Sem dúvida, é uma mudança de comportamento, entretanto, isto evidencia a percepção, por parte das empresas, que o custo em manter um trabalhador saudável ou melhor qualificado é menor que os custos com assistência médica, ausências ou grande rotatividade. Indica também a falta de preparo por parte da classe trabalhadora no mercado de trabalho.

volume ideal de produção etc. Para a empresa que terceiriza é importante que se mantenha estritamente dentro de sua área de atuação. O direcionamento de seus esforços pode lhe garantir maiores chances competitivas, além de possibilitar melhor gestão empresarial, o que leva a diminuir a variedade de formas organizacionais da produção e do trabalho.

Outro fator relacionado à introdução da terceirização em uma empresa é o fato de que esta pode transformar custos fixos (investimentos) em custos variáveis (compras). Pode ainda, se tornar uma parceira da empresa que terceiriza, dividindo os investimentos em novos processos de produção ou produtos. Com a terceirização, a empresa contratante passa a ter menor número de processos, possibilitando a redução de custos e melhorando a qualidade de seus produtos (desde que fiscalize rigorosamente os produtos de seus fornecedores), fatores que são essenciais em mercados altamente competitivos.

Sob outro aspecto, a terceirização pode efetivar um maior controle sobre a força de trabalho e não garantir as conquistas trabalhistas de categorias mais organizadas e piorar as condições de trabalho em setores com baixa ou nenhuma organização trabalhista. Sob esse ponto de vista, os sindicatos têm papel relevante no sentido de fiscalizar as mudanças que estão sendo introduzidas nos locais de trabalho.

Pesquisa realizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (1993), revelou dados importantes sobre o processo de terceirização entre as empresas brasileiras. A pesquisa envolveu 40 empresas de vários setores, como: bancário, vestuário, metalúrgico, eletricitário, telefônico, processamento de dados e petróleo. A maioria das empresas pesquisadas situava-se na região sudeste, em atividades industriais. Da pesquisa citada, podem ser transcritos os seguintes dados, constantes no quadro 4:

62,5% terceirizam atividades de apoio e produção
35,0% terceirizam somente atividades de apoio
2,5% terceirizam somente atividades produtivas
65% das empresas pesquisadas manterão o processo de terceirização

**QUADRO 4: Porcentagem de empresas que praticavam terceirização**

Fonte: Adaptado de Dieese (1993, p. 17-19). Elaboração do autor.

Para os trabalhadores terceirizados, as condições de trabalho tenderam a piorar. Normalmente, as firmas contratadas tinham estrutura inferior das contratantes, sendo que as

condições de trabalho, médias salariais e benefícios sociais eram inferiores aos padrões das empresas contratantes (DIEESE, 1993).

Para completar o quadro, identificou-se situação de jornadas de trabalho mais extensa, menor seguranças relativas à estabilidade do emprego e graves problemas com relação à representação sindical, já que os trabalhadores terceirizados não sabiam exatamente a qual sindicato se filiar e recorrer, se ao sindicato da firma contratada ou da contratante.

Outro aspecto que merece menção foi o fato de que as empresas que participaram da pesquisa e que praticavam a terceirização não tinham políticas de recursos humanos que poderiam minimizar os efeitos da transferência de mão-de-obra para as empresas terceirizadas. Não havia também nenhuma política que garantisse a recontração dos trabalhadores demitidos na ocasião da implantação da terceirização.

O quadro 4, na página anterior, indica que 65% das empresas manteriam o processo de terceirização a partir do ano da realização da pesquisa (1992). É de se esperar, portanto, que este quadro não tenha se alterado em benefício dos trabalhadores nos dias atuais.

Corroborando este fato, em novembro de 1998, o governo federal promulgou a lei número 9.711, que alterou, entre outras, a redação do artigo 31 da Lei de Custeio da Previdência Social (n.º 8.212/91). Após uma carência de 90 dias, esta lei determinava que as empresas que prestassem serviços de terceirização deveriam passar a recolher 11% sobre o valor da fatura de serviços ou de nota fiscal. Esta lei tentava diminuir a sonegação das empresas de terceirização que se multiplicaram nos últimos anos.

Ou seja, a terceirização parece ser um processo irreversível que deve ser estudada mais profundamente, pois isto mudará (como já está mudando) as atuais relações de trabalho.

Entende-se que por tais mudanças a indústria brasileira começa agora a entrar em uma nova etapa, onde as áreas de produção e administração estão mais interligadas, buscando um aprendizado e aperfeiçoamento constantes.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do exposto, é possível considerar que o processo de abertura comercial realizada pelo Estado brasileiro no início dos anos 90, foi errônea. Ao querer transformar a economia nacional em competitiva e dinâmica, transformou-a em apêndice dos principais países desenvolvidos, diminuindo sua participação na divisão internacional do trabalho. Em última instância, houve uma modificação, muito menos atuante, desta inserção na economia mundial. Isto evidencia que a liberalização do comércio não se dá por completo em todas as economias ao mesmo tempo, nem para todos os produtos que fazem parte da pauta de produção.

De economia que mais cresceu nos anos 70, atualmente o país está se transformando em uma plataforma de montagem de produtos e exportação. Cabe ressaltar que a pauta de exportações brasileiras ainda está ligada aos setores tradicionais da atividade produtiva. Entrementes, em determinadas empresas (ou mesmo setores), a produção local e as exportações utilizam-se de componentes tecnológicos bastante modernos. Todavia, esta tecnologia não é produzida no país, o que deixa o Brasil mais dependente das empresas multinacionais e de um mercado de tecnologia que detém tal conhecimento.

A atuação que os governos dos principais países industrializados e os em fase de industrialização estão realizando em suas economias é de fundamental importância para tornar suas empresas mais competitivas nos mercados domésticos e internacionais. Para alcançar seus objetivos, há políticas que visam o desenvolvimento tecnológico em seguimentos considerados estratégicos para suas economias, bem como sua atuação na economia mundial. Além disso, há políticas de proteção às suas indústrias e na produção agropecuária.

Como consequência da liberação comercial, várias empresas de capital nacional faliram, foram incorporadas ou vendidas, notadamente para empresas estrangeiras. A abertura comercial iniciada na década de 90 e a valorização cambial, entre 1994-98, aumentaram o volume de produtos importados. Como reflexo desta política econômica, associadas à retração interna, as taxas de desemprego industrial aumentaram consideravelmente.

Pode-se considerar, portanto, que o Brasil não tem definida uma Política Econômica que incentive seu mercado interno e seu desenvolvimento social. Sem isto, o país fica mais vulnerável à ingerência estrangeira, seja no setor produtivo ou financeiro.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BATISTA JÚNIOR, P. N. Mitos da Globalização. **Estudos Avançados**, São Paulo, n.º 52, set. 1997.

BANCO CENTRAL DO BRASIL **Boletim do Banco Central do Brasil**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 21 mar. 2000; 27 dez. 2001 e 08 set. 2002.

CONJUNTURA ECONÔMICA **Sondagem Conjuntural FGV/IBRE/CET**, Rio de Janeiro (vários números).

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS Os trabalhadores frente à terceirização. **Pesquisa DIEESE**, São Paulo, n.º 7, maio 1993.

FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA **Pesquisa Industrial Mensal**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 15 nov. 2001.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL **Indústria e desenvolvimento**: uma análise dos anos 90 e uma agenda de Política de Desenvolvimento Industrial para a nova década. São Paulo, nov. 2000 [CD-ROM].

\_\_\_\_\_. **Agenda para um projeto de desenvolvimento industrial**. São Paulo, out. 1998 [CD-ROM].

LACERDA, A. C. DE **Distorções no comércio internacional**. Folha de S. Paulo, p. B2, 10 jan. 2002.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, DO COMÉRCIO E DO TURISMO (Brasil) **Ações setoriais para o aumento de competitividade da indústria brasileira**: Documento Base. Brasília, 1997.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR/SECEX/DEPOC **Empresas Exportadoras e Importadoras de 2000**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em 09 jan. 2002.

RUMOS Economia Brasileira: vamos sair da contramão? Brasília: ABDE, n.º 189, out. 2001, p. 4-8.

TRALDI, M. **A competitividade da indústria nacional de bens de capital na década de 90**: principais entraves e propostas. (Monografia de Graduação em Economia). São Paulo: Instituto de Ciências Sociais e Comunicação/UNIP, 1997.