



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
Faculdade de Ciências e Letras
Departamento de Economia
Campus de Araraquara



Abertura Comercial Brasileira : Contrapondo Opiniões

Aluno: Fernando Piloto Moreti
Orientador: Prof. Dr. Mário Augusto Bertella
Examinador: Prof. Dr. Sebastião Neto Ribeiro Guedes

Araraquara, novembro de 2011

Aos meus pais, Carlos e Sandra, e ao meu avô Alindo Piloto (*in memoriam*).

Agradecimentos:

Ao meu amigo e orientador, professor Mário Bertella, pela sua dedicação, competente orientação e sabedoria em transmitir conhecimento.

A UNESP por me proporcionar todo esse conhecimento e essa estrutura, que facilita a aprendizagem e o conhecimento.

A Araraquara, minha cidade de coração, que gostei muito de morar, e que me proporcionou momentos inesquecíveis.

Aos meus amados pais, Carlos e Sandra, que sempre confiaram em mim e depositaram total apoio desde o início da minha vida escolar. Sem eles eu não seria o que sou hoje.

Ao meu irmão, Rodrigo, que também me ajudou em alguns momentos com seus conhecimentos.

Aos meus amigos, que desde o começo se mostraram boas companhias, em especial Filipe, Francisco, Gabriel, Lucas e Luiz Guilherme.

Finalmente, obrigado a Deus, que é responsável por todas as coisas na minha vida.

Abertura Comercial Brasileira: Contrapondo Opiniões

ÍNDICE

Introdução	5
1) Evolução Econômica com Foco na Industrialização	7
1.1) Introdução	7
1.2) O Início do Desenvolvimento do Setor Industrial	8
1.3) A Economia Brasileira de 1889 a 1929	9
1.4) A Economia Brasileira de 1929 a 1945	12
1.5) A Economia Brasileira de 1946 a 1961	15
1.6) A Economia Brasileira de 1962 a 1989	19
1.7) Conclusões	26
2) A Abertura Comercial Brasileira	29
2.1) Introdução	29
2.2) O Processo de Abertura	30
2.3) Os Impactos da Abertura Comercial Brasileira	32
2.3.1) Produção	32
2.3.2) Produtividade	33
2.3.3) Emprego	33
2.3.4) Investimento	35
2.3.5) Tecnologia	36
2.3.6) Exportações	37
2.3.7) Importações	39
2.3.8) Eficiência Alocativa e <i>Mark-up</i>	41
2.3.9) Fusão e Aquisição	41
2.4) As Privatizações	43
2.5) Os Anos 1990	45
3) Contrapondo Opiniões	51
3.1) Introdução	51
3.2) O Debate de Idéias	51
3.2.1) Emprego	51
3.2.2) Produtividade	58
3.2.3) Investimentos e IDE	60
3.2.4) Competitividade, Concentração, Fusão e Aquisição	62
3.3) Conclusões	66
Considerações Finais	67
4) Bibliografia	68
Anexo	73

Introdução

A abertura comercial brasileira ocorrida na década de 1990, iniciada pouco antes do governo de Fernando Collor e continuada durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, foi um período de extrema relevância na história econômica do país, pois representou a ruptura do protecionismo tarifário feito pelo governo para com a indústria nacional, proteção esta herdada do modelo de industrialização baseado na substituição das importações.

A diminuição das tarifas de importação, a abolição dos regimes especiais para produtos importados e a unificação de tributos incidentes sobre as compras externas, entre outras medidas, fizeram com que as empresas nacionais sofressem uma dura concorrência das firmas e dos produtos importados, levando à falência muitas firmas locais, pois estas não eram nem um pouco competitivas se comparadas às estrangeiras.

A abertura foi acompanhada de um processo de privatização, que é a venda de empresas ou instituições do setor público. Neste período, a venda de empresas estatais, foi de proporções sem precedentes na história, foi o maior programa de privatizações do mundo, totalizando US\$105,9 bi ao final do processo.

As conseqüências que a abertura econômica brasileira trouxe sob várias óticas foram positivas de acordo com alguns autores, mas para outros, não tão boas assim. É esse debate de idéias e argumentos que este trabalho objetiva e deseja estudar. Entretanto, é fato que a abertura obrigou as firmas nacionais a se modernizarem, a melhorarem seus produtos, a investirem produtivamente, e acima de tudo, fez com que elas se tornassem competitivas, algo praticamente impossível antes da abertura econômica no início da década de 1990. Sem as medidas tomadas pelo governo durante esse processo, dificilmente se veria o cenário industrial e econômico atual do Brasil. Acrescenta-se a isso a questão de que não se teria acesso a muitos produtos importados, facilmente encontrados nos estabelecimentos comerciais brasileiros nos dias atuais; e que não se observaria a atual dinâmica do setor exportador nacional, e é perfeitamente clara a importância desse processo na história econômica brasileira, dando ampla objetividade ao estudo desse período. Não se pode deixar citar, também, que todo o processo de abertura econômica, foi importante para a obtenção de êxito no Plano Real. Infelizmente, todo esse processo se deu acompanhado de um grande número de falências de empresas nacionais, grande número de aquisições de empresas nacionais por parte das estrangeiras e observou-se também uma queda nos níveis de emprego graças à política de contenção de gastos e modernização dos parques produtivos das empresas domésticas.

Todo o processo de abertura comercial foi feito com base nos ideais do Consenso de Washington¹, que foi uma reunião realizada em novembro de 1989 em Washington, com representantes dos EUA, do FMI, do Banco Mundial e do BID. O principal objetivo deste encontro era procurar explicações, e possíveis saídas para a crise pela qual a América Latina vinha passando desde o final da década de 70 e durante a década de 1980.

O trabalho se dividirá em três capítulos. Inicialmente abordaremos a evolução da economia brasileira, com foco no desenvolvimento da indústria. O capítulo seguinte tratará do processo de abertura e suas conseqüências sobre os diferentes segmentos da economia. Por fim, será feito o debate de idéias entre os autores, objetivo central deste trabalho.

¹ O Consenso representava o ideário neoliberal, iniciado por Reagan e Thatcher, que pregava a incapacidade do Estado como gestor de políticas monetária e fiscal e, portanto a sua mínima presença na economia.

O Consenso de Washington estabeleceu 10 mandamentos a serem seguidos pelos latino-americanos; segundo seus idealizadores, se observados de perto levariam ao desenvolvimento da América Latina. Foram eles: disciplina fiscal, priorização dos gastos públicos, reforma tributária, liberalização financeira, regime cambial, liberalização para IDE, desregulamentação, liberalização comercial, privatização e direitos de propriedade intelectual.

1) Capítulo 1: Evolução econômica com foco na industrialização

1.1 Introdução

O Brasil desde quando tomado como posse, por Portugal em 1500, caracterizou-se como uma colônia de exploração. A base deste tipo de colonização se constituiu na extração de toda a riqueza possível em um primeiro momento, e na orientação primário-exportadora imposta ao Brasil posteriormente, que teve como consequência mais adiante o desenvolvimento para fora e o processo de substituição de importações, típicos de países com um histórico de subdesenvolvimento. Todo esse processo explica em grande parte o desempenho econômico histórico do Brasil.

A economia brasileira entre 1500 e 1888 se caracterizou como tipicamente mercantilista e escravocrata, sendo altamente especializada e complementar à economia central, sempre seguindo o padrão exportador de produtos primários e importador de produtos manufaturados. A especialização ficou demonstrada nos ciclos econômicos observados entre os séculos XVI e XIX, tendo a cana-de-açúcar, o tabaco, os metais preciosos, o cacau, a borracha e o café como principais ícones. Todos esses ciclos, em sua maioria, basearam-se no trabalho escravo e nas grandes propriedades, estimulando muito pouco ou nada a atividade industrial, o que levou a um mísero desenvolvimento econômico. A pouca riqueza gerada ficava concentrada nas mãos de poucos caracterizando uma histórica e enorme concentração de renda. A indústria brasileira dessa forma não tinha incentivos nem motivos para se desenvolver, e continuou a produzir as simples manufaturas até o século XIX.

Este capítulo se divide em seções. A primeira aborda o início da industrialização durante o Império ainda, a segunda seção aborda desde a proclamação da República até a crise de 1929. A terceira seção se inicia com a quebra da bolsa de Nova York, passa pelo Estado Novo e a II Guerra Mundial, terminando em 1946. A quarta seção trata do governo Dutra, que tomou posse em 1946, do segundo governo Vargas e do governo de JK, terminando em 1961. A quinta seção compreende os anos seguintes, passando pelo governo militar, pelo milagre econômico e termina na década de 1980. A última seção é composta pelas conclusões tiradas após a leitura e análise de todo o processo de industrialização da economia brasileira.

1.2 O início do desenvolvimento do setor industrial

Em 1844, foi observada uma das primeiras medidas efetivas para tentar desenvolver a pequena e nascente indústria no Brasil. Após a expiração dos tratados com os ingleses, que determinavam vantagens tarifárias aos produtos daquele país, o governo adotou políticas protecionistas para tentar desenvolver o setor industrial, especialmente o têxtil; mas apesar de mais alta que a média dos outros países, a proteção se mostrou ineficaz. A principal explicação se encontrava no escravismo, pois o escravo bloqueava a divisão e especialização do trabalho assim como a difusão do progresso técnico, além de estimular a não mecanização do processo produtivo; o escravismo criava uma massa de homens livres à margem do mercado. A indústria escravista era incapaz de competir com a indústria capitalista. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

Os rumos da economia começaram a melhorar com o café, o fim da escravidão e a chegada dos imigrantes na metade do século XIX e início do século XX. A necessidade de mão-de-obra capacitada imposta pela economia cafeeira e a chegada dos primeiros imigrantes europeus aumentou a demanda pelo trabalho assalariado. O café começou a demandar equipamentos e produtos que não podiam mais ser feitos dentro das fazendas, assim como menores custos de transporte e um processo produtivo mais eficiente, levando à construção das primeiras estradas de ferro, estimulando o surgimento e crescimento das cidades e conseqüentemente do setor industrial. O café demandou tanta mão-de-obra que os imigrantes vieram “em excesso”, gerando braços para a indústria também. A renda gerada pelo trabalho assalariado fez surgir e crescer o mercado interno que antes praticamente não existia, fazendo com que as necessidades internas passassem a ser vistas com mais atenção.

Em fins do século XIX, ao criar uma massa de capital monetário passível de transformação em capital produtivo, ao transformar a força de trabalho em mercadoria e ao fazer emergir o mercado interno, a economia cafeeira criou as condições básicas e necessárias ao nascimento da indústria. O capital cafeeiro era ao mesmo tempo agrário, industrial e mercantil, integrado com as atividades financeiras e comerciais. Entretanto apesar do grande dinheiro gerado pelo café e da proteção do Estado, os bens de produção não conseguiram se desenvolver, pois necessitavam de uma tecnologia complexa, que não estava disponível no mercado, e economias de escala. Assim, o setor de bens de consumo assalariado, em especial o têxtil, que exige uma menor relação capital/trabalho, que possui matérias-primas mais simples e detém uma tecnologia menos complexa e mais difundida foi o grande beneficiado. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

A indústria nascente contava com elevada proteção, pois além da proteção natural do custo do transporte havia também a barreira tarifária; entretanto, as desvalorizações cambiais feitas para manter o café atrativo no mercado internacional encareciam as matérias-primas importadas. Esse problema era compensado com isenções à importação de máquinas e equipamentos. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

1.3 A economia brasileira de 1889 a 1929

A República foi proclamada em 1889 e sua primeira década foi marcada por grandes mudanças estruturais na economia; o surgimento e aumento das relações do Brasil com os demais países foram importantes para o ingresso de investimentos estrangeiros e para as contas externas do país. A década de 1890 foi marcada inicialmente pela escassez de moeda na economia, que aliada a acontecimentos externos desfavoráveis, fez com que a política cambial passasse por uma crise. As contas do governo pioraram e obrigaram à obtenção de um empréstimo no exterior, este cenário aliado à queda dos preços do café levou o Brasil à moratória no final do século XIX. Foi criado o *funding loan* que consistiu no rolamento da dívida e dos juros em troca de severas medidas fiscais e monetárias por parte do governo brasileiro. A alta nas exportações da borracha foi fundamental para melhorar a situação financeira do país. (FRANCO, 1990)

Após as dificuldades encontradas na virada do século, entre 1900 e 1913 a economia cresceu a uma taxa média superior a 4% a.a e a formação de capital na indústria aumentou em ritmo mais acelerado; tudo isto foi acompanhado de grandes obras portuárias e ferroviárias, além de uma relativa estabilidade de preços. As explicações para isso estão no auge das exportações de borracha e nos grandes investimentos europeus feitos nos países da periferia. (FRITSCH, 1990)

O primeiro quartel do século XX viu o setor industrial começar a crescer a taxas elevadas, graças às safras cada vez maiores e ao dinheiro excedente que vinha do complexo cafeeiro. As receitas advindas do café eram fundamentais para todos os setores da economia, porém com o aumento da oferta o preço internacional caía, sendo necessárias desvalorizações cambiais para continuar estimulando a produção, que acabavam danificando as contas do governo e continuavam a declinar o preço, pois a oferta mundial só aumentava. Para superar esse cenário a indústria se assentou na expansão do gasto público, no aumento da capacidade de importar, na expansão da agricultura de alimentos, na retomada da imigração que evitou

pressões salariais e nas entradas de capitais externos, que levou a uma grande expansão industrial entre 1905 e 1912. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

Com o início da I Guerra Mundial, os bens de consumo ganharam pauta exportadora já que as economias externas estavam em guerra; isto elevou o poder de competição externo da indústria brasileira. As importações ficaram mais caras e difíceis, atingindo a produção industrial que importava bens de produção; mas que também gerou pressão inflacionária e possibilitou o aumento dos preços acima desse patamar no mercado interno; como os salários não acompanharam tal alta, o lucro cresceu e ajudou o setor a se reerguer. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

O início da guerra afetou imediatamente os fluxos de pagamento externo, a receita tributária e a indústria do café, levando o governo a um novo *funding loan*. A produção industrial caiu quase 9% em 1914, mas o grande problema da guerra foi a estagnação das importações em níveis baixos; porém, diante das dificuldades encontradas para a prática do comércio internacional, o Brasil expandiu a produção e exportação de várias indústrias de processamento de alimentos. As restrições à importação de máquinas e equipamentos durante a guerra evitaram a expansão da capacidade produtiva, mas por outro lado influenciaram no desenvolvimento de novos produtos, ajudando a indústria nacional a se recuperar a partir do ano seguinte. (FRITSCH, 1990)

Com a guerra, a taxa de câmbio se apreciou, o que tornou possível a introdução de novas máquinas e possibilitou o aumento do lucro e da produção. No pós-guerra, o Brasil viveu, em 1919, um rápido *boom* de exportações influenciado pela alta no preço das *commodities*; porém a demanda não cresceu igualmente, políticas restritivas foram adotadas pelos países centrais e houve uma estagnação dos gastos públicos nos dois anos seguintes, levando à queda dos preços, das exportações, da produção e conseqüentemente à quebra de empresas ineficientes. No início da década de 1920 o setor industrial enxugou a capacidade ociosa, e apoiado pelas empresas sobreviventes, que se tornaram ainda maiores, fez com que a produção crescesse. (CARDOSO DE MELLO, 1998; FRITSCH, 1990)

O governo para defender o café praticou desvalorizações cambiais e recorreu a empréstimos, viu seu déficit atingir níveis perigosos, mas conseguiu atenuar os efeitos da recessão mundial. Em 1924, os preços do café subiram, o governo aproveitou para adotar um *mix* monetário-fiscal recessivo e tentar melhorar suas contas; a produção industrial estagnou e o investimento industrial caiu. Porém, os objetivos de apreciação cambial e desaceleração da inflação foram alcançados, levando a protestos especialmente dos industriais do setor têxtil,

pois apreciação cambial e contração de moeda não eram nem um pouco interessantes para produção e exportação. Entre 1924 e 1926 com uma nova valorização da taxa de câmbio, aumentaram as importações e a concorrência, o que permitiu e favoreceu a modernização da indústria. (FRITSCH, 1990; CARDOSO DE MELLO, 1990)

Na segunda metade da década de 1920 com a inflação controlada e com a melhoria da posição externa, o presidente Washington Luís propôs o retorno ao padrão ouro. A nova política mostrou-se acertada apesar de muito suscetível a condições favoráveis internacionais, o PIB cresceu 10,8% em 1927 e 11,5% em 1928. A vulnerabilidade começou a tomar forma com a estagnação das exportações e o estancamento temporário dos empréstimos externos, e se consolidou com uma safra recorde do café e o bloqueio definitivo do financiamento externo. Os recursos para defesa do café se esgotaram e houve um colapso no preço deste produto, que representou o golpe fatal no balanço de pagamentos. Com a desvalorização do câmbio, o governo aumentou a proteção à indústria para o que setor pudesse continuar crescendo. (CARDOSO DE MELLO, 1998; FRITSCH, 1990)

O desenvolvimento industrial na década de 1920 foi marcado principalmente pela modernização do setor de bens de consumo assalariado e por um fato extremamente relevante à história industrial: a instalação da pequena indústria do aço e do cimento. Com o amplo apoio do Estado que concedeu muitos incentivos e com base no capital estrangeiro, essa diferenciação no setor industrial foi fundamental para que o país pudesse superar anos depois a crise de 1929. Como se pode ver nas tabelas abaixo, a produção nacional se iniciou na metade da década, com números modestos, mas que seriam de grande importância na década de 1930 para que o Brasil pudesse superar a crise mundial. (CARDOSO DE MELLO, 1998)

TABELA 1 – Importação e Produção de Cimento no Brasil (em toneladas)

Anos	Importação	Produção
1921	156,872	
1922	319,550	
1923	223,404	
1924	317,152	
1925	336,474	
1926	396,322	13,382
1927	441,959	54,623
1928	456,212	87,964
1929	535,276	96,208

1930	384,503	87,160
------	---------	--------

Fonte: PELAEZ (1972)

TABELA 2 – Reservas de Sucata de Ferro e Consumo pela Indústria Metalúrgica (em mil toneladas métricas)

Anos	Produção de Aço	Consumo de Sucata de Ferro pela Indústria Metalúrgica
1925	8	5
1926	9	6
1927	8	5
1928	21	12
1929	27	15
1930	31	12

Fonte: PELAEZ (1972)

1.4 A economia brasileira de 1929 a 1945

O período que antecedeu a crise de 1929 foi marcado por uma insistente política de defesa do café que trouxe sérios danos à saúde econômica do Brasil. O governo não promoveu as mudanças estruturais necessárias para dar maior estabilidade macroeconômica, como estimular a diversificação produtiva e a pauta exportadora, por exemplo. A adoção do padrão ouro pelo Brasil, um país devedor e sujeito a grandes instabilidades, tornou as autoridades monetárias passivas, além do mais, o equilíbrio do balanço de pagamentos ficou muito dependente de preços favoráveis do principal produto de exportação e da propensão a emprestar dos investidores estrangeiros. Ou seja, a economia brasileira se tornou cada vez mais vulnerável em sua posição externa. (FRITSCH, 1990)

A crise de secou os fluxos internacionais de capital, reduziu o preço das exportações e diminuiu também as importações. O câmbio foi desvalorizado, foram instituídos os controles de importação, mas as empresas tinham acesso a insumos baratos, garantido pelo governo para proteger o nascente setor industrial. A crise cambial que atingiu a economia no auge da crise tornou inviável o pagamento da dívida e aumentou o serviço da dívida pública, levando o Brasil a acordar um novo *funding loan* em 1931. (ABREU, 1990)

Durante a crise, diante da depreciação cambial e do aumento da renda nacional ocasionada pela recuperação da economia impulsionada pelo mercado interno, aumentou a demanda assim como os preços das mercadorias importadas e das máquinas subiram. O que aconteceu então foi o estímulo à substituição de importações, além da necessidade de melhor aproveitamento da capacidade produtiva já instalada. Essa maior eficiência possibilitou o aumento dos lucros, necessários para a expansão da indústria. Outro fator a ser citado é que com a crise muitas empresas faliram no exterior, os equipamentos usados por elas foram comprados a preços baixos e instalados nas fábricas brasileiras. Algumas das principais indústrias que vieram para o Brasil durante a crise agiram desta forma. (FURTADO, 1980)

A Grande Depressão foi um período que trouxe mudanças significativas na estrutura econômica, sendo o desenvolvimento do setor industrial interno a mais importante. Os fluxos de capital se transferiram para a indústria porque esta se tornou mais rentável. Isto aconteceu por alguns fatores citados a seguir: a escassez das importações que elevou muito o preço destas tornando vantajosa a produção interna; a melhor utilização da capacidade já instalada nas indústrias tornou a produção mais eficiente, permitindo preços competitivos; a instalação das indústrias de base possibilitou o início da produção nacional das primeiras máquinas e plantas. (FURTADO, 1972)

A crise de 1929 mostrou ao país a força e a importância do mercado interno que vinha tomando forma no Brasil. Os preços do café despencaram, assim como as exportações; os setores, inclusive o industrial, passaram a se voltar para o mercado interno e obtiveram um resultado positivo, pois os lucros e as atividades cresceram, levando o Brasil a se recuperar relativamente mais rápido que os demais países. O setor de bens de capital, ainda pequeno e jovem, representado pelo cimento e pelo aço, pouco sofreu durante os anos de crise. A produção industrial cresceu 50% entre 1929 e 1937, criando renda e fortalecendo o mercado interno. (FURTADO, 1980)

A economia brasileira recuperou-se relativamente rápido da crise, voltando a crescer 9% já em 1934; isto se deveu à política do café praticada pelo Governo Provisório, que comprou os estoques de café para depois destruí-los e taxou as exportações. Esta política gerou déficits para o governo, mas sustentou o nível de atividade econômica; a proteção doméstica dada à indústria através do controle cambial, da regulação do consumo compulsório de matérias-primas de produção doméstica e da proibição de importar por parte das empresas ociosas, foi fundamental para que a indústria crescesse a uma média de 10% a.a entre 1930 e 1936. O encarecimento das importações estimulou a utilização da capacidade

ociosa das indústrias; as políticas fiscal, monetária, creditícia e cafeeira garantiam a demanda do outro lado, fazendo a indústria crescer mais de 11% a.a entre 1934-37. A borracha, o papel, o cimento, a metalurgia, a química e a têxtil expandiram-se a taxas ainda maiores. (ABREU, 1990)

Nos doze anos seguintes à crise, observou-se o aumento do cultivo de novas culturas como a cana e o algodão. Com o café em baixa, o algodão, que já era o segundo produto agrícola mais importante, ganhou força, graças às mudanças nas instituições agrícolas, ao melhoramento das técnicas algodoeiras e de controle de qualidade e aos preços mundiais atrativos; grande parte das terras e dos produtores de café migrou para o algodão, fazendo com que o Brasil na segunda metade da década de 1930 atingisse 9% da produção mundial. A indústria manufatureira nacional de algodão representava um mercado seguro que demandava elevada quantidade; como consequência, as importações de algodão recuaram significativamente. A produção interna era fortemente beneficiada com a substituição de importações, fazendo com que a indústria nacional de tecidos conseguisse se recuperar de maneira relativamente rápida durante a década. (PELAEZ, 1972)

TABELA 3 – Indústria Têxtil no Brasil (em milhões de metros)

Anos	Produção Interna	Importações	Exportações	Consumo Aparente	Importações de Maquinaria (em toneladas métricas)
1927	594	43,8	0,1	637,8	6744
1928	582	50,3	0,1	632,2	6244
1929	478	29,9	0,1	507,8	4647
1930	476	8,1	-	484,1	1986
1931	634	2,7	1,7	633	n.a
1932	631	2,3	0,2	632,9	n.a
1933	639	4,8	0,5	643,3	2051
1934	716	2,9	2,6	716,3	4112
1935	753	2,1	1,3	753,8	3875
1936	915	2,4	1,9	915,5	5346
1937	964	2,7	4,1	962,6	8647
1938	910	2,9	1,5	911,4	11137
1939	894	3,3	12,0	885,3	5855

Fonte: PELAEZ (1972)

Em 1937, Getúlio Vargas instituiu, através de um golpe, o Estado Novo. Devido à escassez de divisas, adotou um regime cambial baseado em uma única taxa desvalorizada e instituiu um sistema de controle cambial juntamente com o controle sobre as importações. Com a eclosão da II Guerra Mundial em 1939, o Brasil perdeu mercados de exportação e

importação. Os problemas da exportação foram resolvidos por meio de acordos com o Reino Unido e os EUA para aumentar o fornecimento de carne e algodão, que gerou um bom incremento nas receitas. Já as dificuldades de importação limitaram o crescimento do setor industrial pela não importação de bens de capital e insumos; por outro lado, a queda nas importações levou a superávits na balança comercial. Em 1940, em parceria com os EUA, Vargas construiu a primeira usina siderúrgica integrada brasileira, em Volta Redonda. (ABREU, 1990)

Durante a II Guerra Mundial, a oferta externa e as importações foram seriamente comprometidas; o governo fixou uma taxa de câmbio desvalorizada para proteger o setor industrial, o que favoreceu o setor exportador. Após a guerra com a liberalização das importações e com a regularização da oferta externa, o coeficiente de importações subiu; essa situação era incompatível com a capacidade brasileira de pagamento no exterior. O governo então interveio e introduziu controles seletivos para importação; isso favoreceu o setor industrial que viu reduzida a concorrência externa e possibilitou a aquisição de matérias-primas e equipamentos a valores relativamente baixos. Esse cenário foi fundamental no processo de crescimento industrial pós-guerra, pois possibilitou o aumento dos preços das mercadorias produzidas internamente diante dos controles de importação, porém concentrou nas mãos do empresário industrial uma boa parcela da renda. (FURTADO, 1980)

1.5 A economia brasileira de 1946 a 1961²

O general Dutra assumiu em 1946 e manteve o câmbio, artificialmente valorizado, essa medida foi tomada com o intuito de reequipar a indústria desgastada pela guerra, atendendo à demanda contida de matérias-primas e bens de capital, além de forçar a queda dos preços industriais com o aumento da oferta de importados. Porém, o Brasil enfrentava um grave problema na sua balança comercial, pois se encontrava em déficit com países de moeda forte e em superávit com países de moeda fraca; dessa forma as reservas em moedas conversíveis caíram significativamente, e o país começou a acumular atrasados comerciais. Nesse contexto, surgiram os controles seletivos sobre as importações, como uma necessidade para não prejudicar o funcionamento da economia. (VIANNA, 1990)

Os controles de câmbio e importação foram instituídos em 1947 para favorecer a importação de produtos considerados essenciais e prioritários de acordo com o governo. O déficit foi reduzido e transformado em pequeno superávit, além disso, houve uma queda nos

² Os principais indicadores deste período estão na tabela ao final da seção.

preços dos produtos importados. A taxa de câmbio sobrevalorizada junto com o controle sobre as importações representava um subsídio, pois mantinha bens de capital, matérias-primas e combustíveis importados a preços artificialmente mais baixos; uma proteção através das restrições à importação de bens competitivos; um lucro maior para os produtores domésticos, já que a taxa de câmbio mais alta estimulava a produção para o mercado interno em comparação com a exportação. (VIANNA, 1990)

Como consequência, observou-se no Brasil um grande estímulo à implantação de indústrias substitutivas dos bens de consumo, principalmente os duráveis; foi nessa fase que se instalaram aqui as indústrias de eletrodomésticos e de outros bens de consumo durável. O Banco do Brasil teve papel fundamental nos investimentos de substituição de importações, pois o crédito à indústria cresceu consideravelmente entre 1947-50, um período de políticas austeras do governo. A produção industrial cresceu 42% nesse período, com destaque para os setores elétrico, de transporte e metalúrgico, porém esse processo de industrialização fez a inflação crescer, pois gerou uma pressão sobre a agricultura, que possuía uma estrutura fundiária rígida; aumentou os preços de exportação; esgotou as margens de capacidade ociosa da indústria. (VIANNA, 1990)

Em 1951, Vargas retornou ao poder. Manteve o câmbio sobrevalorizado e os controles de importação, porém diante do medo da guerra da Coreia e para tentar diminuir a inflação, o governo começou a liberar excessivamente licenças de importação, levando as reservas conversíveis do país a níveis negativos. O afrouxamento dos controles sobre as importações fez estas duplicarem e trouxeram em sua maioria bens de capital e bens de produção para o país, entretanto o Brasil incorreu em grande déficit em sua balança comercial, o que levou a uma situação de colapso cambial em 1953. O segundo governo Vargas foi marcado pelos investimentos em infra-estrutura de transportes e energia, além da criação do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE) em 1952 e da empresa Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobrás) em 1953, esta responsável por um setor estratégico para o desenvolvimento da economia e sua soberania, o abastecimento. (VIANNA, VILLELLA, 2005)

Em 1953, foi baixada em outubro a Instrução 70, que instituiu o regime de leilões de câmbio. Este dividia as importações em categorias de acordo com a essencialidade, e acabou por substituir os controles de importação como proteção à indústria nacional, e como fonte de renda ao governo através da cobrança de ágio. As consequências da Instrução foram boas, pois as exportações cresceram e as importações se mantiveram no mesmo nível, porém as desvalorizações cambiais forçaram o setor industrial a aumentar seus preços de venda; isso

aliado ao déficit público crescente pelos pagamentos de atrasados comerciais, pelo aumento das obras públicas e pelo gasto com as eleições, elevou a inflação de 12 para 20,8% em 1953. (VIANNA, 1990)

Atingidos os objetivos de controlar as importações através do leilão de câmbio e adquirir receita por meio do ágio, o próximo passo era conter a inflação por meio de uma política restritiva. Mas Vargas, em uma atitude populista e impensada, aumentou em 100% o salário mínimo, com vistas à eleição presidencial; esta medida desagradou à equipe econômica e acelerou ainda mais a inflação e o crédito, aumentando o descontentamento com o governo, levando ao golpe de 1954. (VIANNA, 1990)

O interregno 1954-55 teve Café Filho como presidente. Este período se divide basicamente em duas partes, a primeira com Gudin como ministro da fazenda e a segunda com Whitaker neste ministério. Gudin implementou políticas fiscal e monetária contracionistas para tentar solucionar a crise cambial e pagar o empréstimo tomado. Como consequência, observou-se durante sua administração quebras e falências devido à ausência de liquidez, queda na taxa de investimento e na taxa de formação bruta de capital fixo. Entretanto Gudin baixou em 1955 a Instrução 113, que removeu em grande parte os obstáculos à livre entrada de capital estrangeiro no país. Whitaker restabeleceu o compulsório aos níveis mais baixos, e concedeu prioridade à liquidez dos setores produtivos, como o comércio, a indústria e a agricultura, com o aumento do crédito para estes segmentos. Surpreendentemente a indústria cresceu 9,3% em 1954 e 11,7% em 1955, acima do PIB que cresceu 7,8% e 8,8% respectivamente; a Instrução 113 atraiu mais de US\$500 mi para a indústria básica e leve. (PINHO NETO, 1990)

Em 1955, Juscelino Kubitschek ganhou as eleições com um discurso desenvolvimentista que pregava o desenvolvimento industrial e a urbanização. Foi lançado então, em 1956, o Plano de Metas, que objetivava investimentos em energia, transporte, indústria de base, alimentação e educação. As principais metas eram elevar a capacidade geradora de energia, aumentar a produção de carvão, construir e reparar as ferrovias, construir rodovias, aumentar a produção de petróleo e cimento, instalar a indústria automobilística no país e desenvolver a indústria mecânica, naval e de material elétrico pesado. Este fez a economia crescer aproximadamente 10% a.a entre 1957 e 1961, porém por outro lado duplicou o déficit público e elevou a inflação. (VILLELA, 2005; ORENSTEIN E SOCHACZEWSKI, 1990)

Os recursos eram 50% do governo, 35% privado e o restante veio do exterior e de agências públicas e privadas; foi delegado ao setor público prover insumos básicos e infraestrutura, vitais à industrialização. A participação do governo na formação bruta de capital fixo cresceu 15% a.a entre 1956-61, os investimentos se direcionavam principalmente à produção química e mineral, incluindo o petróleo, e à extração de minério de ferro. A Vale do Rio Doce, a Petrobrás, a Cia Siderúrgica Nacional (CSN), a Cosipa e a Usiminas eram as principais receptoras de investimentos públicos. O capital privado se direcionou principalmente à indústria automobilística, de construção naval, mecânica pesada e de equipamentos elétricos. Todo esse desenvolvimentismo era assegurado por uma tarifa aduaneira protecionista, além de um sistema cambial que subsidiava a importação de bens de capital e insumos. (VILLELA, 2005; ORENSTEIN E SOCHACZEWSKI, 1990)

Com o Plano de Metas, a indústria passou a responder por 32% do PIB, sendo 26% da indústria de transformação; o valor adicionado pela indústria atingiu 11,6%, o que comprova a continuidade da substituição das importações especialmente nos setores de bens de produção e de bens de capital. Esta fase de substituição de importações teve como ícone a indústria automobilística. (VILLELA, 2005)

Em 1957, Kubitschek simplificou o sistema cambial para duas taxas, dando preferência à importação de matérias-primas, equipamentos e bens que não tinham suprimento interno. A principal idéia por trás desta simplificação era acelerar o processo de substituição de bens de capital, dando preferência à importação de todo o material destinado a setores prioritários; a indústria de bens de capital cresceu 26,4% ao ano entre 1955 e 1960. Outro fator importante no desenvolvimento industrial foi o aval do BNDE para empréstimos contratados pelas empresas no exterior, liberando quase US\$900 mi até 1961. O PIB entre 1956-61 cresceu 8,2% ao ano, a renda per capita elevou-se em 5,1%, as exportações cresceram 8,9% a.a e o coeficiente de importação reduziu-se a 7% em 1960. O Plano de Metas simbolizou o crescimento, a modernização e a implantação de novos ramos do setor industrial, porém a inflação atingiu patamares de 30% a 40% ao ano. (ORENSTEIN E SOCHACZEWSKI, 1990)

Jânio Quadros assumiu em 1961 diante de um quadro de aceleração inflacionária, indisciplina fiscal e deterioração do balanço de pagamentos, herdado do governo JK. Conteve gastos públicos e reduziu subsídios às importações; desvalorizou fortemente o câmbio e unificou o mercado cambial, para melhorar a posição externa e tentar conter a inflação;

conseguiu também um novo empréstimo e prazos maiores para pagamento da dívida, porém renunciou meses depois. (ABREU, 1990; VILLELA, 2005)

Tabela 4 – Síntese dos Indicadores Macroeconômicos 1946-1961

Variável	1946/50	1951/55	1956/60
Crescimento PIB (% a.a)	8,1/a	6,7	8,1
Inflação (IGP dez/dez, % a.a)	11,3	16,6	24,7
FBCF (% PIB preços correntes)	13,4/b	14,9	16,0
Tx. Cresc. Export. Bens (US\$ correntes, % a.a)	15,6	1,0	-2,3
Tx. Cresc. Import. Bens (US\$ correntes, % a.a)	23,9	3,2	3,2
Balança comercial (US\$ milhões)	249	121	125
Saldo Conta Corrente (US\$ milhões)	-34	-300	-290
Dívida externa líquida/ Exportação bens	n.d	0,4/c	1,9

/a 1948/1950. /b 1947/1950. /c 1952/1955.

Fonte: GIAMBIAGI *et al* (orgs.) (2005)

1.6 A economia brasileira de 1962 a 1989³

A partir de maio de 1962, o governo começou a perder o controle sobre a economia. Houve um aumento do déficit gerado pelo incremento das despesas públicas e o aumento da taxa de expansão da oferta monetária; desta forma, os esforços se viraram na tentativa de contenção do processo inflacionário. No ano seguinte o governo cortou gastos, aboliu subsídios e estabeleceu limites à expansão de crédito. Essas medidas fizeram o país entrar em recessão. O PIB cresceu 0,6% em 1963, a inflação atingiu 80% a.a e o desempenho industrial foi seriamente afetado pela ausência de crédito, especialmente as indústrias de bens de consumo durável. O governo perdeu sua credibilidade e o apoio de quase toda a população, levando ao golpe militar de 1964. (ABREU, 1990)

Castello Branco assumiu em março daquele ano. Seu governo teve no combate à inflação, na expansão das exportações, na expansão do emprego, na correção dos déficits na balança de pagamentos e na retomada do crescimento os objetivos a serem alcançados. Neste âmbito, já em 1964, foi criado o Plano de Ação Econômica do Governo (Paeg), que previa aumento de impostos, corte de gastos, correção salarial relacionada diretamente ao aumento da produtividade, controle de crédito, política de investimentos públicos para melhorar a infra-estrutura, política cambial e de comércio para diversificar as fontes de suprimento e as

³ Os principais indicadores do período estão na tabela ao fim desta seção na tabela.

exportações, política de consolidação da dívida externa e restauração do crédito do país no exterior, política de estímulos ao ingresso de capitais estrangeiros e de cooperação com agências internacionais, taxas decrescentes de expansão dos meios de pagamento e uma reforma no sistema financeiro brasileiro. E foi nesta reforma financeira promovida pelo Paeg, que foi criado, em 1964, o Banco Central do Brasil, para ser o executor da política monetária e financeira do governo; outro aspecto importante das reformas institucionais do Paeg no período 1964-66 foi a ampliação do grau de abertura da economia ao capital estrangeiro. A primeira fase do Paeg mostrou-se muito bem sucedida, conseguiu reduzir a inflação para 39% em 1966 e o PIB, mesmo diante de uma política restritiva, cresceu 4,2% no período 1964 - 1967. (HERMANN, 2005; RESENDE, 1990)

O déficit do governo como proporção do PIB, caiu de 4,2% em 1963 para 1,6% em 1966, graças principalmente ao aumento dos impostos diretos e indiretos e ao corte das despesas governamentais. Entretanto, as medidas restritivas tomadas influenciaram negativamente o crescimento da indústria que apresentou um quadro recessivo, confirmado pela triplicação do número de falências e concordatas nos setores de vestuário, alimentos e construção civil entre 1964-66. (RESENDE, 1990)

Em 1967, após a melhoria das contas públicas na gestão de Castelo Branco, Delfim Neto, o novo Ministro da Fazenda de Costa e Silva, aproveitou para lançar mão de instrumentos políticos com o objetivo de acelerar o crescimento econômico. Foi com esta intenção que foi anunciado o Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED) em julho, levando o país a taxas de crescimento sem precedentes. O programa tinha, entre as prioridades, o fortalecimento da empresa privada, a expansão do comércio exterior, o aumento do emprego, a consolidação da infra-estrutura e a expansão do mercado interno. Para isso, garantiu expansão do crédito total, criou subsídios e facilidades ao crédito, e reduziu entraves burocráticos à exportação; juntamente, foi adotado um sistema de minidesvalorizações cambiais para evitar prejuízos na balança comercial e controlar a inflação. Nesse mesmo período, observou-se um aumento da participação das estatais nos investimentos em infra-estrutura. (HERMANN, 2005; LAGO, 1990)

Com o aumento dos preços mundiais das *commodities* exportáveis e a expansão do comércio mundial, as empresas se viram em um cenário extremamente favorável ao aumento da produção e da capacidade. Os investimentos externos diretos entraram em grande quantidade no país, as importações cresceram 330% entre 1968-1973, e foram em sua maioria bens de capital e insumos; já as exportações cresceram 275% e tiveram nos bens

manufaturados os principais produtos exportados. Entretanto a dívida externa brasileira se multiplicou por oito e o déficit em conta corrente por nove. (HERMANN, 2005)

O milagre econômico simbolizou um crescimento liderado pelo setor industrial, especialmente pelo setor de bens de consumo durável. Este período também significou uma maior dependência econômica em relação ao petróleo, gerada pelo crescimento acelerado, o período do milagre tornou a economia mais dependente da capacidade de importar do país, aumentando a dívida e a vulnerabilidade externa do Brasil; fato observado após o primeiro choque do petróleo em 1973. (HERMANN, 2005)

Entre 1968-73, o PIB real cresceu a uma taxa média de 11,2% a.a, a indústria de transformação, a indústria de bens intermediários, a indústria de bens de consumo durável e a indústria de construção civil cresceram a uma taxa média de 13,3%, 13,5%, 23,6% e 15% a.a, respectivamente. A indústria cresceu inicialmente com base na sua capacidade ociosa, a partir de 1970 se expandiu com o aumento dos investimentos públicos e privados, com o aumento dos empréstimos ao setor privado, com as exportações crescentes de manufaturados, com o dinamismo do mercado interno, com a demanda do setor rural oriunda de sua mecanização e com os investimentos em infra-estrutura do governo; o setor deslanchou, desenvolvendo também os setores mecânico, de material elétrico, de comunicações, de material de transporte, de cimento, de siderurgia e de bens de consumo não duráveis. (LAGO, 1990)

Outro acontecimento relevante que elevou a produção industrial foi o investimento nas estatais, principalmente voltadas à energia elétrica, petroquímica, ferroviária e de telecomunicações. O investimento nas estatais cresceu 20% a.a entre 1968-73 e durante esse período foram criadas 231 novas empresas públicas, 42 na indústria de transformação. Isso não representou um aumento do papel do Estado na economia porque ele já estava consolidado nos setores de expansão; simbolizou apenas uma ideologia de prioridade ao crescimento, que teve como consequência uma centralização na condução da economia. Além das estatais o governo voltou investimentos também para o desenvolvimento do setor de bens de capital, mas o Brasil ainda continuou a importar grande parte desses bens por causa da existência de isenções e incentivos específicos da política industrial (a importação de máquinas e equipamentos dobrou), e na consolidação de setores de ponta como o setor aeronáutico. Com relação à inflação, o governo estava mais preocupado em desenvolver a economia e por isso índices de 20% a 30% a.a de inflação eram tolerados, porém a partir de 1972, a utilização da capacidade ociosa das indústrias atingiu seu máximo; este fato aliado à política monetária expansionista do governo fez a inflação aumentar. (LAGO, 1990)

Entre 1967-73, as exportações tiveram um grande impulso, ajudadas pela diversificação da pauta exportadora, pelo aumento da participação dos manufaturados e pela instalação ou ampliação de várias multinacionais no Brasil. O governo teve papel decisivo para isso ao aumentar a competitividade dos produtos brasileiros, diversificar os mercados externos, dar incentivos fiscais e creditícios, realizar uma política cambial mais flexível, diminuir a burocracia e manter a importação de matérias-primas e máquinas a preços estáveis. A taxa média de crescimento do valor corrente das exportações no período foi de 24,6%. (LAGO, 1990)

Os investimentos estrangeiros triplicaram entre 1966-73, atingindo US\$4.5 bilhões em 1973. Desse total, 77% estavam investidos na indústria de transformação e 4,2% nos serviços industriais de utilidade pública; os investimentos estrangeiros tiveram papel significativo no aumento das exportações de manufaturados, no desenvolvimento de novas atividades na área de bens de capital e nas áreas de maior conteúdo tecnológico. O governo também teve papel fundamental nessa grande entrada de capital externo ao fazer uma política cambial que favorecia remessas de lucros, ao incentivar as exportações, ao retomar o crescimento, ao aumentar os investimentos públicos e ao aumentar a estabilidade do país. (LAGO, 1990)

A taxa de crescimento do emprego atingiu 3,3% a.a em 1973. Entre 1970-73 o aumento real do nível de investimento foi de 63%. De 1967-70 o setor industrial cresceu 9,8% a.a e entre 1971-73 cresceu 14,3% ao ano. As exportações aumentaram 46% entre 1969 e 1973. Todas estas estatísticas fizeram o período 1967-73 ser chamado de milagre econômico; porém por outro lado, com o aumento das importações e dos empréstimos tomados pelas estatais no exterior, viu-se o nível de endividamento subir além das necessidades reais do país, acompanhado de uma também crescente inflação; esses problemas ficaram para o governo seguinte de Geisel. (LAGO, 1990)

No segundo semestre de 1973 ocorreu o primeiro choque do petróleo que quadruplicou o preço do barril, o Brasil que era um grande importador desta matéria-prima se viu em situação complicada. As interpretações equivocadas que foram feitas levaram a políticas que não deram a gravidade devida à situação, e fizeram o Brasil sofrer as conseqüências na década de 1980. (CARNEIRO, 1990)

O ano de 1974, que era pra ter sido um ano compensador dos gastos dos anos anteriores, foi exageradamente expansionista; o Banco do Brasil e o Banco Central praticaram uma política creditícia expansionista. O estoque real dos meios de pagamento tornou-se negativo a partir de setembro por causa do aumento da inflação, que atingiu 34,5% ao ano, e

pela incerteza quanto à política monetária do governo, que queria ser restritiva, mas não era. (CARNEIRO, 1990)

Diante do cenário econômico adverso, o governo precisou agir; foi neste contexto que surgiu, no governo Geisel, o II Plano Nacional de Desenvolvimento. Este plano completou o processo de industrialização por substituição das importações e transformou a estrutura produtiva do país. O II PND foi marcado por investimentos públicos e privados dirigidos à infra-estrutura, bens de produção (capital e insumos), energia e exportação. Dentre os bens de produção, o foco era a siderurgia, a química pesada, os metais não-ferrosos e os minerais não metálicos; o objetivo do programa era avançar no processo de industrialização por substituição de importações e ampliar a capacidade exportadora, tanto de bens primários quanto de manufaturados e semimanufaturados. (HERMANN, 2005)

Os investimentos em estatais se expandiram e elevaram a taxa de investimento da economia, aumentando a participação do governo na formação bruta de capital fixo. A média de crescimento durante o governo Geisel (1974-79) foi de 6,7% a.a., porém a inflação atingiu quase 50% ao ano. O II PND conseguiu o avanço na substituição de importações, com a redução do coeficiente de importação de bens de capital; diminuiu a dependência externa do petróleo com o desenvolvimento de novas energias; aumentou a capacidade exportadora e diversificou a pauta de exportação. As exportações cresceram muito por causa do II PND, com taxas superiores às taxas de crescimento do PIB; além disso, a pauta exportadora sofreu mudanças, os bens básicos perderam importância e os manufaturados ganharam muito espaço. O II PND teve seus objetivos estruturais alcançados, no entanto os custos macroeconômicos foram altos, o déficit em conta corrente multiplicou por cinco, houve a deterioração da relação dívida externa/exportações, a aceleração da inflação e o aumento da dívida pública entre outros. (HERMANN, 2005)

A política industrial do governo Geisel baseou-se na substituição de importações dos bens de capital, nos insumos básicos para a indústria e na maior produção de petróleo. Isto foi feito através do aumento do crédito, da depreciação acelerada dos equipamentos nacionais, de isenções fiscais e de subsídios. Como isto foi feito com o estímulo às exportações, a política industrial brasileira obteve sucesso; a participação das importações de bens de capital caiu um terço entre 1972-1982. Como consequência negativa, observou-se a deterioração da posição financeira do governo, com queda na arrecadação e a elevação do endividamento. (CARNEIRO, 1990)

A dívida externa brasileira cresceu US\$20 bi entre 1974-79. O governo durante este período, na tentativa de fazer a economia crescer, investiu nas indústrias de bens de capital e eletrônica pesada, além de investir no campo dos insumos básicos para substituir importações. Para tentar melhorar a balança comercial, o governo adotou o controle das importações através da elevação de tarifas, criação de encargos financeiros e restrições quantitativas; essa política obteve sucesso, mas diante da superação das metas de endividamento, da desaceleração do comércio mundial e do aumento da taxa de juros paga pelo Brasil, o déficit em conta corrente cresceu. (CARNEIRO, 1990)

O segundo choque do petróleo, em 1979, fez o preço do barril triplicar, levando à elevação das taxas de juros dos Bancos Centrais dos países industrializados, para atrair capitais e tentar evitar a fuga dos mesmos, além de gerar uma recessão nestes, que durou até 1982. Conseqüentemente os fluxos de capitais destinados à América Latina praticamente secaram. Em 1979, um novo governo tomou posse e, diante do cenário econômico desfavorável, reforçou o controle sobre o crédito bancário e conteve os investimentos em estatais e os subsídios na tentativa de melhorar as contas do país. Iniciou uma política de desvalorizações cambiais, porém como a inflação atingiu 93% entre 1979-80, as políticas monetária e fiscal não surtiram efeito. O PIB só cresceu neste período porque ainda estava colhendo os frutos do II PND. (HERMANN, 2005)

Os anos 1981-83 foram marcados por graves desequilíbrios no balanço de pagamentos, pela aceleração da inflação e pelo desequilíbrio fiscal; inauguraram a década perdida. O Brasil, por ser dependente das importações de petróleo e bens de capital, sentiu gravemente os choques do petróleo (entre 1973 e 1979) e o aumento dos juros norte-americanos entre 1979-82 decorrentes destes choques. A partir de 1981, o governo assumiu um modelo claramente recessivo; essa política se baseava nos juros altos, gerou forte recessão e recuo do PIB. O juro alto não conseguia atrair capital diante do alto risco da América Latina, causado pela moratória mexicana de 1982. O Brasil recorreu ao FMI no mesmo ano. (HERMANN, 2005)

A política prevalecente em 1981-82 foi feita com o objetivo de reduzir a necessidade de divisas estrangeiras através do controle da demanda interna. Para isso, o governo conteve os salários, aumentou impostos, conteve empréstimos e investimentos, elevou os juros e contraiu a liquidez real, mas sem esquecer-se de dar assistência à agricultura, à exportação, à energia e às pequenas indústrias. A balança comercial registrou superávit de US\$1,2 bi em 1981, mas a inflação atingiu 100% ao ano; junta-se a isso a elevação das taxas de juros

internacionais em quatro pontos, que aumentou os juros da dívida em US\$3 bi, e o Brasil entrou em recessão. A produção industrial decaiu 10%, puxada pela queda de 26,3% e 19% nos setores de bens de consumo durável e bens de capital respectivamente; um declínio no PIB real foi observado pela primeira vez desde o fim da II Guerra Mundial. A produção industrial viveu a maior crise da história, atingindo fortemente os setores dinâmicos, como mecânico, químico e metalúrgico, e menos dinâmicos, como têxtil, de bebidas e de alimentos. (CARNEIRO e MODIANO, 1990)

Em 1983-84, a política fiscal também se tornou restritiva, houve aumento de impostos e corte de investimentos públicos, além de uma maxidesvalorização cambial de 30%. Essas políticas visavam a diminuir a demanda agregada e o déficit público, mas diante da inflação acelerada e dos juros altos, a dívida continuou a subir. A balança comercial teve superávits recordes em 1983 e 84 graças às mudanças estruturais promovidas pelo II PND, em 1984 o PIB cresceu 5,4%, mas a inflação não dava trégua, atingindo 224% no mesmo ano, não permitindo que as contas públicas melhorassem. (HERMANN, 2005)

As políticas implementadas entre 1981-84 conseguiram promover o ajustamento externo da economia, mas não obtiveram êxito no combate à escalada da inflação. O ano de 1985 começou com nível inflacionário elevado por dois motivos: o segundo choque do petróleo, em 1979, que levou à política de fixação de preços realistas e reajustamentos frequentes dos salários, e a maxidesvalorização cambial de 30% ocorrida em 1983. O primeiro ano do governo Sarney, 1985, começou com austeridade fiscal e monetária, com paralisação dos bancos, corte no orçamento, proibição de contratações, congelamento de preços e modificação das fórmulas de cálculo da correção monetária e desvalorizações cambiais. A partir de junho, os preços privados e públicos começaram a descomprimir, sacrificando a estabilidade inflacionária do primeiro semestre; o reajustamento dos preços industriais permitiu que o setor crescesse 9,2% entre fev/85-fev/86. (MODIANO, 1990)

Em fevereiro de 1986 foi criado o Plano Cruzado. O cruzeiro foi convertido em cruzado, o novo padrão monetário nacional. Os efeitos iniciais foram um sucesso, o desemprego diminuiu, a inflação caiu e a demanda subiu, aumentando a produção industrial e a utilização de sua capacidade instalada; a expansão foi liderada pelo setor de bens de consumo durável e a produção doméstica voltou-se somente para o mercado interno. Porém o aumento do poder de compra dos salários e os preços, que estavam congelados, levaram a um superaquecimento da economia, com explosão do consumo e escassez de produtos nos estabelecimentos. Diante deste quadro, as importações tornaram-se uma possibilidade, mas a

infra-estrutura do Brasil gerava congestionamentos e atrasos. A elevação das importações tornou a balança comercial deficitária, além de obrigar que desvalorizações na taxa de câmbio fossem feitas e planejadas. (BARROS DE CASTRO, 2005; MODIANO, 1990)

Entre o segundo semestre de 1987 e 1989, o governo implementou vários planos para tentar conter a inflação. Foram anunciados o Cruzadinho, o Cruzado II, o Plano Bresser, o Plano Feijão-com-Arroz e o Plano Verão. Todos se baseavam basicamente na tentativa de reduzir o consumo, através do congelamento de salários, da criação de novos impostos, do corte de gastos e investimentos públicos. Porém se mostraram pouco ou nada eficientes, acabaram por levar o Brasil a declarar moratória em 1987 e tiraram toda a credibilidade do governo perante a população. Diante da incapacidade do governo de conter o processo inflacionário, esta se elevou seguidamente, atingindo 80% a.m no início de 1990.

TABELA 5 – Síntese dos Indicadores Macroeconômicos 1962-1989

Variável	1961/63	1964/67	1968/73	1974/80	1981/84	1985/89
Crescimento PIB (% a.a)	5,2	4,2	11,1	7,1	-0,3	4,3
Inflação (IGP dez/dez, % a.a)	59,1	45,5	19,1	51,8	150,3	471,7
FBCF (%PIB preços correntes)	15,2	15,5	19,5	22,6	21,5	22,5
Tx. Cresc. Export. Bens (US\$ correntes, % a.a)	3,5	4,1	24,6	18,3	7,6	4,9
Tx. Cresc. Import. Bens (US\$ correntes, % a.a)	0,0	2,7	27,5	20,6	-11,8	5,6
Bal. Comercial (US\$ milhões)	44	412	0	-2439	5386	13453
Saldo conta corrente (US\$ milhões)	-296	15	-1198	-8026	-8664	-359
Dívida externa líquida/Exportação bens	2,4	2,0	1,8	2,6	3,6	3,8

Fonte: GIAMBIAGI *et al* (orgs.) (2005)

1.7 Conclusões:

O Brasil apresentou um desenvolvimento industrial tardio. Este processo, assim como nos demais países, contou com forte proteção governamental desde o seu início, mas em alguns momentos da história, políticas acabaram dando uma excessiva segurança ao setor

industrial nacional, caracterizando sua ineficiência e atraso observados durante a abertura econômica.

No início do processo de industrialização, acordos monopolísticos foram encorajados pelo governo, e permitiram a formação de cartéis no setor metalúrgico e siderúrgico por exemplo. Para desenvolver as indústrias no Brasil, o Estado desde o começo garantiu isenção de impostos, redução do frete das ferrovias, transporte adequado, empréstimos, financiamento das instalações entre outros.

Posteriormente os controles cambiais e de importações, feitos para melhorar a situação financeira externa do país, mostraram-se medidas protecionistas eficientes, favorecendo e incentivando a instalação de indústrias substitutivas de importações, especialmente no pós II Guerra Mundial.

Quando o governo, a partir de JK principalmente, começou a se preocupar com o desenvolvimento econômico do país e deu início a políticas com este objetivo, a proteção ficou mais latente. A garantia de matérias-primas, máquinas e equipamentos importados a preços estáveis e mais em conta, a política cambial das taxas múltiplas e dos leilões, os investimentos públicos em infra-estrutura e estatais podem ser apontadas como claros sinais de uma postura mais nacionalista e protecionista.

A industrialização por substituição de importações promoveu um número excessivo de setores, a revelia dos recursos disponíveis no país, e promoveu estruturas de mercado ineficientes que só se sustentavam graças à proteção elevada. Setores como os de bens de capital e bens de consumo duráveis se desenvolveram com um número demasiado de produtores, com uma linha de produtos excessivamente diversificada, o que acabou impedindo que as firmas se beneficiassem dos ganhos de escala e especialização implícitos na tecnologia desses setores. (MOREIRA E CORREA, 1997)

Em resumo pode-se dizer que o modelo de industrialização brasileiro no pós-guerra, caracterizou-se pela participação direta do Estado no suprimento da infra-estrutura econômica (energia e transportes) e em setores prioritários como siderurgia, mineração e petroquímica; pela elevada proteção à indústria nacional através de tarifas e barreiras não-tarifárias; pelo fornecimento de crédito em condições favorecidas para a implantação de novos projetos. (CASTRO, 2005)

O único, porém é que ao fortalecer a indústria desta forma, o governo acabou por enfraquecer o setor, graças à exagerada proteção dada. Quando a economia foi aberta no início da década de 1990, o setor produtivo nacional se deparou com uma quebra

generalizada, pois não era eficiente, inovador e produzia produtos de qualidade inferior. As políticas cambiais, de comércio exterior, de desenvolvimento econômico, de investimentos públicos, de subsídios se mostraram extremamente traiçoeiras diante de uma indústria que se acomodou no tempo, acostumada com a proteção e a garantia de mercado fácil.

2) Capítulo 2 – A Abertura Comercial Brasileira

2.1 Introdução

A década de 1980 foi um ambiente de confiança macroeconômica reduzida diante da instabilidade inflacionária, mas de uma confiança microeconômica mais favorável por causa do regime de incentivos e de regulação da concorrência, baseado em uma política comercial fortemente protecionista. (KUPFER, 1998)

No final da década de 1980 e início da década de 1990, o Brasil passou por um processo de abertura econômica. Como a abertura comercial aproximou os padrões de competitividade locais com os padrões predominantes internacionalmente, as empresas se viram obrigadas a se adaptar rapidamente aos novos padrões, baseados em uma maior eficiência produtiva e tecnologia mais avançada, o que implicou uma modernização dos processos produtivos diante do risco de sobrevivência das firmas. As empresas (nacionais ou estrangeiras) acostumadas com a reserva de mercado se viram obrigadas a pensar na redução de custos, no aumento de produtividade e na introdução de novas tecnologias, diante da introdução da concorrência dos produtos importados que eram de melhor qualidade e possuíam preços mais acessíveis. O fechamento da economia eliminava a concorrência, desobrigando as indústrias a novos investimentos e fortalecendo o processo inflacionário, uma vez que quaisquer custos podiam ser automaticamente repassados para os preços. (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997)

A abertura marcou a ruptura entre o regime fechado e protecionista herdado do modelo de industrialização baseado na substituição de importações e o regime de economia aberta. Simbolizou o processo de redução do custo Brasil, principalmente através das privatizações que trouxeram investimentos na infra-estrutura do país, além de ter possibilitado através da abertura de importações, expressiva redução no custo de produção e, conseqüentemente, no preço. A queda dos preços associada à elevação da renda dos consumidores e à volta do crédito levou à explosão do consumo. (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997)

Em termos de demanda, a abertura possibilitou a entrada de diversos produtos importados com maior qualidade e preços mais baixos que os nacionais, o que tornou os consumidores brasileiros mais exigentes com relação ao preço e à qualidade das mercadorias. Pelo lado da oferta, o acesso fácil a insumos e equipamentos estrangeiros abriu caminho para

que grande número de empresas optasse por um aumento do conteúdo importado da produção local, atendendo às exigências por produtos melhores e mais baratos. (KUPFER, 1998)

A abertura, ao introduzir a competição na economia, teve um grande impacto na distribuição de renda através da redução das margens de lucro das empresas até então protegidas pela reserva de mercado e do aumento de competitividade que elas foram obrigadas a implementar. A redução dos preços dos bens de consumo assalariado elevou o salário real e ampliou o mercado de outros bens. Além disso, a redução das tarifas de importação também resultou em transferência de renda do governo para os consumidores. (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997)

Este capítulo tem por objetivo tratar sobre a abertura comercial ocorrida no Brasil e seus impactos. Para tanto, este trabalho divide-se em seções. A primeira tratará da abertura, de como ela se deu e de seu cronograma. A segunda seção trará os impactos do processo sobre indicadores como emprego, produção, produtividade, importação, exportação, entre outros. A seção seguinte resumirá o processo de privatizações ocorrido no mesmo período, o maior da história e do mundo. A última seção abordará da economia brasileira nos anos 90, tratando principalmente dos anos FHC.

2.2 O Processo de Abertura

As medidas adotadas no biênio 1988/89 se caracterizaram pelo início da redução das tarifas nominais e, portanto, da redundância tarifária e pela aplicação de medidas tópicas direcionadas à diminuição das barreiras não-tarifárias. Entre 1988 e 1989, a redundância tarifária média caiu de 41,2% para 17,8%, foram abolidos os regimes especiais de importação, unificaram-se os diversos tributos incidentes sobre as compras externas e reduziram-se levemente o nível e a variação do grau de proteção tarifária da indústria local, com a tarifa modal passando de 30% para 20% e a amplitude de 0-105% para 0-85%. (AVERBUG, 1999)

A reforma tarifária teve continuidade em 1989, com uma nova redução generalizada das alíquotas de importação, o que permitiu que a alíquota média caísse para 35,5% naquele ano. Teve continuidade também o processo de redução do grau de intervencionismo do regime comercial. Entre as medidas relativas à política de importação, destacou-se a dispensa do cumprimento de prazos mínimos para pagamento de financiamentos para as importações de bens de capital e intermediários destinados às indústrias de máquinas e produtos têxteis e de confecções. A recuperação das importações, tanto em valor como em *quantum*, concentrou-se inteiramente em 1989 (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998)

O novo governo, empossado em 1990, aprofundou as mudanças no regime de importações do país, foi instituída a nova Política Industrial e de Comércio Exterior, que eliminou a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações, definiu um cronograma de redução das tarifas de importação e aboliu a maior parte dos regimes especiais de importação. O cronograma tarifário foi definido da seguinte forma: produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa e proteção natural elevada ou *commodities* de baixo valor agregado, tiveram alíquota nula; alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990; tarifas de 10% e 15% foram destinadas aos setores intensivos em insumos com tarifa nula; a maior parte dos produtos manufaturados recebeu a alíquota de 20%, enquanto as indústrias de química fina, trigo, massas, toca-discos, videocassete e aparelhos de som teriam 30%; os setores automobilísticos e de informática teriam proteção nominal de 35% e 40%, respectivamente. A implantação do cronograma de redução tarifária teve um impacto direto sobre a tarifa média, a modal e o desvio-padrão. A tarifa média foi reduzida gradualmente de 33,2%, para 25,3% em 1991, 20,8% em 1992, 16,5% em 1993 e 14% em 1994. (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998; AVERBUG, 1999)

Entre 1990 e 1993, também foi eliminada a maioria dos regimes especiais de importação, mantendo-se somente aqueles vinculados às exportações, à Zona Franca de Manaus e a acordos internacionais. A consequência natural da eliminação de diversos regimes especiais de importação foi a queda do valor das importações que dependiam deste incentivo para serem efetuadas. De 75,8%, a incidência dos regimes especiais sobre as importações totais reduziu-se para 50,4% em 1991. Entre 1989 e 1993, o valor das importações totais cresceu 38,3%, passando de US\$ 18,3 bilhões para US\$ 25,2 bilhões. Durante o mesmo período, segundo estimativas da Funcex, o *quantum* importado aumentou em 70,7%. (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998)

A partir de julho de 1994, o ritmo da abertura comercial esteve condicionado aos interesses conjunturais do Plano Real. Pode-se dividir o período em três fases distintas, sob o ponto de vista específico da política de importação: a primeira foi marcada pela adoção de medidas de caráter nitidamente liberalizante; a segunda mostrou uma reversão do processo de abertura comercial, com a imposição de uma série de restrições às importações; e a terceira fase configurou-se em um período de nova flexibilização da política de importações. Durante a primeira fase, a política de importações teve um cunho eminentemente liberalizante. Visando manter a inflação sob controle, o governo diminuiu substancialmente as tarifas de

uma série de produtos com maior peso nos índices de preços, ou onde se verificavam pressões inflacionárias, e antecipou a Tarifa Externa Comum (TEC). O efeito total da redução tarifária permitiu que a alíquota nominal média de importação diminuísse de 13,2%, em julho de 1993, para 11,2%, em dezembro de 1994. (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998)

No início de 1995, novos rumos foram dados à política de importação. Devido aos déficits contínuos da balança comercial e à formação de um quadro externo desfavorável ao financiamento destes déficits, a alternativa encontrada pelo governo foi a de elevar as tarifas de importação de determinados produtos, geralmente incluindo-os na lista de exceção à tarifa externa comum ou impondo restrições não-tarifárias, como quotas de importação. O principal alvo destas restrições às importações concentrou-se nos bens de consumo duráveis, que haviam apresentado um substancial incremento. (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998)

Ao longo de 1996, manteve-se a política de concessão de novos benefícios para aqueles setores mais atingidos pelo processo de abertura, abrangendo, entre outros, os setores têxtil, de brinquedos, de vinhos e de papel. Também foi adotado um cronograma de redução das tarifas incidentes sobre aqueles bens de consumo cujas alíquotas haviam sido elevadas um ano antes. (AZEVEDO E PORTUGAL, 1998)

TABELA 6 – Evolução das Tarifas Nominais e Efetivas 1988-1995

Discriminação	Jul/88	Set/89	Set/90	Fev/91	Jan/92	Out/92	Jul/93	Dez/94	Dez/95
Tarifa Nominal									
Média Simples	38,5	31,6	30,0	23,3	19,2	15,4	13,2	11,2	13,9
Média Ponderada	34,7	27,4	25,4	19,8	16,4	13,3	11,4	9,9	11,5
Tarifa Efetiva									
Média Simples	50,4	45,0	45,5	35,1	28,9	22,5	18,9	14,4	23,4
Média Ponderada	42,6	35,7	33,7	26,5	21,7	17,2	14,5	12,3	12,9

Fonte: AZEVEDO E PORTUGAL (1998)

2.3 Os Impactos da Abertura Comercial Brasileira

2.3.1 Produção

O período 1990-1993 marcou a estagnação da atividade industrial. Houve queda do valor da produção industrial e ao mesmo tempo os níveis de emprego contraíram-se fortemente. Em síntese, a reestruturação da indústria após a abertura seguiu uma trajetória de racionalização de custos, fortemente apoiada em estratégias empresariais de reorganização da produção, predominando objetivos de *downsizing*, principalmente terceirização de atividades e aumento do conteúdo importado da produção local. (KUPFER, 1998)

Abaixo é apresentada a evolução da produção da indústria brasileira entre 1985 e 1997. Vê-se que a produção, entre 1985 e 1992, caiu drasticamente, recuperando-se posteriormente.

TABELA 7 - Indústria Brasileira: Evolução da Produção Física

Ano	Média de 1985 = 100	Taxa Anual de Variação (%)
1985	100	-
1986	110,9	10,9
1987	111,9	0,9
1988	108,3	-3,2
1989	111,4	2,9
1990	101,5	-8,9
1991	98,9	-2,6
1992	95,2	-3,7
1993	102,3	7,5
1994	110,1	7,6
1995	112,1	1,8
1996	114,0	1,7
1997	119,2	4,6

Fonte: KUPFER (1998)

2.3.2 Produtividade

A década de 90 marcou uma quebra na tendência de declínio ou estagnação da taxa de produtividade observada ao longo dos anos 80. O incremento de produtividade verificado foi muito grande. Perdas muito significativas de eficiência no período pré-1990 são associadas à presença de barreiras não tarifárias. Quanto maior a tarifa nominal e/ou a taxa de proteção efetiva, menor é o crescimento da produtividade. Além do mais, o aumento da razão importações/PIB exerceu um efeito positivo e significativo sobre o crescimento da produtividade, reafirmando a importância da liberalização comercial para o aumento da produtividade. (MARKWALD, 2001)

2.3.3 Emprego

A taxa de crescimento do emprego mostrou um crescimento modesto e a demanda de mão-de-obra do setor industrial sofreu uma drástica contração. A liberalização comercial

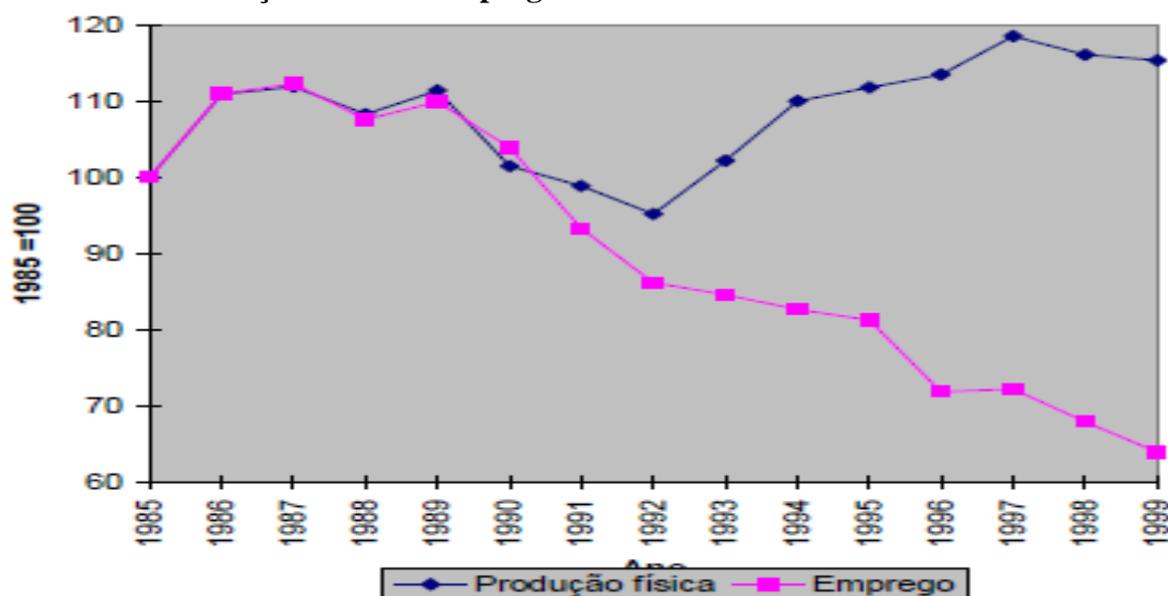
gerou intensa pressão competitiva, a indústria respondeu com redução dos custos, adoção de novos métodos de produção e introdução de tecnologias poupadoras de mão-de-obra. A terceirização, o *outsourcing* e o *downsizing* contribuíram para elevar a competitividade da indústria local e promover um incremento da produtividade do trabalho, mas ambos ocorreram ao custo da redução do emprego como pode ser observado na figura 1. Houve um aumento da produtividade, mas graças à queda do emprego; ou seja, a produtividade não aumentou por causa da maior eficiência na produção, mas sim porque inúmeros postos de trabalho foram perdidos. O volume de emprego perdido em virtude da maior penetração das importações foi equivalente a 7,2% do emprego na indústria de transformação. O setor industrial foi o setor que mais perdeu empregos e o setor de serviços foi o que mais cresceu percentualmente. A tabela abaixo mostra a participação dos macro-setores no emprego durante toda a década de 90. A desagregação setorial das perdas mostrou que o ajuste do emprego recaiu principalmente nos setores intensivos em capital e mão-de-obra qualificada. (MARKWALD, 2001)

TABELA 8 – Participação dos Macro-Setores no Emprego: 1990-1999

Macro setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Média
Agropecuária	25,45	25,86	26,40	26,11	25,44	24,77	23,27	22,75	21,88	23,01	24,49
Extrativa Mineral (exceto combustíveis)	0,51	0,47	0,44	0,45	0,41	0,38	0,35	0,34	0,34	0,30	0,40
Ext. petróleo, gás natural, carvão e outros comb.	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,06	0,05
Indústria	15,52	14,63	13,92	13,86	13,78	13,54	13,38	12,98	12,56	12,24	13,64
Serviços Industriais de Utilidade Pública	0,55	0,52	0,49	0,53	0,47	0,42	0,39	0,39	0,39	0,35	0,45
Construção Civil	6,72	6,24	5,82	5,95	5,77	5,60	5,89	6,16	6,64	6,26	6,10
Serviços	51,19	52,22	52,87	53,05	54,08	55,25	56,68	57,34	58,15	57,78	54,87
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: HILGEMBERG (2003)

GRÁFICO 1 – Relação Produto Emprego de 1985-1999

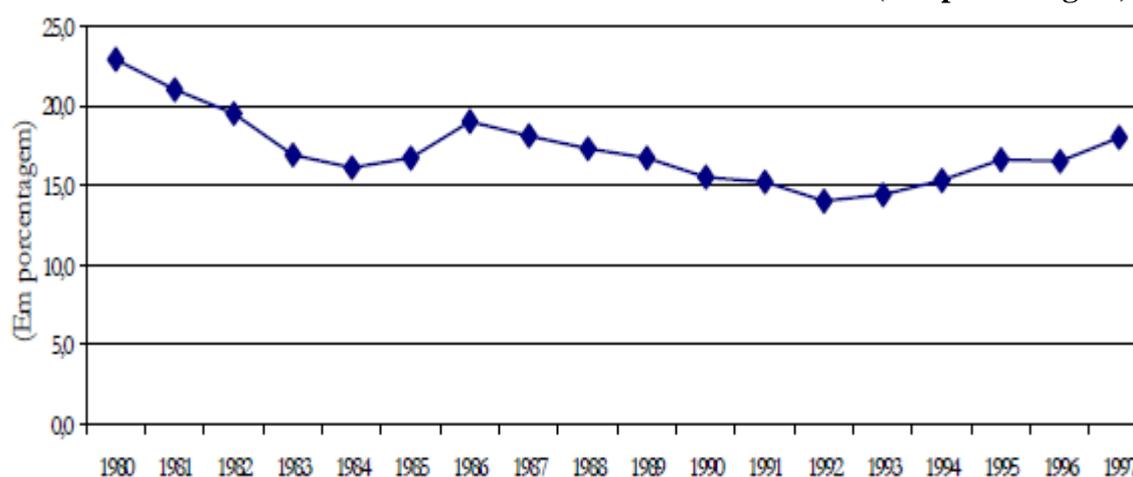


Fonte: KUPFER (1998)

2.3.4 Investimento

A taxa média de investimento foi inferior à da década de 1980. Isto é explicado pelo fato de que as reformas estruturais no Brasil se estenderam durante toda a década de 90, a hiperinflação da década de 80 ainda assombrava no início dos anos 90 e as privatizações atingiram seu auge somente no biênio 1997-98. A redução dos níveis de proteção estimulou o investimento voltado para a redução dos custos e a melhoria da qualidade, pela via da modernização.

GRÁFICO 2 - Taxa de Investimento — FBCF/PIB — 1980/1997 (Em porcentagem)



Fonte: LAPLANE E SARTI (1999)

No período pós-reforma, a incerteza predominava. Os agentes ainda não tinham certeza da credibilidade das reformas e esse quadro levou a uma cautela exagerada que adiou

o investimento. Depois, quando as mudanças começaram a ganhar credibilidade, a incerteza começou a diminuir, e aí os empresários pensaram em modernizar o seu parque produtivo e reduzir custos. Por último, tudo voltou ao normal e as decisões de investir voltaram a objetivar o longo prazo. Esse ciclo mostra bem o que ocorreu no momento pós-abertura no Brasil e ajuda a exemplificar a demora em investir por parte dos agentes econômicos. A hiperinflação atrapalhou muito, pois aumentou a incerteza dos agentes e havia a perda de valor do investimento com a rápida desvalorização do dinheiro. As privatizações representaram exatamente a melhora e o aumento do investimento no Brasil, pois o governo estava insolvente e não tinha condições de manter e investir nas instituições subordinadas a ele. Foi aí que entrou o setor privado, entretanto, como citado acima, o auge desse processo só aconteceu três, quatro anos depois do Plano Real, o que ajuda a explicar o atraso na resposta dos investimentos à nova política brasileira. O quadro abaixo mostra como o investimento reagiu na década de 90 até o ano de 2000. (MARKWALD, 2001)

TABELA 9 - Taxa de Investimento, Formação Bruta de Capital Fixo (FBKF) e Investimento na Industrial

Discriminação	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Taxa de Investimento (preços de 1980) (%do PIB)	15,2	14,0	14,4	15,2	16,7	16,5	17,9	17,5	16,1	15,7
Taxa de Crescimento da FBKF (em %)	-1,8	-8,6	7,2	12,5	13,7	2,5	12,4	-1,8	-7,0	Nd
Prod. Física de Bens de Capital (Base: 1991 = 100)	100	93	102	121	122	104	109	108	98	111
Coef. De Importação de Bens de Capital (em %)	13,5	14,4	17,0	26,1	36,9	52,0	65,5	63,8	63,3	57,6
Índice de Investimento na Indústria (Base: 1991 = 1)	1,00	0,95	1,02	1,26	1,58	1,78	2,42	2,17	1,93	2,00

Fonte: MARKWALD (2001)

2.3.5 Tecnologia

A competição internacional proporcionada pela abertura comercial pressionou os empresários locais no sentido da inovação; a liberalização do regime de comércio estimulou o fluxo de idéias, contribuindo para a expansão da base tecnológica doméstica e a integração comercial aumentou o mercado potencial, criando a possibilidade de se explorar economias de escala associadas a gastos em P&D. De modo geral, a avaliação do impacto da abertura comercial no comportamento tecnológico das empresas e do setor privado brasileiro foi positiva. As cifras globais mostraram expressiva expansão nos gastos de P&D das empresas e um aumento muito significativo na compra de tecnologia externa, evidenciada pelo balanço de pagamentos tecnológicos. (MARKWALD, 2001)

2.3.6 Exportações

O aumento do número de empresas (industriais e não industriais) exportadoras passou de 8,5 mil em 1990 para pouco mais de 16 mil em 2000. Houve o aumento sustentado do *quantum*, o alargamento da base exportadora e o *up grading* da pauta de exportação de manufaturados, graças principalmente ao fim do viés anti-exportador, que tornava desvantajoso exportar, pois se vendia a preços superiores no mercado interno e ao acesso a bens de capital e insumos mais desenvolvidos e produtivos, possibilitado pela abertura. Os surtos de expansão da base exportadora são explicados pelas desvalorizações cambiais ocorridas em 1991-92 e 1999 e do conseqüente aumento da rentabilidade exportadora. Porém, deve-se ressaltar a mudança observada na intensidade tecnológica das exportações de produtos industrializados. A participação dos produtos manufaturados de alta e média-alta intensidade tecnológica foi de 22%, em 1990, para mais de 35% em 2000. A mudança diz respeito, principalmente, às exportações dos setores eletro-eletrônicos e outros veículos (aviões), bem como de alguns segmentos do complexo químico. A abertura comercial foi fundamental para a ocorrência dessa transformação, pois possibilitou o acesso a insumos e componentes sem os quais o *up grading* das exportações não teria sido possível. (MARKWALD, 2001)

TABELA 10 – Coeficientes de Exportação Segundo Macro-complexos e setores. Período 1985-2000 (Série Dólar 2000)

Macrocomplexos e Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Construção	11,7	14,7	13,7	14,1	15,2	14,8	14,3	13,2	16,5	17,2	18,2
Minerais Não Metálicos	17,8	21,4	17,4	17,6	18,5	19,0	18,6	15,4	20,1	19,8	20,9
Madeira e Mobiliário	3,6	4,8	7,1	8,9	10,6	9,5	8,9	10,1	10,6	13,3	14,1
Metal-Mecânica	10,1	13,8	15,2	14,6	15,0	14,1	14,7	16,4	19,3	19,0	21,3
Material de Transporte	11,2	12,7	15,7	13,8	14,2	11,6	13,0	17,1	24,4	24,8	29,0
Eletro-Eletrônico	6,3	9,8	14,0	15,1	14,9	13,7	13,7	17,6	22,5	28,9	40,8
Máquinas e Equipamentos	4,6	6,9	6,7	9,2	10,7	10,6	12,3	13,6	13,6	12,4	11,3
Siderurgia e Metalurgia	15,7	21,1	18,8	18,4	18,2	18,8	17,9	16,8	16,6	15,3	15,6
Têxtil	9,0	11,7	16,1	16,8	17,7	18,0	19,7	22,6	22,8	23,1	28,2
Têxtil e Vestuário	4,6	6,1	8,1	7,4	8,5	8,6	8,2	9,3	9,2	9,1	11,2
Calçados	34,2	45,4	57,4	57,2	55,0	50,1	69,4	77,9	85,0	88,6	n/d
Agroindústria	12,7	11,9	13,1	13,8	17,2	17,5	16,1	17,6	16,9	16,4	14,4
Abate e Laticínios	4,4	6,2	8,6	9,5	9,1	7,7	8,1	9,0	9,5	11,9	11,7
Óleos e Vegetais	39,3	31,6	35,4	39,0	57,6	55,3	69,3	71,9	46,7	43,3	50,4
Açúcar	19,9	17,0	20,7	31,2	33,2	65,2	50,3	54,1	61,1	62,3	32,6
Café	59,2	87,6	61,1	57,4	89,7	81,4	65,0	94,6	88,9	80,7	57,1
Outros Agroindustriais	9,6	7,4	8,8	8,1	8,4	8,1	8,5	7,9	8,3	7,5	7,6
Papel e Celulose	8,3	9,1	9,9	10,1	13,4	16,0	12,3	13,9	14,6	13,4	13,2
Química	3,8	3,8	4,0	4,2	4,8	5,0	4,9	4,9	4,8	4,2	4,4

Produtos Químicos Finais	2,4	3,2	3,7	4,1	4,3	4,6	4,6	4,8	4,9	4,4	4,3
Petroquímica	4,0	3,4	3,3	3,4	4,3	4,1	3,7	3,5	3,2	2,7	3,5
Elementos Químicos	8,5	9,4	10,6	11,3	10,9	14,2	16,2	16,6	18,3	18,3	15,6
Demais	9,2	10,8	13,9	13,1	12,9	11,8	11,2	11,7	13,5	14,9	13,7
Total	9,1	10,5	11,5	11,6	12,9	12,8	12,6	13,4	14,2	13,4	13,7

Fonte: MARKWALD (2001)

No complexo construção, mereceu destaque o avanço do setor madeira e mobiliário, que expandiu fortemente suas exportações na década de 90. No complexo têxtil, a elevação do coeficiente decorreu muito mais de uma contração da produção do que do aumento das exportações. O crescimento de US\$ 1 bilhão deveu-se ao setor de calçados, já que as exportações de têxtil e vestuário permaneceram estagnadas. Com efeito, o setor têxtil e de vestuário passou por um processo de intensa modernização e registrou um aumento expressivo do coeficiente de exportação, mas essa elevação ocorreu à custa de uma forte contração do valor da produção. No complexo metal-mecânica, o destaque ficou com os setores de material de transporte e, principalmente, com o setor eletro-eletrônico. No caso do setor eletro-eletrônico, o aumento do coeficiente resulta de dois efeitos: o aumento sustentado das exportações e a expressiva contração do valor da produção observada a partir de 1996. Evolução totalmente diferente foi apresentada pela siderurgia/metalurgia, bem como pelo setor de máquinas e equipamentos. O coeficiente de exportação da siderurgia/metalurgia apresentou tendência de queda desde 1995, enquanto o coeficiente do setor de máquinas e equipamentos veio declinando desde 1998. Em ambos os setores, a evolução das exportações a partir de meados da década de 90 foi, de fato, decepcionante. O complexo agroindustrial, por sua vez, foi prejudicado pela evolução dos preços internacionais das commodities de exportação, no final da década. Por último, o complexo químico enfrentou uma restrição de investimento, e o coeficiente de exportação permaneceu baixo e estável ao longo da década. (MARKWALD, 2001)

Quando se analisa a propensão a exportar, a discriminação por tamanho da empresa mostrou que a propensão a exportar aumentou, mas pouco. Com relação à frequência exportadora, ela é relevante na explicação da propensão a exportar. A conclusão foi que a propensão a exportar foi muito maior nas empresas que assim já faziam regularmente nos anos anteriores do que nas empresas esporádicas ou iniciantes. (MARKWALD, 2001)

2.3.7 Importações

Na década de 90, o coeficiente de penetração das importações da indústria brasileira mais que duplicou. Essa evolução é explicada pelo padrão extremamente fechado que caracterizou a evolução industrial brasileira até fins da década de 80. O processo de abertura também foi influenciado pela sobrevalorização cambial registrada entre 1993 e 1998, explicando o explosivo crescimento do coeficiente nesse período. (MARKWALD, 2001)

TABELA 11 - Composição da Pauta de Importações em %

Categorias de Uso	1990	1996	1997
Bens de capital	18,7	23,3	27,2
Intermediários	38,7	46,9	45,0
Combustíveis	25,1	11,5	9,5
Bens de consumo não duráveis	7,3	9,7	9,0
Bens de consumo duráveis	3,7	8,4	9,3
Outros	6,5	0,2	-

Fonte: KUPFER (1998)

De acordo com a tabela acima, a evolução dos bens de produção (bens de capital e intermediários, exclusive petróleo e demais combustíveis) que ampliaram a participação de 57,4% para 70,2% das importações totais no período evidenciaram a natureza do processo de reestruturação praticado pelas empresas pós abertura. (KUPFER, 1998)

TABELA 12 – Coeficiente de Penetração das Importações Segundo Macro-complexos e Setores. Período 1990-2000 (Série Dólar 2000)

Macrocomplexos e Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Construção	2,5	2,9	2,5	2,4	3,0	4,1	4,1	4,4	4,3	3,8	4,2
Minerais Não Metálicos	4,3	4,9	3,7	3,6	4,7	6,5	6,3	6,2	5,5	5,4	6,0
Madeira e Mobiliário	0,5	0,4	0,5	0,7	0,8	1,2	1,5	2,1	2,4	1,6	1,7
Metal-Mecânica	6,6	8,8	9,0	10,3	13,9	18,8	19,2	23,3	27,0	24,9	24,4
Material de Transporte	4,9	6,6	7,4	9,1	13,5	17,6	15,0	19,8	26,9	24,4	23,3
Eletro-Eletrônico	9,6	13,2	17,8	22,6	29,1	33,8	35,7	45,2	52,0	57,6	66,1
Máquinas e Equipamentos	9,5	13,2	13,0	12,8	16,8	23,8	28,9	32,7	34,2	31,0	25,0
Siderurgia e Metalurgia	3,3	4,4	3,7	3,8	4,6	7,1	6,8	8,6	9,7	7,2	7,4
Têxtil	2,3	3,2	3,5	6,5	8,4	13,2	14,1	16,6	15,4	12,2	13,6
Têxtil e Vestuário	1,7	2,4	2,7	5,8	7,6	11,9	12,7	14,8	13,6	10,6	11,2
Calçados	7,1	11,0	11,8	12,6	14,6	24,7	28,4	38,8	45,7	47,3	n/d
Agroindústria	3,0	3,4	2,8	3,6	4,8	7,1	6,1	7,1	7,3	5,4	5,1
Abate e Laticínios	3,4	2,6	1,6	1,8	3,1	5,1	4,1	4,3	4,7	3,9	3,6
Óleos e Vegetais	1,5	2,5	2,7	4,3	11,4	11,0	18,6	22,7	11,9	7,5	9,3
Açúcar	0,0	0,0	0,8	0,7	0,7	1,0	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0
Café	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,4	0,2	2,2	0,4	0,2	0,1
Outros Agroindustriais	3,6	4,3	3,9	5,0	5,6	7,5	5,8	6,8	7,2	5,6	5,4

Papel e Celulose	2,6	3,2	2,2	2,7	4,2	8,4	8,6	10,0	10,6	6,7	6,4
Química	10,4	10,6	9,6	10,2	11,8	14,8	15,8	15,7	14,6	13,3	13,9
Produtos Químicos Finais	4,5	5,4	5,2	6,0	7,9	9,7	10,5	11,6	12,3	11,8	11,7
Petroquímica	13,0	12,1	10,9	11,1	12,0	15,5	17,1	16,0	13,0	11,6	13,3
Elementos Químicos	19,2	22,4	20,0	23,3	27,9	35,6	34,4	35,8	39,3	38,2	33,4
Demais	13,9	15,5	16,9	16,5	19,7	27,5	28,4	28,0	29,1	25,7	25,5
Total	6,4	7,3	7,1	8,1	10,3	13,8	13,9	15,8	16,3	14,3	14,6

Fonte: MARKWALD (2001)

Dois macro-complexos, agroindústria e construção, registraram coeficientes muito abaixo dos observados para a média da indústria. Ambos são constituídos por setores industriais intensivos em recursos naturais nos quais o Brasil apresenta claras vantagens comparativas. Isso explica que tenham sido pouco afetados pelo processo de abertura comercial. O complexo têxtil e químico, por sua vez, encerraram a década registrando coeficientes de penetração das importações muito próximos aos da média da indústria. Sua evolução, contudo, aponta para comportamentos muito diferenciados, uma vez que o coeficiente do complexo têxtil aumentou mais de seis vezes no período, passando de 2,3%, em 1990, para 13,6% em 2000, enquanto o indicador do complexo químico registrou um incremento apenas discreto de 3,5 pontos percentuais. O complexo metal-mecânico foi, sem dúvida, o mais afetado pela liberalização comercial: o coeficiente de penetração das importações mais do que triplicou no período, passando de 6,6% em 1990 para 24,4% em 2000. Os setores de material de transporte, máquinas e equipamentos e eletro-eletrônico também foram profundamente afetados pelo processo de liberalização comercial e seus coeficientes de penetração das importações mostraram-se muito superiores aos da média da indústria. (MARKWALD, 2001)

A reação das firmas industriais brasileiras em resposta aos desafios e oportunidades promovidos pelo novo ambiente macroeconômico foi muito heterogênea. O tamanho da empresa, a inserção setorial, a origem do capital controlador e a frequência dos vínculos com o mercado externo explicaram o comportamento diferenciado. (MARKWALD, 2001)

As empresas médias e pequenas exploraram as oportunidades criadas pelo processo de liberalização comercial tanto quanto as grandes. Porém, é inquestionável que as multinacionais, bem como as empresas com participação minoritária estrangeira, tiveram maior facilidade para se adaptar ao processo de abertura e tirar proveito de seus vínculos com o mercado externo, aumentando sua propensão a importar com muito mais rapidez que as empresas nacionais. (MARKWALD, 2001)

2.3.8 Eficiência alocativa e *mark-up*

O comportamento dos *mark-ups* setoriais no período 1990-1995 indicou uma queda substancial desse indicador nos diversos setores da indústria de transformação (22,4% em média). Segundo Moreira (1999a), encontrou-se uma correlação negativa entre os *mark-ups* setoriais e a penetração das importações, e uma correlação positiva entre lucros e o nível de proteção ao mercado interno (tarifa de importação). Esse tipo de evidência aponta não só na direção de ganhos de eficiência alocativa, mas também de ganhos de eficiência técnica derivados do efeito de escala. Isso porque *mark-ups* menores estão normalmente associados a curvas de demandas mais elásticas e a escalas de produção maiores. Olhando o acumulado 1990-1998, a queda foi liderada pela categoria dos bens intensivos em mão-de-obra, o que chamou a atenção para o grau de ineficiência acumulada nesses setores, apesar das vantagens derivadas da abundância relativa de mão-de-obra. Em seguida, apareceram os setores intensivos em capital e em tecnologia, também com quedas significativas, dado o grau de proteção desfrutado anteriormente por esses setores. Os setores intensivos em recursos naturais apresentaram as menores reduções em face das vantagens competitivas do Brasil nessa área. (MOREIRA, 1999a)

TABELA 13 – Variação do *Mark-up* no período 1990-1998

	Variação <i>Mark-up</i>		
	1990/1995	1995/1998	1990/1998
Categorias de Uso			
Bens de Consumo Não-Duráveis	-3,5	13,2	9,2
Bens de Consumo Duráveis	-36,8	-12,1	-44,4
Bens Intermediários	-13,4	-6,6	-19,2
Bens Intermediários Não-Elaborados	-12,8	-12,7	-23,9
Bens de Capital	-45,7	-2,5	-47,0
Bens de Capital – Equipamento de Transporte	-39,2	-7,3	-43,6

Fonte: MOREIRA (1999)

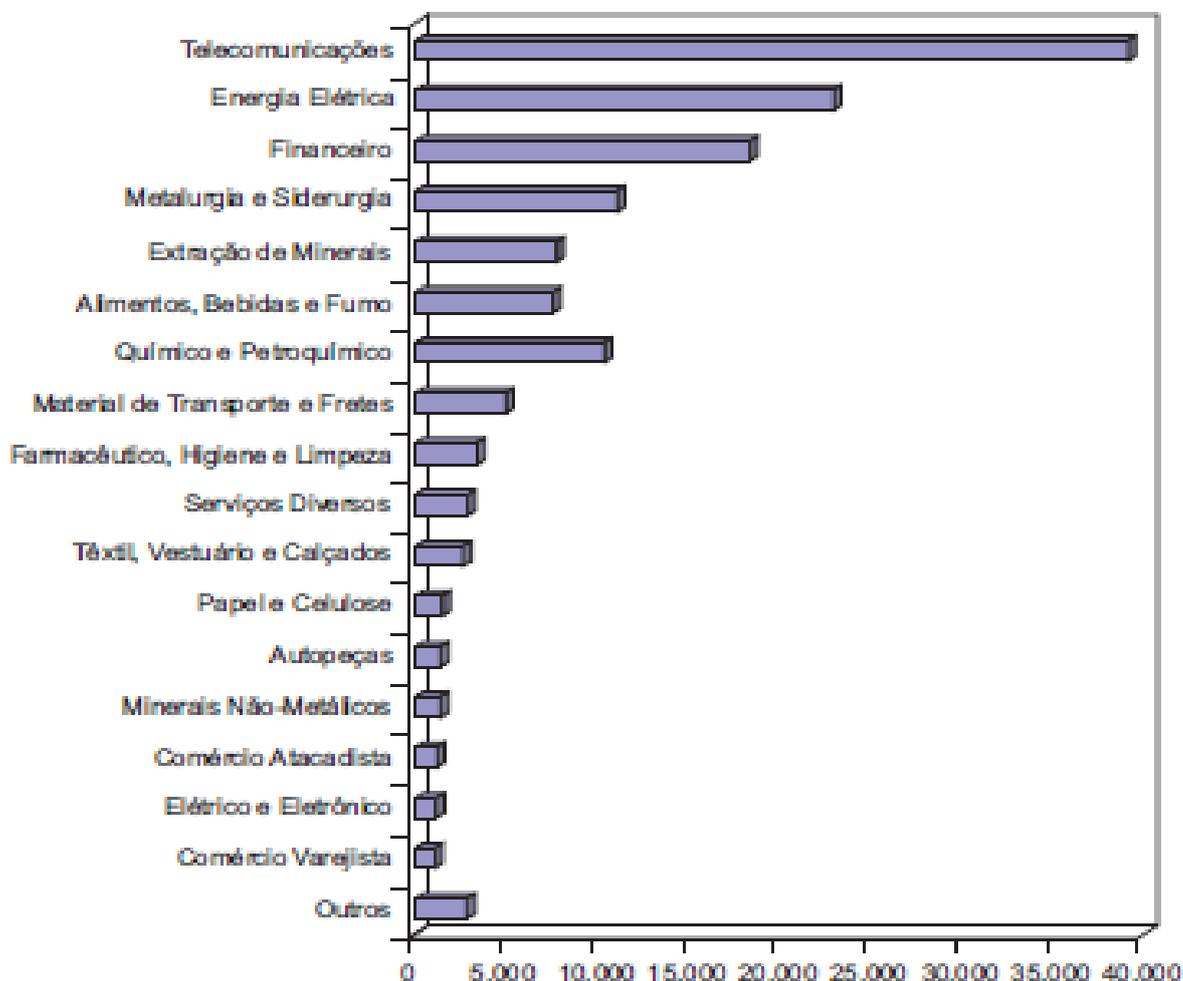
2.3.9 Fusão e Aquisição

O processo de fusões e aquisições foi uma resposta estratégica das empresas a um ambiente com elevado grau de incerteza e acirramento da concorrência. A fusão e a aquisição possibilitam a penetração em novos mercados, em curto período de tempo; a consolidação do *market share* em nível global; as oportunidades de investimento, em função da desregulamentação dos mercados; a alteração no padrão tecnológico, proporcionando amplas escalas de produção e a redução de custos; a obtenção de sinergias de natureza tecnológica, financeira, mercadológica e organizacional e a possibilidade de ganhos de natureza financeira.

Por isso, diante desse quadro, as fusões e aquisições mostraram-se extremamente atrativas no cenário de abertura comercial brasileira. (SIFERT FILHO E SILVA, 1999)

As fusões e aquisições ocorridas no período 1991-1998 foram calculadas em US\$ 142 bilhões, incluindo as privatizações, que responderam por mais de 50% desse total. Das características mais marcantes do processo de mudança das empresas nos anos 90, podem ser ressaltados dois aspectos: a expansão do padrão de controle societário, com base no compartilhamento do controle entre sócios nacionais e estrangeiros, e a formação de alianças estratégicas entre grupos nacionais. (SIFERT FILHO E SILVA, 1999)

GRÁFICO 3 - Valor das Transações de Fusão e Aquisição no Brasil entre 1992 e 1998, por Setor de Atividade (US\$ Milhões)



Fonte: SIFERT FILHO E SILVA (1999)

As fusões e aquisições ocorridas em quatro setores (de energia elétrica, de telecomunicações, financeiro e siderúrgico) representaram cerca de 60% do total observado no período, como pode ser observado no gráfico. A privatização de empresas estatais em

setores intensivos em capital justifica os valores mais elevados destas transações. (SIFFERT FILHO E SILVA, 1999)

Com relação ao controle acionário, observou-se que a maioria das empresas passou a ter o controle compartilhado misto, um arranjo societário no qual estavam presentes sócios nacionais e estrangeiros. Destacou-se também a presença de consórcios nacionais, como por exemplo, o formado pelo Grupo Votorantim para a aquisição de estatais. Porém, houve um avanço significativo da presença de empresas estrangeiras na economia brasileira, entre as maiores e médias, mas deve-se ter em mente que as transformações, em termos de controle societário, ocorridas no plano das empresas deram-se em um contexto marcado pela retomada do investimento direto externo na economia brasileira, o qual atingiu o patamar acima de US\$ 20 bilhões em 1998. Parcela significativa dessas inversões destinou-se à aquisição de empresas, seja através da aquisição do controle integral, seja participando de forma compartilhada do controle. (SIFFERT FILHO E SILVA, 1999)

2.4 As Privatizações

O processo de privatização ou desestatização começou em 1981, com a criação da Comissão Especial de Desestatização, mas no início a privatização não obteve sucesso. O processo de desestatização começou a obter êxito no final da década de 1980, junto com o início da abertura comercial. Ao final do governo Sarney, em 1989, já haviam sido privatizadas 17 empresas, com a arrecadação de US\$549 milhões. Verificou-se a forte participação do BNDES neste processo inicial, pois grande parte das firmas privatizadas estava sob controle da BNDESPAR, subsidiária do Banco. Os objetivos desta privatização, estimulada pelo BNDES, eram reduzir gastos, pois 50% do volume dos desembolsos do Banco eram destinados para as empresas controladas pela sua subsidiária e livrar-se de um problema, pois as firmas encontravam-se em estado crítico, com aportes de capital ineficazes, dificuldade de administração e pouca flexibilidade gerencial. O BNDES tinha também o interesse creditício nas empresas privatizadas, que teriam suas contas sanadas pelo setor privado. Pode-se dizer que as privatizações, inicialmente, foram condicionadas pela ação do BNDES que definiu e implementou estrategicamente esta política pública. (VELASCO JR, 1999)

O assunto privatização ganhou *status* de prioridade na agenda pública no período Collor, com a instituição do Programa Nacional de Desestatização (PND), que permitia que as dívidas vencidas das estatais passassem a ser aceitas como forma de pagamento. Os objetivos

do programa eram reordenar a posição estratégica do Estado na economia, contribuir para a redução da dívida pública e ampliar a competitividade do parque industrial do país. Entre 1990 e 1994, o governo federal desestatizou 33 empresas, sendo 18 empresas controladas e 15 participações minoritárias da Petroquisa e Petrofértil. Com essas alienações, o governo obteve uma receita de US\$ 8,6 bilhões que, acrescida de US\$ 3,3 bilhões de dívidas que foram transferidas ao setor privado, alcançou o resultado de US\$ 11,9 bilhões. (VELASCO JR, 1999; BNDES, 2002)

A partir de 1995, com o início do governo Fernando Henrique Cardoso, a privatização ganhou ainda mais prioridade. O PND continuou sendo um dos principais instrumentos da reforma do Estado, atuando em conjunto com o já criado Conselho Nacional de Desestatização (CND). Iniciou-se uma nova fase da privatização, em que os serviços públicos começaram a ser transferidos ao setor privado. O principal objetivo era proporcionar uma melhoria na qualidade dos serviços prestados à sociedade brasileira, através do aumento de investimentos a serem realizados pelos novos controladores. A participação do capital estrangeiro, na privatização no período 1995-2002, atingiu 53% do total arrecadado. Ao fim do governo FHC, a somatória das receitas da privatização e das dívidas transferidas ao setor privado totalizou US\$93,4 bi. (BNDES, 2002)

No final do processo de desestatização, foram totalizados US\$105,9 bi (juntando os valores dos governos antes de FHC e o seu governo). As empresas privatizadas encontravam-se em vários setores, como elétrico, petroquímico, mineração, portuário, financeiro, informática, ferroviário e de comunicação. No final das contas, foram privatizadas ou vendidas mais de 100 empresas e concessionárias de serviços públicos.

Como no caso brasileiro a questão do déficit público teve forte apelo, a privatização caracterizou-se como uma política capaz de contribuir para a redução dos problemas de ordem financeira do Estado. Daí, decorreu o fato de os leilões terem sido adotados como o modelo básico de venda e a importância atribuída aos ágios obtidos nas vendas em relação aos preços mínimos estipulados. (VELASCO JR, 1999)

A privatização levou à substancial melhoria no desempenho das antigas estatais, observando-se aumentos significativos para as vendas reais, as vendas por empregado, o lucro líquido, o patrimônio líquido, o investimento, o imobilizado e a razão investimento/vendas. A desestatização diminuiu em boa parte a participação do Estado na economia, tornou os serviços mais eficientes e baratos, arrecadou recursos e reduziu a dívida pública, trouxe acréscimo de produtividade e eficiência em diversos setores da economia e evitou algumas

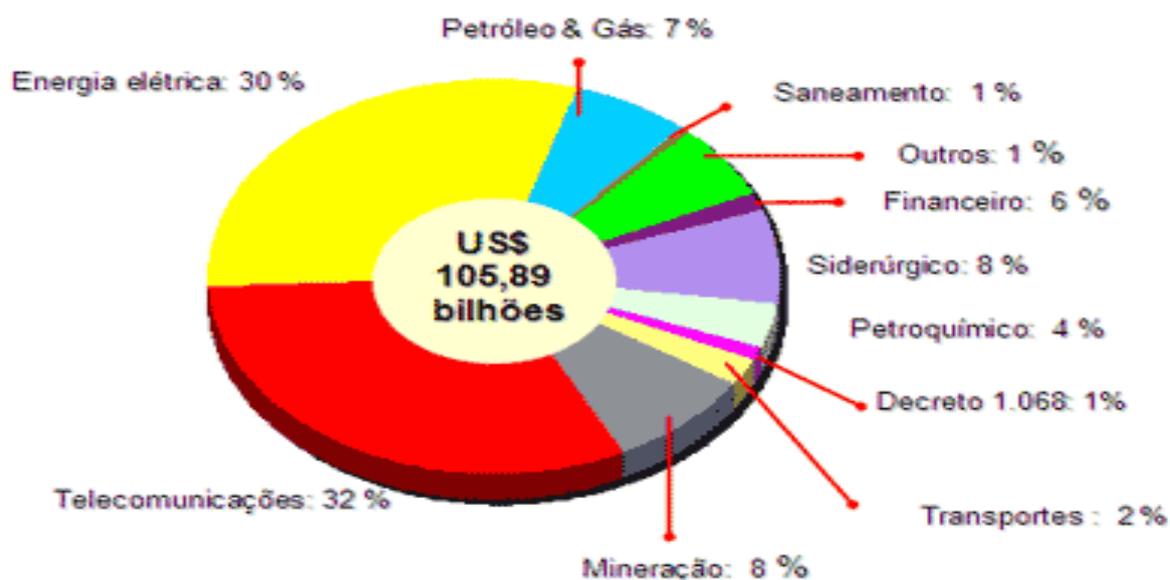
falências empresariais. Entretanto, várias empresas foram vendidas por valores bastante inferiores aos de mercado. Além disso, quando empresas estatais são privatizadas, o objetivo dos compradores é gerar lucro e isso possibilitou que uma parte da população de baixo poder aquisitivo ficasse privada de alguns serviços, que se encareceram razoavelmente.

TABELA 14 – Resumo das Privatizações no Brasil em US\$ milhões

Programa	Receita de Venda	Dívidas Transferidas	Resultado da Desestatização
Estadual	27.948,8	6.750,2	34.669,0
PND	30.824,2	9.201,4	40.025,6
Telecom	29.049,5	2.125,0	31.174,5
Resultado Geral	87.822,5	18.076,6	105.899,1

Fonte: BNDES – Privatização no Brasil (2002)

GRÁFICO 4 - Participação setorial nas privatizações (1990 – 2002)



Fonte: BNDES – Privatização no Brasil (2002)

2.5 – Os Anos 1990⁴

No final da década de 1980 e início da década de 1990, enquanto o Brasil tentava combater a inflação, a indústria deixava de acompanhar os avanços tecnológicos e organizacionais, propagados nos países desenvolvidos. Essa queda no investimento

⁴ Os principais indicadores do período estão ao final da seção

prejudicou principalmente o setor de bens de capital, que regrediu em seu índice de produção física. (CASTRO, 2005)

No ano de 1990, Fernando Collor tomou posse. Seu curto governo foi marcado por dois planos de combate à inflação, e pela política industrial e de comércio voltada para a abertura econômica. O Plano Collor I, lançado nas primeiras semanas de governo, com o intuito de controlar a inflação que atingia 90% ao mês, congelou preços de bens e serviços, criou novos impostos, reduziu prazos de recolhimento e seqüestrou a liquidez. A inflação caiu para 10% a.m diante de uma enorme retração na economia. O setor industrial caiu 8,2% em 1990. (CASTRO, 2005)

Com a recuperação do processo inflacionário, foi lançado em fevereiro de 1991, o Plano Collor II. Este visava a racionalização dos gastos públicos, corte de despesas, modernização do parque industrial e o fim da indexação da economia; porém, diante da falta de credibilidade do governo causada pela sucessão de escândalos, a política econômica ficou inviabilizada, culminando no *impeachment* em 1992. (CASTRO, 2005)

No início do governo Collor, foi lançada a Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE). Esse programa tinha como objetivo aumentar a competitividade, a competição e a eficiência da indústria brasileira; acreditava-se que a recuperação do atraso industrial era a condição para a estabilidade duradoura dos preços. Porém, diante da insatisfação do público com os serviços prestados por algumas estatais e de uma crise no próprio Estado, a PICE deu ênfase no âmbito interno à privatização; já no âmbito externo, a reforma tributária e do comércio exterior foram as principais ênfases. Entre 1990 e 1994, foram privatizadas 33 empresas federais, principalmente no setor siderúrgico, petroquímico e de fertilizantes. Acompanhando isso, o governo intensificou a liberalização de importações, extinguiu as listas de produtos com emissão de guias de importação suspensa e os regimes especiais de importação. Os controles quantitativos foram substituídos pelo controle tarifário, com tarifas cadentes. (CASTRO, 2005)

Em 1992, com a queda de Collor assumiu Itamar Franco. Foi durante o seu governo, especialmente no período em que Fernando Henrique Cardoso esteve à frente do Ministério da Fazenda, que foram lançadas as bases e o projeto do Plano Real. Este foi lançado para ser concebido em três fases: a primeira consistiu na promoção de um ajuste fiscal que levasse as contas do governo ao equilíbrio; a segunda se constituiu na criação da Unidade Real de Valor (URV) e na desindexação da economia; e a terceira concedeu poder liberatório e lastreamento da nova moeda. A primeira fase teve início em maio de 1993, com o Plano de Ação Imediata

(PAI) e com o Fundo Social de Emergência (FSE), em fevereiro de 1994, que objetivavam a melhora nas contas do governo; a terceira e última fase foi concretizada em primeiro de julho de 1994 com o lastreamento da nova moeda e a âncora cambial. Em 1993, a economia cresceu 4,9% e em 1994 a expansão foi de 5,9%; no ano de 1994, ano da estabilização, a indústria cresceu, apenas no segundo semestre, quase 15%. Diante da queda tarifária e da estabilização, as importações cresceram para um patamar em 1994 superior em 60% ao de 1990; os gastos com automóveis importados, para se ter uma idéia, passaram de US\$31 mi em 1990 para US\$1,6 bi em 1994, assim como os investimentos diretos estrangeiros, que saltaram de US\$87mi em 1991 para US\$1,5 bi em 1994. Graças ao Plano Collor I, ao PAI e ao FSE, as contas públicas passaram de um déficit de 1,0 % em relação ao PIB em 1989 para um superávit de 5,0% em 1994. (CASTRO, 2005)

O primeiro governo FHC foi marcado pela estabilização. Isso aconteceu devido à memória dos planos anteriores que haviam fracassado, à economia que se encontrava superaquecida pela estabilidade proporcionada pelo Plano Real, à crise do México que estourou em 1994, inibindo a entrada de capitais estrangeiros necessários à sustentação do plano. Diante desta situação, o governo, em 1995, promoveu uma desvalorização de 6% na taxa de câmbio e aumentou a taxa de juros. (GIAMBIAGI, 2005)

As taxas de juros mais altas se mostraram eficientes em atrair mais capitais externos, aumentando as reservas internacionais do país e fazendo a inflação ceder, mas aumentaram as despesas do governo, e naquele momento incidiam sobre uma dívida maior. Por outro lado, o aumento das importações, que se seguiu ao Plano Real acompanhado de um desempenho nada brilhante das exportações, fez aumentar o déficit em conta corrente; como esse déficit era financiado com um novo endividamento externo e com a entrada de IDE, o aumento dos passivos acarretava maiores pagamentos de juros, lucros e dividendos, aumentando ainda mais o déficit e a dívida externa líquida. O governo manteve a taxa de câmbio apreciada e a taxa de juros alta até 1998; naquele ano, depois da moratória da Rússia, a alta na taxa de juros como forma de atrair mais capital e combater a crise se mostrou insuficiente, fazendo o governo mudar de postura. (GIAMBIAGI, 2005)

No final de 1998, um acordo de US\$42 bi foi firmado com o FMI, diante da exigência de aperto fiscal e superávits primários crescentes pelos próximos anos. O mercado porém se mostrou cético diante do acordo, e os capitais continuavam a fugir em massa do país; o governo então, em janeiro de 1999, permitiu a livre flutuação cambial. Armínio Fraga assumiu a presidência do Banco Central, e logo em seguida para evitar o crescimento

inflacionário e reduzir a saída de capital externo, aumentou a taxa de juros básica. Em julho do mesmo ano, instituiu o regime de metas de inflação. As decisões se mostraram muito acertadas, a inflação foi de 9% em 1999 e 6% em 2000, e o Brasil iniciou o processo de retomada do crescimento, que foi interrompido pelas crises de 2001 (atentado terrorista nos EUA e crise energética no Brasil). (GIAMBIAGI, 2005)

Os anos FHC, 1994-2002, foram marcados por importantes reformas, que deram continuidade ao processo iniciado no governo Collor. Dentre elas destacam-se: a estabilização e a queda da inflação, a privatização, o fim dos monopólios estatais nos setores de telecomunicações, mudança no tratamento do capital estrangeiro, saneamento do sistema financeiro, reforma parcial da Previdência Social, renegociação das dívidas estaduais, aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal, ajuste fiscal a partir de 1999, criação de agências reguladoras e estabelecimento do regime de metas de inflação. (GIAMBIAGI, 2005)

A privatização transferiu ao setor privado empresas com níveis de investimentos inadequados e diminuiu os gastos do governo. O fim dos monopólios estatais abriu caminho para a competição e para a privatização da Telebrás. A mudança no tratamento do capital estrangeiro, ao abrir os setores de mineração e energia à exploração do capital externo e ao tratar firmas com sede no exterior igualmente às firmas brasileiras, elevou os investimentos estrangeiros. A reforma do sistema bancário criou o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer) que evitou crises bancárias, privatizou a maioria dos bancos estaduais, facilitou a entrada de bancos estrangeiros para aumentar a concorrência, melhorou o acompanhamento e monitoramento do sistema bancário pelo Banco Central. A reforma previdenciária estabeleceu idade mínima para entrantes na administração pública, ampliou o tempo de contribuição, aprovou o fator previdenciário, desestimulando aposentadorias precoces. A renegociação das dívidas estaduais evitou que os Estados pudessem burlar o pagamento da dívida ao governo federal. A Lei de Responsabilidade Fiscal estabeleceu tetos para as despesas públicas e proibiu renegociações de dívidas entre entes da federação, pondo fim à falta de controle das contas públicas. As agências reguladoras, como ANP, Aneel, Anatel, foram constituídas para defender os interesses do consumidor, assegurar o cumprimento dos contratos, zelar pela qualidade do serviço nos moldes dos países desenvolvidos. O regime de metas de inflação simbolizou um compromisso formal com a estabilidade de preços, com procedimentos de transparência entre o Banco Central e o público. (GIAMBIAGI, 2005)

As privatizações, fator importante da gestão FHC, foram praticamente necessárias diante da intenção do governo de diminuir sua dívida, transferir ao setor privado atividades indevidamente exploradas pelo setor público, modernizar o parque industrial, e principalmente atrair capital estrangeiro para financiar o déficit primário das contas públicas e déficits na conta corrente. Elas foram marcadas durante os anos FHC pela venda de empresas prestadoras de serviços públicos, especialmente nas áreas de telecomunicações e energia. Obtiveram conseqüências positivas e negativas. Como positivas, cita-se a redução da dívida pública, a maior eficiência das empresas pós-privatização e os benefícios sociais, como a queda do preço das linhas telefônicas e a redução do tempo de espera na linha. Do lado negativo, teve-se a idéia de que a desestatização possibilitaria ao governo mais recursos para gastar nas áreas sociais, o que se mostrou equivocado; além disso, houve a falta de regulação no setor elétrico, que combinado com a falta de investimentos levou à crise energética de 2001. (GIAMBIAGI, 2005)

A década de 1990 praticamente se resume da seguinte forma: o período de 1991-1994 caracterizou-se pela privatização e abertura que deram um choque de competição na economia, fazendo o setor privado, até então protegido, se modernizar obrigatoriamente para sobreviver no novo ambiente de negócios. O segundo período, de 1995-1998, foi marcado pela estabilização do Plano Real, que possibilitou a comparação entre os preços das mercadorias; essa situação obrigou as firmas a disputarem pelo mercado consumidor, o que potencializou os benefícios da competição introduzida pelos importados. O último período, de 1999-2002, simbolizou uma mudança de regime cambial, monetário e fiscal; até 1998 sempre que o Brasil entrava em crise, a alta inflação ou a crise externa ou o descontrole fiscal eram sempre as explicações. Com as medidas de 1999, o país teve possibilidade de enfrentar cada um desses problemas: entre 1998 e 2002, a balança comercial melhorou em US\$20 bi, a inflação em quatro anos foi de 40% (8,8% a.a) e o coeficiente de repasse do câmbio aos preços foi de menos de 0,3. (GIAMBIAGI, 2005)

TABELA 15 – Indicadores Macroeconômicos dos Anos 90

Variável	1990/94	1995/98	1999/2002
Crescimento PIB (% a.a)	1,3	2,6	2,1
Inflação (IGP dez/dez, % a.a)	1.210,0	9,4/d	8,8/d
FBCF (% PIB preços correntes)	19,5	19,8	19,0
Tx. Cresc. Export. Bens (US\$ correntes, % a.a)	4,8	4,1	4,2
Tx. Cresc. Import. Bens (US\$ correntes, % a.a)	12,6	14,9	-4,9
Balança Comercial (US\$ milhões)	12.067	-5.598	3.475
Saldo Conta Corrente (US\$ milhões)	-314	-26.439	-20.117
Dívida Externa Líquida/ Exportação Bens	3,2	2,8	3,3

/d IPCA

Fonte: GIAMBIAGI (2005)

3) Capítulo 3 – Contrapondo Opiniões

3.1 Introdução

O processo de abertura comercial foi de extrema relevância para a economia brasileira. Trouxe diferentes conseqüências para vários segmentos e setores da economia, como foi mostrado no capítulo anterior. Devido à sua importância e às suas finalidades, a abertura é responsável por uma boa e interessante discussão entre os autores quando a analisam, gerando debates sobre seus resultados, suas conseqüências positivas e negativas.

Por exemplo, quando analisado o processo de reestruturação industrial proporcionado pela abertura, na década de 90, Mendonça de Barros e Goldenstein (1997), Franco (1998) e Moreira (1999b) afirmam que o acirramento da competição eliminou empresas e setores menos capacitados e competitivos, levando ao fortalecimento do setor produtivo. Para esses analistas, setores e empresas sobreviventes tornaram-se mais robustos e aptos a enfrentar a concorrência internacional. Já Ferraz, Kupfer e Haguenuer (1996), Coutinho (1997) e Laplane *et alli* (2000) avaliam que a abertura comercial e financeira propiciou a maior igualdade competitiva entre empresas locais e estrangeiras no acesso a insumos necessários à produção, tornando as empresas locais mais vulneráveis à aquisição pelas empresas estrangeiras, devido ao investimento de longo prazo de maturação. Segundo eles, os comportamentos defensivos adotados por um grande número de empresas, baseados em estratégias de redução de custos minimizadoras de investimentos, propiciaram uma sobrevida às empresas menos competitivas às custas de uma redução do potencial de expansão da produção a longo prazo.

O objetivo deste capítulo é contrapor as diferentes idéias e opiniões dos economistas, e ao final, fazer uma conclusão com as idéias do autor deste trabalho. Para tanto, esse capítulo divide-se nas seguintes seções: a primeira trará as diferentes opiniões dos autores e ao final de cada tópico haverá uma conclusão do autor. A seção seguinte resumirá as conclusões gerais a respeito do processo de abertura comercial brasileiro ocorrido na década de 1990.

3.2 O Debate de Idéias

3.2.1 Emprego

Para Hilgemberg (2003), a falta de flexibilidade e de qualificação da mão-de-obra, que impediram grande parcela da força de trabalho de exercer tarefas mais sofisticadas, a terceirização e a diminuição das oportunidades ocupacionais relacionadas às mudanças na estrutura de produção, como a elevação da produtividade do trabalho e a desintegração de

algumas cadeias produtivas abaladas pela importação de bens intermediários, explicaram boa parte do número de empregos perdidos no período pós-abertura. Porém, segundo ela, milhões de postos de emprego deixaram de serem gerados por causa das importações, como pode ser visto na tabela abaixo, os setores mais afetados foram serviços, indústria e agropecuária, os mais influenciados pelo comércio internacional. Mas todos os setores, de acordo com a autora, tornaram-se mais dependentes de insumos importados. A desintegração das cadeias produtivas, além de diminuir a capacidade de gerar emprego e o valor agregado da produção, fez com que o setor industrial perdesse a capacidade de alavancar o crescimento econômico.

TABELA 16- Impacto da Importação Sobre o Emprego (número de pessoas): 1990-1999

Macro Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agropecuária	977.466	1.275.800	1.119.561	1.117.146	1.481.528	1.297.565	1.196.788	1.124.541	1.125.115	1.082.771
Extrativa Mineral (exceto combustíveis)	47.158	48.087	43.164	41.262	44.377	33.369	28.122	29.484	27.111	33.944
Extração de Petróleo, Gás Natural, Carvão e Outros Combustíveis	44.154	52.169	41.860	30.188	33.403	27.920	23.599	21.028	17.912	25.749
Indústria	872.279	1.062.484	973.017	1.020.224	1.173.098	1.166.495	1.090.720	1.187.647	1.161.491	1.307.321
Serviços Industriais de Utilidade Pública	41.459	499.925	45.793	44.124	44.035	31.366	28.450	27.690	31.130	30.162
Construção Civil	7.724	9.182	8.675	9.402	12.229	12.759	12.423	14.343	18.663	16.366
Serviços	964.343	1.193.293	1.221.722	1.304.850	1.379.746	1.595.771	1.613.116	2.142.687	2.499.566	2.663.575
TOTAL	2.954.584	3.690.940	3.453.792	3.567.195	4.168.416	4.165.247	3.993.216	4.547.422	4.880.989	5.159.888

Fonte: HILGEMBERG (2003)

Mas, para Hilgemberg (2003), postos de trabalho que deixaram de ser ofertados pela agropecuária, pela indústria e alguns setores de serviços, foram compensados pelo aumento da oferta de postos de trabalho nos serviços prestados às famílias, no comércio e nos serviços privados não mercantis. Desta forma, o balanço global da geração de empregos na década de 1990, segundo ela, foi positivo, com a geração aproximada de 3,8 milhões de postos de trabalho. Porém esse crescimento foi insuficiente para evitar a crescimento do desemprego, que foi de 4,65% em 1990 para 8,26% em 1999, já que a população economicamente ativa cresceu a taxas médias anuais superiores a taxa de criação de emprego (2,3% a.a contra 0,71% a.a, respectivamente).

Segundo Cardoso (2001), o elevado número de desempregados fez com que houvesse uma competição entre os trabalhadores, especialmente no setor terciário, para a obtenção de ocupação em setores intensivos em mão-de-obra com pouca qualificação.

Para Pinheiro, Giambiagi e Gostkorzewicz (1999), o nível de emprego na década de 90 foi afetado pelo custo da mão-de-obra (incluindo os custos impostos pela legislação trabalhista vigente), pelo processo tecnológico e pela situação conjuntural da demanda.

Cavalheiro (2000) afirma que o aumento das importações, favorecido pela abertura comercial e pela política cambial, fez com que houvesse uma redução significativa do número de pessoas ocupadas na maioria dos setores, além de exportar empregos e evitar que vagas fossem criadas dentro do país.

Segundo Posthuma (1999), a queda no emprego pós-abertura foi explicada pelos ganhos de produtividade, que reduziram a relação trabalho/produto, mas também pela adoção de políticas monetárias de controle inflacionário baseadas em altas taxas de juros, as quais, por sua vez, enfraqueceram a capacidade de investimento e de crescimento das empresas nacionais. Para ela, o setor informal serviu como um amortecedor contra o impacto da reestruturação, ocupando grande porcentagem da população trabalhadora. Para Amadeo (1999), o incremento na informalidade se deu graças às novas formas de produção e de relações de trabalho, que aumentaram o número de trabalhadores autônomos através do processo de terceirização e ao aumento relativo do emprego no setor serviços, em detrimento do emprego na indústria. Como o setor serviços é mais propenso a gerar empregos informais, esse fato, por si só, tende a aumentar a informalidade no mercado de trabalho. Porém, surpreendentemente, segundo ele, entre 1993 e 1997, os trabalhadores sem carteira assinada tiveram um ganho de 30% em sua renda real, os autônomos apresentaram o extraordinário ganho de 45%, já os trabalhadores com carteira assinada obtiveram um aumento real de renda da ordem de apenas 11%.

Segundo Amadeo (1999), o emprego dos trabalhadores com menos de cinco anos de estudo caiu 8% entre 1992 e 1996, o emprego de trabalhadores com cinco a oito anos de estudo cresceu quase 20%, enquanto o emprego do grupo de nove a 11 anos aumentou 28%, evidenciando um crescimento muito significativo do emprego de trabalhadores com níveis mediano e alto de instrução, o que aumentou a média salarial e a produtividade, pois empregos manuais foram perdidos, dando lugar a serviços mais informatizados. Essa mudança refletiu, simultaneamente, a melhora no padrão de educação da força de trabalho e a exigência das empresas por trabalhadores mais qualificados.

Para Coutinho, Baltar e Camargo (1999), a fixação da Unidade de Referência de Valor (URV), no primeiro semestre de 1994, já partiu de um nível real pouco confortável para a taxa de câmbio, que foi em seguida agravado pela significativa valorização da nova moeda, logo nos primeiros meses de sua implantação. Segundo eles, esse grave erro de calibragem custou caro: a desindustrialização dos setores e segmentos mais atingidos pela abertura se aprofundou, com forte substituição de insumos locais por importados, fechamento de linhas de produção e de unidades fabris inteiras; e, em muitos setores, ocorreu uma rápida desnacionalização da indústria, dado que as empresas brasileiras financeiramente mais frágeis foram colocadas em condições desiguais de competição (setores de eletrodomésticos, autopeças, alimentos, higiene e limpeza). Coeficientes mais elevados de insumos e componentes importados (portanto, com nível significativamente mais baixo de agregação de valor no país) atuaram na direção contrária da criação de empregos. Para os autores, foi, portanto, inegável o forte viés anti-produção (e pró-importação) no país, proporcionado pela política de estabilização.

Para Barros de Castro (2001), o corte/eliminação de postos de trabalho, linhas de produto e equipamentos não representou uma simples reação à ameaça de uma maior pressão competitiva, mas sim a eliminação de possíveis trajetórias futuras que passaram a ser vistas como não produtivas. A radicalidade dos cortes continha um ingrediente estratégico, de acordo com o autor, pois preservava os recursos e as capacitações dotadas de potencial e definia as trajetórias de interesse para o futuro.

De acordo com Bonelli (1999), a revisão da estrutura de encargos que oneram a folha de pagamentos e a flexibilização de alguns direitos trabalhistas, transformando-os em itens de negociação, preferencialmente em nível de empresa, possibilitariam a criação de muitas vagas de emprego. Para ele, a adoção da negociação deveria ser acompanhada por uma revisão da legislação, na qual seriam flexibilizados vários direitos previstos em lei, garantindo-se apenas direitos básicos para os trabalhadores, deixando as partes negociarem livremente. Bonelli também cita o elevadíssimo “custo Brasil”, que tornou mais difícil a adaptação da indústria à fase de maior competição. Profundas mudanças no sistema tributário e no de transportes, com destaque para o portuário, segundo ele, contribuiriam para o aumento da competitividade da produção nacional e para a geração de empregos.

Para Moreira e Najberg (1999), ao fechar a economia ao comércio internacional, criaram-se vieses importantes no funcionamento da economia. A proteção indiscriminada, que desviava recursos dos setores intensivos em mão-de-obra e em recursos naturais para os

setores intensivos em capital, e desestimulava a expansão das exportações, através de preços domésticos largamente superiores aos preços internacionais, comprometeu a geração de empregos por não favorecer as exportações. De acordo com os autores, o processo de reestruturação produtiva que normalmente acompanha a liberalização comercial pode gerar desemprego no curto prazo, uma vez que os trabalhadores demitidos dos setores em contração dificilmente são absorvidos de imediato pelos setores em expansão. No entanto, o impacto positivo dos setores em expansão, geralmente mais intensivos em trabalho, pode mais do que compensar as possíveis perdas nos setores em contração. Isto é, o impacto da abertura no emprego seguiria um comportamento nos moldes de uma curva J, com a situação piorando antes de melhorar.

No caso da produtividade, por exemplo, para Moreira e Najberg (1999), considerando-se a existência de mercado competitivo, os ganhos de produtividade tendem a ser repassados para os preços, o que, por sua vez, estimula o consumo, a produção e o emprego no próprio setor e nos fornecedores de insumos e bens complementares. Não há razão, portanto, para se supor, a priori, que o impacto líquido do crescimento da produtividade sobre o emprego seja negativo. Com relação especificamente às importações, não se pode classificar, a priori, seu impacto sobre o nível de emprego como negativo sem levar em consideração, por exemplo, as oportunidades de exportações que elas geram ao dar aos exportadores acesso a insumos e bens de capital de fronteira e a preços internacionais. Além desse aspecto, há que se mencionar o seu impacto positivo sobre a produtividade da indústria local, devido à maior concorrência, que pode vir a ter um efeito positivo sobre o emprego, em função de menores preços e de maior produção.

TABELA 17 – Taxas de Crescimento do Emprego, Coeficiente Doméstico e Consumo Aparente: Grandes Agregados – 1990-1997 (%)

Período/ Setor	Emprego	Produtividade	Coeficiente Doméstico	Consumo Doméstico
1990-1993				
Agropecuária	4,3	2,4	-0,3	7,1
Extrativa	-11,9	8,5	12,8	-16,2
Serviços	5,3	-2,1	-0,6	3,9
Ind. De Transformação	-9,5	12,7	-1,4	4,5
Total	1,8	1,3	-0,6	3,7
1993-1997				
Agropecuária	-17,2	33,9	0,1	16,6
Extrativa	-37,7	58,4	-5,1	25,7
Serviços	8,4	-0,3	-0,3	8,4
Ind. De Transformação	-7,0	24,1	-8,9	26,0
Total	-0,8	14,9	-3,7	17,9
1990-1997				
Agropecuária	-12,9	36,4	-0,2	23,7
Extrativa	-49,6	66,8	7,7	9,5
Serviços	13,7	-2,3	-0,9	12,3
Ind. De Transformação	-16,5	36,8	-10,3	30,5
Total	1,0	16,3	-4,3	21,6

Fonte: MOREIRA E NAJBERG (1999)

Segundo Moreira e Najberg (1999), os resultados para o período 1990-1997 apontaram um crescimento acumulado do emprego de apenas 1%. Em termos de fontes de crescimento, a expansão do consumo doméstico (21,6%) e o aumento da produtividade (16,3%) explicaram a maior parte desse resultado. Esses números sinalizaram que o impacto direto do comércio exterior, expresso na queda do coeficiente doméstico (-4,3%), não foi significativo. Uma queda no coeficiente doméstico, ou seja, a perda de participação da produção doméstica no consumo doméstico, não implica necessariamente perdas de emprego. Nas situações em que a economia está crescendo além dos seus recursos próprios, como foi, por exemplo, o caso da economia brasileira no segundo semestre de 1994, uma queda no coeficiente doméstico está também sinalizando um aumento das importações complementares. Sem essas importações, seria impossível superar as restrições dos recursos internos e, portanto, a taxa de crescimento da renda e a geração de empregos teriam que ser menores. (MOREIRA E NAJBERG, 1999)

Feitas essas qualificações e levando-se em consideração que a abertura foi feita em uma conjuntura de apreciação da taxa de câmbio real, para Moreira e Najberg (1999) pode-se

dizer que os resultados sugerem que o desemprego de curto prazo, fruto do processo de reestruturação produtiva que normalmente acompanha a liberalização comercial, foi relativamente reduzido. A indústria de transformação foi o setor mais atingido pela abertura comercial, com uma queda de 16,5% no emprego.

Moreira e Najberg (1998)⁵, analisando a experiência brasileira no período 1990-1996, concluíram que o custo-emprego no curto prazo foi relativamente reduzido. Cerca de 1,8% do pessoal ocupado perderam seus empregos, mas o impacto do comércio exterior favoreceu as atividades mais intensivas em trabalho, como a agricultura, a extrativa e os serviços, em detrimento da indústria de transformação. (MOREIRA E NAJBERG, 1999)

Para eles, não há dúvidas de que, no curto prazo, a mudança de regime acabou por agravar a situação de desemprego, cuja principal causa, porém, está relacionada aos baixos níveis de crescimento da economia brasileira no período. No médio e longo prazos, no entanto, os sinais foram de maior concentração de recursos em setores que utilizam mão-de-obra de forma mais intensiva. Nesse sentido, a mudança no ambiente macroeconômico, com a desvalorização real do câmbio, não só favoreceu esse movimento, na medida em que estimulou novos investimentos em *tradables*, mas também contribuiu para abreviar o período de reestruturação e o seu custo-emprego. (MOREIRA E NAJBERG, 1999)

O efeito sobre o emprego foi, provavelmente, a consequência mais negativa deixada pelo processo de abertura comercial: milhões de empregos foram perdidos e/ou deixaram de ser criados. As principais causas, resumidamente, foram: as estratégias adotadas pelas empresas de demitir funcionários para cortar gastos e a terceirização; o incremento da produtividade diante da necessidade de novos métodos de produção, para a sobrevivência das firmas; o enorme crescimento das importações, que exportou empregos e impediu a criação de novos postos de trabalho aqui; o alto custo da mão-de-obra, pois no Brasil a legislação concede inúmeros benefícios ao trabalhador, encarecendo sua contratação e ajudando na manutenção do “custo-Brasil” em níveis altos; a valorização da moeda nacional durante e após a estabilização econômica, que desfavoreceu as empresas e produtos brasileiros diante dos importados; os baixos níveis de crescimento econômico nos anos durante e após a abertura. Mas, apesar de todos os fatores citados acima, o saldo na criação de empregos, apesar de insuficiente para conter o desemprego, foi positivo na década de 1990, graças principalmente ao setor serviços; a informalidade também serviu de “amortecedor” nesse

⁵ MOREIRA, M. M. e NAJBERG, S. “Abertura comercial: criando ou exportando empregos?”. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 28, n. 2. Rio de Janeiro: Ipea, agosto 1998.

processo. O Brasil necessitava passar pela abertura da economia. Infelizmente, para atingir objetivos às vezes é necessário passar por obstáculos. Ainda bem que as conseqüências sobre o emprego foram relativamente mais amenas e menos sofríveis que em outros países.

3.2.2 Produtividade

Feijó e Carvalho (1994) argumentam que após um período de estagnação na segunda metade da década anterior, o crescimento da produtividade decorreu da maior racionalização da produção, da adoção de novos métodos de gestão (como *just-in-time* e TQC) e da informatização e da automação dos processos produtivos. O notável crescimento da produtividade da indústria, em 1993, de 17,5%, num ano de retomada do crescimento, evidencia, segundo eles, que estes ganhos não decorreram apenas de ajustes recessivos do setor industrial, mas também da adoção de estratégias de modernização das empresas, visando torná-las mais competitivas (crescimento sustentado da produtividade).

Consídera e Valadão (1995) consideram que esta tese seria pouco plausível, uma vez que não é possível acreditar em mudanças na tecnologia produtiva sem investimentos. Além do que as informações disponíveis apontam para o declínio da taxa de investimento ao longo de toda a década de 80, até atingir seu ponto mais baixo em 1992 (13,6% do PIB). Para Pastore e Pinotti (1995), alguns investimentos com certo grau de inovação tecnológica foram observados na indústria, mas nem mesmo nas fases de maior euforia desenvolvimentista se obteve crescimentos de produtividade média da mão-de-obra elevados. Consídera e Valadão (1995) afirmam também que o emprego industrial foi subestimado, uma vez que o emprego relacionado a atividades terceirizadas é deslocado para unidades produtivas que em geral não são incluídas no painel de informantes. Assim, um crescimento fenomenal da produtividade industrial seria apenas aparente, em grande parte efeito estatístico decorrente da reestruturação industrial através da terceirização da produção.

Para Carvalho e Bernardes (1996), o crescimento do conteúdo importado da produção industrial e seu possível efeito distorsivo sobre os indicadores de produtividade constituem um argumento tão importante quanto o da terceirização. Por exemplo, a balança comercial automotiva brasileira aumentou 300% no valor das importações de autopeças, entre 1989 e 1995, equivalentes a um acréscimo de cerca de 2,1 bilhões de dólares. Sabe-se que as importações de autopeças foram majoritariamente realizadas pelas montadoras para a montagem dos carros brasileiros. Um aumento de conteúdo importado desta ordem poderia distorcer, segundo eles, os indicadores de produtividade baseados em índices de produção

física, desacreditando os indicadores de produção de veículos por empregado que apontaram crescimento em torno de 40%, por exemplo.

Segundo Moreira (1999b), foi observada uma correlação positiva e estatisticamente significativa entre o crescimento da produtividade do trabalho (valor agregado sobre o pessoal ocupado, entre 1990 e 1997) e a presença das empresas estrangeiras, definidas como aquelas cuja maioria do capital votante pertence a não-residentes. Quase 72% da receita operacional líquida (ROL) das firmas estrangeiras em 1997 estavam concentrados nos setores intensivos em capital, cujo crescimento da produtividade ficou muito acima da média da indústria. A concentração das firmas estrangeiras nesses setores, no entanto, não foi um fato aleatório. Refletiu as vantagens competitivas dessas firmas no que diz respeito ao acesso à tecnologia e ao capital. A abertura comercial fez com que esse acesso, que era subutilizado durante o regime de substituição, fosse otimizado por uma questão de sobrevivência das próprias firmas. (MOREIRA, 1999b)

Para Bonelli (2002), o aumento da produtividade decorreu das condições favoráveis para o aumento da importação de bens de capital (estabilização monetária, abertura comercial e valorização cambial) demonstrando que o aumento da produtividade da indústria brasileira deveu-se principalmente à atualização de máquinas e equipamentos que eram obsoletos.

Segundo Rocha (2004), existiu forte correlação entre o tamanho médio da empresa e a taxa de crescimento da produtividade. Assim, setores que tiveram taxas de crescimento da produtividade mais elevadas foram caracterizados por um tamanho médio do estabelecimento mais elevado, mas apesar de se tornarem relativamente menos produtivas, o número de empresas pequenas se elevou entre 1996 e 2000. A participação das empresas de tamanho pequeno no pessoal ocupado também cresceu, significativamente, sugerindo que além da heterogeneidade produtiva na indústria de transformação, que se elevou no período, houve também um incremento na parcela do pessoal empregado em postos de trabalho de menor produtividade relativa. (ROCHA, 2004)

A produtividade, após anos de um ciclo de queda que perdurava desde a década de 1980, voltou a crescer, mas esse crescimento foi contraditório. Muitas vagas de emprego foram perdidas, diminuindo o número de trabalhadores e aumentando artificialmente a relação produto/trabalhador; houve um incremento significativo no conteúdo importado da produção industrial, ou seja, muitos produtos passaram a ser praticamente só montados aqui; as empresas estrangeiras aumentaram seu *market share* diante da ineficiência das nacionais. Como elas possuem vantagens no acesso à tecnologia e capital, é nítido o aumento já

existente da produtividade. Por outro lado, pelo “lado bom”, a abertura obrigou as empresas, particularmente as nacionais, a adotarem novos métodos de gestão (*just-in-time*, por exemplo) e de produção, como a automação e informatização dos processos produtivos. Essas práticas foram muito positivas para o crescimento da produtividade.

3.2.3 Investimentos e IDE

Para Barros e Goldenstein (1997), o destino dos investimentos estrangeiros foram a aquisição de empresas familiares nacionais e a implementação de novas plantas e setores (*greenfield*). A compra das empresas nacionais seguiu o padrão tradicional do modelo econômico internacional, de que o processo de globalização exige em determinados setores um alto grau de tecnologia, inovações, escala produtiva, entre outros, que não eram alcançados pelas empresas nacionais. O interesse por tais empresas, de acordo com eles, se deu pelo fato de ser uma mão mais rápida para atingir o mercado consumidor. Num segundo momento, a aquisição das empresas nacionais levou a novos investimentos por parte das multinacionais, dada a expansão do mercado como já salientado. Com relação aos investimentos em *greenfield*, num primeiro momento, ocorreu um aumento das importações dentro do país. As empresas estrangeiras testaram a viabilidade de seus produtos dentro do mercado nacional através da criação de redes de distribuição e de assistência técnica para então, caso os resultados fossem positivos, iniciarem seus investimentos. (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997)

Os investimentos de origem nacional, segundo Barros e Goldenstein (1997), foram a única forma de sobrevivência em meio a economia aberta e altamente competitiva. As empresas tradicionais brasileiras perderam espaço para as estrangeiras, principalmente pelo fato de que o processo produtivo destas empresas dependia significativamente de subsídios públicos e de uma economia fechada. A necessidade de mudança de suas concepções e estratégias, procurando parceiros internacionais ou se fundindo com outras empresas nacionais mostrou-se a melhor e, às vezes, a sobrevivência. (BARROS E GOLDENSTEIN, 1997)

Segundo Barros de Castro (2001), durante a década de 1980 as empresas nacionais e estrangeiras “hibernaram”, ficando de fora da renovação mundial dos métodos de gerenciamento e organização e das técnicas produtivas. Após a abertura da economia, os investimentos demoraram um pouco para chegar, pois as transnacionais permaneceram de mãos atadas, graças à alta inflação, que dificultava pleitear novos recursos junto às matrizes.

A inflação tornava perigoso demais o endividamento, impedindo cortes e mudanças organizacionais, por exemplo. Portanto, após a abertura, as trajetórias de modernização se deram principalmente através de procedimentos gerenciais, como a Gerência da Qualidade Total (GQT) e o *Just in Time*, e não na forma de aquisição de novas máquinas e equipamentos.

Após a estabilização econômica, com o Plano Real em 1994, segundo Barros de Castro (2001) aconteceu o *catch-up* produtivo, já que as empresas puderam dar prosseguimento com maior segurança à trajetória de reestruturação. As práticas mais comuns foram: a adoção de métodos modernos de gestão e a busca de padrões contemporâneos de eficiência; a modernização/diversificação das linhas de produto para acompanhar a renovação do mercado doméstico, que trouxe o aumento das importações de insumos e equipamentos, para baratear e acelerar a absorção de tecnologia nos novos processos e produtos; o deslocamento de fábricas para áreas com boa infra-estrutura e fácil acesso a grandes mercados, com mão-de-obra ou matérias-primas baratas, e/ou massivos benefícios fiscais (o que explica a ida de muitas empresas do Centro-Sul para o Nordeste).

De acordo com Mendonça de Barros e Goldenstein (1997), a busca por maior inserção internacional no início dos anos 90, como forma de compensação e alternativa à retração do mercado doméstico; a maior concorrência com importados, beneficiados pelo processo de abertura comercial e a entrada de novas empresas estrangeiras (em forma de IDE), atraídas pela ampliação do mercado doméstico constituíram-se estímulos importantes à evolução da taxa global de investimentos. No bojo dessa reestruturação, ocorreu a difusão e a implantação de um novo paradigma de gerenciamento e de organização da produção, embora esse processo não fosse linear nem homogêneo. A abertura, segundo eles, não significou desindustrialização (esvaziamento das cadeias produtivas) e/ou de *commoditização* (deterioração da pauta exportadora), mas sim o contrário. A reestruturação produtiva ensejou um círculo virtuoso e constituiu as bases de um crescimento econômico sustentado.

A partir de 1994, segundo Laplane e Sarti (1997), o efeito-renda real resultante da estabilização e a reconstituição de mecanismos de crédito ao consumo promoveram a recuperação da atividade nesses setores. Os produtores de bens de consumo contavam, naquele momento, com alguma capacidade ociosa, mas relativamente ineficiente para atender competitivamente o mercado doméstico face à abertura comercial. A necessidade de se expandir e de tornar mais eficiente a produção local explicou, em boa medida, os investimentos realizados pelas empresas estrangeiras líderes nesses setores. O forte

crescimento do consumo interno e do mercado doméstico fez com que boa parte dos investimentos fossem destinados à criação ou expansão da capacidade produtiva para atender a um mercado interno em expansão. O MERCOSUL e o seu processo de integração também foram importantes nesse processo de expansão dos mercados. (LAPLANE E SARTI, 1997)

Segundo Laplane e Sarti (2002), a análise da composição do IDE mostrou que, no caso brasileiro uma parte considerável foi destinada à aquisição de ativos já existentes. Essa foi a razão, segundo eles, pela qual os investimentos estrangeiros que ingressaram no país pouco contribuíram para aumentar a formação bruta de capital fixo na economia.

Os investimentos nacionais e estrangeiros demoraram um pouco a chegar, graças à alta inflação, mas quando chegaram, especialmente o IDE, atingiram níveis significativos. A grande maioria dos investimentos externos diretos se deram através da aquisição de empresas nacionais (favorecido pela privatização) e da instalação de novas plantas (*greenfield*). Os investimentos nacionais, que se mostraram como provável forma de sobrevivência das firmas, aconteceram principalmente da adoção de novos procedimentos gerenciais. Após 1994, com a estabilização da economia, as condições para o investimento se mostraram extremamente favoráveis diante de um mercado interno em expansão, com uma moeda valorizada e o fim da alta inflação. Foi quando teve início o processo de *catch-up* produtivo, com as empresas buscando adotar práticas modernas, eficientes e dotadas de tecnologia. Fazendo um balanço sobre o investimento pós-abertura, em sua maioria, ele se deu através de capitais estrangeiros; as multinacionais ganharam parcela significativa de *market share* neste período, pela aquisição de fábricas e pelos investimentos em novas plantas, levando o IDE de insignificantes US\$ 730 milhões em 1990 para US\$ 21,8 bi em 1997, conduzindo o Brasil a se situar entre os principais receptores de IDE do mundo.

3.2.4 Competitividade, Concentração, Fusão e Aquisição

De acordo com Laplane e Sarti (1999), a partir da abertura da economia, a especialização produtiva e comercial promovida pelas grandes empresas nos setores dos insumos e componentes, aumentou as importações de peças e componentes por parte dos produtores de bens finais. Após 1994, com a retomada dos níveis de atividade, o crescimento das importações foi explosivo, para o que também contribuíram decisivamente a valorização cambial, as reduções tarifárias e a disponibilidade de financiamento externo. A introdução de novas técnicas organizacionais e de gestão, sobretudo por parte das grandes empresas estrangeiras, acompanhou todo esse processo de reestruturação produtiva, e também

estimulou e beneficiou-se da estratégia *global sourcing*. Como conseqüência desse processo de especialização produtiva, observou-se redução nos índices de nacionalização dos bens finais (automóveis, eletrodomésticos, eletrônicos de consumo, informática, vestuário), e redução ou fechamento de linhas de produção para trás na cadeia produtiva, com substituição de fornecedores locais por estrangeiros. Em alguns casos, essa estratégia foi acompanhada pela complementação da linha de produtos comercializados com produtos importados de maior valor agregado e com maior grau de atualização tecnológica. (LAPLANE E SARTI, 1999)

Após a abertura, segundo Laplane e Sarti (1999), observou-se uma queda no dinamismo exportador da economia (outros autores pensam diferente). Para eles, a perda de competitividade devido à valorização cambial da moeda doméstica frente a várias moedas internacionais e a impossibilidade ou limitação na adoção da estratégia de *mix* de preços, em um quadro de perda significativa de *market share* e de redução das margens de lucro devido à maior concorrência com produtos importados consolidaram um perfil de especialização e de internacionalização da estrutura produtiva regressivo e pouco dinâmico.

Segundo Laplane e Sarti (1999), quando analisada a trajetória percorrida para aumentar a competitividade enfraqueceu o potencial de disseminação dos ganhos de eficiência para além dos limites das instalações das empresas. O fortalecimento da competitividade no plano microeconômico, com incorporação de equipamentos e componentes importados, abandono de linhas de produção, redução da capacidade local de geração de inovação e eliminação de postos de trabalho, enfraqueceu em termos relativos a capacidade da indústria brasileira em gerar crescimento econômico e em distribuir renda. Em outras palavras, a capacidade do investimento industrial de atuar como motor do crescimento sustentado foi comparativamente mais fraca do que em fases anteriores da industrialização.

Laplane e Sarti (2002) afirmam que a internacionalização causada pela abertura, caracterizou-se pela transferência da propriedade de empresas nacionais para investidores estrangeiros, sem contrapartida proporcional de investimentos de empresas brasileiras no exterior, e pela assimetria entre o expressivo incremento de volume e conteúdo importado no mercado e na produção doméstica vis-à-vis o modesto desempenho exportador. Como resultado, contribuiu para agravar a vulnerabilidade externa da economia brasileira. A elevação do conteúdo importado da produção local, embora tenha resultado em ganhos significativos de eficiência das empresas e incrementos da produtividade, não se traduziu em aumento proporcional das exportações. A internacionalização produtiva no Brasil foi

caracteristicamente “introvertida” se comparada à de outros países em desenvolvimento, no sentido de que não resultou em uma maior presença mundial, nem das empresas brasileiras, nem dos produtos feitos no Brasil. Em contrapartida, aumentou o passivo externo da economia e a importância do Brasil como consumidor de bens intermediários produzidos em outros países. (LAPLANE E SARTI, 2002)

Segundo Mendonça de Barros e Goldenstein (1997), os déficits comerciais seriam apenas temporários. O ganho de eficiência das empresas locais sobreviventes e a maior competitividade das filiais de empresas estrangeiras melhorariam o perfil de inserção das exportações brasileiras e, simultaneamente, aumentariam a capacidade de competição perante as importações. Além disso, a maior presença de filiais de empresas estrangeiras e a retomada do crescimento econômico e das escalas de produção estimulariam a entrada de novas empresas, promovendo um processo natural de substituição de importações.

De acordo com Dunning (1994), a desnacionalização era necessária, pois as empresas de capital nacional não possuíam “vantagens de propriedade” suficientes para alavancar a internacionalização de sua produção por meio das exportações e/ou de investimentos diretos no exterior. As filiais de empresas estrangeiras ofereciam um atalho no processo de internacionalização da produção porque, por definição, contavam com as “vantagens de propriedade” necessárias.

Para Moreira (1999b), os setores cuja participação estrangeira variava entre 50% e 100%, pertencentes ao segmento intensivo em capital tiveram as elevações mais expressivas no grau de concentração no período 1995-1997, superando em grande medida as apresentadas pelos setores dos outros segmentos com o mesmo grau de participação estrangeira. O segmento intensivo em capital foi o único que apresentou sinais de correlação positiva entre a participação estrangeira e o crescimento do grau de concentração. Esta correlação no segmento intensivo em capital ocorreu, pois os ganhos de escala são em geral mais expressivos e o fenômeno do *crowd-in* foi mais intenso. O fato de o segmento da indústria de transformação como um todo (incluindo os setores com baixa participação estrangeira) não ter apresentado crescimento expressivo da concentração sugeriu que as empresas nacionais foram mais lentas em se reestruturar para obter ganhos de escala.

De acordo com Moreira (1999b), quando consideradas como empresas estrangeiras aquelas cuja participação de não-residentes no capital total fosse superior a 10% (doravante, chamadas de empresas com participação estrangeira), a média setorial do *market share* das empresas com participação estrangeira subiu de 28% em 1980 para 43% em 1995. Essas

empresas ganharam participação em todos os segmentos, mas de forma diferenciada. Os setores intensivos em trabalho acusaram o maior ganho médio (275%), mas isso se explicou, em grande parte, pela pequena base de participação dessas empresas nesses setores em 1980. Com relação à propensão a exportar e a importar, essas firmas estrangeiras também apresentaram coeficientes muito superiores às nacionais, graças em grande parte à melhor interação destas com o resto do mundo.

TABELA 18 - Participação das Empresas com Participação Estrangeira¹ na Receita Operacional Líquida da Indústria de Transformação. 1980-1995 (Em %)

Setor por Intensidade de Fator (CNAE)	1980	1995	Variação
Capital			
Outros Equip. de Transporte	14	63	349
Máq. Para Escritório e Informática	33	72	119
Máquinas e Materiais Elétricos	30	57	90
Material Eletrônico e de Comunicação	35	54	57
Máquinas e Equipamentos	41	64	55
Produtos Químicos	46	68	47
Produtos de Metal	23	28	20
Metalurgia Básica	34	40	19
Instrum. Médico-Hospitalares de Precisão e Óticos	28	29	2
Veículos Automotores	95	100	6
Produtos Têxteis	22	20	-11
Média	36	54	68
Trabalho			
Móveis e Diversas	3	24	713
Editorial e Gráfica	3	13	341
Couros e Calçados	2	5	117
Vestuário e Acessórios	5	11	105
Celulose e Papel	21	42	99
Média	7	19	275
Recursos Naturais			
Alimentos e Bebidas	16	28	78
Produtos de Madeira	5	9	73
Fumo	73	100	37
Minerais Não-Metálicos	28	33	17
Borracha e Plástico	40	35	-13
Média	32	41	38
Média Geral	28	43	111

Fonte: MOREIRA (1999b)

Segundo Rocha e Kupfer (2002), a maior parte das empresas que são alvo de aquisições apresenta grande lucratividade no período anterior à transação, mas no caso brasileiro, o interesse da venda esteve no fato de que a perspectiva de entrada de novos

concorrentes reduziria o valor de empresas que, no momento da venda, eram bastante lucrativas. Por outro lado, para as empresas internacionais entrantes, abria-se a possibilidade de comprar plantas já existentes ou investir na instalação de novas plantas. A diferença entre o investimento necessário para uma nova planta e o valor presente das empresas abria a possibilidade de negócio. Nesse sentido, a década de 1990 caracterizou-se por um processo de desconcentração econômica, causado principalmente pelo fracionamento de algumas grandes empresas estatais e pelo grande número de entradas de novas empresas multinacionais no país. Segundo os autores as aquisições foram predominantes, favorecidas também pelo processo de privatização; as aquisições em alguns casos se deram entre empresas de setores diferentes, mas uma boa parcela aconteceu entre empresas do mesmo setor, caracterizando um nível de especialização produtiva. (ROCHA E KUPFER, 2002)

Após a abertura, diante dos quadros de ineficiência e atraso apresentados pelas empresas nacionais, ocorreu uma especialização produtiva, que foi acompanhada de um incremento nas importações de peças e componentes de produtos fabricados aqui; como consequência foi observada uma redução nos índices de nacionalização dos bens finais e o fechamento de linhas de produção, com substituição de fornecedores locais por estrangeiros. O aumento da competitividade proporcionado pelo fim das barreiras enfraqueceu a capacidade da indústria brasileira de gerar crescimento econômico e distribuir renda, em outros termos, a internacionalização aumentou a vulnerabilidade da economia brasileira. Em consequência, foi observado que as empresas multinacionais e/ou estrangeiras ganharam uma parcela significativa do mercado interno, concentrando a produção através de aquisições intra e inter setoriais.

3.3 Conclusões

Por se tratar de um processo muito amplo, com consequências sobre quase todos os setores da economia, ele trouxe diversos resultados, alguns nem tão positivos e outros extremamente benéficos. O aumento explosivo das importações acompanhado de déficits em conta corrente e a queda nos níveis de emprego são apontados como os principais efeitos negativos. Por outro lado, a queda nos preços, o aumento na qualidade dos produtos ofertados, o incremento na variedade de produtos, a adoção de novas gestões organizacionais, gerenciais e produtivas mais modernas e eficientes, a expansão da produção doméstica, o ingresso de altas quantias em IDE, as inovações tecnológicas e o aumento do comércio exterior juntamente com as exportações são apontados como consequências positivas.

A abertura comercial foi muito mais benéfica do que maléfica. Seus benefícios foram muito superiores aos malefícios, sem falar que as conseqüências negativas foram inferiores e mais amenas que em outros países. Fato é que ela foi fundamental para que o Brasil pudesse desfrutar da atual situação econômica, entre as maiores economias do mundo. Sem a abertura, os consumidores certamente não teriam a qualidade de vida que tem hoje, pois o mercado interno dificilmente teria acesso e abundância suficiente para atender a demanda crescente dos brasileiros.

Considerações Finais

O Brasil apresentou um desenvolvimento industrial e econômico tardio. Este, quando veio, foi acompanhado por uma postura extremamente protecionista e nacionalista do governo. Este tipo de atitude deu às empresas segurança e uma falsa sensação de modernidade e eficiência, graças à garantia de elevados lucros oriundos da venda de produtos defasados e de baixa qualidade.

Neste contexto, o processo de abertura econômica iniciado nos últimos anos da década de 1980 e findado na década de 1990 foi um acontecimento extremamente marcante na história econômica do Brasil, pois representou a ruptura entre o regime de economia fechada e o de economia aberta.

As suas conseqüências foram significativas em todos os setores da economia brasileira. Fato é que a abertura foi muito benéfica para o Brasil, contribuindo para resolver alguns problemas históricos e ajudando no desenvolvimento de setores fundamentais para o funcionamento atual da economia brasileira. Os efeitos negativos foram mais amenos e relativamente menos trágicos que em outros países, exaltando, assim, ainda mais o aspecto favorável que este processo exerceu.

O debate entre os autores, objetivo central deste trabalho, é fator importante para reafirmar o aspecto positivo da abertura, com o predomínio de idéias favoráveis ao processo entre os economistas.

4 Bibliografia:

ABREU, M.P. “Crise, Crescimento e Modernização Autoritária: 1930-1945” ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

ABREU, M.P. “Inflação, Estagnação e Ruptura”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

AMADEO, E.; SOARES, R.R. “Abertura, Produtividade e Organização Industrial”. CIET/SENAI, Rio de Janeiro, 1996.

AMADEO, E. “Mercado de Trabalho Brasileiro: Rumos, Desafios e o Papel do Ministério do Trabalho”. POSTHUMA, A.C. (org.) *Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Ed. 34, 1999.

AVERBUG, A. “Abertura e integração comercial brasileira na década de 90”. In: Giambiagi, Fábio e Moreira; Maurício Mesquita (orgs). *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

AZEVEDO, A. F. Z. ; PORTUGAL, M. S. “ A Abertura Comercial Brasileira e a Instabilidade da Demanda de Importações”. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v.8, n.1, p. 37-63, 1998.

BARROS, J.R.M. de; GOLDENSTEIN, L. “Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro”. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 2 (66), p. 11-31, 1997.

BARROS DE CASTRO, A. “A Reestruturação Industrial Brasileira nos Anos 90. Uma Interpretação”. *Revista de Economia Política*, vol.21, n.3 (83), julho-setembro, 2001.

BARROS DE CASTRO, L. “Esperança, Frustração e Aprendizado: a História da Nova República”. GIAMBIAGI, F. *et al* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

BAUMANN, R. *Brasil: uma década em transição*. Rio de Janeiro: Ed.Campus, 1999.

BNDES, “Privatização no Brasil 1990 – 1994 1995 – 2002”. Disponível em http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/especial/Priv_Gov.PDF, 2002.

BONELLI, R. “Produtividade industrial nos anos 90: controvérsias e quase fatos.” *A economia brasileira em perspectiva*, Rio de Janeiro: IPEA, 1996.

BONELLI, R. “A Reestruturação Industrial Brasileira nos Anos 90: Reação Empresarial e Mercado de Trabalho”. POSTHUMA, A.C. (org.) *Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Ed. 34, 1999.

BONELLI, R. “Labor productivity in Brazil during the 90’s.” *Texto para Discussão*, 906, Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

CARDOSO DE MELLO, J.M. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1998.

CARDOSO JÚNIOR, J. C. “Crise e Desregulação do Trabalho no Brasil”. Rio de Janeiro: IPEA, 2001.

CARNEIRO, D.D. “Crise e Esperança: 1974-1980”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

CARNEIRO, D.D.; MODIANO, E. “Ajuste Externo e Desequilíbrio Interno: 1980-1984”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

CARVALHEIRO, N. “Criação e Destruição de Empregos no Brasil no período 1990/1996: a Óptica das Matrizes de Insumo-Produto”. KON, A.; BANKO, C.; MELCHER, D. *et al* (orgs.) *Costos Sociales de las reformas neoliberais em America Latina*. Caracas: EITT/ FAPESP/ Universidad Central de Venezuela, 2000.

CARVALHO, R.Q.; BERNARDES, R. "Reestruturação industrial, produtividade e desemprego". São Paulo em Perspectiva, Vol. 10, n. 1. São Paulo, 1996.

CASTRO, L.B. “Privatização, Abertura e Desindexação: a Primeira Metade dos Anos 90”. GIAMBIAGI, F. *et al* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

CONSIDERA, C.M.; VALADÃO, L.F.R. “Produtividade e emprego: questões econômicas e estatísticas”. Boletim Conjuntural IPEA. Rio de Janeiro, n.31, out. 1995.

COUTINHO, L. “A Especialização Regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”. VELLOSO, J. P. R. (org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

COUTINHO, L.; BALTAR, P.; CAMARGO, F. “Desempenho Industrial e do Emprego Sob a Política de Estabilização”. POSTHUMA, A.C. (org.) *Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Ed. 34, 1999.

DUNNING, J. Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. *Transnational Corporations*, v. 3, n. 1, Feb. 1994.

FERRAZ, J.C., KUPFER, D.; HAGUENAUER, L. *Made in Brasil: Desafios Competitivos para a Indústria Brasileira*. Rio de Janeiro. Ed. Campus 1996.

FRANCO, G.H.B. “A Primeira Década Republicana”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

FRANCO, G. “A Inserção Externa e o Desenvolvimento”. *Revista de Economia Política*, v. 18, n. 3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.

FRITSCH, W. “Apogeu e Crise na Primeira República: 1900-1930”. ABREU, M.P. (org.) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

FURTADO, C. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Ed. Nacional, 1980.

GIAMBIAGI, F. “Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Econômicos: os Anos FHC”. GIAMBIAGI, F. *et al* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

GONZAGA, G. “Determinação do emprego industrial no Brasil: uma análise agregada e setorial” SENAI/DN/CIET pp. 48, Rio de Janeiro, 1996.

HERMANN, J. “Reformas, Endividamento Externo e o Milagre Econômico”. GIAMBIAGI, F. *et al* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

HERMANN, J. “Auge e Declínio do Modelo de Crescimento com Endividamento: o II PND e a Crise da Dívida Externa”. GIAMBIAGI, F. *et al* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

HILGEMBERG, C.M.A.T. “Efeitos da abertura comercial e das mudanças estruturais sobre o emprego na economia brasileira: uma análise para a década de 1990”. Tese apresentada à Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Doutor em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada, 2003.

KUPFER, D. “Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização”. Temas para debate. *Boletim de Conjuntura*, Rio de Janeiro, IE/UERJ, v.18, n.2, julho 1998.

KUPFER, D. “A Indústria Brasileira Após a Abertura”. CASTRO, A.B., LICHA, A., PINTO JR., H.Q., SABÓIA, J. (orgs.) *Brasil em Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, pp. 201-232, 2005.

LAGO, L.A.C. “A Retomada do Crescimento e as Distorções do “Milagre”: 1967-1973”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

LAPLANE, M. F., DE NEGRI, F. "Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 90". *Economia*, v. 30, n. 1, Curitiba: Ed. da UFPR, pp. 31-48, 2004.

LAPLANE, M.; SARTI, F. “O Investimento Direto Estrangeiro e a Internacionalização da Economia Brasileira nos Anos 1990”. *Economia e Sociedade*, v. 11, n. 1 (18), p. 63-94, Campinas, jan./jun. 2002.

LAPLANE, M.; SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 8, 1997.

LAPLANE, M.; SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90.” Brasília: IPEA, Discussão n. 629, 1999.

LAPLANE, M.; SARTI, F.; HIRATUKA, C.; SABBATINI, R. “Empresas Transnacionais no Brasil nos anos 90: fatores de atração, estratégias e impactos”. Estudo Nacional. Campinas, Universidade Estadual de Campinas, 34 p. 2000.

MARKWALD, R. A. “O Impacto da Abertura Comercial sobre a Indústria Brasileira: balanço de uma década”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, n. 68, p. 04-25, 2001.

MIRANDA, J.C. “Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990”. *Texto para Discussão*, nº 829, Brasília, IPEA, 2001.

MODIANO, E. “A Ópera dos Três Cruzados: 1985-1989”. ABREU, M.P. (org.) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

MOREIRA, M. M. “A Indústria Brasileira nos Anos Noventa: o que já se pode dizer?” in GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M.M (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999 a.

MOREIRA, M.; CORERA, P. “Abertura Comercial e Indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo”. Rio de Janeiro: BNDES, *Textos para Discussão* n.49, 1997.

MOREIRA, M. M.; NAJBERG, S. “O Impacto da Abertura Comercial Sobre o Emprego: 1990-1997”. In GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

MOREIRA, M. M. “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior”. Rio de Janeiro: BNDES *Discussão*, n. 67, 1999 b.

ORENSTEIN, L.; SOCHACZEWSKI, A.C. “Democracia com Desenvolvimento: 1956-1961”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

PASTORE, A.C. e PINOTTI, C. “Produtividade real: uma análise sobre o crescimento da produtividade industrial na década de 90”. *Revista Fiesp-Ciesp, Notícias*. São Paulo, jan. 1995.

PELAEZ, C. M. *História da Industrialização Brasileira*. Rio de Janeiro: Ed. APEC, 1972

PINHEIRO, A.; GIAMBIAGI, F.; GOSTKORZEWICZ, J. “O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos 90”. In GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

PINHO NETO, D.M. “O Interregno Café Filho: 1954-1955”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

POSTHUMA, A.C. “Transformações do Emprego no Brasil na Década de 90”. POSTHUMA, A.C. (org.) *Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Ed. 34, 1999.

RESENDE, A.L. “Estabilização e Reforma: 1964-1967”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

ROCHA, F. “Heterogeneidade estrutural, composição setorial e tamanho da empresa nos anos 1990”. *Economia e Sociedade* 13(1): 61-76, 2004.

ROCHA, F. e KUPFER, D. “Evolução das Empresas Líderes Brasileiras na Década de 90”. Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ, 2002.

SIFFERT FILHO, N.; SILVA, C.S. “As Grandes Empresas nos Anos 90: Respostas Estratégicas a um Cenário de Mudanças”. In GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

SILVA, A. B. O. “Retrospectiva da economia brasileira”. In: *Perspectivas da economia brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA, 2004.

TAVARES, M.C. *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1978.

VELASCO JR, L. “Privatização: Mitos e Falsas Percepções”. In GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

VIANNA, S.B. “Política Econômica Externa e Industrialização: 1946-1951”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

VIANNA, S.B. “Duas Tentativas de Estabilização: 1951-1954”. ABREU, M.P. (org) *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1990.

VIANNA, S.B.; VILLELA, A. “O pós-guerra”. In GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

VILLELA, A. “Dos anos dourados de JK à crise não resolvida”. GIAMBIAGI, F. *et alii* (orgs.) *Economia Brasileira Contemporânea (1945 – 2004)*. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2005.

ANEXO:

Variações na Composição da Produção Industrial no Período da Abertura:1989-95

	Ganho como % do produto potencial*	Participação relativa	Fontes de variação na participação relativa dos setores **		
			Demanda Doméstica	Exportações	Importações
01 - Ind. de Bebidas	105,76	99,82	98,21	-0,59	-2,20
02 - Ind. Farmacêutica	85,79	80,97	87,36	-1,14	5,25
03 - Celulose e Pasta Mecânica	75,35	71,12	35,30	30,52	-5,30
04 - Ind. de Perfumaria, Sabões e Velas	54,44	51,38	47,31	-0,36	-4,43
05 - Apar. Recep. de TV, Rádio e Equip. Som	37,25	35,16	43,51	-4,34	4,01
06 - Resfriamento e Prep. do Leite e Lat.	31,68	29,90	28,33	-3,05	-4,63
07 - Outros Produtos Metalúrgicos	24,34	22,98	17,99	-0,77	-5,76
08 - Petroquímica Básica e Intermediária	20,71	19,54	19,23	-1,21	-1,52
09 - Papel, Papelão e Artefat. de Papel	16,72	15,78	7,03	6,89	-1,87
10 - Conserv.de Frutas e Legum. Incl. Sucos e Cond.	16,25	15,34	12,25	-0,62	-3,71
11 - Equip. p/ Prod. e distr. de Energia Elét.	14,06	13,27	5,90	7,05	-0,33
12 - Automóveis, Utilitários, Caminhões e Ônibus	12,62	11,91	24,49	-5,37	7,21
13 - Ind. do Fumo	12,15	11,47	-8,63	12,17	-7,93
14 - Vidro e Artigos de Vidro	11,57	10,92	13,43	0,80	3,32
15 - Cimento e Clínquer	9,33	8,81	3,35	-3,04	-8,50
16 - Elementos Quím. Não-petroq. ou Carboq.	9,18	8,67	13,12	-0,38	4,08
17 - Motores e Peças p/ Veículos	7,33	6,92	6,90	5,60	5,58
18 - Condutores e Outros Mat. Elet. Excl. p/ Veículos	7,15	6,75	7,95	0,97	2,16
19 - Outras Indústrias Alimentares	2,77	2,61	1,36	-1,77	-3,02
20 - Apar.e Equip. Elet. incl. Eletrodom. Máq. Escrit.	2,15	2,02	-2,53	1,30	-3,25
21 - Calçados	0,75	0,71	-7,31	2,39	-5,62
22 - Outras Ind.Têxteis	-7,11	-6,71	-11,35	0,14	-4,51
23 - Metalurgia dos Não-ferrosos	-8,74	-8,25	-15,77	5,90	-1,62
24 - Laminados Plásticos	-11,22	-10,59	-12,56	-2,18	-4,15
25 - Máq. Equip. e Inst. incl.Peças e Acessórios	-11,58	-10,93	9,84	2,97	23,73
26 - Prod. Químicos Diversos	-12,19	-11,51	-15,38	0,29	-3,58
27 - Resinas, Fibras e Elastômeros	-19,29	-18,20	-10,73	0,34	7,82
28 - Mat., Apar. Eletrônicos e de Comunicação	-20,06	-18,94	2,96	-3,13	18,76
29 - Outros Prod. de Miner. Não-Met.	-23,37	-22,05	-29,10	-0,86	-7,91
30 - Fiação e Tecel. de Fibras Artific. ou Sint	-23,48	-22,16	-14,94	-3,06	4,16
31 - Ind. da Madeira	-23,55	-22,23	-45,71	15,02	-8,47
32 - Ind. da Borracha	-23,85	-22,51	-25,00	3,26	0,78
33 - Artigos de Mat. Plástico	-27,71	-26,16	-29,40	-2,24	-5,49
34 - Fab. Outros Veículos	-28,27	-26,68	-18,92	-15,64	-7,88
35 - Benef., Fiação e Tecel. de Fibras Naturais	-34,13	-32,22	-30,80	-4,15	-2,73
36 - Siderurgia	-35,60	-33,60	-38,96	-3,53	-8,89
37 - Adubos e Fertilizantes e Corret. Solo	-40,81	-38,51	-34,59	-2,20	1,72
38 - Peças e Estrut. de Concreto, Cimento e Fibrocim.	-41,79	-39,44	-45,57	-2,94	-9,07
39 - Tratores e Máq. Rod. incl. Peças e Acessórios	-44,47	-41,98	-41,99	-4,67	-4,68

Fonte: MOREIRA E CORREA (1997)

Coeficientes de Penetração das Importações: Importação/Consumo Aparente.* 1989-96 (%)

SETOR MATRIZ	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996**
01 - Máquinas, Equipamento e Instalação incl. Peças e Acessórios	12.8	20.6	31.2	21.0	25.5	31.7	40.1	43.2
02 - Material, Aparelhos Eletrônicos e de Comunicação	10.5	17.6	27.3	22.3	24.0	30.7	35.5	38.3
03 - Resinas, Fibras e Elastômeros	6.3	9.9	12.1	8.6	14.2	16.4	26.8	29.6
04 - Adubos, Fertilizantes e Corret. Solo	7.9	13.2	17.8	16.4	21.6	22.9	26.8	30.1
05 - Fabricação de Outros Veículos	18.6	23.1	27.6	27.2	29.0	21.8	25.1	26.1
06 - Elementos Químicos Não-Petroquímicos ou Carboquímicos	15.1	17.8	19.1	12.9	16.8	16.7	24.4	27.0
07 - Metalurgia dos Não-Ferrosos	7.9	9.0	11.4	10.9	14.6	14.4	20.5	18.8
08 - Motores e Peças p/ Veículos	5.5	8.9	17.1	11.3	14.7	17.7	20.3	22.9
09 - Indústria da Borracha	4.6	5.2	6.5	5.5	7.8	13.0	20.0	19.5
10 - Condutores e Outros Materiais Elétricos excl. p/ Veículos	8.4	11.1	12.3	9.9	12.0	19.1	18.2	19.3
11 - Fiação e Tecelagem de Fibras Artificiais ou Sintéticas	0.8	1.6	3.1	2.1	4.2	9.1	17.0	9.5
12 - Equipamento p/ Produção e Distribuição de Energia Elétrica	7.8	9.2	15.6	9.8	13.8	12.0	15.8	17.8
13 - Benef., Fiação e Tecelagem de Fibras Naturais	3.6	3.9	6.6	4.6	14.2	13.0	15.6	15.9
14 - Tratores e Maquinaria Rodoviária incl. Peças e Acessórios	1.7	3.5	13.3	7.3	7.1	5.4	15.0	22.0
15 - Vidro e Artigos de Vidro	3.9	5.9	7.6	5.1	6.8	11.1	14.7	14.5
16 - Automóveis, Utilitários, Caminhões e Ônibus	0.0	0.2	1.9	2.3	4.8	8.1	14.3	8.1
17 - Produtos Químicos Diversos	5.6	5.0	4.8	5.6	8.3	10.7	13.3	12.1
18 - Aparelhos Receptores de TV, Rádio e Equipamento de Som	4.9	6.5	10.0	6.3	7.7	9.3	13.0	11.7
19 - Indústria Farmacêutica	6.6	9.0	11.5	6.7	8.5	10.9	11.2	14.1
20 - Apar. e Equip. Elétricos - incl. Eletrodomésticos, Máq. Escrit.	3.6	4.0	5.6	3.8	7.2	8.3	10.4	10.8
21 - Petroquímica Básica e Intermediária	4.0	4.6	8.4	4.3	5.3	8.1	10.2	10.2
22 - Conservas de Frutas e Legumes incl. Sucos e Condimentos	2.2	3.9	3.7	3.6	5.0	5.8	9.0	7.5
23 - Outras Indústrias Alimentares	2.2	4.0	4.1	2.2	3.4	4.3	8.5	9.5
24 - Papel, Papelão e Artefatos de Papel	1.4	3.2	4.5	3.1	3.7	4.7	8.4	9.4
25 - Resfriamento e Preparação do Leite e Laticínios	4.4	2.8	4.0	1.2	2.4	3.9	7.1	5.2
26 - Outras Indústrias Têxteis	0.9	1.3	2.7	2.2	2.4	2.6	6.9	6.9
27 - Celulose e Pasta Mecânica	3.8	4.5	4.5	2.8	5.6	3.4	6.4	5.0
28 - Artigos de Material Plástico	0.5	1.2	1.8	1.5	2.3	3.5	6.3	6.3
29 - Laminados Plásticos	0.2	0.7	0.9	0.6	0.7	2.1	6.3	5.0
30 - Calçados	0.4	0.7	2.3	0.6	1.2	2.6	6.0	6.7
31 - Indústria de Bebidas	3.2	4.4	5.1	3.5	3.4	3.4	5.3	5.2
32 - Siderurgia	1.9	1.9	2.8	3.5	3.2	3.3	4.7	4.0
33 - Outros Produtos de Miner. Não-Metálicos	1.7	2.3	3.0	2.4	2.5	2.9	4.6	4.6
34 - Indústria de Perfumaria, Sabões e Velas	1.5	1.6	2.1	1.2	1.7	2.6	4.4	3.9
35 - Outros Produtos Metalúrgicos	1.4	2.3	3.8	2.2	3.3	3.0	4.4	5.0
36 - Indústria da Madeira	0.9	2.9	3.4	2.2	2.3	2.5	4.0	3.9
37 - Indústria do Fumo	0.1	0.1	0.8	0.9	1.0	1.3	1.8	1.2
38 - Cimento e Clínquer	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.7	1.2	1.2
39 - Peças e Estruturas de Concreto, Cimento e Fibrocimento	0.1	0.1	0.3	0.4	0.5	0.6	0.9	1.1
TOTAL DA INDÚSTRIA	4.6	6.3	8.6	6.5	8.8	10.6	14.6	14.0

Fonte: MOREIRA E CORREA (1997)

Coeficientes de Penetração das Exportações: Exportação/Produção.* 1989-96 (%)

SETOR MATRIZ	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996**
01 - Indústria da Madeira	11,0	23,9	35,4	28,2	33,5	39,3	40,4	40,2
02 - Celulose e Pasta Mecânica	29,4	33,1	34,4	31,2	40,6	29,0	38,1	27,5
03 - Metalurgia dos Não-Ferrosos	20,2	24,2	30,4	30,9	34,9	32,0	33,9	35,4
04 - Tratores e Maquinaria Rodoviária incl. Peças e Acessórios	18,9	18,1	36,4	26,2	21,0	22,5	33,0	50,2
05 - Conservas de Frutas e Legumes incl. Sucos e Condimentos	32,9	43,8	35,8	36,0	33,3	31,2	32,2	36,4
06 - Calçados	24,2	24,7	42,3	31,2	37,2	32,5	31,2	39,7
07 - Siderurgia	16,5	17,7	24,8	28,9	30,4	26,9	26,5	29,7
08 - Motores e Peças p/ Veículos	13,8	18,7	32,1	20,9	22,4	22,7	22,2	23,4
09 - Indústria da Borracha	6,4	7,4	10,6	11,8	14,5	17,0	17,7	21,0
10 - Fabricação de Outros Veículos	23,7	24,7	23,9	28,5	23,6	20,1	16,5	21,6
11 - Máquinas, Equip. e Instalação incl. Peças e Acessórios	7,5	8,4	14,9	11,5	15,5	16,8	16,2	18,9
12 - Indústria do Fumo	1,9	2,2	5,1	5,8	7,8	14,5	16,2	12,0
13 - Resinas, Fibras e Elastômeros	8,6	11,0	12,2	9,9	12,4	14,6	15,8	18,3
14 - Equipamento p/ Produção e Distribuição de Energia Elétrica	6,0	6,5	14,7	10,8	14,7	15,6	15,0	15,3
15 - Apar. e Equip. Elétricos incl. Eletrodomésticos, Máq. Escrit.	8,7	9,2	15,6	12,4	17,3	15,0	13,6	14,1
16 - Papel, Papelão e Artefatos de papel	3,1	8,4	10,1	10,7	11,3	12,5	11,9	11,3
17 - Benef., Fiação e Tecelagem de Fibras Naturais	8,3	9,1	13,8	9,0	8,3	9,4	11,7	10,5
18 - Outras Indústrias Têxteis	6,4	7,1	13,6	15,2	16,0	10,6	11,0	11,6
19 - Condutores e Outros Materiais Elétricos excl. p/ Veículos	6,1	6,5	8,5	8,5	10,3	10,2	10,1	10,4
20 - Elementos Químicos Não-Petroquímicos ou Carboquímicos	7,6	8,9	9,0	6,3	7,8	6,8	10,0	14,1
21 - Produtos Químicos Diversos	3,9	3,5	3,9	4,5	6,4	7,5	8,8	8,4
22 - Petroquímica Básica e Intermediária	8,1	8,2	10,3	6,4	6,6	7,3	8,8	8,7
23 - Outros Produtos de Miner. Não-Metálicos	4,0	5,0	6,7	6,2	7,9	8,5	8,6	8,7
24 - Vidro e Artigos de Vidro	5,0	4,7	7,6	7,0	8,9	9,3	8,5	8,2
25 - Aparelhos Receptores de TV, Rádio e Equipamento de Som	9,1	9,3	12,7	10,9	8,9	6,9	6,0	6,9
26 - Automóveis, Utilitários, Caminhões e Ônibus	8,0	6,3	8,3	10,6	8,2	8,1	5,4	5,4
27 - Outros Produtos Metalúrgicos	3,8	5,3	8,5	6,1	7,1	6,0	5,2	5,2
28 - Material, Aparelhos Eletrônicos e de Comunicação	3,7	4,9	9,8	7,0	5,1	5,3	4,9	6,8
29 - Outras Indústrias Alimentares	2,7	4,4	5,1	4,7	5,5	4,7	4,2	3,5
30 - Adubos, Fertilizantes e Corret. Solo	1,0	1,8	2,8	1,7	2,5	1,7	3,4	3,1
31 - Fiação e Tecelagem de Fibras Artificiais ou Sintéticas	2,1	1,9	3,9	5,4	3,9	4,2	3,0	4,4
32 - Indústria de Perfumaria, Sabões e Velas	1,3	1,1	1,8	1,6	2,5	2,6	2,8	3,0
33 - Artigos de Material Plástico	0,7	0,9	1,3	1,7	2,4	2,7	2,2	2,3
34 - Indústria Farmacêutica	1,7	1,8	2,5	1,9	2,0	2,0	2,1	2,4
35 - Indústria de Bebidas	0,8	1,4	1,9	1,6	2,1	2,3	1,7	1,4
36 - Laminados Plásticos	0,1	0,2	0,4	1,5	2,2	1,8	1,3	0,9
37 - Peças e Estruturas de Concreto, Cimento e Fibrocimento	0,5	0,7	0,7	0,7	1,0	0,8	1,1	1,1
38 - Cimento e Clínquer	0,3	0,4	0,3	0,2	0,4	0,3	0,4	0,4
39 - Resfriamento e Preparação do Leite e Laticínios	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4	0,0	0,1	0,2
TÓTAL DA INDÚSTRIA	10,1	10,7	13,8	12,2	13,6	13,7	14,0	14,5

Fonte: MOREIRA E CORREA (1997)

Variação do *Mark-Up*, Preço e Custos Reais de Setores
 Selecionados da Indústria de Transformação: 1990-95 (%)¹

SETOR	(a) Δ <i>mark-up</i>	(b) Δ <i>mark-up</i> ajustada pela PTF ²	(c) Δ (preço/igp)	(d) Δ (custo/igp)
Ind. de bebidas	38.2	59.2	19.6	-13.5
Ind. farmacêutica	30.5	49.0	19.8	-7.4
Peças e estrut. de concreto, cimento e fibroc.	6.4	22.5	-7.4	-13.0
Papel, papelão e artefat. de papel	4.2	19.7	0.0	-3.8
Ind. da borracha	4.0	19.3	-9.0	-12.2
Equip. p/ produção e distr. de energia elét.	-1.7	13.5	-23.8	-22.7
Resinas, fibras e elastômeros	-4.6	9.7	-28.3	-24.8
Siderurgia	-5.6	8.3	-25.6	-20.9
Outras indústrias alimentares	-8.8	5.1	-25.7	-18.6
Benef., fiação e tecel. de fibras naturais	-13.1	0.0	-33.3	-23.2
Ind. de perfumaria, sabões e velas	-13.4	-1.1	-20.5	-7.4
Prod. químicos diversos	-14.0	-1.2	-34.9	-24.1
Fiação e tecel. de fibras artificiais ou sint.	-14.3	-1.6	-35.1	-24.1
Cimento e clínquer	-17.6	-5.5	-28.6	-13.0
Fab. outros veículos	-20.2	-8.4	-38.3	-22.5
Resfriamento e prep. do leite e laticínio	-21.1	-9.1	-14.7	8.1
Metalurgia dos não-ferrosos	-21.3	-9.5	-45.7	-30.9
Petroquímica básica e intermediária	-21.8	-9.9	-40.9	-24.5
Condutores e outros mat. elét. excl. p/ veículos	-21.9	-10.0	-39.6	-22.7
Apar. e equip. elét. incl. eletrodom., máq. escr.	-22.0	-10.6	-39.6	-22.7
Elementos quím. não petroq. ou carboq.	-23.6	-12.1	-31.1	-9.7
Ind. da madeira	-26.4	-16.0	-36.5	-12.9
Outros prod. de miner. não-met.	-27.4	-16.6	-36.9	-13.0
Conserv. de frutas e legum. incl. sucos e cond.	-27.8	-17.3	-37.9	-13.5
Tratores e máq. rod. incl. peças e acessórios	-30.8	-20.4	-40.9	-14.6
Artigos de mat. plástico	-31.4	-21.1	-40.3	-12.8
Calçados	-33.4	-22.9	-32.3	1.0
Motores e peças p/veículos	-33.6	-23.9	-48.8	-22.5
Outros produtos metalúrgicos	-33.9	-24.2	-36.9	-13.0
Máq. equip. e inst. incl. peças e acessórios	-37.4	-28.0	-46.1	-13.9
Aubos e fertilizantes e corretores do solo	-40.0	-30.9	-53.4	-22.4
Outras ind. têxteis	-43.2	-35.1	-56.5	-22.8
Automóveis, utilitários, caminhões e ônibus	-44.1	-35.8	-61.0	-30.0
Celulose e pasta mecânica	-46.8	-38.8	-48.8	-3.8
Apar. recep. de TV, rádio e equip. som	-50.0	-42.5	-65.7	-31.2
Laminados plásticos	-56.8	-50.8	-62.7	-12.8
Vidro e artigos de vidro	-62.1	-56.5	-67.1	-13.0
Material, apar. eletrônicos e de comunicação	-64.9	-59.4	-75.7	-31.2

Fonte: MOREIRA E CORREA (1997)

