

RAFAEL ALVES VIANA

UNI-FACEF CENTRO UNIVERSITÁRIO DE FRANCA

**ABERTURA COMERCIAL E OS IMPACTOS NA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DURANTE OS ANOS 90.**

FRANCA

2016

RAFAEL ALVES VIANA

**ABERTURA COMERCIAL E OS IMPACTOS NA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DURANTE OS ANOS 90.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Uni-FACEF *Centro
Universitário de Franca* para obtenção de
título de bacharel em Ciências
Econômicas.

Orientador: Prof.Ms. Pedro Henrique
Nascimento.

FRANCA

2016

RAFAEL ALVES VIANA

**ABERTURA COMERCIAL E OS IMPACTOS NA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DURANTE OS ANOS 90.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Uni-FACEF *Centro
Universitário de Franca* para obtenção de
título de bacharel em Ciências
Econômicas.

Franca, 04 de Novembro de 2016.

Orientador: _____

Nome: Pedro Henrique Nascimento

Instituição: Uni-FACEF - Centro Universitário de Franca

Examinador(a): _____

Nome:

Instituição:

Examinador(a): _____

Nome:

Instituição:

Dedico este trabalho aos meus pais Carlos Roberto Viana de Souza e Maria do Socorro Alves Viana, por todos os ensinamentos e conselhos, sempre me apoiando em todos os momentos, da tristeza a alegria. Deixo aqui meu muito obrigado.

AGRADECIMENTOS

Agradeço:

- Primeiramente aos meus pais, Carlos Roberto Viana e Maria do Socorro Viana, e aos meus irmãos Fernanda e Pedro, que apesar da distância sempre estiveram do meu lado, são pessoas especiais que amo e tenho muito orgulho;
- Ao professor, orientador e amigo Ms. Pedro Henrique Nascimento, pela paciência, incentivo e inspiração no amadurecimento das ideias que levaram a conclusão deste trabalho;
- Aos meus amigos, companheiros de trabalho, em especial Evandro e sua família que sempre me apoiaram e me deram um suporte muito grande para que eu conseguisse esse feito,
- Aos amigos que ficaram na minha cidade natal, mas que de alguma forma contribuí, dando força e torcendo muito para que eu pudesse alcançar meus objetivos;
- E, por último, os irmãos que adquiri durante esses anos em Franca, Leonardo Peggau, Murilo Trevisani e Flávio Vieira, em especial Vitor Dalaqua, que puderam me proporcionar momentos inesquecíveis, pessoas companheiras e verdadeiras, que me acolheram de uma forma muito gratificante.

“O cientista não é o homem que fornece as verdadeiras respostas, é quem faz as verdadeiras perguntas.”

Claude Lévi-Strauss.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 – O PROCESSO DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA	12
1.1-Política Comercial nos Países em Desenvolvimento segundo Krugman & Obstfeld (2001)	16
1.2-O que foi a abertura Comercial.....	19
2 – ABERTURA COMERCIAL E DESINDUSTRIALIZAÇÃO	26
3 – O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL	37
CONCLUSÃO	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo avaliar os impactos da abertura comercial no processo de industrialização brasileira. Para tal o trabalho abordará questões sobre a desindustrialização e a reestruturação produtiva na indústria brasileira, sem a qual seria impossível explicar os benefícios de tal política de maior abertura econômica. Diante de todos os acontecimentos e mudanças na economia durante a década de 90 levantamos alguns questionamentos a respeito do processo de abertura comercial, o Brasil estaria passando por um processo de desindustrialização? Quais foram os impactos da abertura comercial na indústria brasileira? São algumas questões que procuraremos responder ao longo deste trabalho. Para tal faremos uma contextualização histórica do período na qual se deu o processo de abertura comercial. Além disso, discorrer-se-á sobre a política comercial adotada em países desenvolvidos e as reformas pela qual a economia brasileira passou durante o processo dessa abertura, sobre a participação da indústria na composição do produto interno bruto e a participação do pessoal ocupado na indústria, questões sobre a produtividade e eficiência da indústria brasileira e como foi essa nova forma de organização empresarial na indústria brasileira, com dados sobre como se comportou alguns setores indústrias da economia brasileira.

Palavras-chave: abertura comercial, economia brasileira, indústria, desindustrialização, produtividade.

ABSTRACT

This study aims to evaluate the impact of trade liberalization on the Brazilian industrialization process. For this work will address questions about the deindustrialization and productive restructuring in the Brazilian industry, without which it would be impossible to explain the benefits of such a policy of greater economic openness. Before all the events and changes in the economy during the 90s raised some questions about the process of trade liberalization, Brazil was undergoing a process of de-industrialization? What were the impacts of trade liberalization in the Brazilian industry? Are some questions that seek to answer throughout this work. To this end we will make a historical context of the period in which it gave the process of trade liberalization. Moreover, discoursing shall be on trade policy adopted in developed countries and the reforms for which the Brazilian economy went through the process of opening, on the participation of industry in the composition of gross domestic product and the share of employed persons in industry , questions about the Brazilian industrial productivity and efficiency and how was this new form of business organization in the Brazilian industry, with data on how behaved some sectors of the Brazilian economy industries.

Keywords: trade liberalization, the Brazilian economy, industry, deindustrialization, productivity.

INTRODUÇÃO

As mudanças que ocorreram mundo afora, acompanhadas por um processo de globalização da economia mundial, foram adotadas por vários países da América Latina, inclusive o Brasil, durante o final da década de 80 e início da década de 90, seguindo um receituário neoliberal elaborado por organismos financeiros mundiais como Banco Mundial e FMI, com medidas definidas pelo que ficou conhecido como o Consenso de Washington.

Foi um discurso muito bem elaborado, principalmente por grande parte dos meios de comunicação e por intelectuais, que defendiam a globalização como sinônimo de desenvolvimento e modernidade. Porém, surgiram muitas críticas a esse modelo implementado nas economias latino-americanas, defendiam que essas políticas não seriam capazes de corrigir estes problemas, muito pelo contrário, acabaria criando novos.

Os anos de 1990 representou para a economia brasileira uma mudança na forma de como o governo controlava sua política comercial. Com o esgotamento da política de Industrialização por Substituição de Importação, o governo adotou uma alternativa na qual tinha uma maior abertura comercial com os demais países.

Durante o governo Sarney esse processo se apresentou de forma muito tímida, mas foi durante o governo de Fernando Collor que esse processo de abertura comercial marcaria toda trajetória do desenvolvimento da economia brasileira, com reformas estruturais na economia, no Estado e a tentativa de estabilização dos preços, que seria atingida no Plano Real anos depois.

Com todos esses acontecimentos, que ocorreram principalmente durante toda a década de 90, o presente trabalho tem como objetivo avaliar os impactos da abertura comercial no processo de industrialização brasileira. Para tal o trabalho abordará questões sobre a desindustrialização e a reestruturação produtiva na

indústria brasileira, sem a qual seria impossível explicar os benefícios de tal política de maior abertura econômica.

O trabalho foi dividido em três capítulos. No primeiro, é apresentada uma contextualização histórica do período na qual se deu o processo de abertura comercial. Além disso, discorrer-se-á sobre a política comercial adotada em países desenvolvidos e as reformas pela qual a economia brasileira passou durante o processo dessa abertura. Nesse capítulo procurou-se apresentar a teoria acerca do tema sobre do que é a abertura comercial e como se deu ela se deu no Brasil. *A priori* foi feito o levantamento de alguns dados baseados em estudos anteriores com o objetivo de levantar algumas problemáticas acerca do tema.

No segundo capítulo são apresentadas análises sobre os pontos negativos que a política de abertura comercial causou no processo de desenvolvimento brasileiro. Para tanto será analisado neste capítulo um breve contexto sobre as políticas macroeconômicas, como por exemplo, a política cambial. Aprofundaremos nossa análise sobre a participação da indústria na composição do produto interno bruto e a participação do pessoal ocupado na indústria. Com isso, o trabalho questiona se, de fato, o Brasil estaria passando por um processo de desindustrialização.

Como contraponto do capítulo anterior, o terceiro trata da reestruturação produtiva, que vem ocorrendo desde o final dos anos 80 e início dos anos 90. Nesta seção analisaremos alguns pontos positivos que a abertura comercial teria acarretado para a economia brasileira. Examinaremos a questão da produtividade e da eficiência da indústria brasileira e como foi essa nova forma de organização empresarial na indústria brasileira, com dados sobre como se comportou alguns setores indústrias da economia brasileira.

Este trabalho foi elaborado baseado nos estudos de alguns autores que debateram a respeito sobre os impactos da abertura comercial na indústria brasileira com dados que jogam a favor do processo de abertura e outros contra.

Contudo ao longo deste trabalho tentaremos responder tais inquietações. A abertura comercial foi positiva ou negativa para o processo industrial brasileiro?

1 – O PROCESSO DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA

O Consenso de Washington como popularmente ficou conhecido, foi uma reunião na capital dos Estados Unidos da América em novembro de 1989, que contou com a presença de funcionários do governo norte americano e os principais organismos financeiros mundiais como FMI (Fundo Monetário Mundial) Banco Mundial e BID além de diversos economistas latino-americanos liberais.

Intitulado como “*Latin Americ Adjustment: How Much has Happened?*” o encontro teve como principal proposta avaliar as reformas macroeconômicas dos países latino-americanos para que estes pudessem superar as raízes do seu subdesenvolvimento.

A avaliação das propostas do Consenso de Washington abrangeu 10 áreas:

1. Disciplina fiscal;
2. Priorização dos gastos públicos;
3. Reforma tributária;
4. Liberalização financeira;
5. Regime cambial;
6. Liberalização comercial;
7. Investimento direto estrangeiro;
8. Privatização;
9. Desregulação;
10. Propriedade intelectual.

As ideias das propostas do Consenso de Washington já vinham sendo adotadas por governos de alguns países como Estados Unidos na administração Reagan e no Reino Unido com Margaret Thatcher durante o avanço do neoliberalismo nos anos de 1970 e 1980. Tais propostas já eram consideradas como um pré-requisito para a concessão de novos empréstimos por parte de órgãos como FMI e Banco Mundial.

As ideias neoliberais preconizadas pelo Consenso de Washington tiveram grande aceitação pelos países da América Latina, excetuando-se até aquele momento o Brasil e Peru. Além do mais teve uma grande aceitação também por parte das elites políticas, empresariais e intelectuais de países da América Latina como sinônimo de modernidade e fazendo parte do discurso e da ação dessas elites como de seu interesse fosse. Um exemplo dessa cooperação intelectual é o documento publicado em agosto de 1990 pela FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) cujo título era “Livre para crescer – Proposta para um Brasil Moderno 5º Edição, no qual a Fiesp sugere com veemência as reformas proposta pelo Consenso de Washington, e que, o Brasil na divisão internacional do trabalho deveria se dedicar a revalorização da agricultura de exportação retomando o pensamento da lei das vantagens comparativas de David Ricardo cuja a proposta era que cada país deveria se especializar em setores nos quais é mais eficiente.

“Vale dizer, o órgão máximo da indústria paulista endossa, sem ressalvas, uma sugestão de volta ao passado, de inversão do processo nacional de industrialização, como se a vocação do Brasil às vésperas do século XXI, pudesse voltar a ser de exportador de produtos primários como foi até 1950. Uma área onde os preços são decadentes...” (BATISTA, 1994, P.6)

A implementação das políticas neoliberais na América Latina se deu durante a década de 1970, como dito anteriormente, sendo o Chile o primeiro país latino-americano a fazê-lo em 1973 logo após o golpe militar que derrubou o então Presidente Salvador Allende. Na sequência vieram o Uruguai em 1974 e a Argentina em 1976. Tais políticas foram experimentadas na nossa região antes mesmo de sua hegemonia ideológica ser propagada mundo afora a partir dos anos 1980.

Houve uma propaganda muito bem feita sobre o receituário neoliberal, tratando-a como sinônimo de modernidade, além de poder introduzir de forma natural as ideias preconizadas no Consenso de Washington, onde as afirmativas de que as reformas realizadas nos países latino-americanos se devesse a iniciativa e coragem de seus líderes.

O Consenso de Washington iria contra toda política praticada pelos Estados Unidos e pelos países envolvidos de forma geral, contendo várias incoerências nos próprios termos. De acordo com Batista (1994) o Consenso de Washington revelou-se incoerente quando na tentativa de aplicar de maneira uniforme a todos os países da região, sem qualquer preocupação quanto às diferenças e estágios de desenvolvimento. Tais recomendações não diferem das que o FMI e o Banco Mundial recomendaram para os países da Europa Oriental na sua transição para economias de mercado.

Sinônimo de modernidade, o modelo de economia de mercado, idealizadas no Consenso de Washington, geralmente, atribuídas a Adam Smith na qual defende que, as forças de mercado conduziriam a economia a resultados mais eficientes como se fosse guiada por uma “mão invisível”. As políticas do Consenso de Washington foram preconizadas num modelo simplificado de economia de mercado onde o modelo de equilíbrio competitivo e a mão invisível de Adam Smith funcionaria acima de todo bem. Além do mais, era utilizado um discurso sobre a economia de mercado que os próprios Estados Unidos pouco praticaram ou praticam até aquele momento, o que reforça seu caráter ambíguo.

Os resultados do neoliberalismo na América Latina, apesar de todos os esforços, principalmente dos meios de comunicação foi limitado quanto à questão de estabilidade monetária e ao equilíbrio fiscal.

Em defesa da abertura a importação de mercadorias e capitais, o protecionismo comercial foi tratado como um obstáculo aos interesses do consumidor nacional e que comprometeria a inserção do país na economia mundial, sendo esta a única saída para se promover o desenvolvimento.

O que houve na América Latina foi uma inserção brusca e muito rápida pela abertura unilateral dos mercados, onde a destruição de empregos se deu num ritmo muito mais avançado que a criação de novos empregos. Além do mais, os

países desenvolvidos praticavam protecionismo contra produtos dos países em desenvolvimento, principalmente em tempos de crise.

Segundo Stiglitz (2002) é fácil acabar com empregos e esse costuma ser o impacto imediato da liberalização do comércio, à medida que organizações ineficientes fecham suas portas, pressionadas pela concorrência internacional. A ideologia do FMI afirmava que cargos novos e mais produtivos seriam criados à medida que funções antigas e ineficientes, criadas atrás de muros protecionistas, fossem eliminadas.

A pregação do Consenso de Washington era de que os países latino-americanos teriam condições de concorrer na exportação de seus produtos primários para os quais possuíam uma vocação natural, produtos cujo mão-de-obra não exige qualificação e os salários são baixos. As vantagens comparativas na concepção neoliberal, apenas, utilizam fatores existentes de produção, onde os capitais e a tecnologia só são transferidos entre nações para a exploração dos recursos naturais.

A liberalização do comércio deve supostamente aperfeiçoar a receita de um país forçando os recursos a mover-se de usos menos produtivos para usos mais produtivos; como diriam os economistas, utilizando a vantagem comparativa. (Stiglitz, 2002)

Os anos 1990 representaram a mudança de paradigma na forma como o governo controlava sua política comercial. Assistiu-se, no Brasil e em tantos outros países da América Latina, a “troca” da política de Industrialização por Substituição de Importações (ISI¹) por uma política de maior abertura comercial. Na verdade, essa troca representou bem mais do que uma simples mudança na forma do governo gerenciar sua política externa, uma vez que, trouxe enormes consequências para a economia brasileira e, em especial, para a indústria local.

¹ Entre algumas das principais características do Processo de Industrialização por Substituição de Importações, Giambiagi (2011) destaca:

- Participação direta do Estado no suprimento da Infraestrutura Econômica (como energia e transporte);
- Participação em setores prioritários (como siderurgia, mineração e petroquímica);
- Elevada proteção à indústria nacional (tarifas de importação e taxas de câmbios favoráveis a não concorrência externa).
- Fornecimento de crédito de modo a acabar com os pontos de estrangulamento da economia nacional.

Sem dúvida, essa mudança na forma de organizar a política externa teve inúmeras polêmicas. De um lado, estariam aqueles que, como Collor, defendiam o fim da ISI como uma forma de revitalizar a indústria e torná-la mais competitiva. De outro lado, entretanto, estariam aqueles adeptos da política de substituição de importações, ancorados nos bons resultados que essa política proporcionou a economia brasileira, em especial, entre 1950 e 1980.

Baseado nessa discussão, o trabalho se propõe, na primeira seção, a apresentar como a política de Industrialização por Substituição de Importações é avaliada por dois dos maiores teóricos sobre políticas comerciais (Krugman & Obstfeld). Já na segunda seção, apresentar-se-á como se deu a “troca” de políticas ainda no governo Sarney e, com mais intensidade, no governo Collor principalmente, através, da redução das tarifas de importação. Essas seções formarão um “pano de fundo” para que nos próximos capítulos, seja possível avaliar na realidade, qual foi o resultado dessa mudança de política e tentar responder a questão se a política de abertura comercial realmente conseguiu desenvolver a indústria brasileira ou não.

1.1-Política Comercial nos Países em Desenvolvimento segundo Krugman & Obstfeld (2001)

Nos países em desenvolvimento, apesar de promissora a indústria nascente, em especial as novas indústrias manufatureiras, para que possam concorrer com as já consolidadas internacionalmente nos países desenvolvidos, a princípio, necessitam do auxílio do governo por meio da imposição de tarifas e cotas sobre as importações até que ganhe força o suficiente para se sustentar no mercado externo. Este é o argumento utilizado pelos idealizadores da teoria econômica descrita como protecionista, baseada na industrialização pela substituição de importações (Krugman & Obstfeld, 2001).

Muito persuasiva e plausível essa teoria tem sido utilizada por diversos governos, todavia, economistas alertam sobre armadilhas que possam surgir caso não seja aplicada cuidadosamente. A primeira situação indesejável é a inconveniência que pode surgir ao tentar promover imediatamente indústrias que

terão vantagens comparativas somente no futuro, ou seja, mesmo que um país consiga hoje acumular capital suficiente, isso não significa que deva tentar desenvolver imediatamente sua indústria, pois a escassez de outros fatores como capital e trabalho especializado podem não contribuir para seu sucesso².

A segunda armadilha é a proteção, às vezes indevida, dedicada às manufaturas que não traz benefícios salvo possa ajudar a indústria a tornar-se competitiva, isto é, mesmo que o país proteja seus bens manufaturados, por motivos não relacionados à proteção, ainda assim a indústria pode prosperar o que gera um custo líquido desnecessário ao país mesmo que o sucesso tenha sido atingido. É a chamada, por alguns economistas, de “pseudoindústria nascente” que obteve êxito, mas na verdade não tinha como objetivo a proteção do governo (Krugman & Obstfeld, 2001, p. 258).

De uma forma geral, Krugman e Obstfeld (2001) defendem que, mesmo onerosa, a implantação de uma indústria privada não justifica a intervenção do governo já que rendimentos elevados e desenvolvimento econômico é seu objetivo, e assim questionam a necessidade do auxílio governamental. Entretanto, como justificativas para que estas novas indústrias sejam inicialmente protegidas, seus defensores fazem menção a existência de mercados imperfeitos de capitais e o problema da apropriabilidade para justificar a interferência no livre comércio, pois falhas no mercado interno evitam que as indústrias se desenvolvam tão rápido quanto poderiam.

A justificativa dos mercados imperfeitos de capital diz que se um país em desenvolvimento não possui um conjunto de instituições financeiras que possibilite a utilização de poupanças de setores tradicionais, do agrícola, por exemplo, como forma de financiamento em novos setores, o crescimento das novas indústrias será limitado pela capacidade delas mesmas em auferir lucros correntes. Assim, lucros iniciais baixos podem se tornar uma barreira aos investimentos de longo prazo mesmo que os rendimentos nesse período sejam elevados (Krugman & Obstfeld, 2001, p. 240).

Já o argumento da apropriabilidade parte do princípio de que inexistente a retribuição às novas indústrias pelos benefícios sociais por elas gerados, dentre eles

² Em Krugman & Obstfeld (2001, p. 255), os autores relatam a experiência da Coreia do Sul que, mesmo com uma política de auxílio do governo nos moldes da PSI, não teria sucesso pois o país ainda não tinha acumulado capital suficiente para o seu desenvolvimento completo.

estão o conhecimento e os novos mercados conquistados. A melhor escolha então é a de compensá-las por tais contribuições intangíveis já que empreendedores privados não estarão dispostos a entrar na indústria devido ao fato de não poderem estabelecer direitos de propriedade daquilo que for alcançado.

Na concepção de Krugman e Obstfeld (2001) tais explicações aplicam-se somente para o caso das novas indústrias e não a qualquer uma e por isso problemas gerais persistem nesta política de desenvolvimento, sobretudo, na prática, em que interesses especiais acabam por influenciar em um tratamento especial questionável a certas indústrias que acabaram estagnadas e ainda dependem de proteção do governo.

Todavia, segundo Krugman e Obstfeld (2001), apesar das contradições, um país precisa definir qual política econômica adotar. Desta forma, apresentam uma questão: “por que não estimular a substituição às importações e as exportações?”. Explicam e descrevem que uma tarifa que reduz importações precisamente também reduz as exportações, desse modo é uma opção feita pelo próprio governo ao desviar recursos dos setores exportadores para o então modelo de substituição das importações e isso acaba sendo uma mistura de economia e política.

Como consequência do favorecimento às indústrias, Krugman e Obstfeld (2001) afirmam que problemas com a estratégia da industrialização pela substituição de importações emergiram já que muitos países adeptos não mostraram sinal de progresso em comparação aos países avançados. A conclusão obtida foi de que ao contrário do que muitos defendiam a aplicação do modelo não é universal, ou seja, a falta de experiência nas manufaturas, de trabalho qualificado, empreendedores, de competências gerenciais e problemas na organização social, todos estes são fatores específicos de cada país e que não podem ser resolvidos por uma política de comércio.

Nesse contexto, mesmo com o argumento de que com a proteção temporária do governo as indústrias manufatureiras dos países menos desenvolvidos aprenderiam a serem eficientes, as políticas de livre comércio, originalmente muito impopulares e classificadas como de regime militar, começaram a apresentar resultados bastante impressionantes com um amplo apoio político. Países até então optantes pela primeira estratégia abaixaram as tarifas e colocaram fim nas restrições às importações (Krugman & Obstfeld, 2001).

Estes autores, portanto, concluem que consequências da estratégia pela substituição às importações foram observadas, como o aumento da desigualdade e do desemprego, o que suscitou críticas a este modelo, até mesmo pelos seus formuladores, e com o tempo parece sugerir através de evidências estatísticas que os países em desenvolvimento adeptos da política do livre comércio conseguiram crescer mais rapidamente do que aqueles que optaram pela estratégia protecionista de suas economias.

1.2- O que foi a abertura Comercial

O processo de abertura comercial foi uma política adotada pelo Brasil na segunda metade do século XX, mais precisamente no final da década de 80 (meados de 1988). Foi então ainda no governo Sarney que se iniciaram os primeiros passos para uma nova política comercial no Brasil, que viria a fazer uma grande e radical mudança na economia brasileira e que seria a responsável por dar início a extinção de um modelo que vigorava há muitos anos. Este era o modelo de Substituição de Importações, mas que na última década (80) não surtia mais o efeito esperado e atingido por muitas décadas no cenário brasileiro, e que, segundo alguns autores era um política de sucesso e que por muitos anos contribuiu para o desenvolvimento do país.

Esta política que vinha de uma decadência no seu objetivo principal que era proteger a indústria brasileira, e com os maus resultados passou a ser o centro de críticas, por conta da falta de eficiência na produtividade da indústria brasileira, e conseqüentemente a estagnação do crescimento das indústrias.

Segundo Silva (2004) nos últimos dois anos da década de 80, se deu início a primeira fase de duas fases que se caracterizava como os passos para uma nova política comercial, estas duas fases são consideradas como duas fases distintas, pois em sua primeira fase ainda com o governo de Jose Sarney, foi que se deu um pequeno passo para a abertura da economia brasileira, que tinha como objetivo expor a economia ao comércio exterior. E a medida tomada pelo governo era eliminar as parcelas elevadíssimas das tarifas de importação.

Na posse do novo governo que veio a assumir em 1990, sob a tutela de Fernando Collor de Melo, este processo de abertura comercial foi mais a fundo com várias medidas adotadas para a tornar a exposição da economia brasileira à concorrência internacional mais intensa.

Segundo Silva (2004) algumas dessas medidas foram:

- (i) A implementação de um programa de desgravação tarifária gradual com redução generalizada de alíquotas e de sua dispersão;
- (ii) A extinção das barreiras não-tarifárias remanescentes dos períodos anteriores;
- (iii) A eliminação de alguns regimes aduaneiros especiais;
- (iv) O estabelecimento do regime de cambial com taxas flutuantes.

A primeira medida destacada se refere à redução das tarifas de importação gradual e generalizada, ou seja, as tarifas foram reduzidas por etapas com relação a percentuais, e cada item com seu tratamento de redução.

Embora as medidas adotadas em 1988/89, pelo governo de Sarney tenham sido tímidas, quando comparadas às implementadas a partir de 1990, em um novo governo, e por isto classificada a Abertura Comercial em duas fases distintas, estas medidas representaram nitidamente uma mudança no cenário comercial brasileiro, com relação a orientação do governo frente as importações.

Com resultado, esta fase se caracteriza pelo início da redução das tarifas nominais e, portanto, da redundância tarifária e pela aplicação de medidas tópicas direcionadas à diminuição das barreiras não-tarifárias³.

A reforma tarifária ocorrida em 1988 pode ser considerada um marco neste sentido de liberalização do comércio para entradas do exterior, na medida em que se constituiu no primeiro conjunto de medidas contendo um teor liberalizante, desde o início da imposição de restrições às importações no início dos anos 80.

Os efeitos mais visíveis da reforma tarifária de 1988, sob o aspecto da proteção tarifária, foram a redução da tarifa média de importação de 51%, que

³ Nota -se, assim, a preocupação em aumentar tanto a neutralidade como a liberalidade do regime comercial.

vigorou entre 1985 e 1987, para 41%, em 1988, e a elevação da tarifa modal de 30% para 40%, no mesmo período⁴.

Enquanto antes da reforma o intervalo de variação das alíquotas de importação se situava entre 0% e 105%, após a sua implementação, o intervalo foi reduzido, situando-se entre 0% e 85%, com poucos itens com tarifa superior a 50%.

Assim, a maior parte da pauta de importações, que apresentava uma alíquota superior a 40%, foi reduzida para este patamar, que acabou concentrando a maioria das tarifas nominais neste valor, como mostra a tabela abaixo.

Tabela 1
Tarifa Nominal de Importação Brasileira (%)

ANO	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MÉDIA	51,3	51,3	51	41	35,5	32,2
MODA	30	30	30	40	40	40
DESV. PADRÃO	26	26	26,3	17,6	17,6	19,6

Fonte: MICT – Secex

Analisando a tabela acima podemos chegar à conclusão que realmente a tarifa média de importações foi reduzida quase pela metade, e o período que ela mostra uma taxa maior de redução é justamente no ano de 1988, que sua redução foi de 10 pontos percentuais. Não por coincidência esse foi o ano de 1988, no qual se deu início aos primeiros passos para a abertura comercial, ainda no governo Sarney.

De acordo com Rossi e Ferreira (1999), processos de abertura comercial podem exercer efeitos positivos sobre o crescimento da economia de um país, por meio de induções de mudanças tecnológicas.

Nesses modelos, países mais abertos demonstram maior capacidade de absorver novas tecnologias provenientes dos países líderes (mais desenvolvidos), aumentando, portanto, a sua produtividade e, conseqüentemente, apresentando maiores taxas de crescimento.

Os resultados obtidos com a abertura comercial em relação a novas tecnologias podem ser ótimos, uma vez que com a economia aberta à situação

⁴ Pode parecer uma contradição diminuir na média e aumentar o valor modal das tarifas, mas sugere-se uma maior padronização do valor das tarifas, o que poderia facilitar a modificação desses valores no futuro, o que de fato aconteceu.

possibilita o acesso a novas tecnologias, podendo assim copiar as tecnologias dos países mais avançados (processo de imitação).

O processo de abertura comercial brasileiro foi lançado em um contexto em que o governo chegara à conclusão de que o modelo anterior (ISI) não estava mais obtendo o resultado que se esperava, pois o Brasil deixara de crescer como vinha crescendo nas últimas décadas, o que gerava a necessidade de se promover alguma medida no sentido de fazer com que esta situação se revertesse. Muitas indústrias brasileiras haviam parado no tempo e devido a baixa concorrência, não havia estímulos para inovações e desenvolvimentos em P&D.

Esses foram, sem dúvidas, os argumentos que convenceram o governo obter pela maior abertura comercial economia brasileira. O presidente Fernando Collor de Mello, disse uma frase que resumia a muito bem situação do país naquele momento, mas que gerou muita polêmica nas montadoras brasileiras naquele momento, “Comparados com os carros do mundo desenvolvido, os carros brasileiros são verdadeiras carroças”.

O governo Collor de Melo, então deu início ao maior processo de abertura comercial já registrado no Brasil. Com um plano que marcou toda trajetória do desenvolvimento brasileiro durante a década de 90, com um projeto de combate a inflação e com reformas estruturais na economia, no Estado, e na relação do país com o resto do mundo políticas estritamente de cunho liberal. No campo do combate inflacionário e desempenho econômico, os resultados foram pífios, mas apesar disso, seu governo marcou um ponto de inflexão quanto aos rumos de se manejar a economia brasileira.

O processo de mudança nas relações econômicas entre o Brasil e o resto do mundo trouxe consigo algumas transformações nas relações econômicas para a população brasileira. Houve um aumento na taxa de desemprego, informalidade e aumento de produtividade, oriundas da liberalização comercial.

Segundo Filgueiras (2003), a reestruturação produtiva das empresas públicas e privadas através da reorganização dos seus processos de produção, com a introdução de novos métodos de gestão do trabalho e de novas tecnologias, teve implicações devastadoras sobre o mercado de trabalho.

Tabela 2
Taxa de Desemprego (%)

Ano	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Taxa %	3,5	4,7	5,2	4,6	5,0	5,0	7,2	8,3

Fonte: IBGE – PME

A tabela 2 acima nos mostra a evolução da taxa de desemprego no Brasil durante a abertura comercial. Em 1986 correspondia a 3,5% de desempregados no país, dando um salto para 5,0% em 1990 durante o processo de abertura e três anos depois saltando para 8,3%.

A abertura comercial, em seu primeiro objetivo de gerar empregos, parece não ter correspondido ao que pregava os formuladores do Consenso de Washington. Muito pelo contrário, ele tratou de destruir empregos num ritmo muito mais acelerado do que a criação de novos postos de trabalho.

Outro ponto importante do processo de abertura comercial foi em relação a produtividade da mão-de-obra no Brasil durante o processo de liberalização comercial. Sobre esse tópico, Bonelli (1990) analisou a produtividade entre 1991 e 1998 em 42 setores da economia brasileira, incluído setores primário, secundário e terciário, verificando que, a produtividade da mão-de-obra na economia brasileira aumentou em média 2,53% a.a nesse mesmo período, sendo que, os setores que mais contribuíram para tal aumento da produtividade foram os setores industriais (secundário), que no agregado cresceram 4,1% a.a entre 1991 à 1998. A análise por parte do autor para o setor primário veio com uma imensa surpresa ao apresentar uma produtividade de 4,0% a.a.

Utilizando-se a metodologia da contabilidade de crescimento que, calcula a evolução da Produtividade Total dos Fatores, Bonelli (1992) observou que durante os anos 1975 à 1985 a PTF (Produtividade Total dos Fatores) teve uma taxa de crescimento média de 0,80% a.a e conclui que a década de 90 foi marcada por uma aceleração na taxa de crescimento, dando a entender que a economia brasileira teria entrado num novo padrão de eficiência e que a produtividade na indústria teria aumentado de forma significativa.

Quanto às exportações, outro dado relevante a ser analisado nesse contexto de abertura comercial, entre 1988 e 1997, passou de US\$ 33,88 bilhões

para US\$ 53 bilhões, o que representou um aumento de 57%, com um crescimento médio anual de 4,6%.

Segundo Averbug (2002) o comportamento da balança comercial na segunda metade da década 90 ficou atrelada a alguns fatores tais como o que ele chama de 'efeito expansionista' das importações e que merece como principal destaque a liberalização comercial.

Tabela 3
Balança Comercial: Exportações e Importações (US\$ Milhões)

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1988	33.789	14.605	19.184
1989	34.383	18.263	16.120
1990	31.414	20.661	10.753
1991	31.620	21.041	10.579
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.597	25.480	13.117
1994	43.544	32.701	10.843
1995	46.506	49.859	(3.353)
1996	47.747	53.303	(5.556)
1997	52.987	61.351	(8.364)
1998	51.120	57.550	(6.430)

Fonte: Banco Central apud Averbug (1999, p.49)

Na tabela 3 acima nos mostra a evolução das exportações e importações brasileira durante o período de 1988 á 1998. Em 1988 a balança comercial registrou um superávit de US\$ 19.184 milhões. E mesmo durante o processo de abertura comercial a balança comercial ainda registraria superávit em 1990/91 com saldo de US\$ 10.753 e US\$ 10.579 milhões respectivamente. A balança comercial apresentaria déficit a partir da segunda metade da década. Em 1995 registraria um déficit de US\$ 3.353 milhões e em 1997 um déficit de US\$ 8.364 milhões, déficit que seria um reflexo da abertura comercial que ocorreu no início da década de 90⁵.

⁵ Vale a pena destacar aqui que boa parte desses resultados esteve atrelada ao componente do câmbio, já que este foi valorizado e utilizado como principal arma de combate anti-inflacionário pelo Plano Real.

O aumento das exportações brasileira durante o período pode ser explicado, sobretudo, graças as vendas realizadas por meios de acordos comerciais fechados durante o período, principalmente para o Mercosul que absorveram cerca de 8 bilhões de dólares, ou seja, 62% das exportações dos produtos manufaturados do Brasil.

É possível perceber por essa análise prévia dos dados que existem dados que jogam contra e a favor do processo de abertura comercial que foi implementado no Brasil com mais intensidade no governo Collor. O objetivo do trabalho para os dois próximos capítulos é justamente se debruçar sobre os dados e as explicações das diversas correntes de pensamento econômico sobre esse evento único da história econômica brasileira. A ideia é que, ao realizar tal empreita, seja possível averiguar mais sobre as causas e as consequências que a abertura proporcionou não só as indústrias de uma forma específica, mas ao desenvolvimento econômico do país como um todo, uma vez que a partir dos anos 1990 e até os dias de hoje, esse modelo neoliberal passou a ditar as regras da condução da economia brasileira.

2 – ABERTURA COMERCIAL E DESINDUSTRIALIZAÇÃO

Enquanto o foco na seção anterior repousa na análise do processo da abertura comercial, já nesta seção, o objetivo passa a ser tratar dos impactos negativos que a abertura comercial causou no processo de desenvolvimento brasileiro.

Quando se analisa a velocidade do processo de abertura comercial verifica-se que esse processo se deu de forma intermediária, pois quando comparado aos países como a Coreia do Sul, a impressão é que ela se deu de forma muito acelerada, e quando comparado com países da América Latina, em especial com o Chile, esse processo aparece de forma lenta. Vale ressaltar que outros comportamentos, como o do câmbio e das barreiras não tarifárias contribuíram e muito para a velocidade do processo de abertura brasileira.

Segundo Moreira e Correa (1997), a relativa liberalização cambial, conjugada com a elevação do diferencial entre as taxas de juros internas e externas associado às necessidades de estabilização, provocou um aumento expressivo de investimento estrangeiro no país.

Enquanto na Coreia do Sul, a taxa de câmbio se desvalorizou cerca de 20%, o que se observa no Brasil foi uma clara tendência de valorização, em média 30%. O que explicaria em comparação com o Chile, que sofreu uma valorização cambial de aproximadamente 50%.

Como já vinha sendo adotada nos países latino-americanos no combate a inflação, a valorização da taxa de câmbio surge no Brasil como uma nova saída para estabilização econômica.

Durante grande parte da década de 1990, o que se viu foi uma valorização das taxas de câmbio em relação ao dólar americano, e mais rapidamente em 1994. O movimento de apreciação cambial foi um movimento

intenso e duradouro sendo interrompido apenas no final da década em 1999 com a crise cambial brasileira nos primeiros dias do segundo mandato de FHC.

Para Moreira e Correa (1997) a apreciação cambial traria consigo três consequências negativas:

“primeiro, ela geraria uma tendência ao excesso de endividamento externo e a déficits crescentes em conta corrente, estes últimos, gerado por um movimento de preços relativos contrários aos bens comerciáveis, colocando em risco a abertura comercial e o crescimento econômico; segundo, ele eleva substancialmente o custo social de reestruturação da economia; e terceiro, a apreciação pode ter impactos alocativos indesejáveis, com reflexo negativo sobre o bem-estar e o crescimento econômico, uma vez que poderia levar ao deslocamento de setores produtores de bens comerciáveis” (Moreira e Correa, 1997, p. 72).

A valorização cambial estaria levando um aumento muito forte das importações. Acreditavam que com isso os empresários importariam equipamentos de geração mais avançada e insumos e que a partir daí poderiam ganhar competitividade, pois traria ganhos de produtividade.

De acordo com Castro e Souza (2006) houve um risco muito grande na estratégia das empresas e que passaria a incluir o Brasil no grupo de países que a indústria exerce a função de apenas finalizar produtos. E que o país deveria corrigir a valorização cambial, pois esse movimento poderia acarretar numa migração das fábricas aqui instaladas para o exterior.

A valorização cambial, durante o processo de abertura comercial trouxe impactos para a economia brasileira, abrindo um grande leque de discussões a respeito de um possível processo de desindustrialização que a economia brasileira teria passado durante o processo de abertura comercial e liberalização financeira.

O termo desindustrialização consiste, como foi definido por Rowthorn e Ramaswamy (1999), como sendo a constante redução da participação do emprego na indústria em relação ao emprego total de um país. A sua causa, como explicam os autores, pode ser causada tanto por fatores internos quanto fatores externos. Quanto aos primeiros, estes poderiam ser gerados por uma alteração na relação entre a elasticidade renda da demanda por produtos manufaturados e serviços e por um crescimento mais rápido da produtividade na indústria do que no setor de serviços. Já os fatores externos que causariam uma desindustrialização estariam relacionados ao grau de abertura comercial das economias.

Segundo Palma (2005), os chamados países industrializados ou desenvolvidos teriam passado por esse processo de desindustrialização durante a década de 1970 e os países da América Latina passaram por esse processo de desindustrialização durante a década de 1990, o que coincide com o período de implantação de políticas neoliberais nos países da América Latina, como abertura comercial e liberalização financeira, associadas aos dogmas “Consenso de Washington”.

Partindo do ponto de vista teórico heterodoxo, no qual a indústria possui um papel especial no processo de crescimento econômico, sendo a indústria o motor do crescimento econômico de longo prazo para as economias capitalistas, uma queda na participação da indústria no emprego como apresentado na tabela abaixo pode ser um indício de que a economia não está bem.

Tabela 4

Participação da Indústria no Emprego (% do total)

Região	1960	1970	1980	1990	1998
África Subsaariana	4.4	4.8	6.2	5.5	5.5
América Latina e Caribe	15.4	16.3	16.5	16.8	14.2
Cone Sul e Brasil	17.4	17.2	16.2	16.6	11.8
Ásia Ocidental e Norte da África	7.9	10.7	12.9	15.1	15.3
Sul da Ásia	8.7	9.2	10.7	13.0	13.9
Leste da Ásia	10.0	10.4	15.8	16.6	14.9
NIEs	10.5	12.8	18.5	21.0	16.1
China	10.9	11.5	10.3	13.5	12.5
Terceiro Mundo	10.2	10.8	11.5	13.6	12.5
Primeiro Mundo	26.5	26.8	24.1	20.1	17.3

Fonte: Palma (2005, p. 5)

Segundo Tregenna (2009) apud Oreiro e Feijó (2010), é possível demonstrar o tamanho da importância da indústria, principalmente a indústria de transformação, situando alguns pontos segundo os autores:

- (a) Os efeitos de encadeamento para frente e para trás na cadeia produtiva são mais fortes na indústria do que nos demais setores da economia.
- (b) A indústria é caracterizada pela presença da economia estática e dinâmicas de escala, de tal forma que a produtividade na indústria é uma função crescente da produção industrial.
- (c) Grande parte do progresso tecnológico ocorre na indústria. Sendo esse processo primeiro ocorrendo na indústria e disseminando-se para os demais setores da economia.
- (d) A elasticidade renda das importações de manufaturados maior do que a elasticidade renda das importações de *commodities* e produtos primários, assim a industrialização é necessária para aliviar as restrições de balanço de pagamentos ao crescimento de longo prazo.

Segundo Oreiro e Feijó (2010), a desindustrialização é um fenômeno que tem impacto negativo sobre o potencial de crescimento de longo prazo, pois reduz a geração de retornos crescentes, diminui o ritmo de progresso técnico, pois boa parte do progresso tecnológico que ocorre no resto da economia é difundido a partir da indústria, e aumenta a restrição externa do crescimento.

No caso brasileiro, segundo Marquetti (2002) a economia brasileira teria passado por um processo de desindustrialização durante as décadas de 1980 e 1990 devido ao baixo investimento realizado pela economia brasileira, principalmente na indústria, e que o processo de desindustrialização é essencialmente negativo do ponto de vista do crescimento da economia brasileira, tendo como causa à transferência de recursos e de trabalho para setores com menor produtividade do trabalho, no que resultaria em um menor crescimento do produto potencial.

O autor apresentou alguns dados em relação à participação relativa da indústria de transformação no valor adicionado e no pessoal ocupado entre 1980 à 1998.

Tabela 6**Participação Relativa da Indústria de Transformação no Valor Adicionado (VA) e Pessoal Ocupado (PO) em % (1980 – 1998)**

	1980	1985	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
VA	31,3	31,6	28,6	25,7	23,8	22,7	21,6	21	20,6	20	18,2	19,1
PO	15,5	14,6	13,9	13,8	13,5	13,4	12,9	12,4				

Fonte: Marquetti (2002, p. 121).

Os dados da tabela acima mostram o tamanho da redução tanto do Valor Adicionado quanto do Pessoal Ocupado na indústria de transformação. Em 1980, o V.A era de 31,3%, em 1990 passou para 25,7% e em 1995 passou a representar apenas 20,6% na participação da indústria de transformação, uma redução muito significativa. Quanto ao pessoal ocupado na indústria, semelhante redução é encontrada, ainda que de maneira mais branda, já que em 1980, ela representava 15,5% e em 1994, sua participação era apenas 12,4%.

A participação da indústria no PIB a custo de fatores, segundo as contas nacionais, teria reduzido de 42,3% em 1985 para apenas 31,4% em 1995. Essa queda do PIB a custo de fatores na participação da indústria pode ser explicada pela queda da participação da indústria no valor adicionado que, durante esse período foi de 31,6% para 20,6% respectivamente.

É inevitável não associar essa e outras reduções as consequências de uma maior abertura comercial, e nessa linha de conclusão, Oreiro e Feijó (2010) afirmam que esse processo de “perda do peso relativo da indústria no PIB” foi causado pelas mudanças pelas quais passou a economia brasileira no final da década de 1980 e início de 1990, devido ao aumento da competição interna e externa, causado pela abertura comercial e financeira.

Tabela 7**Indústria de Transformação Brasileira: produção física (1990-1999) – Em %**

Ano	Indústria de Transformação	Taxa Anual de Variação (%)	Taxa Média Anual de Variação (%)
1990	102,41	--	Período 1990-1992 -3,22
1991	100,00	-2,36	
1992	95,92	-4,08	
1993	103,66	8,07	Período 1993-1997 4,46
1994	111,77	7,82	
1995	113,70	1,72	
1996	114,98	1,12	
1997	119,13	3,61	
1998	115,25	-3,26	Período 1998-1999 -2,43
1999	113,39	-1,61	

Fonte: Wasques e Trintin (2012, p. 9)

A tabela acima mostra o comportamento da produção física na indústria de transformação durante o período de 1990/99. Vale ressaltar com antecipação que, o comportamento da produção física durante o período de 1993 que apresentou elevadas taxas de crescimento, pode ser creditado a saída de um período de recessão econômica provocada pelos planos de estabilização econômicos durante o mandato do então presidente Fernando Collor de Mello e em 1994 pelo plano de estabilização com implantação do Plano Real.

Segundo Wasques e Trintin (2012) esse período 1990/99 pode ser dividido em três fases:

A) A primeira fase que compreende o período 1990/92 é caracterizada por uma forte tendência de desaceleração da economia brasileira. A produção física na indústria de transformação registrou uma queda de 6,4% e que 4,08% somente em 1992 e que em todo o período a queda foi de 3,22% ao ano em média.

B) A segunda fase compreende o período 1993/97, ou seja, o período antes do Plano Real e indica uma tendência de recuperação do crescimento da produção física na indústria de transformação. O acumulado nesse período foi um crescimento de 22,3%. Em 1993/94 após o período de expansão, a produção física da indústria manufatureira se reduz e esta pode ser explicada por meio da combinação perversa da política cambial e monetária. A produção física durante esse período foi uma taxa média anual de 4,46%.

C) A terceira fase compreende o biênio 1998/99 mostra que a produção física na indústria de transformação 4,8% com uma queda de 2,4% ao ano. Essa redução no dinamismo da indústria de transformação em termos de produção física pode ser explicada pelos seguintes fatores: liberalização comercial e apreciação cambial combinado com a taxa de juros.

Tabela 8

Evolução da Produção Industrial Brasileira Segundo Categorias de Uso 1990/99

Anos	Bens de Capital	Taxa Média Anual de Variação (%)	Bens Intermediários	Taxa Média Anual de Variação (%)	Bens de Consumo	Taxa Média Anual de Variação (%)	Duráveis	Semiduráveis e Não Duráveis	
1990	101,30	Período 1990-92 -4,07	102,30	Período 1990-92 -2,34	97,96	Período 1990-92 -1,66	95,55	98,21	
1991	100,00		100,00		100,00		100,00	100,00	100,00
1992	93,14		97,56		94,61		86,98	96,16	
1993	102,10	Período 1993-97 3,85	102,89	Período 1993-97 3,94	104,24	Período 1993-97 5,44	112,30	102,60	
1994	121,16		109,61		108,77		129,28	104,59	
1995	121,47		109,85		115,56		148,00	108,94	
1996	104,39		113,03		121,67		164,60	112,92	
1997	109,41		118,23		123,08		170,35	113,44	
1998	107,70	Período 1998-99 -5,32	117,39	Período 1998-99 0,58	116,39	Período 1998-99 -4,13	137,01	112,18	
1999	97,91		119,58		113,09		124,28	110,81	

Fonte: Wasques e Trintin (2012, p. 10)

A tabela 8 deixa clara a evolução da produção brasileira segundo as categorias de uso. A priori pode-se constatar uma queda na produção durante o período entre os anos 1990/92 com a indústria de bens de capital registrando o pior resultado entre os dados apresentado, uma queda média anual de 4,07%.

Entre 1993/97 houve um aumento na produção industrial por parte dos bens de consumo duráveis de 5,44% na média anual. Esse aumento se deve principalmente pela produção dos eletrodomésticos, eletroeletrônicos e automóveis durante o período de 1994/97, sendo resultado da estabilização inflacionária e do aumento do poder aquisitivo por parte das famílias brasileiras.

E, por fim, o período entre 1998/99 que apresentou quedas significativas na produção industrial com péssimos resultados. A produção de bens de capital durante esse período registrou queda acentuada na taxa média anual de 5,32% e a indústria de bens de consumo registrando queda de 4,13% na taxa média anual.

Segundo Tavares (1998) a queda no nível de produção no setor de bens de capital, depois de um *boom*, que compreendeu o período entre 1994/95 cai de forma acentuada, permanecendo estagnada no ano seguinte seguido de um aumento das importações.

Outro ponto muito importante sobre a discussão do processo de desindustrialização, que foi pouco abordado até o momento, é em relação ao pessoal ocupado na indústria, tendo em vista que, o processo de desindustrialização tem como característica uma redução constante do emprego na indústria.

Para Filgueiras (2006), em razão da:

“abertura comercial e uma profunda recessão provocada por uma política de estabilização, fez com que se acirrasse a concorrência intercapitalista empurrando as empresas para um processo acelerado de reestruturação que até então caminhava lentamente e que, a partir do Plano Real, com a abertura comercial e a valorização da moeda nacional, fez com que as taxas de desemprego se elevassem.” (Filgueiras, 2006, pag. 187).

Mattoso e Baltar (1996) afirmam que, devido à desagregação da cadeia produtiva durante a década de 1990, fez com que diminuísse a capacidade de geração de emprego e valor agregado fazendo com que a indústria não só perdesse a capacidade de geração de empregos, mas também a de alavancar o crescimento econômico.

Na tabela abaixo, a evolução do emprego na indústria durante a segunda metade dos anos 80 até o final dos anos 90 é revelada:

Tabela 9**Pessoal Ocupado na Produção Industrial Brasileira (1985 – 1999) em %.**

Ano	Indústria de Transformação	Taxa Anual de Variação (%)	Taxa Média Anual de Variação (%)
1985	100,00	--	
1986	111,20	11,20	Período 1985-1989 2,66
1987	112,61	1,27	
1988	108,04	-4,06	
1989	110,47	2,25	
1990	104,60	-5,31	Período 1990-1992 - 7,67
1991	94,08	-10,06	
1992	86,89	-7,64	
1993	85,43	-1,68	Período 1993-1997 - 3,48
1994	83,59	-2,15	
1995	82,07	-1,82	
1996	72,90	-11,17	
1997	68,70	-5,76	
1998	62,40	-9,17	Período 1998-1999 - 8,26
1999	57,81	-7,36	

Fonte: Wasques e Trintin (2012, p. 10)

Para Wasques e Trintin (2012) qualquer que seja a periodização escolhida, a evolução do emprego será distinta e que a partir da segunda metade da década de 80 a evolução do emprego na indústria se apresenta de forma não linear.

Durante o período que compreende os anos 1985 à 1989 a taxa anual média foi de 2,66%. Em 1990 a taxa anual de variação do emprego na indústria registra queda de 5,31% dando um salto no ano seguinte, em 1991, para uma queda de 10,06% na taxa anual de variação, acumulando queda na taxa média anual de 7,67% para o período de 1990 a 1992. De 1993 a 1997 houve uma queda na taxa média anual de 3,48%, com destaque para o ano de 1996 que registrou queda na taxa anual de 11,17%. E, por fim, os anos 1998/99 registrando queda na taxa média anual de 8,26%.

Para Tavares (1998) o que explica essa queda na capacidade da indústria de transformação na geração de empregos seria o processo de reestruturação produtiva que a indústria teria passado durante a década de 90, provocada pelo processo de abertura comercial.

Para aproximar ainda mais acerca do debate sobre o processo de desindustrialização que o Brasil teria passando ao longo da década de 90, a tabela 10 mostra como se comportou o emprego nos setores da economia.

Tabela 10

Participação dos Setores da Economia no Emprego Total (1990 – 1999) – Em %

Setores da Economia	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Agropecuária	25,45	25,86	26,40	26,11	25,44	24,77	23,27	22,75	22,27	23,64
Indústria	23,36	21,92	20,73	20,84	20,48	19,99	20,05	19,91	19,87	19,19
Extrativa Mineral	0,57	0,53	0,50	0,50	0,46	0,43	0,39	0,38	0,39	0,38
Indústria de Transformação	15,52	14,63	13,92	13,86	13,78	13,54	13,38	12,98	12,43	12,08
SIUP*	0,55	0,52	0,49	0,53	0,47	0,42	0,39	0,39	0,43	0,38
Construção Civil	6,72	6,24	5,82	5,95	5,77	5,60	5,89	6,16	6,63	6,35
Serviços	51,19	52,22	52,87	53,05	54,08	55,25	56,68	57,34	57,86	57,17
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Wasques e Trintin (2012, p. 13)

Como foi esboçada na tabela 6 e demonstrada ao longo deste capítulo, a perda significativa da capacidade de geração de empregos por parte da indústria de transformação levou a uma migração da mão-de-obra da indústria para outros setores da economia. E mesmo assim alguns setores não conseguiram absorver a mão-de-obra dispensada da indústria, persistindo as altas taxas de desemprego durante o período analisado.

A indústria de transformação em 1990 registrava uma participação no emprego total de 15,52% e foi percorrendo um caminho na descendente. Em 1994 registrava uma participação de 13,78% e em 1999 uma participação de apenas 12,08%, ou seja, desde 1990 a 1999 registrando perda participativa de 3,44 pontos percentuais.

Dois pontos merecem atenção: a participação do emprego no setor agropecuário se manteve praticamente estável, com taxas de participação maiores do que a da indústria, um setor que possui como característica o emprego de mão-de-obra pouco qualificada e de baixo valor agregado; e por outro lado o avanço significativo da participação do setor de serviços na economia brasileira. A participação do setor de serviços na economia brasileira correspondia 51,19% em 1990, dando um salto para 57,17% em 1999.

Para Bresser-Pereira (2007) o que ocorreu no Brasil foi uma “desindustrialização prematura”, ou seja, uma transferência de mão-de-obra para os setores agrícolas, mineradores, agroindustriais e indústrias de baixo valor adicionado. Ainda segundo o autor a manutenção de políticas que levaram a uma apreciação na taxa de câmbio inibiu o crescimento de setores cujo, o valor agregado é maior.

Segundo Oreiro e Feijó (2010) o autor teria confundido o processo de desindustrialização com doença holandesa⁶. A doença holandesa segundo Bresser-Pereira (2010) “é uma falha de mercado porque o setor produtor de bens intensivos em recursos naturais gera uma externalidade negativa sobre os demais setores da economia impedindo que estes setores se desenvolvam, não obstante usem tecnologia no estado da arte” (BRESSER-PEREIRA, 2010, p.124).

Palma (2005) afirma que a perda substancial da participação do peso da indústria na participação do PIB combinado com aumento do déficit comercial da indústria, seria um sintoma claro de ocorrência da doença holandesa.

Durante o período de 1992-2007 o saldo da balança comercial de *commodities* apresentou um superávit em ascendente.

Em 1992 a balança comercial de *commodities* possuía um saldo de US\$ 11 bilhões de dólares e em 2007 registrou um saldo de US\$ 46,8 bilhões em 2007. Já a balança comercial de produtos manufaturados foi na direção contrária, numa direção descendente. Em 1992 possuía um superávit de US\$ 4 bilhões de dólares e em 2007 passou para um déficit de US\$ 9 bilhões de dólares.

Quando analisamos o saldo comercial de produtos manufaturados de média-alta e alta tecnologia se tornam ainda mais assustadores. Em 1992 registrava um déficit de US\$ 200 milhões de dólares e em 2007 passou a registrar um déficit de US\$ 20,2 bilhões de dólares.

Contudo a partir desses dados apresentados acima, Bresser-Pereira e Marconi (2008) concluem que a perda relativa da participação da indústria no PIB brasileiro e o aumento simultâneo da participação das *commodities* na balança comercial, o processo de desindustrialização foi o resultado de uma doença holandesa.

⁶O termo “doença holandesa” surgiu pela primeira vez em um artigo publicado pela revista *The Economist* (1977) para refletir um fenômeno ocorrido na Holanda na década de 1960. “*The term Dutch Disease refers to the adverse effects on Dutch manufacturing of the natural gas discoveries of the nineteensixties, essentially through the subsequent appreciation of the Dutch real exchange rate*” (CORDEN, 1984, p. 3).

3 – O PROCESSO DE REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL

Nesta seção o trabalho busca tratar a reestruturação produtiva que a economia brasileira teria passado com advento da abertura comercial durante a década de 1990. Durante esse período como pontuado anteriormente, o Brasil passou por uma série de mudanças durante o processo de abertura comercial desencadeando uma série de eventos, como um processo de desindustrialização e elevadas taxas de desemprego.

Contudo, surgiram alguns autores contrários á tais argumentos como o processo de desindustrialização. Pois segundo esses autores de cunho ortodoxo o termo desindustrialização possui uma ideia negativa, como uma destruição da indústria e de cadeias produtivas, e que essa leitura econômica não se aplicaria ao Brasil.

Segundo Nassif (2008):

“não se pode falar que o Brasil tenha passado por um processo de desindustrialização porque não se assistiu a um processo generalizado de mudança de realocação de recursos produtivos e no padrão de especialização dos setores com tecnologias intensivas em escala, diferenciada e *Science-based* para as indústrias baseadas em recursos naturais e trabalho” (Nassif, 2008, p.89).

Com o advento da abertura comercial as indústrias aqui instaladas, tanto as indústrias nacionais quanto as estrangeiras, tinham como alicerce as reservas de mercado, pois quando a economia ainda era fechada não existia uma concorrência propriamente dita no país e como consequência as indústrias não tinham a necessidade da ampliação de novos investimentos.

As séries de transformações que ocorreram na economia durante a década de 1990, a partir de políticas liberais – como abertura comercial – , foram um dos pilares para o aumento da produtividade na indústria brasileira, representando

um rompimento das políticas estruturalistas que imperaram durante boa parte da década de 80.

A necessidade de uma reestruturação da produção industrial viria como resposta aos concorrentes externos, que eram bem mais inovadores e que, com o advento da abertura comercial passariam a concorrer direto no mercado. Desta forma as empresas foram obrigadas a reduzir custos, aumentar a produtividade e introduzir novas tecnologias.

Matescos e Lavinias (1996) afirmam que, com a crescente demanda por produtos importados e bens mais inovadores, a saída foi alocar os poucos recursos que possuíam em capacitação tecnológica, e que esses ajustes abrangeram, sobretudo, as engenharias como um todo, principalmente as de processos e de produtos, a implantação de controles de qualidade e de produtividade, em busca de uma otimização da produção e por uma redução dos custos finais.

Mudou a forma de com que as empresas se organizavam, as relações entre firmas individuais e entre proprietários e administradores das empresas. As empresas procuram obter ganhos por meio da gestão financeira, ganhos não operacionais pela negociação de ações em seus portfólios e pela negociação de suas ações em bolsas de valores, principalmente bolsas estrangeiras.

A reestruturação produtiva seguiu, principalmente em setores intensivos de capital, tendo como necessidade a renovação ou expansão de suas tecnologias, além do mais, os ganhos com produtividade e competitividade, estariam atrelados num reinvestimento constante para desenvolver uma destreza cada vez maior na fabricação de seus produtos.

As políticas macroeconômicas introduzidas no país durante o processo de abertura comercial vieram acompanhadas de uma expansão do mercado consumidor e um aumento do investimento externo no país. Ambas as empresas, tanto nacionais quanto estrangeiras aqui instaladas teriam passado pela mesma forma de estabilidade e pelo processo de abertura comercial. Barros e Goldenstein (1997) fizeram a seguinte análise:

Sobre as empresas nacionais:

“Quanto às empresas nacionais eleitas pelo II PND para serem líderes, estão sendo obrigadas, como já dissemos, a modernizar-se. Sem reserva de mercado e retirados todos os subsídios e incentivos, quem não partiu para uma agressiva política de modernização reduziu seu espaço no mercado (muitas vezes limitando-se ao mercado de reposição), faliu ou foi absorvida por outra empresa. Aqui sem a menor dúvida, o processo foi muito doloroso. A política monetária restritiva (excessivamente, como diriam alguns), intrínseca a qualquer plano de estabilização, acabou tornando o ajuste das empresas nacionais difícil. Entretanto, apesar das dificuldades e críticas que podem ser feitas ao processo, não se pode negar que as empresas nacionais passaram a mudar de mentalidade, mais importante que tudo, as decisões de investimento começaram a ser implementadas. Reestruturação, produtividade, competitividade entraram pela primeira vez no vocabulário das empresas, que começaram a passar por verdadeiras revoluções”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 28).

Sobre as empresas estrangeiras:

“...as que já estavam instaladas no país usufruíram do fechamento da economia, o que lhes possibilitava auferir margens de lucro inusitadamente elevadas, apesar de manterem baixas taxas de investimento e nenhum compromisso com qualidade. Essas, com a abertura, viram-se obrigadas a mudar radicalmente suas políticas de investimento sob pena de perderem o espaço no mercado que por tantos anos tinham dominado com tanta facilidade. Já nas empresas novas, nos mais diferentes segmentos, de chocolates a automóveis, que vinham atraídas pelo imenso mercado consumidor recém ampliado, o processo era semelhante: começavam ‘sondando’ este novo mercado, introduzindo seus produtos primeiro através de importações para, somente após a comprovação de sua aceitação, iniciarem investimentos em plantas industriais. Ao iniciarem seus investimentos, além de continuarem importando seus produtos finais, começavam a importar máquinas e equipamentos”. (BARROS e GOLDENSTEIN, 1997, p. 28).

Uma combinação da proteção elevada pelo câmbio, barreiras tarifárias e barreiras não tarifárias, fizeram com que as empresas registrassem altas taxas de lucro e como consequência criou desestímulo a uma redução dos custos e por aumento da produtividade. E com a abertura comercial combinada com um câmbio favorável, segundo Miranda (2001):

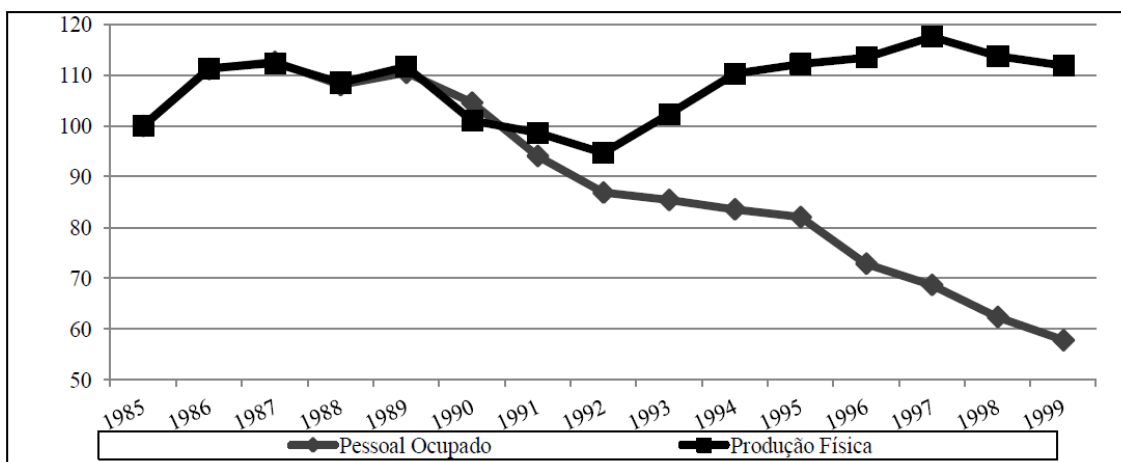
“Embora, a curto prazo as consequências do binômio câmbio real valorizado e abertura comercial fossem do coeficiente importado e déficits comerciais crescentes, a longo prazo a maior eficiência sistêmica, o menor custo da reestruturação industrial e a estabilidade monetária contribuíram para expandir o nível dos investimentos privados nacional e estrangeiro. Esses por sua vez, quando materializados em maior produção corrente, aumentariam a competitividade externa, revertendo a dinâmica deficitária do balanço comercial” (MIRANDA, 2001, p. 10).

Segundo Castro (2001) essa nova forma de pensar da indústria aqui instalada e essa reestruturação produtiva, configurou uma fase de “cirurgia e reorganização”. Impulsionadas pelas mudanças que ocorreram durante a década de 1990, movidas pela abertura comercial, privatizações, desregulamentação e o desenvolvimento de novas técnicas gerenciais e produtivas a indústria brasileira registraria um aumento marcante na produtividade.

Segundo Wasques e Trintin (2012) a relação da produção física na indústria de transformação e do pessoal ocupado na indústria durante a década de 1990 seguiram caminhos opostos. Para os autores no período de 1993-1997 houve um aumento significativo na produção física enquanto por outro lado houve uma queda brusca do pessoal ocupado nessa mesma indústria, principalmente durante o período de 1992.

O gráfico abaixo demonstra o descompasso entre a relação da produção física na indústria e do pessoal ocupado na indústria.

Gráfico 1 – Produção e Emprego na Indústria Brasileira – Período 1985 - 1999



Fonte: Wasques e Trintin (2012, p. 11)

Para Lee (1993) e Romer (1996), a liberalização comercial teria um impacto positivo sobre a produtividade, pois, aumentaria a disponibilidade de insumos para as economias domésticas. Os autores seguem um modelo neoclássico de crescimento, e chegaram à conclusão que a produção doméstica depende de insumos importados e que uma política comercial protecionista, exerceria um impacto negativo sobre a taxa de crescimento, logo, uma política

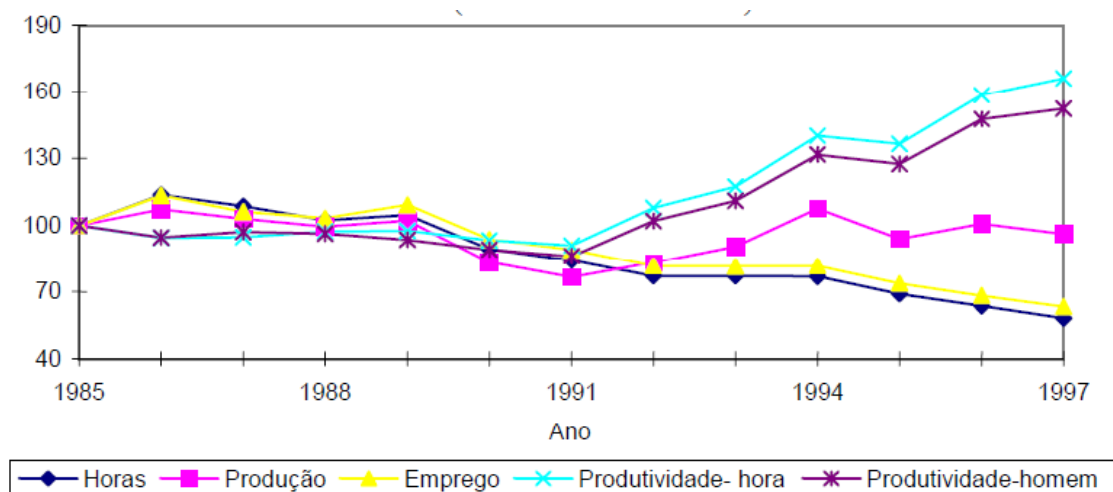
protecionista diminuiria a quantidade de insumos importados que a economia doméstica necessitasse.

Segundo Edwards (1998), a abertura comercial e produtividade seguiriam o que ele chamou de “uma imitação de tecnologia estrangeira”. Para o autor o aumento de produtividade nas economias em desenvolvimento dependeria de inovações domésticas e de imitações de outras tecnologias existente no resto do mundo, principalmente dos países desenvolvidos.

Rossi e Ferreira (1999) realizaram estudos sobre a evolução da produtividade em 16 setores da economia, com o propósito de analisar o impacto da abertura comercial na produtividade do trabalho e a produtividade total dos fatores (PTF) da indústria de transformação durante o período 1985/97. Os autores trabalharam com duas séries de produtividade: a produtividade-homem, que é basicamente uma relação entre a produção e o número de pessoal ocupado, a produtividade-hora que é a relação entre a produção e a quantidade de horas trabalhadas para esta mesma produção. Segundo os autores a PTF faz parte das medidas de produtividade multifator, ou seja, que além da força de trabalho entrariam também na base de cálculo os estoques de capital físico e humano, sendo assim, o mais adequado para uma mensuração quando se trata da eficiência econômica.

Para a base de cálculos os autores utilizaram dados de pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) como da Pesquisa Industrial Mensal-Produção Física (PIM-PF), Dados Gerais (PIM-DG) para dados do pessoal ocupado na produção e horas trabalhadas na produção e a PIA (investimento em máquinas e equipamentos) para o cálculo da produtividade, ambas do IBGE.

O gráfico 2 nos mostra a evolução da produtividade do trabalho no período que compreende 1985/1997.

Gráfico 2 – Produtividade do Trabalho – 1985/1997 (Índice Base 1985 =100)

Fonte: PIM-DG e PIM-PF (IBGE) apud ROSSI e FERREIRA (1999)

A produtividade na indústria de transformação, segundo os dados apresentado por Rossi e Ferreira (1999) durante o período 1985/89 a indústria de transformação cresceu a uma taxa média anual de 0,74% no conceito produtividade-homem, e em relação ao calculo homem-hora teria crescido 1,10%. Setorialmente, a indústria de bebidas apresentou os melhores resultados para o período, crescendo a uma taxa de 5,14% no conceito produtividade-hora e no conceito produtividade-homem cresceu a uma taxa anual de 4,65%, o lado negativo da produtividade ficou com o setor têxtil registrando uma queda de 3,57% no conceito produtividade-homem e 3,47% no conceito produtividade-hora.

No que tange o período de 1990/93, segundo os autores, a taxa de crescimento da produtividade teria “dado um salto” e que a produtividade do trabalho teria subido a uma taxa média de 6,21% ao ano pelo conceito de produtividade-hora e 6,25% utilizando se o conceito de produtividade-homem. Durante esse período quase todos os setores analisado tiveram aumento de produtividade com exceção do setor farmacêutico que registrou uma queda na taxa de produtividade no conceito produtividade-homem de 0,84%. O autor conclui a análise do período afirmando que a queda no emprego teria compensado a queda da produção, por causa do período recessivo que o país estaria passando.

Em relação aos anos 1994/97, esse período teria mantido a tendência de alta no crescimento, e que teria atingido as maiores taxas de crescimento, chegando

a uma média anual de 7,97% no conceito produtividade-hora e 7,65% na produtividade-homem. Nesse período o destaque ficou com a indústria de materiais plásticos, que no conceito produtividade-homem teve um aumento na taxa anual de 13,54% e de borracha com alta de 12,64% e para indústria de material de transportes com aumento na produtividade-hora de 11,61%. As menores taxas seriam registradas na indústria de perfumaria com alta de 2,66% ao ano no conceito produtividade-homem e 4,25% na produtividade-hora. Segundo o autor esse período seria marcado por uma queda no emprego e uma produção em alta.

A tabela 11 nos mostra a produtividade total dos fatores (PTF), sem a inclusão do capital humano na sua base de cálculos. Foram analisados 16 setores, durante os anos 1985/97.

Tabela 11 – Taxa de Crescimento da PTF sem a Inclusão do Capital Humano – Em %

Setor	1985/90	1991/97
Transformação de Produtos Minerais Não-Metálicos	-1,47	1,16
Metalurgia	-2,43	3,30
Mecânica	-0,88	1,35
Material Elétrico e de Comunicações	-3,00	3,30
Material de Transporte	-6,35	5,04
Papel e Papelão	-4,16	3,19
Borracha	-3,01	2,77
Química	-6,39	5,04
Produtos Farmacêuticos e Veterinários	0,53	2,43
Perfumaria, Sabões e Velas	0,96	0,07
Produtos de Materiais Plásticos	-3,75	1,18
Têxtil	-2,25	0,22
Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	-2,78	3,03
Alimentícia	-3,17	2,52
Bebidas	-0,98	1,30
Fumo	-1,99	0,27
Média	-2,49	2,15

Fonte: ROSSI E FERREIRA (1999, p.10).

A análise da tabela 11 foi dividida em dois períodos: o primeiro período analisado foi os anos 1985/90 e o segundo durante os anos 1991/97.

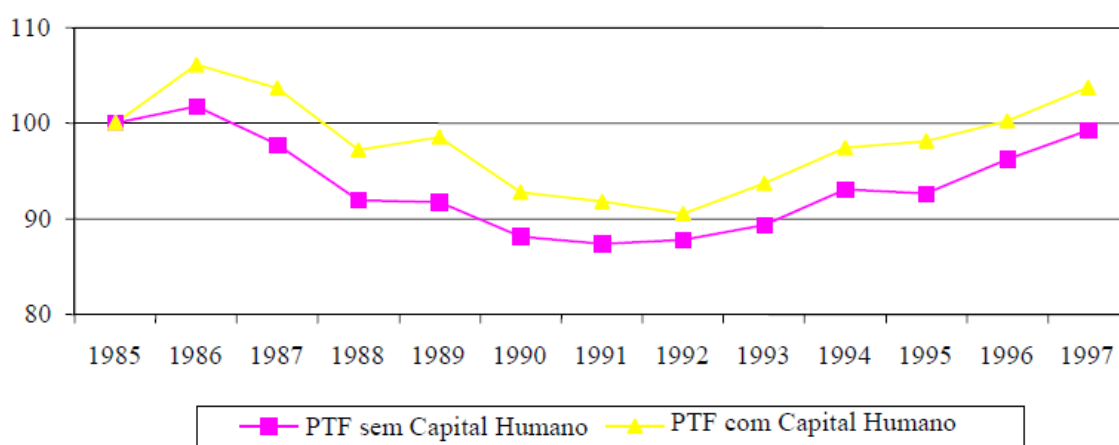
Os resultados acima demonstram que durante o período 1985/90 dos 16 setores analisados quase todos apresentaram dados negativos, representando uma taxa média negativa de -2,49%. Apenas dois setores apresentaram dados de

crescimento positivo, perfumaria com crescimento positivo de 0,96% e farmacêuticos com crescimento positivo de 0,53% e o pior resultado ficou para o setor químico com crescimento negativo de produtividade de -6,39%.

Durante o período que compreende os anos 1991/97 todos os 16 setores apresentaram crescimento de produtividade positiva. De 1991 até 1997 apresentou crescimento médio da produtividade a uma taxa de 2,15% ao ano. O melhor resultado apresentado foi dos setores de química, 5,04% e de material de transportes também com 5,04%, metalurgia registrando crescimento positivo de 3,30% e material elétrico e de comunicações também com crescimento de 3,30%. E o pior resultado foi apresentado pela indústria de perfumaria com crescimento de 0,07%.

O gráfico 3 mostra a produtividade total dos fatores (PTF) ,utilizando como base para os cálculos medidas de produtividade multifator, que como explicado acima além da força de trabalho considera também o estoque de capital humano para sua mensuração.

Gráfico 3 – Produtividade Total dos Fatores (PTF) 1985 a 1997 (Índice Base 1985 = 100)



Fonte: ROSSI e FERREIRA (1999, p.11).

Os resultados do gráfico com cálculo da PTF multifator, com a inclusão do estoque de capital humano, demonstra que durante os anos 1985 a 1990 decresceu a uma taxa média anual de -1,49% e apenas 3 dos 16 setores analisado

apresentaram crescimento positivo, destaque para o setor de perfumaria com crescimento na produtividade 1,22%.

O período que compreende os anos 1991 até 1997 cresceu a uma taxa média de 2,06%, e as maiores ficaram com os setores de material de transporte e química com 5,09% e 4,30% respectivamente.

Com os resultados obtidos, Rossi e Ferreira concluíram que:

“A indústria brasileira passou, a partir de 1990, por um forte processo de reestruturação, ocasionando uma quebra na evolução da produtividade; a produtividade do trabalho, seja no conceito produtividade-homem, seja produtividade-hora, desde 1990 vem crescendo a altas taxas; igualmente, a PTF no período 1985/97, independentemente do processo de estimação ou a inclusão da variável de capital humano, caracterizou-se por uma tendência de queda durante a década de 80, havendo uma inversão nos anos 1990, onde a produtividade total dos fatores passou a crescer a taxas positivas; o processo de abertura comercial pode ser definido como um dos principais causadores dos ganhos de produtividade; políticas de proteção comercial representadas por altas tarifas nominais (ou efetivas) exercem pressões negativas sobre a taxa de crescimento da produtividade; o aumento da relação importação/PIB exerce um efeito benéfico no aumento da produtividade, como estabelecidos nos modelos teóricos, para o caso brasileiro, as exportações exercem um efeito negativo. Os resultados anteriores são robustos com relação à inclusão de novas variáveis explicativas”. (ROSSI e FERREIRA, 1999, p.25)

Os autores Rossi e Ferreira (1999) afirmam que durante a década de 90, a mudança estrutural que a indústria brasileira teria passado, provocou ganhos generalizados de produtividade. E que a abertura comercial teria exercido um papel fundamental para que ocorressem tais mudanças, provocados por um aumento da competição interna e externa e a maior utilização de insumos importados, influenciando setores como o de material de transportes (automobilísticas) e material elétrico, setores esses que registraram os maiores crescimentos.

Na literatura brasileira existem vários autores que discutem se a abertura comercial realmente influenciou o aumento de produtividade que a indústria aqui instalada registrou durante os anos 90. Nessa mesma linha de pensamento, Bonelli e Fonseca (1998) avaliaram a produtividade total dos fatores da indústria de transformação durante os anos de 1970 até 1997. Segundo os autores durante os anos 1990, a produtividade média da indústria teria caído 5% e que, esse resultado pode ser creditado a forte recessão que se instalou no período fazendo com diminuísse a

mão-de-obra na indústria em 5,3% e a produção física em 9,5%. Os autores adotaram a seguinte hipótese que, as importações das matérias-primas seriam de uso quase exclusivo para setor industrial.

Tabela 12 - Importação de Matérias-Primas e Bens Intermediários – 1990/96

Ano	Valor Corrente (US\$ milhões)	Índice de <i>quantum</i> (1990=100)
1990	10.963	100,0
1991	11.376	109,0
1992	11.379	112,7
1993	14.221	151,9
1994	18.397	201,7
1995	26.070	272,4
1996	27.942	350,1

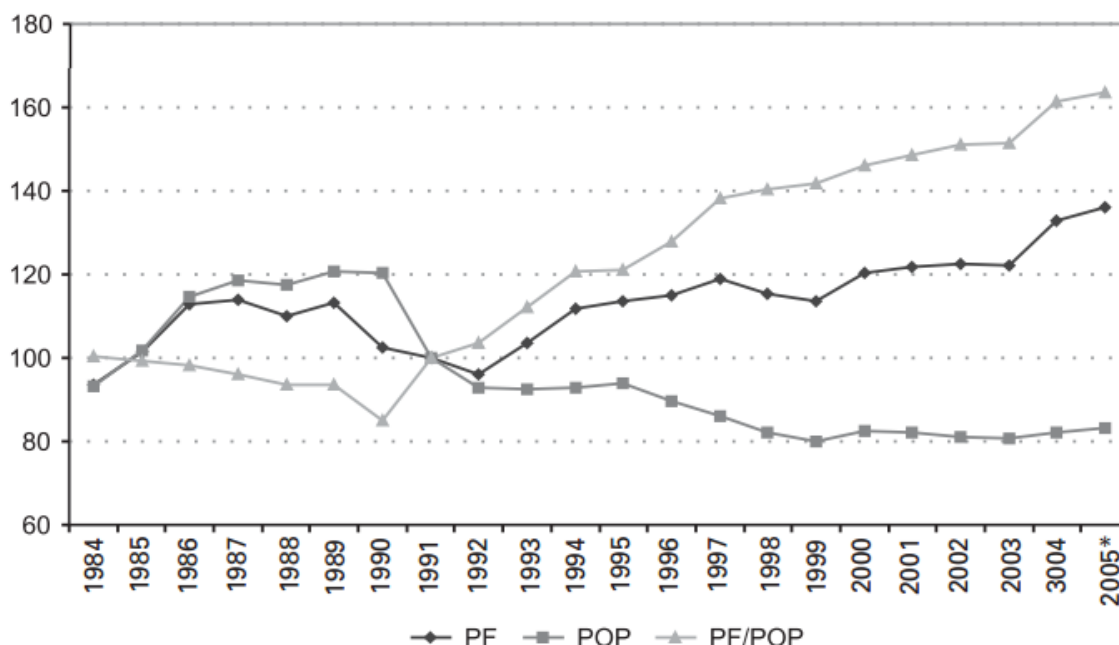
Fonte: Funcex apud Bonelli e Fonseca (1998).

Bonelli e Fonseca (1998) chegaram a seguinte conclusão:

“A característica principal dessa etapa está nos enormes ganhos de eficiência na produção agregada e de setores específicos importantes. Esse ganho de produtividade pode ser entendido como aumento da quantidade de produção por unidade de insumos utilizados, como expressos por indicadores de produtividade total dos fatores, pela produtividade parcial e, principalmente, dentre estes últimos pelos da produtividade da mão-de-obra” (BONELLI e FONSECA, 1998, p.21).

Nassif (2008), por sua vez, analisou a evolução da produtividade do trabalho na indústria brasileira numa perspectiva de longo prazo, fazendo uma correlação entre a produtividade do trabalho, produção física e pessoal ocupado na indústria de transformação brasileira.

Gráfico 4 – Produtividade do Trabalho (PF/PO), Produção Física (PF) e Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação (1984 – 2005) – Índices acumulados (1991=100)⁷



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal apud Nassif (2008).

O gráfico 4 demonstra que durante a década de 1980 a produtividade se apresentou muito baixa e que pode ser explicada por um aumento do emprego mais que proporcional a produção física e que durante a década de 1990 os ganhos de produtividade podem ser explicados pelo aumento dos índices de crescimento da produção física.

A partir de 1991 o gráfico nos mostra que houve uma reversão em comparação com os anos anteriores ao período de abertura comercial. A produção física por pessoal ocupado na indústria aumentou nos anos subsequentes ao da abertura comercial em contrapartida o número de pessoas ocupadas na produção industrial caiu de forma significativa.

Para Moreira (1999) a única saída para sobrevivência da indústria nacional seria por meio da redução de custos, pela especialização, pela

⁷ Valores médios no período de 12 meses até outubro de 2005*.

modernização, pela busca de novos mercados e insumos, que resultariam em ganhos de escala que, segundo ele poderia dar a tese da “superioridade da indústria nacional” e que, dessa forma, a indústria nacional poderia ser reconhecida.

Os anos de proteção foram marcados por altas taxas de crescimento, mas com uma produtividade ainda muito baixa. A proteção barrou de certa forma o progresso técnico na indústria prejudicando o crescimento da produtividade.

Para quase todos os setores analisados ao longo deste capítulo, a abertura comercial foi positiva para produtividade, a redução das tarifas e um grau de abertura mais elevado, em comparação há outros anos (década de 80), fizeram com que se aumentasse a produtividade nesses setores.

A abertura comercial forçou a indústria nacional a se inovar em busca de uma maior competitividade, tendo em vista que a inovação tecnológica vista em países desenvolvidos era muito mais superior a da indústria brasileira, o que acarretou a perda de competitividade tanto no mercado interno quanto mercado externo.

CONCLUSÃO

Como elencado ao longo de todo o texto, o objetivo principal do trabalho é discutir os impactos que tal política de abertura comercial provocou na economia brasileira. Duas visões opostas se sobressaem: a primeira focalizando no processo de desindustrialização, o qual, combinado com uma política perversa de câmbio teria causado danos a indústria nacional; a segunda, por sua vez, focalizaria nos ganhos de produtividade.

Antes de discorrermos sobre as conclusões e observações, o trabalho tratou de apresentar a forma como a política foi adotada no país, várias medidas foram utilizadas como a redução gradual e generalizada das alíquotas, a extinção das barreiras não-tarifárias e o estabelecimento de um regime cambial com taxas flutuantes.

Nos segundo capítulo demonstramos quais foram os impactos negativos que a economia brasileira teria passado durante o processo de abertura comercial. Podemos citar Oreiro e Feijó (2010) sobre o processo de desindustrialização que o Brasil vem passando durante os 90, concluindo que, o Brasil teria passado sim por uma desindustrialização tendo em vista a queda da participação da indústria de transformação na composição do PIB juntamente com uma queda do emprego na indústria e que esse processo teria impactos negativos de longo prazo, pois reduziria a geração de retornos crescentes e diminuiria os avanços tecnológicos na indústria. Essa queda do emprego da indústria é um dos pilares da teoria da desindustrialização preconizado por Rowthorn e Ramaswamy (1999).

A perda da participação da indústria na participação do PIB brasileiro pode ser creditada as mudanças que o país sofreu durante a década de 90, a abertura comercial causou uma competição interna e externa.

Por outro lado, no terceiro capítulo temos as visões contrárias ao processo de desindustrialização. Ao longo do terceiro capítulo demonstramos os pontos favoráveis ao processo de abertura comercial brasileira. No âmbito do

processo de desindustrialização podemos citar o Nassif (2008), que segundo esse autor não podemos concluir que o Brasil teria sofrido o processo de desindustrialização, pois para ele a indústria manteve sua participação média anual no total do PIB e que no mais não houve uma realocação dos fatores produtivos para segmentos indústrias fortes em recursos naturais. Ainda no terceiro capítulo analisamos como se comportou a produtividade na indústria brasileira. Para esse discurso podemos citar Rossi e Ferreira (1999) que se basearam em cálculos econométricos para calcular a produtividade na indústria brasileira, nos quais o Brasil teria registrado um aumento de produtividade como nunca se viu na história.

O processo de abertura comercial combinado com políticas macroeconômicas atraiu investimentos provenientes do exterior. Grandes corporações estrangeiras, com acesso a fontes quase inesgotáveis de financiamentos, enquanto no Brasil, a parte fraca do tripé continuou sendo o capital privado nacional. O processo de abertura comercial é bem desfavorável, pois, quando um grande fabricante de cosméticos e produtos alimentícios como a Unilever, entram no mercado local, os fabricantes de produtos locais se tornam incapazes de competir com produtos destas grandes empresas. Políticas totalmente desfavoráveis à industrialização, acarretando uma perda significativa na participação da indústria de transformação em relação ao PIB, a destruição de cadeias produtivas em segmentos mais dinâmicos da economia, intensivos em capital e tecnologia, provocada por um aumento da competição tanto interna quanto externa.

O que se viu foi à ampliação de ramos com pouco dinamismo mais intensivos em recurso naturais e trabalho, ou seja, uma reprimarização das exportações brasileiras, produtos com baixo valor agregado e mão-de-obra menos qualificada, retomando ao velho e conhecido país agroexportador, que por sinal nunca rompemos com a economia colonial. A “necessidade” de uma reestruturação produtiva, com o intuito de ganhar competitividade, provocada pela abertura comercial tratou de destruir empregos num ritmo muito maior do que criou. O processo de liberalização comercial no Brasil ficou aquém do que se esperava. Assim concluímos que as reformas pelas quais o Brasil passou durante o processo de abertura comercial foram mais prejudiciais do que benéficas ao país, ainda que tenhamos obtido ganhos de produtividade como os apresentados no terceiro capítulo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AVERBUG, André. Abertura e integração comercial na década de 90. In: GIAMBIAGI, Fabio; Moreira, Maurício Mesquita. **A economia brasileira nos anos 90**. 1. Ed. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 43-82.

BARROS, José Roberto Mendonça; GOLDENSTEIN, Lídia. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 17, n.2(66), abr/jn. 1997.

BATISTA, P. **O Consenso de Washington**: A visão neoliberal dos problemas Latino-Americanos. In: Caderno Dívida Externa. N. 6, PEDEX, São Paulo, 1994b.

BONELLI, Regis; FONSECA, Renato. **Evolução da competitividade da produção manufatureira no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

BONELLI, Regis; FONSECA, Renato. **Ganhos de produtividade eficiência: novos resultados para a economia brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **O segundo consenso de Washington e a quase estagnação da economia brasileira**. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 23, n.3(91), p. 03-34, jul/set. 2003.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Desindustrialização e doença holandesa**. *Folha de S. Paulo*, 09/04/2007.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Doença Holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana.** São Paulo, 2008. Disponível em: <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=2470>. Acesso em: 09 de outubro de 2016.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **Brasil vive desindustrialização. Folha de S. Paulo**, 29/08/2010.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; MARCONI, Nelson. **Existe Doença Holandesa no Brasil?** Trabalho Apresentado no VI Forum de Economia da Fundação Getúlio Vargas. 30 de Março, 2008.

CASTRO, Antônio Barros de. **A reestruturação industrial brasileira nos anos 90. Uma interpretação.** Revista de Economia Política, São Paulo, v.21, n. 3(83), p.03-26, Julho-Setembro. 2001.

CASTRO, Antônio Barros de; SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **Dois episódios de valorização cambial.** Folha de S. Paulo, 29/03/2006.

FILGUEIRAS, Luiz. **O neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico.** Em publicação: Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales. Basualdo, Eduardo M.; Arceo, Enrique. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Agosto 2003. Disponível:<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/basua/C05Filgueiras.pdf>

GIAMBIAGI, F, et alii; *Economia Brasileira Contemporânea.* 2º ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

IEDI - Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. **Dez Perguntas (e Respostas) sobre a Abertura e a Política de Comércio Exterior**. 2001, mimeo.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional**. 8° Ed. São Paulo, Pearson, 2010.

MARQUETI, Adalmir. **Progresso Técnico, Distribuição e Crescimento na Economia Brasileira: 1955-1998**. Estudos Econômicos, Vol.32, n.1, 2002.

MATESCOS, Virene Roxo; LAVINAS, Lena. **A reestruturação produtiva nas empresas brasileiras e seu reflexo sobre a força de trabalho, por gênero**. Brasília: IPEA, 1996.

MATTOSO, J; BALTAR, P. E. **Transformações estruturais e emprego nos anos 90**. Cadernos do CESIT, 21: 1-23, 1996.

MIRANDA, José Carlos. **Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990**. Brasília: IPEA, 2001.

MOREIRA, Maurício Mesquita. **Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

MOREIRA, Maurício Mesquita; CORREA, Paulo Guilherme. **Abertura Comercial e Indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo**. Revista de Economia Política, São Paulo, v.17, n. 2(66), p.61-91, abril-junho/1997.

NASSIF, André. **Há evidências de desindustrialização no Brasil?** Revista de Economia Política, São Paulo, v. 28, n1(109), p.72-96, jan/mar. 2008.

OREIRO, José Luiz; FEIJÓ, Carmem A. **Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro.** Revista de Economia Política, São Paulo, v. 30, n.2(118), p.219-232, abril-junho/2010.

PALMA, Jose Gabriel. **Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa.** IN: CONFERENCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO, FIESP E IEDI, 2005, São Paulo. (Apresentação de trabalhos). Cambridge: Universidad de Cambridge.

http://www.fiesp.com.br/download/publicacoes_economia/jose_gabriel_palma.pdf.

Acesso em: 22 de setembro de 2016.

ROWTHORN, R; RAMASWANY,R. **Growth, Trade and Deindustrialization.** IMF Staff Papers, Vol. 27, n.4, 1999.

ROSSI, José Luiz, FERREIRA; Pedro Cavalcanti. **Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial.** Rio de Janeiro: IPEA, 1999.

TAVARES, Maria da Conceição. **A economia política do Real.** In: MERCADANTE, Aloizio. (Organizador). **O Brasil Pós-Real.** Campinas-SP: UNICAMP-IE, 1998, cap. 04, p. 101-129.

TRANGENA, Fiona. **Characterizing deindustrialization : an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally.** Cambridge Journal of Economics, Vol. 33, p.433-466, 2009.

WASQUES, Renato Nataniel; TRINTIN, Jaime Graciano. **Uma Análise do Desempenho da Indústria de Transformação Brasileira na Década de 90: ocorreu um processo de desindustrialização?** Artigo submetido ao XL Encontro Nacional de Economia. Área 8 – Economia Industrial e da Tecnologia. 2012.

SILVA, D. B. L. **O Impacto da Abertura Comercial sobre a Produtividade Brasileira.** Monografia Final de Curso, dezembro de 2000, PUC-RJ.

STIGLITZ, Joseph E. **A globalização e seus malefícios: a promessa não-cumprida de benefícios globais.** São Paulo: Editora Futura, 2002, 328 p.