

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

IMPACTOS DA LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL SOBRE O SETOR DE
ELETRÔNICOS DE CONSUMO

Autor: Gustavo Chalhoub Garcez

Nº de matrícula: 9714072-1

Orientador: Roberto Iglesias

Dezembro de 2001

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

IMPACTOS DA LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL SOBRE O SETOR DE
ELETRÔNICOS DE CONSUMO

Autor: Gustavo Chalhoub Garcez

Nº de matrícula: 9714072-1

Orientador: Roberto Iglesias

Dezembro de 2001

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”.

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”.

Agradecimentos,

A Roberto Iglesias por suas valiosas contribuições à realização deste trabalho e por sua dedicação ao longo deste período de orientação, e também a todos os profissionais importantes ao meu desenvolvimento profissional.

A meus familiares e a Leticia Martines Machado pelo apoio e pelo carinho.

ÍNDICE DE CAPÍTULOS

	pg
INTRODUÇÃO	9
I - ACOMPANHAMENTO DO PROCESSO DE LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL BRASILEIRA	11
I.1 - Introdução	11
I.2 - O Processo de Liberalização Brasileiro	14
I.3 - Qual é a Melhor Estratégia de Liberalização?	19
I.4 - Considerações Finais	22
II - OS EFEITOS DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA SOBRE A INDÚSTRIA	24
II.1 - Introdução	24
II.2 - Desempenho Industrial: 1985/2000	25
II.3 - Fatores Determinantes do Desempenho Industrial	28
II.4 - Produtividade	31
II.5 - Emprego	32
II.6 - Investimento	33
II.7 - Tecnologia	35
II.8 - Importações e Exportações	35
III - O SETOR DE ELETRÔNICOS DE CONSUMO	39
III.1 - Introdução	39
III.2 - Abertura Comercial e Produtividade	40
III.3 - Emprego	43

III.4 - Balança Comercial	45
IV - A ZONA FRANCA DE MANAUS	50
IV.1 - Introdução	50
IV.2 - O Processo da Zona Franca de Manaus	50
IV.3 - Incentivos	54
IV.3.1 - Incentivos Fiscais Federais	54
IV.3.2 - Incentivos Fiscais Estaduais	56
IV.3.3 - Incentivos Fiscais Municipais	57
V - CONCLUSÕES	58
BIBLIOGRAFIA	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 - Balança Comercial

Gráfico 1.2 - Tarifas Médias Nominais e Efetivas

Gráfico 2.1 - Desempenho Industrial (1985/2000)

Gráfico 2.2 - Pessoal Empregado na Indústria

Gráfico 2.3 - Importações e Exportações

Gráfico 2.4 - Índices de Quantum da Exportação e da Importação Total

Gráfico 3.1 - Índice de Produção Física Anual

Gráfico 3.2 - Pessoal Ocupado na Produção

Gráfico 3.3 - Número de Empregados

Gráfico 3.4 - Som e Vídeo - Importações e Exportações

Gráfico 3.5 - Balança Comercial 2001 - Linha Branca

Gráfico 3.6 - Balança Comercial 2001 - Portáteis

Gráfico 3.7 - Balança Comercial 2001 - Imagem e Som

Gráfico 3.8 - Imagem e Som 2000/2001

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1.1 - Importações e Exportações

Tabela 1.2 - Evolução das Tarifas Nominais e Efetivas - 1987/1988 (em %)

Tabela 2.1 - Evolução dos Fluxos de Comércio, exportação segundo tamanho da empresa e exportação de industrializados segundo intensidade tecnológica - Anos Seleccionados

Tabela 3.1 - Vendas Industriais

Tabela - 3.2 - A Evolução dos Preços

INTRODUÇÃO

Durante os últimos 20 anos, políticas de liberalização comercial vêm se generalizando entre os países em desenvolvimento. A abertura comercial brasileira se deu bem mais tarde, já no fim da década de 80 e início da década de 90, e esta juntamente com as políticas de estabilização e de privatização levaram a significativas mudanças no ambiente macroeconômico e na indústria brasileira. Um efeito imediato da liberalização foi o aumento das importações.

Posteriormente, em 1994, foi implementado um plano de estabilização monetária, juntamente com novas reduções das tarifas que levaram a uma maior competição doméstica no setor de bens comercializáveis. Além disso, a concorrência de produtos domésticos com estrangeiros foi ainda mais acentuada devido a apreciação da taxa de câmbio real, resultante do plano de estabilização. A estabilização produziu uma expansão muito forte da demanda, que no contexto de taxa de câmbio real apreciada e de abertura comercial resultou em um crescimento das importações.

Como resultado disso, vimos um aumento na produção, uma redução nos custos (em mercados não competitivos, faltam incentivos às firmas para que cortem custos e elevem a produtividade, levando a um desperdício de recursos com óbvias implicações sobre o bem estar). Foi observado, também, uma evidente redução no nível de emprego.

A maior competição no setor doméstico e a maior concorrência com os importados poderia por sua vez levar a uma diminuição da margem de lucros das firmas, devido tanto a queda de poder de mercado das mesmas quanto ao aumento dos custos médios de produção.

A liberalização pode então tanto causar sérios danos ao emprego e a produção (prejudicando a estabilização e reforma comercial) como pode também gerar efeitos positivos sobre os lucros, excluindo firmas ineficientes do mercado.

É interessante então fazer uma análise dos impactos da liberalização comercial no Brasil, para que possamos saber os reais efeitos sobre a produção, assim como sobre o nível de emprego. Pretendo fazer isto analisando paralelamente a política de estabilização. Me basearei em um setor específico: o setor de eletrônicos de consumo. Procuro com isso evitar falar sobre um setor já saturado, com diversos artigos já escritos, como o setor automobilístico ou o de telecomunicações, onde um novo trabalho pouco acrescentaria.

Pretendo no capítulo 1 fazer um acompanhamento histórico da liberalização brasileira. Como se deu? A que velocidade? Qual a sequência? Falarei, paralelamente, sobre a política de estabilização implementada.

No capítulo 2, farei um também apanhado conceitual dos efeitos da abertura sobre a indústria e os impactos sobre o nível de emprego.

No capítulo seguinte, introduzirei o meu setor escolhido, o setor de eletrônicos de consumo. Analisarei a evolução das principais variáveis do setor tais como a produção, a demanda, o emprego e as exportações e importações.

No 4º capítulo falarei da Zona Franca de Manaus, citando seus principais marcos legais e seus incentivos.

Encerrarei minha monografia com um capítulo contendo as conclusões.

I – ACOMPANHAMENTO DO PROCESSO DE LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL BRASILEIRO

I.1 - Introdução

As Políticas de Liberalização Comercial vêm surgindo nos países em desenvolvimento desde o início dos anos 80. Estes países vêm tomando essas decisões por acreditarem que isto leve a um acelerado crescimento econômico, assim como, a um aumento de bem-estar da população .

Cerca de uma década após os primeiros indícios de abertura entre os países em desenvolvimento, o Brasil deu início ao seu processo. Antes disso, porém, desde a década de cinquenta e até meados dos anos setenta, a política comercial brasileira vinha sendo utilizada como instrumento de política industrial (incentivando o processo de substituição de importações). Na década de oitenta, a política comercial serviu para atender às necessidades de Balança de Pagamentos. A partir do início da década de 90, o objetivo dessa política passou também a ser o de auxiliar a estabilização dos preços.

O melhor argumento para defesa da Política de Liberalização Comercial é, até hoje, o de vantagem comparativa, desenvolvido por David Ricardo, onde ele mostra que é possível elevar a renda real da população através da especialização da produção nos setores nos quais o país possui vantagem comparativa. Surgem depois, para somar-se a isso, os novos argumentos estáticos (associados à teoria do comércio internacional) e dinâmicos (associados às novas teorias do crescimento), que embora tenham alguma consistência, sofrem sérias limitações.

Analisaremos a seguir, alguns motivos que levam o governo a reduzir a intervenção no comércio, assim como argumentos para defesa da intervenção.

Argumentos a Favor do Livre Comércio

1º) Livre Comércio e Eficiência - As restrições ao livre comércio, como as tarifas por exemplo, levam a distorções na produção (aumento na oferta de bens) e no consumo (diminuição da demanda), gerando perda de eficiência na economia. Esta perda pode ser importante. Segundo evidências empíricas, em países pequenos que não influenciam os preços das exportações estrangeiras, a imposição de tarifas e cotas muito restritivas gera perdas de cerca de 10% de sua renda nacional potencial. Um deslocamento para o livre comércio elimina essas distorções e aumenta o bem estar nacional.

2º) Economias de Escala - Pequenas economias quando se abrem ao comércio têm grandes ganhos de economia de escala. Mercados protegidos não apenas fragmentam a produção internacionalmente, mas também, reduzem a concorrência, aumentando os lucros e levando muitas empresas a entrar na indústria protegida. Com esta proliferação nos mercados domésticos restritos, a escala de produção de cada uma se torna ineficiente. Abrindo a economia para o livre comércio, haverá uma redução do número de empresas, com ganhos de escala pelo aumento da produção de cada firma. Um maior nível de competição aumenta o nível de eficiência da empresa.

3º) Aprendizagem e Inovações - O livre comércio oferece mais oportunidades para aprendizagem e inovações do que um sistema de comércio "gerenciado", no qual o governo dita o padrão das importações e das exportações.

4º) Argumento Político - As políticas comerciais, na prática, são dominadas por políticas de interesses pessoais em vez da consideração dos custos e benefícios nacionais. Um certo grupo de subsídios à exportação e tarifas pode até aumentar o bem-estar social, mas na verdade são usadas pelo governo para favorecer a determinado grupo de interesse, servindo como um meio de distribuição de renda a setores politicamente influentes. Então, mesmo

quando esta política comercial possa gerar ganhos para a nação, o livre comércio será ainda preferível, pois estes ganhos iriam para grupos de interesse.

Argumentos a Favor da Intervenção Governamental

Normalmente, segundo os economistas, os desvios do livre comércio reduzem o bem estar nacional. Existem, porém, alguns fundamentos teóricos para acreditar que políticas de comércio agressivas podem às vezes aumentar o bem estar da nação como um todo.

1º) Argumento dos Termos de Troca - Existe uma tarifa pequena onde os benefícios dos termos de troca superam os seus custos. O bem-estar de um país (grande) nesse caso é maior do que com o livre comércio. Este argumento, porém, sofre algumas limitações: países pequenos têm pouca capacidade de afetar os preços mundiais de suas importações ou de outras exportações; para países grandes, como os EUA, este equivale a um argumento para usar o poder de monopólio nacional para obter ganhos à custa de outros países. Podemos então dizer que este argumento dos termos de troca contra o livre comércio é impecável intelectualmente mas de utilização duvidosa.

2º) Argumento da Falha de Mercado Local - Este se baseia no fato de que excedente do produtor (principalmente) e do consumidor não medem exatamente os custos e os benefícios. Algum mercado dentro do país não está cumprindo sua função (o mercado de trabalho não está em equilíbrio, o mercado de capitais não está alocando recursos eficientemente, etc). Existem casos que a produção de determinado bem aumentará a tecnologia da economia como um todo, e as firmas do setor não podem se apropriar deste benefício, já que em algumas vezes é muito difícil colocar patentes sobre o conhecimento, e então, não levam isso em conta na decisão de quanto produzir. Ocorre então um benefício social marginal para uma produção adicional que não é capturada pelo excedente do produtor, e este pode então superar as distorções geradas pela inclusão de uma pequena tarifa. Temos para este caso dois contra argumentos: i) os economistas não conseguem identificar perfeitamente falha de mercado de modo que possam prescrever uma política comercial para corrigi-la, fazendo com que muitas vezes grupos de interesse capturem o desvio do livre comércio; ii) as falhas do mercado local

poderiam ser corrigidas por políticas domésticas voltadas diretamente para as fontes do problema.

I.2 - O Processo de Liberalização Brasileiro

Entre 1988 e 1993, realizou-se, no Brasil, um amplo processo de liberalização comercial, que levou à eliminação das principais barreiras não tarifárias e a redução gradativa do nível e do grau de proteção à indústria local. Podemos dividir este processo em duas etapas distintas:

- 1- 1988/1989 – foi caracterizado pela redução da redundância tarifária média, de 41,2% para 17,8%, assim como por uma pequena alteração na estrutura tarifária. Ocorreram:
 - Unificação dos vários tributos que recaiam sobre as contas externas;
 - Abolição da grande maioria dos regimes especiais de importações;
 - Pequena redução no nível e na variação do grau de proteção tarifária da indústria doméstica. A tarifa média cai de 51,3% para 37,4%; a modal de 30% para 20% e a amplitude de 0-105% para 0-85%.

- 2- A partir de 1990 - iniciada em março, durante o governo Collor, visava colocar o setor industrial doméstico sob a pressão da competição externa, através de uma substancial redução das tarifas, de modo a modernizá-lo, aumentando sua produtividade e diminuindo sua alta margem de lucros. Além disso, procurava conter altas excessivas nos preços de alguns produtos através da competição com os importados. Esta fase representou uma reforma mais profunda e abrangente no regime comercial brasileiro: havia novas normas para a Política Comercial e a de Comércio Exterior (PICE). A PICE acabou com a maioria das barreiras não tarifárias, ainda decorrente do período de substituição de importação e organizou um cronograma para redução das tarifas de importação, que deveriam ocorrer gradualmente entre 1990 e 1994, de maneira que, no final do período, a tarifa máxima deveria ser de 40%, a média de 14%, a modal de 20%

e o desvio padrão inferior a 8%. As principais características desta estrutura de proteção eram:

- Alíquota nula (zero) - produtos sem similar nacional;
- Alíquota de 5% - produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990;
- Entre 10% e 15% - setores intensivos em insumos com tarifa nula;
- 20% - maioria dos produtos manufaturados;
- 30% - indústria de química fina, trigo, massas, toca-discos, vídeos cassetes e aparelhos de som (estes três últimos do setor de eletrônicos de consumo).

O cronograma planejado de abertura foi mantido até 1992, quando ocorreu uma antecipação das reduções tarifárias previstas para 1993 e 1994, implicando numa redução de um semestre no prazo de conclusão das reformas.

Quadro 1.1 - Cronograma de Redução de Tarifas

Cronograma Inicial	1990	15/02/91	01/01/92	01/01/93	01/01/94
Cronograma Modificado	1990	15/02/91	01/01/92	01/10/92	01/07/93
Média	32,2	25,3	21,2	17,1	14,2
Moda	40	20	20	20	20
Desvio-Padrão	19,6	17,4	14,2	10,7	7,9

Fonte: Guimarães (1996)

Outros fatores provocaram alteração na estrutura de proteção, até o final de 1995. Dois deles, os compromissos assumidos pelo país com a formação do Mercosul e o programa de estabilização de preços, ampliaram a redução tarifária até o final de 1994. Outros dois, o desequilíbrio da balança comercial e as demandas por proteção de setores prejudicados pela abertura, atuaram na direção oposta, aumentando a proteção de segmentos do setor de bens de consumo duráveis, como automóveis e o setor que será mais profundamente estudado nos próximos capítulos, o setor de **eletrônica de consumo**.

Analisando mais a fundo esses fatores, vimos que, a partir de março de 1994, a condução da política de importação passou a se subordinar à política e ao objetivo de

estabilização de preços. Com isso, produtos com alta participação nos índices de preços internos, tiveram suas alíquotas reduzidas para 0% ou 2%, para tentar evitar que, a curto prazo, os preços sofressem aumentos, o que seria incompatível com a política de estabilização. Podemos citar como exemplos das principais reduções tarifárias as ocorridas nos setores de medicamentos, aço, milho, tomate, pneumáticos e aparelhos eletrônicos, entre outros. Vale destacar porém, que em alguns desses setores, como o de medicamentos e os pneumáticos, os níveis de proteção novamente voltaram a subir logo depois.

Os setores automobilísticos, de **eletrônica de consumo** e química fina também tiveram seus níveis de proteção diminuídos, isto porque entrou em vigor, em setembro de 1994, a Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul, quatro meses antes do que estava previsto.

Estas medidas liberalizantes, junto com a explosão de demanda e a apreciação de câmbio que ocorreram após a introdução do Plano Real, em julho de 1994, geraram um grande aumento no nível de importação não acompanhado pela elevação nas exportações, isto é, déficits comerciais (tabela 1.1 e gráfico 1.1), além de uma conseqüente intensificação na demanda por proteção de alguns setores específicos, que levaram ao aumento das alíquotas de diversos produtos ao longo de 1995. Dentre estes aumentos vale citar a elevação para 70% do imposto para importação para produtos do setor de **eletrônica de consumo**, como televisores e aparelhos de som. O governo estabeleceu ainda uma lista de exceção à TEC, definiu um conjunto de medidas de incentivo e proteção à indústria automobilística, porém, preocupado com a estabilidade de preços, volta a induzir, ainda esse ano (1995), a redução para zero das alíquotas de alimentos, química e têxtil

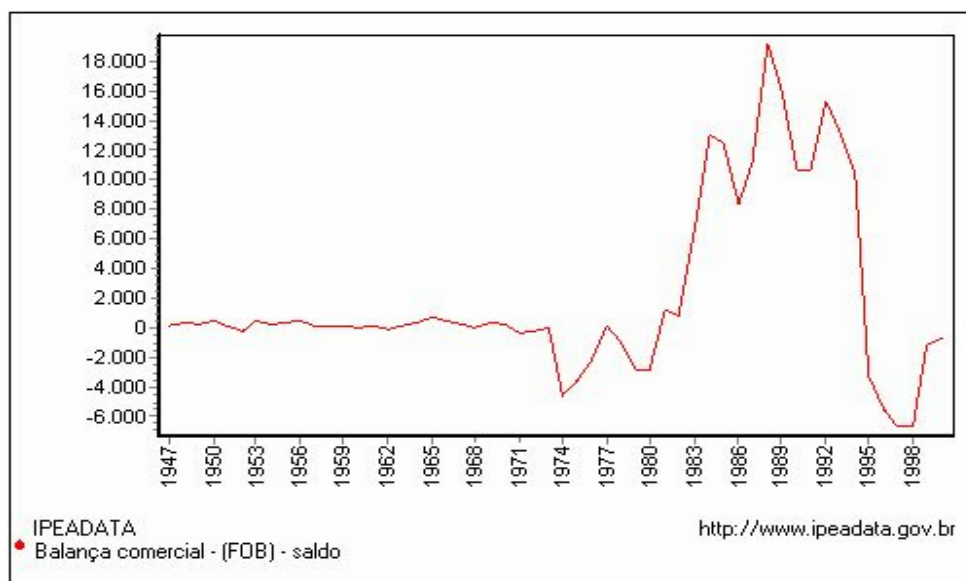
Além do aumento das importações, a crise do México, em 1994, também colaborou na reversão da abertura comercial., pelo receio de que o país não conseguisse continuar sua política de financiamento de déficits em conta corrente através de empréstimos externos. Devemos ressaltar, porém, que apesar desta reversão na política de redução de tarifas, a abertura comercial já havia sido efetivada em grande parte, e a atividade industrial, de maneira geral, continuou a sentir a concorrência com os importados.

Tabela 1.1 - Importações e Exportações

Ano	Importações	exportações
1980	22955,2	20132,4
1981	22090,6	23293,0
1982	19395,0	20175,1
1983	15428,9	21899,3
1984	13915,8	27005,3
1985	13153,5	25639,0
1986	14044,3	22348,6
1987	15051,9	26223,9
1988	14605,3	33789,4
1989	18263,4	34383,0
1990	20661,4	31413,8
1991	21041,0	31620,0
1992	20554,0	35793,0
1993	25256,0	38563,1
1994	33078,7	43545,2
1995	49857,5	46506,3
1996	53345,8	47746,7
1997	59742,2	52994,3
1998	57743,5	51139,9
1999	49271,9	48011,4
2000	55783,3	55085,6

Importações/Exportações - (FOB) - Anual - US\$ (milhões) - BCB/Boletim BP -
BP_M/XTV

Gráfico 1.1 – Saldo da Balança Comercial 1947-1999



Observando a tabela e o gráfico abaixo, podemos perceber a reversão no processo de queda em 1995 e a aproximação das tarifas médias nominais e efetivas no ano de 1994. Podemos perceber uma pequena elevação nas alíquotas de importação, em 1997, para tentar melhorar a situação do Balanço de Pagamentos agravada com a crise asiática. Durante a crise da Rússia no segundo semestre de 1998, o Brasil viveu uma nova fuga de capitais, porém, desta vez, o governo não reagiu elevando as tarifas.

Tabela 1.2 - Evolução das Tarifas Nominais e Efetivas- 1987/1998 (em %)

ESTATÍSTICA	dez/87	dez/88	dez/89	dez/90	dez/91	dez/92	dez/93	dez/94	dez/95	dez/96	dez/97	dez/98
Tarifa Nominal^(a)												
Média Simples	57,51	39,55	32,11	30,46	23,64	15,69	13,49	11,23	12,81	12,99	15,64	15,49
Média Ponderada ^(b)	54,89	37,71	29,36	27,24	20,95	14,13	12,49	10,21	10,84	10,78	13,41	13,45
Desvio Padrão	21,28	14,56	15,76	14,92	12,73	8,23	6,7	5,86	7,41	8,72	7,65	6,63
Máximo	102,73	75,99	74,97	78,68	58,68	38,97	33,97	23,52	41	52,4	47,06	38,11
Mínimo	15,63	5,63	1,88	3,33	1,67	0,56	0	0	0	0	0	0
Tarifa Efetiva^(a)												
Média Simples	77,13	52,09	46,52	47,71	34,77	20,29	16,73	13,65	17,14	19,91	21,58	20,19
Média Ponderada ^(b)	67,76	46,79	38,82	36,95	28,6	17,74	15,19	12,34	10,42	14,3	16,5	16,15
Desvio Padrão	53,85	36,6	44,48	60,62	36,48	17,19	13,54	8,39	19,51	37,24	29,59	21,32
Máximo	308,08	201,29	244,25	351,13	198,31	93,54	76,53	27,71	113,8	217,53	177,04	129,18
Mínimo	8,26	-2,9	-5,44	-3,45	-4,03	-4,03	-5,03	-4,93	-2,37	-1,85	-2,22	-2,22

Fonte: Kume et al (2000)

(a) Os cálculos baseiam-se nas tarifas médias das atividades, segundo a classificação da Matriz de Insumo-Produto do IBGE.

(b) A ponderação é feita pelo Valor Adicionado de livre comércio.

Gráfico 1.2 - Tarifas Médias Nominais e Efetivas (em%)



I.3 - Qual é a melhor estratégia de liberalização? (*Sequencing and Timing*)

Segundo *Correa e Moreira (1996)*, os pontos que merecem principal discussão são os relativos a *timing* (velocidade), à seqüência da liberalização (entre mercado de bens e de capital) e ao contexto macroeconômico.

Analistas acham que a liberalização não deve ser nem muito rápida, nem um processo demasiadamente prolongado: uma liberalização muito rápida pode exacerbar os custos do ajuste (desemprego), enquanto um prolongamento do processo o torna mais vulnerável a pressões políticas e reduz também a sua credibilidade.

Podemos afirmar que a abertura brasileira esteve numa situação intermediária. Foi uma abertura mais rápida do que a da Coréia (que teve uma liberalização comercial gradual e uma abertura da conta de capital ainda mais lenta), porém mais lenta do que a do Chile. O Brasil, tinha no início do processo, uma tarifa média de 32,2%, e teve, de 1990 à 1995, uma redução tarifária média anual de 3,05 pontos (contra 1,7 pontos da Coréia, que tinha uma tarifa média de 25%). A estratégia de redução tarifária brasileira apresentou uma intensa diminuição em 1990-1991, mas esta foi progressivamente se tornando menos acentuada nos anos seguintes (na Coréia ocorreu o inverso). O Brasil eliminou praticamente todas as barreiras não tarifárias (BNTs) no primeiro ano, ajudando a explicar a maior velocidade da abertura brasileira em relação a da Coréia, que mesmo após anos de liberalização ainda apresenta boa parte das importações sujeitas a BNTs. Quanto a taxa de câmbio, o caso brasileiro apresentou uma clara tendência a valorização nos cinco anos iniciais. A taxa real coreana depreciou em cerca de 22% nos primeiros anos da liberalização, sendo mais um fator para o esclarecimento da maior lentidão do seu processo.

A análise da sequência da abertura comercial é o ponto que mais gera polêmicas. A maioria dos analistas acha que a sequência ótima seria, primeiro, a liberalização do mercado de bens, e, em sequência, a liberalização do mercado de capitais eliminando os controles sobre o fluxo de capitais externos.

Ao contrário do que vem a ser recomendado, o Brasil iniciou a liberalização da conta de capital quase que simultaneamente a abertura comercial. O processo de abertura da conta de capital teve início em janeiro de 1989, com a introdução do mercado de taxas flutuantes para operações relacionadas à atividades de turismo ou afins. Com isso, começou a haver uma expansão gradual da conversibilidade da moeda nacional. Com a ampliação do limite à compra para turismo externo, da autorização de transferências unilaterais, da permissão para investimentos no exterior, entre outras medidas, a conversibilidade foi aumentando. Porém, o balanço de pagamento apresentou séria deterioração, interrompendo, ainda em 1989, esse processo de liberalização. Em meados de 1990, ele foi retomado por um novo governo (Collor) devido ao melhoramento do acesso dos países da América Latina ao mercado financeiro internacional. Desde então, outras alterações nas regras de gestão cambial no país

aumentaram bastante o grau de conversibilidade da moeda nacional. Dentre elas, vale destacar a autorização para o acesso direto de investidores estrangeiros nos mercados de ações e de renda fixa brasileiros.

A liberalização deve ocorrer com uma economia estável, através de políticas macroeconômicas que maximizem seus ganhos alocativos. Ela deve ser acompanhada inicialmente de uma depreciação real do câmbio, com este só se estabilizando no médio/longo prazo.

O porquê da desvalorização inicial?

- Para que haja uma boa quantidade de exportação, reequilibrando-se assim o balanço de pagamentos após a eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias.
- Para compensar uma usual rigidez para baixo dos salários e outros preços não comerciáveis, que poderia comprometer a rentabilidade dos bens comerciáveis. No caso de uma apreciação inicial, teríamos produtos importados mais baratos, o que levaria a um aumento na concorrência enfrentada pela indústria doméstica. Isto serviria como um elemento disciplinador de preços.

A estabilidade da taxa real dá suporte à expansão do setor exportador, evitando-se, então, crises na balança comercial.

Somando-se a liberalização cambial brasileira com a elevação do diferencial entre taxas de juros internas e externas associados às necessidades de estabilização, o que presenciamos foi um expressivo aumento dos investimentos estrangeiros no Brasil. Com a crise do México, a balança de pagamentos brasileira foi afetada. Apesar da instabilidade, a entrada líquida de capitais continuou elevada.

O governo, até agosto de 1994, tenta neutralizar as pressões que a imensa entrada de recursos exercia sobre a taxa de câmbio real preservando, então, com pequenas interrupções, o

sistema de *crawling-peg* e acumulando reservas e dívida pública. Apesar dos reforços, o governo não conseguiu evitar a apreciação da taxa de câmbio real.

Após a introdução do Plano Real, o governo desiste de preservar a taxa de câmbio real. Somando-se a isso uma nova ampliação da diferença entre os juros internos e externos, chegou-se a um aumento da tendência à valorização da taxa real de câmbio.

Em março de 1995, o governo adota um novo regime cambial, que tinha como objetivo principal uma desvalorização gradual do real com relação ao dólar, para tentar solucionar a deterioração da balança comercial. Este novo regime conseguiu reverter a tendência à apreciação e estabilizar a taxa de câmbio real até o final de 1995. No fim desse período, a apreciação acumulada com relação à média de 1989 era de 17,6%, usando IPA-DI como deflator doméstico, ou 30,1% usando IPC-FIPE. Podemos afirmar então que tínhamos um quadro bastante preocupante, semelhante ao caso chileno, com a apreciação cambial gerada por um processo simultâneo de estabilização e de abertura comercial e da conta de capital. A apreciação cambial acarreta em, no mínimo, três danos para a economia. Dentre estes, vale citar que ela:

- Gera uma tendência ao excesso de endividamento externo e a déficits crescentes em conta corrente;
- Aumenta o custo social de reestruturação da economia;
- Pode levar a indesejáveis impactos alocativos, com reflexos negativos sobre o bem estar e o crescimento econômico.

I.4 - Considerações Finais

A abertura comercial, verificada pela redução nas tarifas nominais e efetivas, diminuiu tanto as alíquotas médias como a dispersão entre os setores. Este declínio levou ao aumento das importações, basicamente após o Plano Real, devido à apreciação cambial e ao aumento da demanda (estímulos adicionais). Este aumento, conseqüentemente, elevou o coeficiente de penetração de importados (a razão entre as importações e a soma do valor da produção

doméstica com as importações líquidas) de praticamente todos os setores. Apesar deste aumento de concorrência, a estrutura de mercado não teve sua ordenação muito afetada.

Podemos então concluir que os impactos da abertura comercial foram na direção esperada e desejada. Devido ao tipo de estratégia de industrialização que o país teve no passado, era inevitável e esperado que o país tivesse uma substancial elevação do coeficiente de importações (tabela 1.1) e uma queda generalizada das margens de lucro na indústria. A industrialização por substituição de importações promoveu um número excessivo de setores, à revelia dos recursos disponíveis no país, e promoveu estruturas de mercado ineficientes que só se sustentavam devido à elevada proteção existente. Setores como os de bens de capital e bens de consumo duráveis (dentre eles o setor de **eletrônicos de consumo**) se desenvolveram com um número elevado de produtores, com uma grande diversificação de linhas de produtos, o que acabou impedindo que as firmas se beneficiassem dos ganhos de escala e especialização implícitos na tecnologia desses setores.

A excessiva proteção, além de permitir lucros abusivos, também desestimulou os investimentos em capacitação tecnológica que pudessem gerar reduções de custo e ganhos de produtividade. Devido à isso, era inevitável que a abertura gerasse um movimento de concentração e especialização, particularmente nos setores intensivos em economia de escala, como os de bens de capital e bens de consumo duráveis.

Também foi confirmada a expectativa de aumento no coeficiente exportado (tabela 1.1), pois a redução da proteção diminuiu o viés anti-exportações que prevalecia no regime anterior.

Analisaremos no capítulo seguinte os impactos da abertura sobre o setor industrial. Veremos que este não sugere que os custos da apreciação cambial tenham sido elevados o suficiente para ameaçar os ganhos esperados com a abertura comercial.

II - OS EFEITOS DA ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA SOBRE A INDÚSTRIA MANUFATUREIRA.

II.1 - Introdução

A difícil situação financeira do setor público brasileiro e a política de abertura comercial implantada a partir do final dos anos 80 geraram um novo panorama para as empresas no mercado interno. Nesse período, as elevadas taxas de juros e a redução do *market-share* doméstico, como resultado das importações, inibiram a expansão da produção industrial por longos períodos.

O mercado interno brasileiro passou a apresentar maior competição devido à política de abertura comercial que ajudou a reduzir a grau de monopólio de diversos setores da economia e fez com que uma grande parcela deste mercado fosse liberada para as importações. A indústria brasileira teve sua situação ainda mais agravada, devido à valorização cambial ocorrida entre 1994 e 1997, pois esta aumentou a competição com as importações e reduziu a competitividade das exportações. Somando-se a isso um outro fator que comprometeu a competitividade industrial e inibiu a expansão da atividade econômica foi o atraso na definição da reforma tributária, que objetivava a redução da carga de impostos sobre a produção.

Em meados de 1993, a país apresentava taxas de inflação mensais acima de 20% ao mês, tinha seu processo de privatização se iniciando lentamente, quase nenhuma alteração nos seu arcabouço regulatório, porém, o processo de liberalização comercial praticamente finalizado. A extinção das barreiras tarifárias e não tarifárias marcou a divisão entre o regime fechado e protecionista herdado do modelo de industrialização baseado na substituição de importações e o regime de economia aberta que vem caracterizando o desenvolvimento

econômico dos últimos anos. As empresas deviam enfrentar a maior concorrência dos importados e, simultaneamente, compensar os maiores custos de um ambiente macroeconômico e regulatório desfavorável.

Rodrik (1992) procura explicar a razão da demora para a adoção de reformas comercial liberalizantes nos países em desenvolvimento. Este explica então, que o maior obstáculo político a implementação do livre comércio estava no fato das perdas sofridas pelos grupos prejudicados pela reforma serem consideráveis em relação aos ganhos líquidos de eficiência decorrentes do processo. A drástica reorientação da política comercial experimentada pelos países em desenvolvimento a partir de meados dos anos 80, sempre em direção a regimes comerciais mais abertos, não foi uma decorrência da "exaustão" do modelo de substituição de importações nem da súbita dissolução de interesses ameaçados pela concorrência externa, mas o resultado de uma profunda e generalizada crise econômica.

II.2 - Desempenho Industrial: 1985/2000

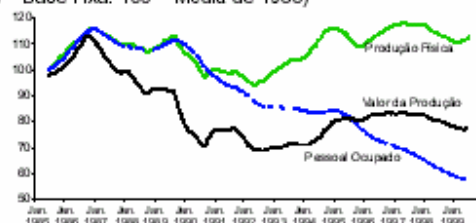
A indústria manufatureira respondia, ao longo do período em estudo, por uma média de 94% do valor da produção da indústria geral.

O desempenho da industrial nacional, medido pelo valor da produção da indústria geral apresentou como principais fases:

- 1985/1986 – Tendência de alta;
- 1987/1990 – Forte queda;
- 1991/1999 – Lenta recuperação desde essa fase;
- 2000 em diante – Valor da produção estagnado.

Indústria de Transformação: Valor da Produção, Produção Física e Pessoal Ocupado (Tendência – Média Móvel Centrada de 12 Meses) – Jan. 1985/Jan. 2000

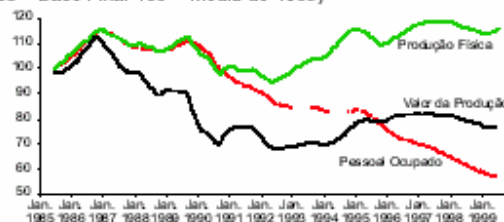
(Número Índice – Base Fixa: 100 = Média de 1985)



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal (www.sidra.ibge.gov.br).

Indústria Geral: Valor da Produção, Produção Física e Pessoal Ocupado (Tendência – Média Móvel Centrada de 12 Meses) – Jan. 1985/Jan. 2000

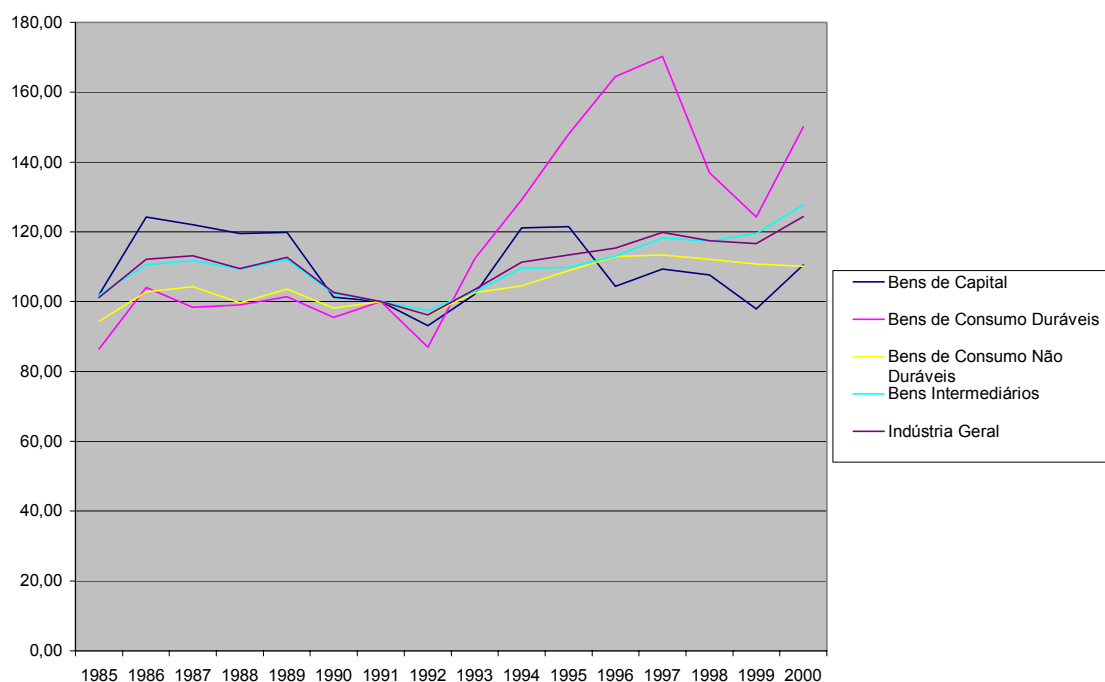
(Número Índice – Base Fixa: 100 = Média de 1985)



Fonte: IBGE, Pesquisa Industrial Mensal (www.sidra.ibge.gov.br).

O indicador de produção física também é importante para determinar a situação da indústria. Observando o gráfico abaixo, podemos observar o índice quantum para cada tipo de bem (capital, consumo e intermediário) assim como para indústria em geral.

Gráfico 2.1 - Desempenho Industrial (1985/2000)

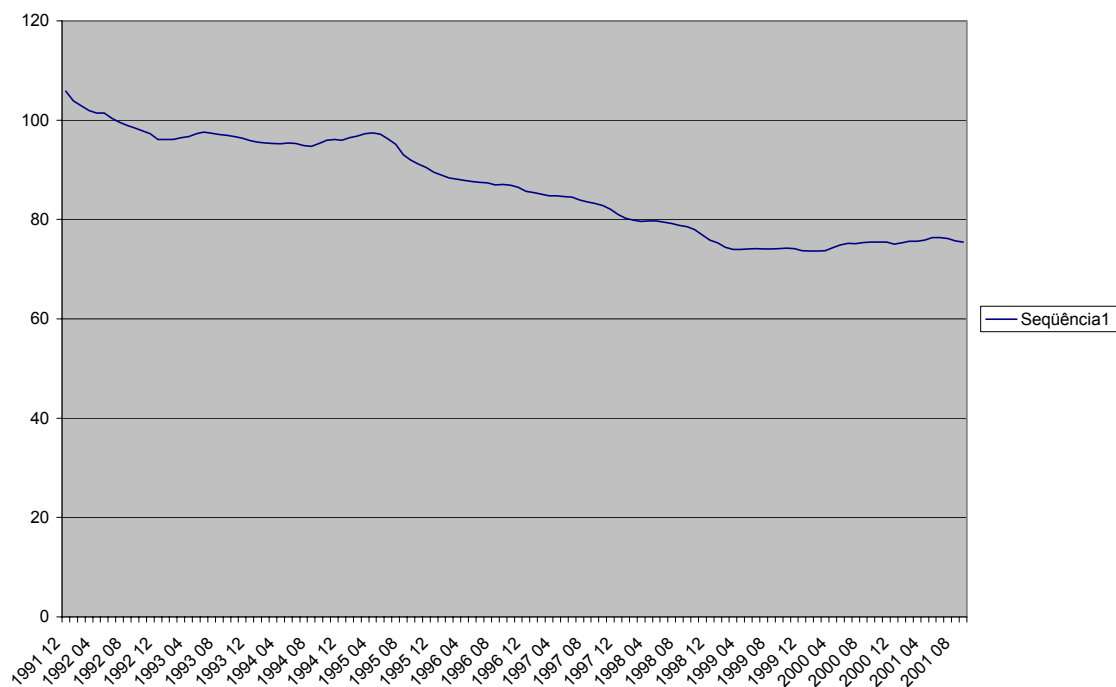


Fonte: IBGE

Esse desempenho industrial citado se refletiu na composição do PIB brasileiro, aumentando, assim a participação do setor de serviços no PIB. Entre 1991 e 1998, a participação industrial caiu de 38,4% para 34%, enquanto, o setor de serviços ampliou sua participação de 50,1% para 57,6%.

Uma das principais conseqüências da considerável queda do valor da produção industrial foi a contínua redução do pessoal ocupado na atividade manufatureira, cuja tendência na indústria geral foi de queda a partir do final de 1986, após quase dois anos de crescimento. Após um longo período de quedas e recuperações tivemos, a partir de meados de 1995, a volta da tendência de forte queda por cerca de quatro anos.

Gráfico 2.2 - Pessoal Empregado na Indústria (1991/2001)



Fonte: CNI

II.3 - Fatores determinantes do desempenho industrial

Segundo *Siqueira (2000)*, podemos notar fortes correlações entre desempenho industrial e alguns fatores, como por exemplo:

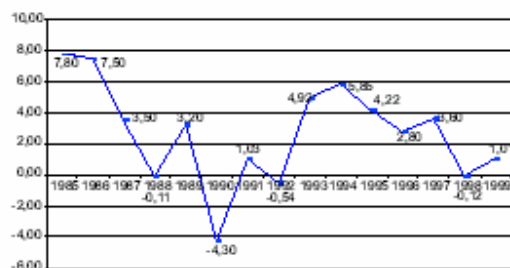
- Comportamento da demanda interna;
- Impacto das elevadas taxas de juros no mercado interno;
- Política de comércio exterior;
- Política cambial;
- Preços das *commodities*.

Percebemos que, na maioria das vezes, períodos com forte declínio de desempenho industrial são acompanhados da diminuição do nível da atividade interna, medido pela taxa de crescimento do PIB. A partir de 1999 a recuperação da demanda interna foi acompanhada pela

retomada da expansão industrial. Um outro fator, as altas taxas de juros no mercado interno comprometeram diretamente o desempenho industrial nos últimos anos, pois encareceram o crédito e reduziram o consumo e o investimento. O comportamento dos preços das *commodities* também exerceu influência decisiva sobre desempenho industrial ao longo do período analisado, observando-se diversas fases coincidentes de declínio dos preços das *commodities* no mercado externo, das exportações e do valor da produção industrial.

Taxa de Crescimento do PIB – 1985/99

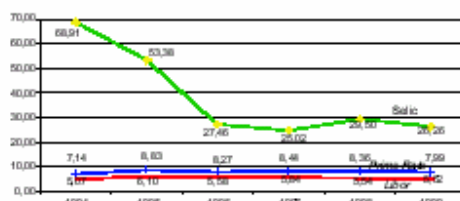
(Em %)



Fonte: Ipea (www.ipea.gov.br).

Taxa de Juros Média ao Ano: Selic, Prime Rate e Libor – 1989/99

(Em %)

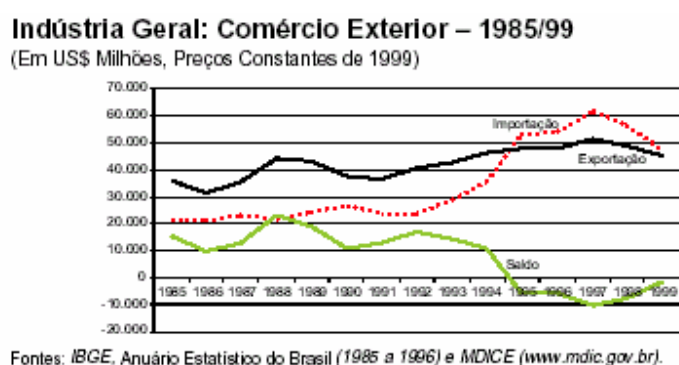


Fontes: Boletim do Banco Central (1989 a 1999, edições impressas) e www.bcb.gov.br.

Notas: a) A taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) de 1994 é a média do segundo semestre; b) Prime Rate = Taxa de Juros Preferencial dos Estados Unidos; e c) Libor: London Interbank Ordinary Rate.

O tema central deste trabalho, abertura comercial, também tem efeito direto no desempenho industrial. A redução das alíquotas de importação, a taxa de câmbio e o comportamento dos preços externos, em maus momentos da demanda interna, ajudaram a agravar ainda mais a situação da indústria nacional.

Entre 1985 e 1994, o desempenho da balança comercial apresentou superávits consecutivos (figura 1.1 - capítulo 1 e gráfico abaixo). Porém, a partir de 1995 déficits sucessivos começaram a ocorrer devido ao crescimento das importações a taxas superiores às alcançadas pelas exportações (tabela 1.1). Podemos classificar o expressivo aumento das importações em dois períodos distintos:



- Entre 1992 e 1994 – Tal comportamento foi influenciado pela abertura comercial por meio das reduções de alíquotas de importação;
- A partir de 1994 – Além das novas alíquotas mais baixas, as compras externas passaram a contar com uma taxa de câmbio apreciada.

A estagnação do valor da produção a partir de 1995, após uma pequena fase de recuperação em 1994, coincidiu com a reversão do resultado da balança comercial, mostrando como o comércio exterior desempenhou um importante papel na determinação da performance da indústria nacional nos anos seguintes, especialmente o comportamento das importações. O

aumento significativo dessas nos anos 90 foi um fator crucial para definir os limites e possibilidades de expansão da indústria nacional ao longo desse período, tendo em vista que as exportações cresceram, mesmo a taxas modestas, até meados de 1997. A queda das importações, juntamente com as exportações, a partir da segunda metade de 1997, não gerou benefícios à indústria nacional, tendo em vista que nessa fase já se delineava o início do desaquecimento da atividade econômica interna.

Podemos dizer então, que nos anos 90, o incremento das importações levou à duas situações distintas: contribuiu para o aumento da competição e a determinação dos preços no mercado interno, desempenhando, assim, papel crucial na experiência recente de estabilização monetária; por outro lado, contribuiu para deprimir a atividade industrial no país.

II.4 - Produtividade

Ao analisarmos os impactos da abertura sobre a produtividade, encontramos a existência de controvérsias que ocorrem tanto por discrepâncias, que dizem respeito à mensuração, quanto à interpretação do fenômeno. Existem, porém, ao menos três resultados que levam a um consenso entre os economistas:

- A tendência de declínio ou de estagnação da taxa de produtividade, que encontrávamos ao longo da década de 80, não foi observada mais nos anos 90;
- Apesar dos problemas de mensuração, o aumento de produtividade parece ter sido muito significativo;
- A quebra de tendência na evolução da produtividade ocorre logo no início da década de 90, coincidindo com a rápida queda das taxas alfandegárias e a eliminação das barreiras não tarifárias à importação e precedendo, portanto, à estabilização.

Em *Markwald (2001)*, o autor cita três trabalhos que examinam o vínculo entre abertura comercial e a inflexão da produtividade observada no início dos anos 90. No primeiro, D. Hay (1997) estima uma equação de produtividade utilizando como variáveis

explicativas índices de proteção nominal e efetiva. Suas estimativas confirmaram a importância tanto da liberalização comercial (principalmente) quanto do ciclo econômico para o grande aumento da produtividade encontrada no período pós 90.

Rossi Júnior e Cavalcanti (1999) apresenta estimativas da evolução da produtividade do trabalho na indústria brasileira para o período de 1985/1987, assim como medições da produtividade total dos fatores (PTF) para 16 setores industriais para o período 1991/1997. Nos dois casos, a economia, no início dos anos 90, apresenta ganhos generalizados de produtividade. Os autores destacam que no período 1991/1997 todos os setores apresentaram grande produtividade e atribuem na explicação disso um importante papel à abertura comercial. Mostram ainda, neste mesmo trabalho, que quanto maior a tarifa nominal e/ou a taxa de proteção efetiva, menor é o crescimento da produtividade. Já a razão importações/PIB tem um efeito oposto (positivo) sobre o crescimento da produtividade. Seus resultados, então, indicam que a liberalização comercial é importante para o aumento da produtividade.

O estudo desenvolvido por *Muendler (2001)* examina a evolução da PTF em firmas de tamanho médio e grande, no período de 1986/1998, a partir de dados da PIA. Os resultados de seu estudo mostram, que a substituição de insumos domésticos por importados de maior qualidade não tem impacto significativo sobre a produtividade das firmas. Porém, encontra um impacto relevante devido a uma maior competição externa (reduções tarifárias). Por último, mostrou que a chance de sobrevivência das firmas reduziu-se com a abertura comercial, levando a um encerramento das atividades de empresas industriais menos eficientes (segundo o autor esta é a melhor explicação para as mudanças no desempenho produtivo das firmas industriais após a liberalização).

A evidência voltada para a análise da produtividade da indústria e da economia, nos anos 90, confirma a impressão de substanciais ganhos de eficiência em que estes estão associados ao processo de liberalização comercial.

II.5 - Emprego

Havia expectativas positivas em relação ao impacto da liberalização comercial, porém estas não foram confirmadas. No Brasil tivemos, apenas, uma modesta evolução na taxa de crescimento de emprego. Além disso, a demanda de mão de obra do setor industrial sofreu, inclusive, uma drástica contração, como podemos observar no gráfico 2.2, já exposto nesse capítulo. Conforme esperado, a liberalização comercial gerou intensa pressão competitiva, porém, a indústria respondeu com a diminuição dos custos a adoção de novos métodos de produção e introdução de tecnologia poupadora de mão de obra. A terceirização, o *downsizing* e *outsourcing* ajudaram a elevar a competitividade da indústria local e promover um aumento da produtividade do trabalho. Porém, o custo disso, foi a redução do emprego.

Em *Moreira e Najbreg (1999)* estes desenvolvem um exercício para estimar o custo-emprego da abertura comercial. Concluem, que “não existem bases teóricas ou empíricas que dêem sustentação ao argumento de que o regime de comércio aberto leve necessariamente à destruição de postos de trabalho e ao desemprego. Quando se vasculha a teoria econômica o que se encontra é um predomínio de argumentos que relacionam o nível de empregos a fatores eminentemente macroeconômicos, ligados ao comportamento do mercado de trabalho ou da demanda agregada. Os fluxos e comércio em geral, aparecem desempenhando um papel, no máximo secundário, e sem nenhuma direção prévia definida”. Este trabalho mostra que ao investigar o impacto da abertura comercial sobre a estrutura e o nível de emprego no Brasil, no período de 1990/1996, os resultados vão na direção de confirmar que a abertura comercial tem um “custo-emprego” no curto prazo, mas que esse custo tende a ser compensado por um mix de produção mais trabalho intensivo e por melhores perspectivas de crescimentos, principalmente em função do maior crescimento de produtividade.

O impacto da abertura comercial sobre o emprego tende a ser o mais polêmico, o mais politizado e o mais sujeito a equívocos, porém, o argumento de que importar significa deixar de gerar empregos internamente para gerá-los no exterior parece ser de uma lógica inatacável.

II.6 - Investimento

A década de 90 apresentou, surpreendentemente, uma taxa de investimento média da economia de 15,9%, inferior à da década de 80 (17,7%). Isto se deveu ao fato de o Brasil ter apresentado um processo de reformas estruturais muito lento, que durou quase a década inteira. Podemos expor melhor em três tópicos:

- Até meados da década de 90 ainda persistia o panorama de hiperinflação herdado dos anos 80;
- A mudança do marco regulador se iniciou em 1995, porém levou cerca de três anos para ser concluída;
- Somente após a aprovação das emendas constitucionais o programa de privatizações se consolida, atingindo o seu auge em 1997/98.

Esta lenta reação do investimento não é um “privilégio” do Brasil, pois podemos observar que isso ocorreu em outros países, países estes que tiveram o seu processo muito menos acidentado.

A recessão do início dos anos 90 levou, de fato, a um declínio da taxa de investimento de 2,6 pontos percentuais em relação à média observada durante a segunda metade da década de oitenta. Porém, a taxa de investimento e a formação bruta de capital fixo começaram a se recuperar a partir de 1993, com o processo durando até 1997/98, quando a crise externa brasileira fez com que este volte a se reverter. Vale ressaltar que a recuperação do investimento no período 1994-1998 foi acompanhada de forte absorção de bens de capitais de origem importada e baixa expansão da produção doméstica do setor de máquina e equipamentos. O período 1998-2000 parece se caracterizar pela ocorrência de um novo processo de estagnação do investimento industrial.

Fatos recentes, como a crise energética e a reversão na trajetória declinante da taxa de juros, fazem com que surjam algumas dúvidas sobre o cenário bastante positivo presente. Fatores como esses, levam à expectativas não favoráveis, podendo afetar negativamente as decisões de investimento das empresas e resultar em adiamento dos projetos planejados.

II.7 - Tecnologia

A mudança no comportamento das firmas é o elo que liga a abertura comercial com a geração de inovações tecnológicas. Pressupõe-se que a liberalização comercial afeta a conduta dos empresários e empreendedores através de três canais ligados ao ritmo do progresso tecnológico:

- A competição internacional pressiona os empresários locais no sentido da inovação;
- A liberalização do regime de comércio estimula o fluxo de idéias, contribuindo para expansão da base tecnológica doméstica;
- A integração comercial aumenta o mercado potencial, criando a possibilidade de se explorar economias de escala associadas a gastos em P&D (Moreira e Correa, 1996).

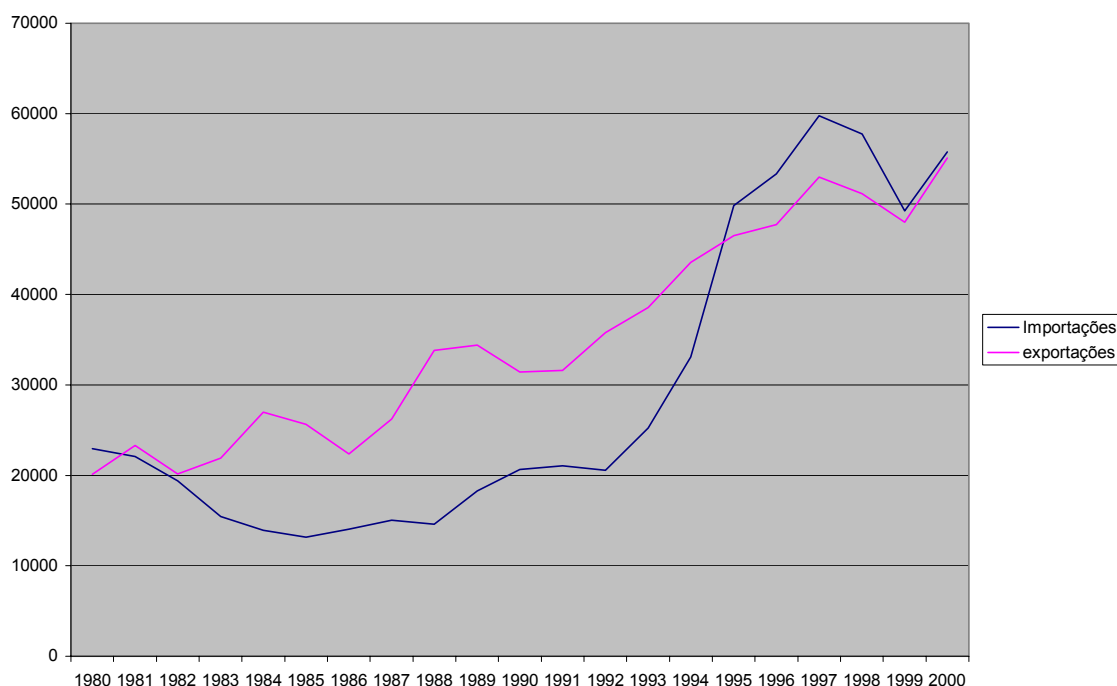
Apesar da avaliação do impacto da abertura comercial sobre o ritmo do progresso tecnológico na indústria local não ser uma tarefa simples, existem fenômenos evidentes, como o aumento na importação de serviços tecnológicos e a elevação do gasto privado em P&D, cuja ocorrência cabe legitimamente esperar.

De um modo geral, a avaliação do impacto da abertura comercial no comportamento tecnológico das empresas e do setor privado brasileiro é positiva. Isto se deve, além dos fenômenos citados à cima, ao fato do governo apresentar alguns esforços consistentes na direção correta.

II.8 - Importações e Exportações

Já vimos até aqui que duas das principais consequência da abertura comercial foram o grande aumento das importações e a drástica reversão dos saldos comerciais.

Gráfico 2.3 - Importações e Exportações



Fonte: BCB

Entre 1991 e 1997, tivemos uma grande expansão em nossas compras externas, com as importações crescendo a uma taxa de 19% ao ano. Elas quase que triplicaram, passando de US\$ 21 bilhões para US\$ 59,7 bilhões. O crescimento do índice *quantum* importado foi ainda maior (23% ao ano), haja vista que os preços de importação caíram de forma quase ininterrupta nesse período. O ano de 1997 foi o pico, mas, mesmo assim, o ritmo de crescimento das importações do período 1990-2000 foi extremamente elevado, chegando a 10,4% ao ano em termos de valor e 14% ao ano em termos de *quantum*.

O crescimento das exportações entre 1990 e 2000 foi de 5,8% ao ano, uma evolução bem mais modesta do que a encontrada nas importações. Devemos perceber, porém, que no período 1991-1997, antes da crise asiática e a despeito da forte apreciação cambial, o ritmo de

expansão de nossas exportações foi bastante expressivo (9% ao ano), mas sofreu uma drástica redução (3,9% ao ano) nos três últimos anos da década. A evolução dos preços de exportação explica parcialmente esse desempenho: eles cresceram consideravelmente a partir de 1994 e permaneceram em patamar elevado até 1997, contribuindo para compensar a relativa estagnação *quantum*, nesse mesmo período (tabelala2.1).

Tabela 2.1 - Evolução dos fluxos de comércio, Exportação segundo tamanho de empresa e Exportação de Industrializados segundo intensidade tecnológica - Anos selecionados

Discriminação	1990	1991	1993	1995	1997	1999	2000
Exportação (em US\$ 10 ⁶)	<u>31414</u>	<u>31620</u>	<u>38555</u>	<u>46506</u>	<u>52994</u>	<u>48011</u>	<u>55086</u>
Índice de Quantum (1996 = 100)	72,6	74,5	101,6	97,4	110,2	122,8	136,4
Índice de Preço (1996 = 100)	90,6	88,9	79,5	100	100,7	81,9	84,6
Importação (em US\$ 10 ⁶)	<u>20661</u>	<u>21041</u>	<u>25256</u>	<u>49972</u>	<u>59749</u>	<u>49210</u>	<u>55783</u>
Índice de Quantum (1996 = 100)	27,9	30,6	42,4	84,7	105,4	91	103
Índice de Preço (1996 = 100)	139	128,9	111,7	110,7	106,5	101,4	101,7
Saldo Comercial (em US\$ 10 ⁹)	<u>10753</u>	<u>10579</u>	<u>13299</u>	<u>-3446</u>	<u>-6755</u>	<u>-1199</u>	<u>-697</u>
Empresas Exportadoras	8537	9973	13628	13433	13850	15168	16016
Exportação de Produtos Industrializados							
Baixa e média - baixa intensidade tecnológica (em%)	77,3	77,4	76	77,1	71,6	69,1	64,1
Alta e média - alta intensidade tecnológica (em%)	22,7	22,6	24	22,9	28,4	30,9	35,9

Fonte: Secex/MDIC e RAIS/MT. Elaboração FUNCEX

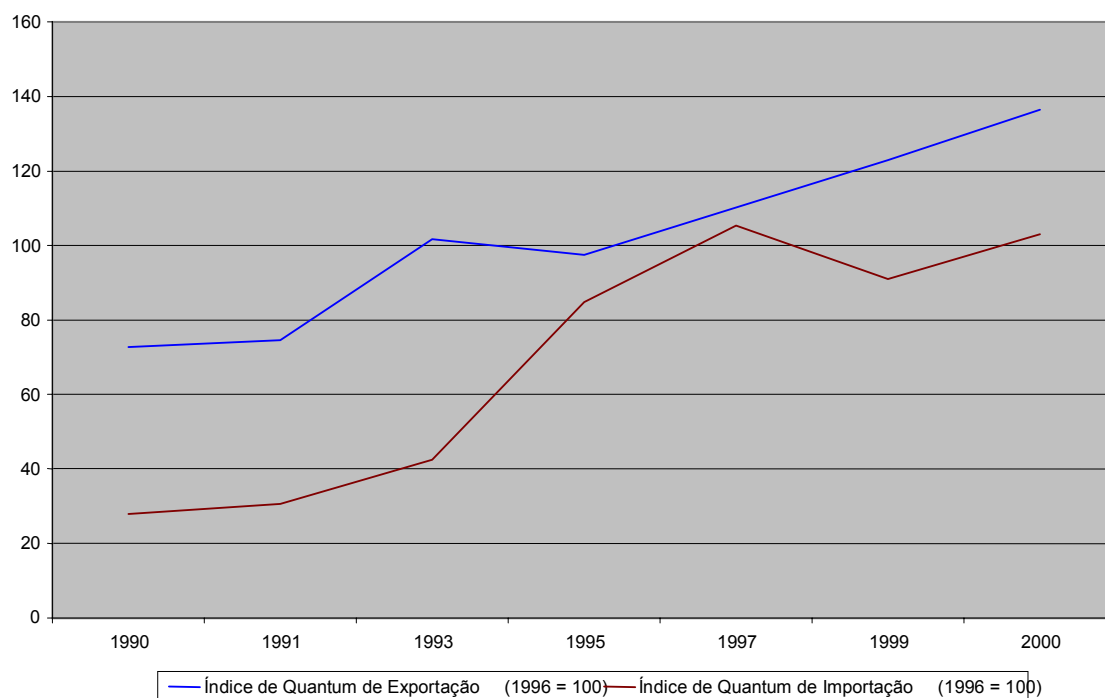
Obs: (*) Empresas de tamanho não identificado na RAIS/MT

Este panorama, porém, começa a se inverter a partir de 1997, quando os preços de exportação começam a registrar uma queda acentuada e persistente nos três anos seguintes (-5,6% ao ano), enquanto que as quantidades exportadas retomam a sua trajetória de crescimento, passando a evoluir a um ritmo bastante razoável (7,4% ao ano), como podemos observar no gráfico 2.4.

Podemos também destacar dois aspectos importantes e promissores, do ponto de vista das exportações. Primeiramente, podemos notar na tabela acima, um aumento no número de empresas (indústrias e não indústrias) exportadoras, que passou de 8,5 mil em 1990 para pouco mais de 16 mil em 2000, nos deixando otimistas com relação ao futuro. Em segundo lugar, é importante salientar a mudança considerável da intensidade tecnológica de nossa exportações de produtos industrializados. Isso se deve principalmente às exportações dos setores de eletro-eletrônico e aviões, bem como alguns segmentos do complexo químico. O papel da 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.

Gráfico 2.4 - Índices de *Quantum* da Exportação e Importação Total



Porém, como já foi dito, o que o processo de liberalização comercial realmente gerou foi uma drástica reversão do saldo da balança comercial. O superávit de mais de US\$ 13 bilhões registrados em 1993 transformou-se, quatro anos depois num déficit de quase US\$ 7 bilhões. A partir do ano de 1999, podemos perceber um significativa redução no desequilíbrio da balança comercial, porém, mesmo assim, o setor externo continua a representar um fator de grave instabilidade econômica e uma dura restrição ao crescimento do país.

III - O SETOR DE ELETRÔNICOS DE CONSUMO

III.1 - Introdução

O setor de bens de consumo eletrônicos pode ser dividido em 3 grandes segmentos:

- VÍDEO: abrange televisores, videocassetes, câmeras de vídeo e videodisco;
- ÁUDIO: Engloba rádios, auto-rádios, sistemas compactos e integrados, toca-discos a laser (*compact disc player*), toca-discos, toca-fitas digital, componentes de sistemas e etc;
- OUTROS PRODUTOS: calculadoras, instrumentos musicais eletrônicos, fornos de microondas etc.

Os produtos de eletrônica de consumo são, geralmente, direcionados ao lazer ou às utilidades domésticas. Grande parte das fábricas desse setor estão localizadas na Zona Franca de Manaus, devido aos incentivos lá oferecidos, conforme será especificado ainda nesse trabalho.

Uma característica deste setor a nível mundial é que os países desenvolvidos detêm, em geral, participação mais expressiva na oferta de produtos intensivos em tecnologia enquanto produtos de tecnologia madura são fabricados em países com mão-de-obra barata. Isso pode ser visto através do deslocamento da produção do Japão e Coréia para outros países do sudeste asiático. A Europa é a região mais afetada pelo avanço da produção asiática, sendo crescente a parcela de sua demanda atendida por importações. Os esforços dos governos europeus para reverter esta tendência, através de subsídios à pesquisa e desenvolvimento, promoções de

fusões e incorporações entre fabricantes, imposição de barreiras comerciais, etc., não tiveram êxito. O relativo fracasso da política industrial para o setor se deve, em parte, à situação do mercado, que se encontra estagnado ou, como no segmento de áudio, em declínio. Os Estados Unidos possuem um déficit comercial significativo no setor de eletrônica de consumo, tendo totalizado, em 1990, US\$ 10 bilhões.

A produção interna de bens eletrônicos de consumo é concentrada por onze empresas. São elas: SHARP, PHILIPS, ITAUTEC PHILCO, CCE, SEMP-TOSHIBA, GRADIENTE, EVADIN-MITSUBISHI, SPRINGER PANASONIC, SANYO, SONY, e FORD ELETRÔNICA. Com exceção da última empresa, que é produtora de auto-rádios e tem sua produção praticamente voltada para exportação, as demais atuam no segmento de áudio e vídeo. Em 1994, duas outras empresas passaram a atuar nesse mercado, a saber: SECTOR e COUGAR. Em 1995, mais duas empresas, CINERAL E ZENITH, começaram também a operar no mercado de vídeo. A Sector produz áudio portátil de 2º linha, enquanto a Zenith e a Cinerall produzem televisores coloridos. A Cougar atua nos dois segmentos mencionados. A primeira fábrica de televisores fora da Zona Franca de Manaus foi da empresa Zenith, no estado do Rio de Janeiro, que em operação a partir de outubro de 1995.

Neste capítulo, se discutirão as principais tendências das seguintes variáveis: produção, emprego, exportação e importação, assim como algumas das estratégias das firmas que sofreram o impacto da abertura comercial no setor de eletrônicos de consumo. Como muitas vezes as informações disponíveis são muito fragmentárias e a dificuldade para a captação de dados especificadamente do setor são grandes, usarei em alguns casos indicadores do complexo eletrônico em geral ou de partes similares a estudada.

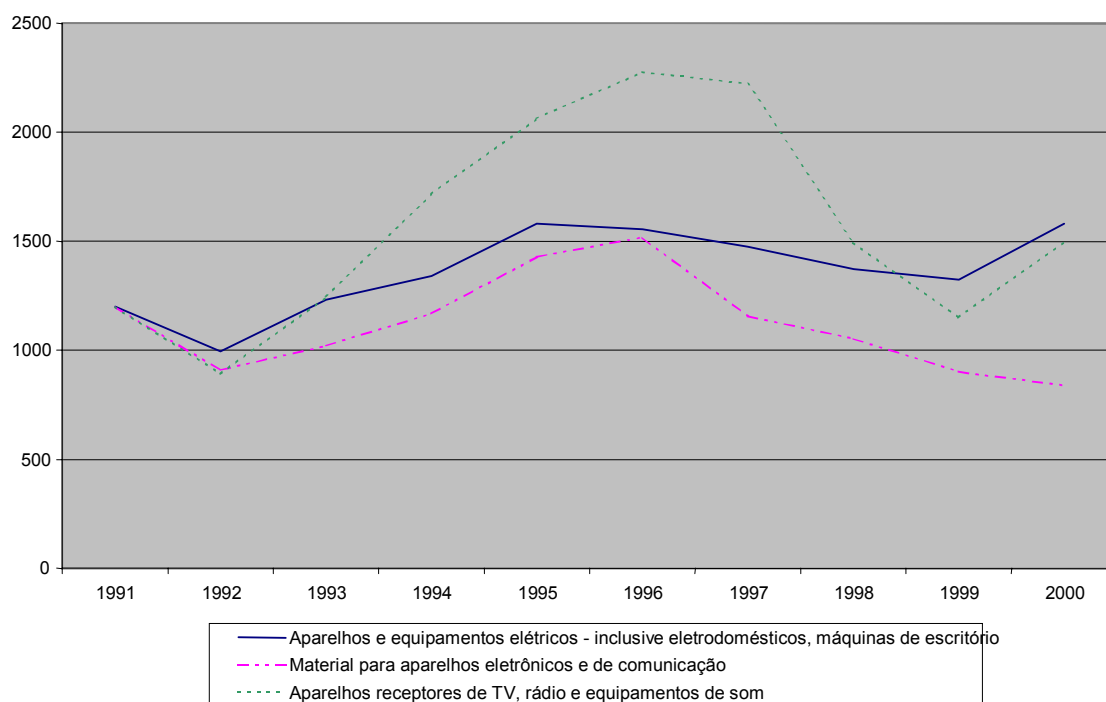
III.2 - Abertura Comercial e Produtividade

No que diz respeito ao mercado interno, a grande mudança ocorrida refere-se à tomada de consciência do consumidor de uma série de direitos praticamente desconhecidos durante o

período de vigência de uma economia fechada. Nesse sentido, vai se tornando cada vez mais difícil repassar a este a conta da ineficiência.

Isso transformou o aumento de produtividade numa necessidade imperiosa das empresas nacionais, razão pela qual muitas unidades produtivas implementaram programas de qualidade que as habilitassem a produzir artigos com padrões semelhantes aos estrangeiros, com os quais seriam obrigados a concorrer numa economia com grau de abertura muito maior do que aquela com a qual haviam se acostumado. Efetivamente, e apesar de freqüentes críticas à forma desordenada com que tal abertura foi implementada, os níveis de produtividade apresentaram melhora significativa ao longo da década de 90. Podemos observar isso através do gráfico 3.1 que apresenta os índices de produção física anual para três itens do complexo eletroeletrônico.

Gráfico 3.1 - Índice de Produção Física Anual



Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física
Índice de base fixa mensal sem ajuste sazonal (Base: média de 1991 = 100)

Podemos perceber uma expressiva queda na produção do setor, nos primeiros anos da década de 90, resultante da superposição da brusca abertura comercial com a redução geral das atividades econômicas. De 1994 a 1996, ocorre um processo de grande crescimento impulsionado pela estabilização monetária. O aumento de produtividade elevou a competitividade das indústrias estabelecidas em território nacional, que passaram a oferecer ao mercado artigos com padrão de qualidade semelhante ao das indústrias estrangeiras. A melhora da qualidade de produtos brasileiros, de um lado, e a reincorporação ao mercado consumidor de milhões de brasileiros, de outro, fizeram com que houvesse um considerável aumento da demanda dos artigos eletroeletrônicos, como pode ser observado nas estatísticas de vendas industriais de 1995 e 1996. Esse aquecimento, decorrente da estabilidade conseguida com o Plano Real, porém, esgotou-se no final de 1996. Nos três anos seguintes, as indústrias registraram sucessivas quedas nas vendas, como pode ser observado na tabela 3.1. Estas, por sua vez, ocorreram simultaneamente à queda relativa de preços, uma vez que o índice de preços dos produtos eletroeletrônicos não acompanhou sequer da FIPE, como se constata na tabela 3.2.

Tabela 3.1 - Vendas Industriais

	1995	1996	1997	1998	1999
Linha Branca	10239608	12934597	12045022	10584750	9729049
Linha Marrom	13550608	16790410	14359580	10591854	7740486
Portáteis	14754039	17451189	16399635	16360148	15599418
Total	38544235	47176196	42804237	37536752	33068953

Fonte: Eletros

esse desaquecimento da demanda interna com ampliação das exportações se mostrou inviável, quer pela sobrevalorização do Real (até janeiro de 1999), quer pelas restrições tarifárias, que ainda veremos adiante. Porém, podemos perceber olhando o gráfico 3.1, que a produção começa a apresentar uma tendência crescente assim como as exportações.

Tabela 3.2 - A Evolução dos Preços

	Índice de Preços Eletros	Índice da Fipe	Acumulado Eletros	Acumulado Fipe
1996	-1,7	10,04	-1,7	10,04
1997	-11,21	4,83	-12,72	15,35
1998	-8,36	-1,79	-20,02	13,29
1999	9,68	8,64	-12,27	23,07

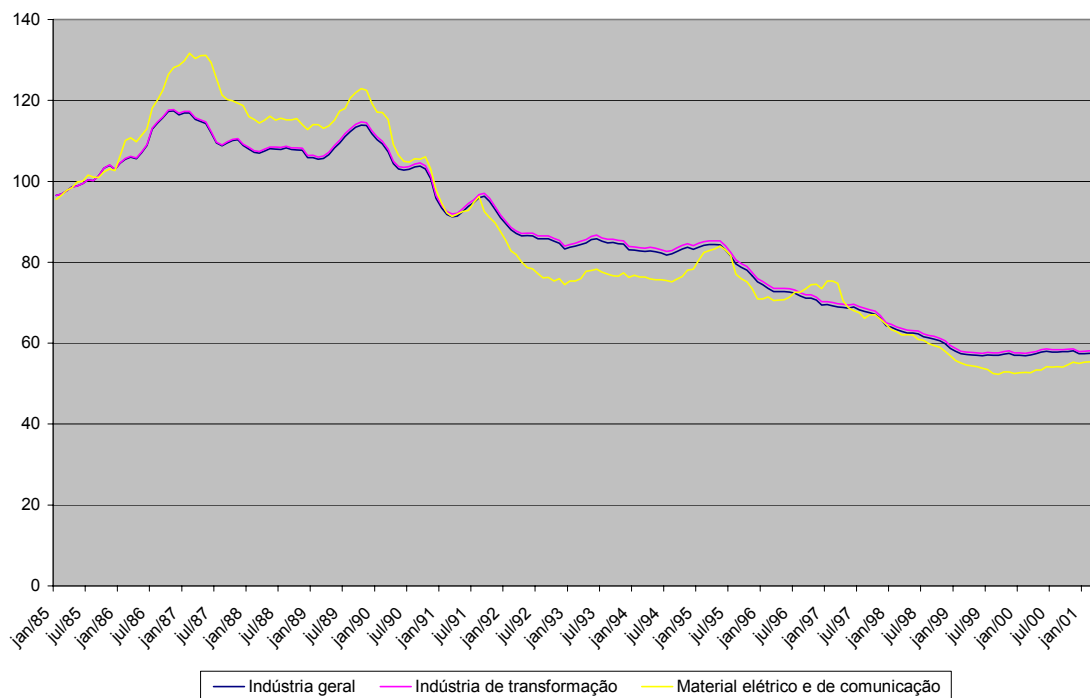
Fonte: Fipe

A rápida resposta das indústrias instaladas no Brasil ao serem expostas à concorrência estrangeira surpreendeu aos que imaginavam que as conseqüências da abertura seriam, inevitavelmente, catastróficas, com o virtual desaparecimento de diversos segmentos do parque industrial brasileiro.

III.3 - Emprego

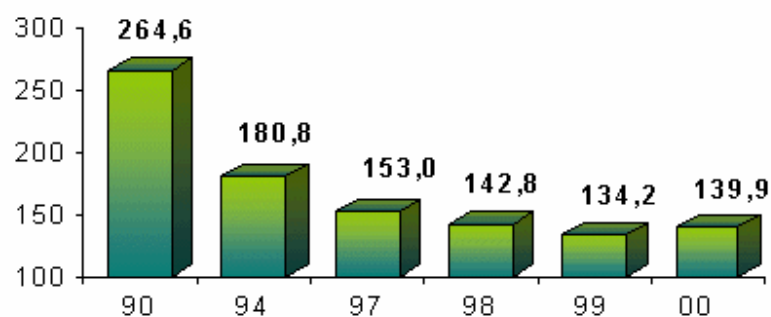
No capítulo anterior, havíamos observado no gráfico 2.2 a tendência de contínua redução do pessoal ocupado na atividade manufatureira para a indústria em geral a partir do final de 1986, como uma das conseqüências da queda do valor da produção industrial. Vimos que a liberalização comercial gerou intensa pressão competitiva e a indústria respondeu diminuindo os custos e adotando novos métodos de produção e introdução de tecnologia poupadora de mão de obra. A redução do emprego foi o custo da terceirização, do downsizing e outsourcing, que ajudaram a elevar a competitividade da indústria local e promover um aumento da produtividade do trabalho. O gráfico 3.2 mostra o pessoal ocupado na produção para a indústria em geral, para indústria de transformação e para um ramo do complexo eletroeletrônico (material elétrico e de comunicação). Através dele podemos concluir que no que diz respeito a emprego, o nosso setor estudado deve manter as mesmas características que a indústria em geral.

Gráfico 3.2 - Pessoal Ocupado na Produção



Fonte: IBGE

Gráfico 3.3 - Número de Empregados



Fonte: Abinee

Nos gráficos anteriores é possível observar que, após um longo tempo, o emprego da indústria eletroeletrônica apresentou um crescimento anual significativo, coincidindo com um maior equilíbrio da balança comercial.

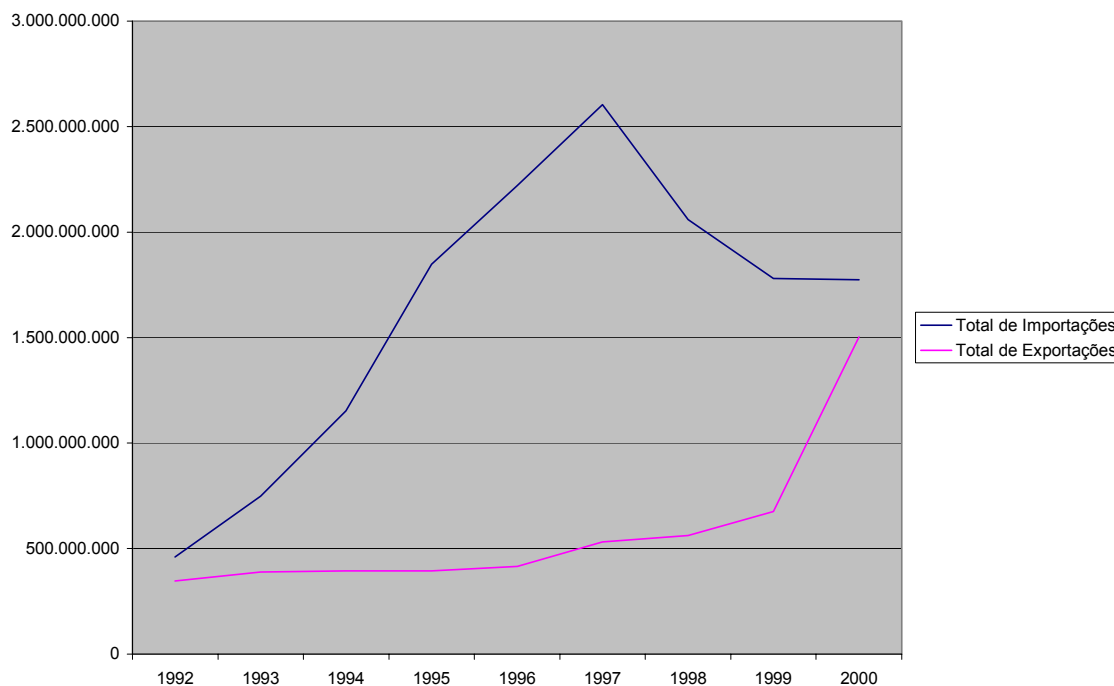
III.4 - Balança Comercial

O complexo eletrônico durante praticamente toda década de 90 apresentou déficits crescentes em sua balança comercial, com relações crescentes entre o valor das suas importações e exportações. O déficit comercial do complexo em 1996 ultrapassou os US\$ 5 bilhões, isto é, praticamente igual ao déficit global da balança comercial brasileira. Somente em 1998, quando o nível de importações começa a cair e 1999 quando as exportações sobem, o déficit vai sendo reduzido. O gráfico 3.4 apresenta o total de importações e exportações para itens do setor de áudio e vídeo.

As condições fiscais da Zona Franca de Manaus, que serão vistas no capítulo seguinte, colocam as compras de componentes em outras regiões do Brasil em nítida desvantagem ante as importações. Este fato é extremamente grave, pois a eletrônica de consumo, por seus grandes volumes, seria o setor do complexo capaz de alavancar a produção interna de componentes, conforme ocorreu na maioria dos países hoje com uma indústria eletrônica forte.

Segundo analistas, as principais medidas para redução do déficit são: iniciativas de atração de investimentos para fabricação interna, em níveis competitivos, de alguns componentes/produtos-chave (cinescópios/tubos para monitores, discos rígidos para microcomputadores, mecanismos de leitura e gravação óptica, além de semicondutores de todos os tipos); a reconstrução da política tarifária, pela recondução do Processo Produtivo Básico (PPB) de diversos produtos e, também, por revisões nos mecanismos fiscais vigentes no país e, principalmente, na Zona Franca de Manaus.

Gráfico 3.4 - Som e Vídeo - Importações e Exportações



Fonte: CNI

Também contribuem para a melhoria da balança comercial :

- A busca da Indústria da Zona Franca de Manaus por volumes de exportações crescentes, identificando produtos ou segmentos mais competitivos para tal; e
- A internalização de parte das encomendas de componentes eletrônicos no mercado interno.

Quanto à competitividade no mercado externo, deve-se considerar que a partir da constatação de que o processo industrial já foi racionalizado/otimizado o suficiente, novos ganhos em termos de custos só ocorrerão em função de aumentos na escala de produção e/ou redução nos custos de matérias-primas e componentes.

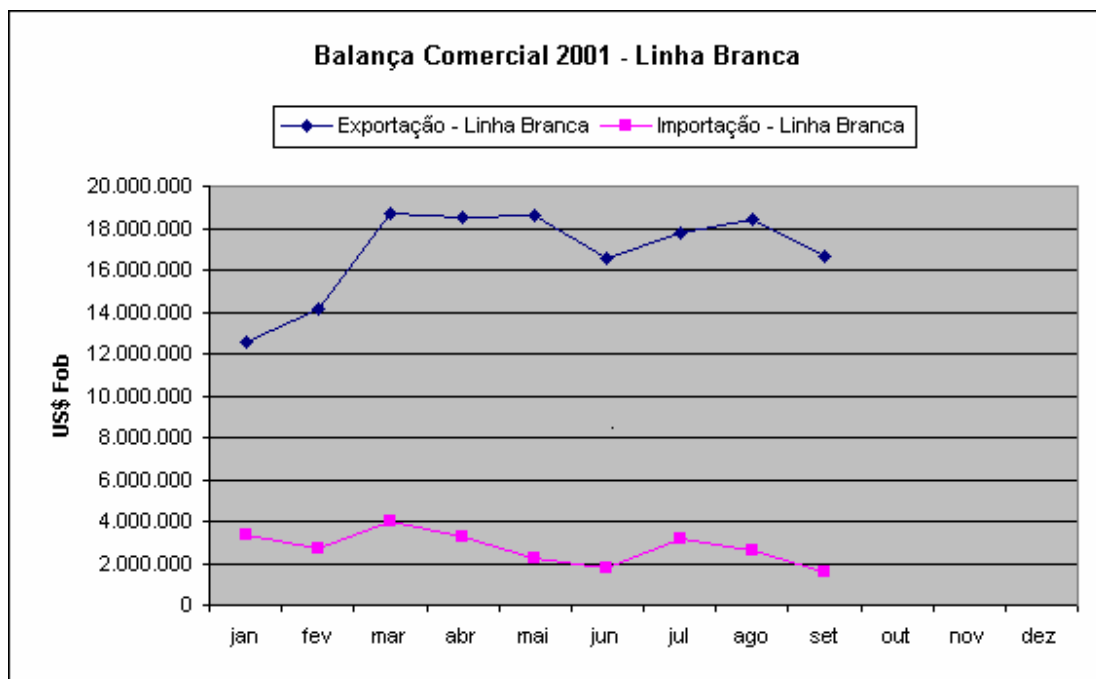
O segmento de consumo sofreu, a partir do segundo semestre de 1997, uma grande queda de demanda, a qual se aprofundou ao longo de 1998. Pode-se perceber isso observando o gráfico 3.4, que apresenta uma grande queda nas importações a partir do ano citado. O agravamento da crise econômica, as altas taxas de juros e a elevação do índice de desemprego com o conseqüente aumento da inadimplência tiveram forte impacto no mercado dos eletrônicos de consumo.

As empresas brasileiras de eletrônica de consumo já alcançaram níveis de produtividade comparáveis aos melhores padrões mundiais e vem tentando, através de uma maior escala de produção e de uma diminuição de custos dos componentes, obter um aumento de competitividade. O menor custo só pode ser conseguido mediante o suprimento local com preços internacionais, o que requer uma indústria brasileira de componentes competitiva e exportadora. O caminho do aumento das escalas de produção, a ser trilhado via exportações, também está atrelado a disponibilidade local de componentes.

Podemos então perceber que a partir de 1999, os déficits comerciais vem caindo bastante, devido principalmente ao aumento das exportações. Conforme visto no capítulo anterior, o número de empresas exportadoras vem crescendo muito nos últimos anos, contribuindo então para este aumento, conforme vimos na tabela 2.1 do capítulo anterior. Outro ponto positivo é o considerável aumento da intensidade tecnológica de nossas exportações, que ocorrem principalmente no setor eletro-eletrônico, como já foi ressaltado.

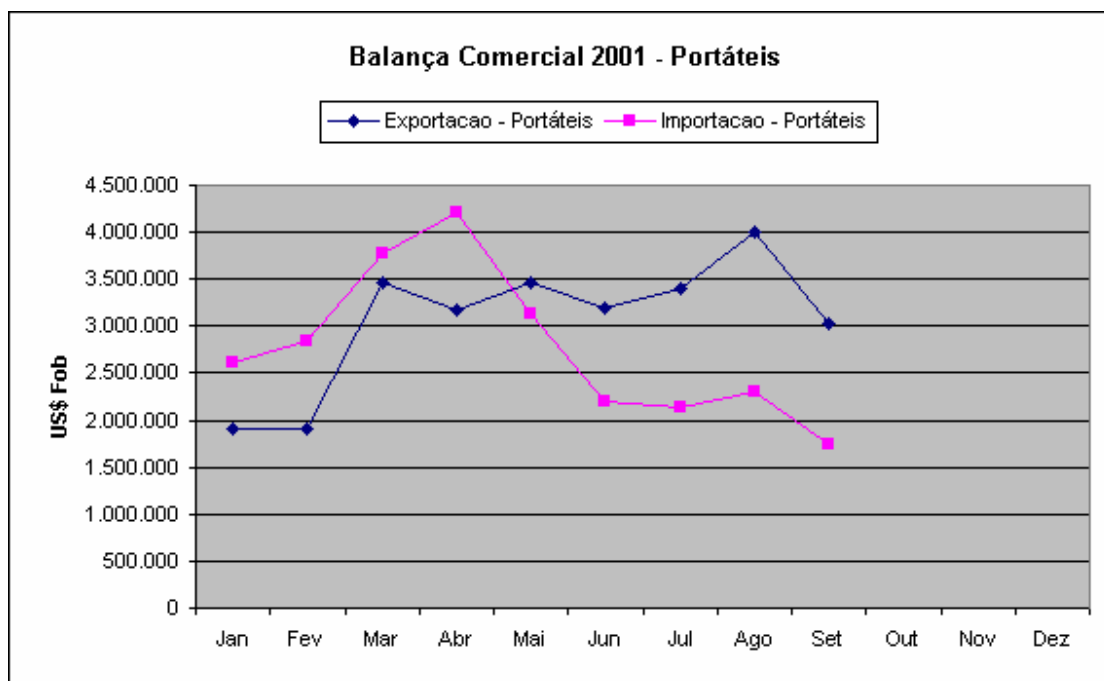
Os gráficos a seguir mostram que essa tendência de crescimento das exportações no setor vem se mantendo durante o ano corrente.

Gráfico 3.5



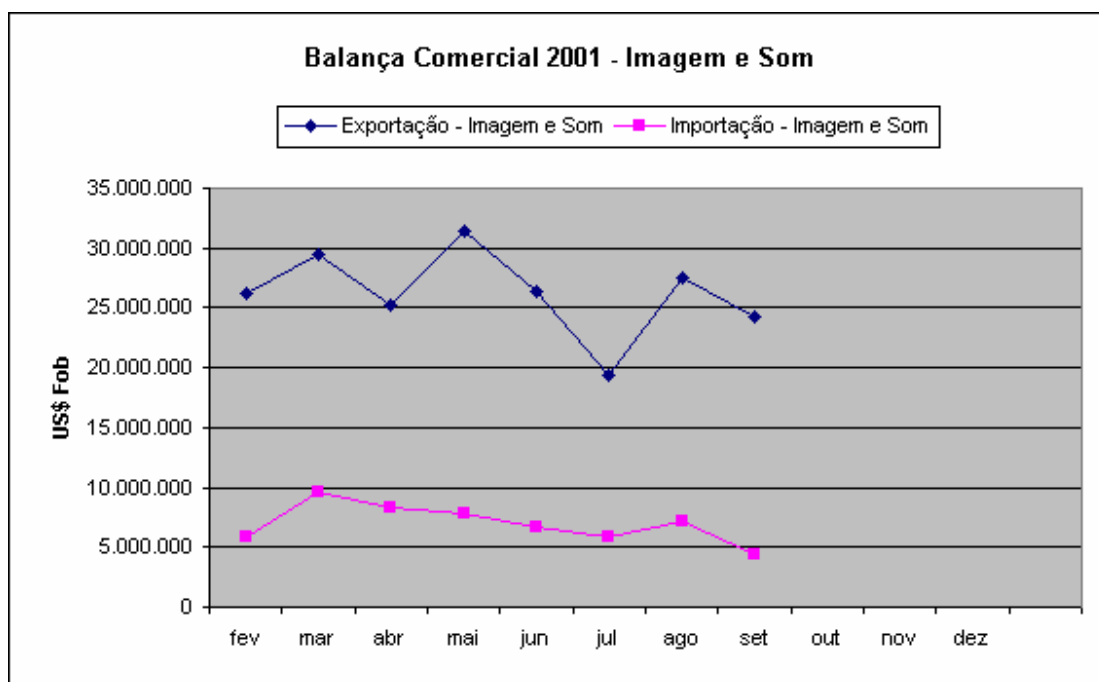
Fonte:Eletros

Gráfico 3.6



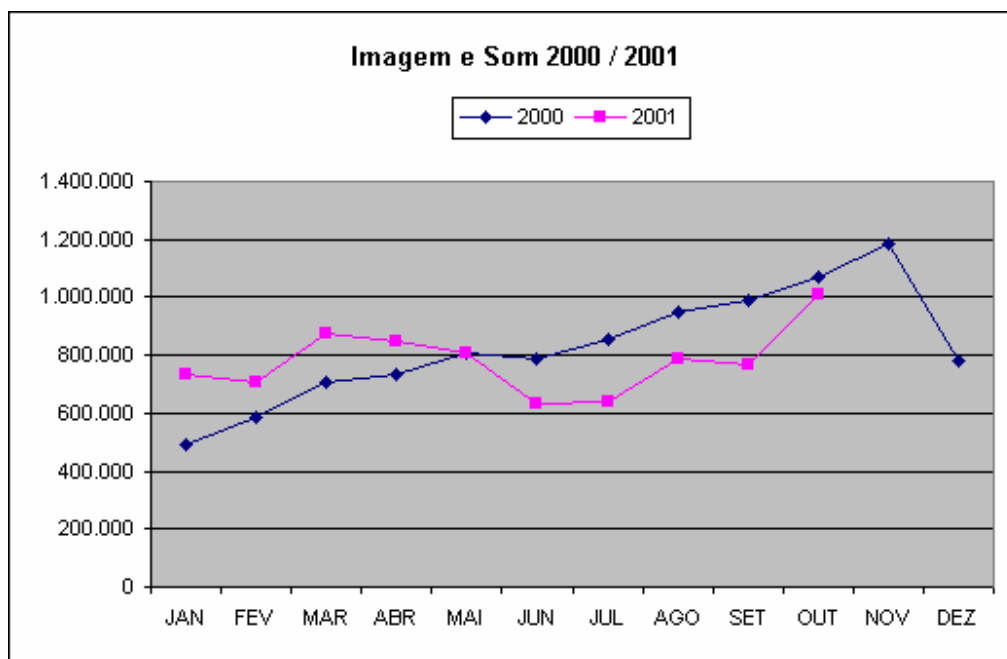
Fonte:Eletros

Gráfico 3.7



Fonte: Eletros

Gráfico 3.8



Fonte: Eletros

IV - A ZONA FRANCA DE MANAUS

IV.1 - Introdução

O complexo eletrônico, até o início da década de 1990, possuía diferentes políticas de regulação para seus setores (os de informática e automação, equipamentos de telecomunicações e bens eletrônicos de consumo). A partir daí, a nova política industrial para os setores do complexo eletrônico passou a ser uniforme e consistir basicamente na obtenção do PPB (Processo Produtivo Básico), para que, com isso, as empresas possam usufruir dos incentivos fiscais. No que tange ao setor de bens de eletrônicos de consumo, a dinâmica do setor vem sendo ditada pela estratégia de concorrência das empresas e pela política da Zona Franca de Manaus, já que ali está instalada a grande maioria das empresas do setor em questão.

Procurarei neste capítulo falar da Zona Franca de Manaus desde o seu surgimento até os dias atuais destacando os principais marcos legislativos, e, além disso, destacar os incentivos para a produção no local .

IV.2 - O Processo da Zona Franca de Manaus

A Zona Franca de Manaus foi idealizada pelo Deputado Federal Francisco Pereira da Silva e criada pela Lei Nº 3.173 de 06 de junho de 1957, como Porto Livre. Dez anos depois, o Governo Federal, através do Decreto-Lei Nº 288, de 28 de fevereiro de 1967 ampliou e regulamentou essa legislação, estabelecendo incentivos fiscais por 30 anos para implantação de um pólo industrial, comercial e agropecuário, instituindo assim o atual modelo de

desenvolvimento. Ela engloba uma área física de 10 mil km², tendo como centro a cidade de Manaus. Visando integrar a Amazônia à economia do país, bem como promover sua ocupação e elevar o nível de segurança para manutenção de sua integridade, o Governo Federal, através do Decreto-Lei nº 291 de 28 de fevereiro de 1967, define a Amazônia Ocidental tal como ela é conhecida, abrangendo os Estados do Amazonas, Acre, Rondônia e Roraima.

O modelo de desenvolvimento da ZFM está assentado em Incentivos Fiscais e Extra-Fiscais, que propiciaram condições para alavancar um processo de crescimento e desenvolvimento da área incentivada. Em 15 de agosto de 1968, o Decreto-Lei Nº 356/68 estendeu estes benefícios a toda a Amazônia Ocidental, ou seja, Amazonas, Acre, Rondônia e Roraima.

A dinâmica da ZFM pode ser caracterizada em três fases distintas:

A primeira fase, de 1967 a 1976, constituiu o período de liberdade plena de importações, apresentando as seguintes características:

- Predominância da atividade comercial (sem limitação de importação de produtos, exceto armas e munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros e perfumes);
- Crescimento do fluxo turístico doméstico com consumidores buscando produtos de elevada sofisticação, cuja importação estava proibida no restante do país;
- Estabelecimento de limite para saída de bagagem de passageiro acompanhada;
- Expansão do setor terciário;
- Início da atividade industrial;
- Lançamento da pedra fundamental do Distrito Industrial (30/09/68), uma área onde as indústrias não têm chaminé e não poluem o meio ambiente. As fábricas só podem ocupar 70% dos lotes que lhes são destinados tendo que manter a outra parte como área verde.

A segunda fase, que se estendeu até o final de 1990, teve início com a edição dos Decretos-Leis N° 1435/75 e 1455/76, que introduziram as seguintes modificações do modelo ZFM:

- Estabelecimento de Índices Mínimos de Nacionalização para produtos industrializados na ZFM e comercializados nas demais localidades do Território Nacional;
- Estabelecimento de limites máximos globais anuais de importação (Contingenciamento).

Apesar das limitações impostas nessa fase, ela registrou um acentuado crescimento do setor industrial, que obteve seu melhor desempenho em 1990, quando atingiu um faturamento de US\$ 8,4 bilhões e geração de 80.000 empregos diretos. Tal desempenho caracterizou-se por fatores como o acesso a modernas tecnologias, a política de substituição de importações (cerca de 2000 produtos estavam proibidos de ingressar no país) e a contribuição para o desenvolvimento de uma indústria nacional de componentes e outros insumos localizada em São Paulo.

A terceira fase iniciou-se em 1991, com a chamada Nova Política Industrial e de Comércio Exterior do Governo Federal, promovendo a abertura do mercado Brasileiro às importações. A nova ordem econômica fixou como paradigma a busca da "Qualidade e da Produtividade". A exposição do modelo ZFM à nova ordem, especialmente por conta de produtos estrangeiros que passaram a entrar no mercado nacional e a forte recessão que assolou a economia brasileira, exigiu profundas modificações na legislação. Estas alterações ocorreram através da edição da Lei 8.387 de 30 de dezembro de 1991, estabelecendo medidas visando sua salvaguarda:

- Criação de regimes de Áreas de Livre Comércio - ALC, priorizando faixas de fronteiras e visando irradiar o modelo ZFM;
- Eliminação dos limites máximos globais anuais de importação (Decreto N°205 de 05/09/91);

- Substituição dos critérios dos Índices Mínimos de Nacionalização pela prática de Processo Produtivo Básico - PPB;
- Desregulamentação de procedimentos; e
- Criação do Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus - EIZOF

Essas medidas levaram, a partir de 1993, ao início da recuperação da ZFM. Foi constatada uma progressiva adequação do setor industrial, caracterizada por uma significativa redução de custos que propiciaram maior competitividade de seus produtos. Além disso tivemos uma elevação dos padrões de qualidade a partir da adoção das Normas Técnicas da série ISSO 9000, de cumprimento obrigatório pelo Decreto N°783 de 25 de maio de 1993.

O resultado mais expressivo decorrente da reestruturação efetivada no parque industrial traduziu-se pelo seu faturamento, que em 1996 foi de US\$ 13,2 bilhões.

Atualmente os desafios consistem na capacidade de aproveitamento da dinâmica que o modelo ZFM imprimiu, visando buscar elementos que possibilitem a auto-sustentabilidade da região. Neste sentido a Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA) direciona suas ações baseadas em algumas premissas:

- Fortalecer o parque industrial de Manaus com ponderável base tecnológica a partir de reforço à cadeia produtiva de subsetores industriais, através de incentivos adicionais à produção de componentes que apresentem vantagens competitivas em sua fabricação local;
- Fortalecer o Projeto Zona Franca, dada sua importância nacional e regional, perseguindo sua auto-sustentação em harmonização com os demais segmentos da indústria brasileira; e
- Fortalecer o papel da SUFRAMA nas ações governamentais objetivando desenvolver a Amazônia Ocidental e promover a integração da Fronteira Norte do País. Isso se dá mediante a implementação de um programa de interiorização que se consolide através de projetos economicamente viáveis e que contemplem o

aproveitamento das matérias-primas regionais e da biodiversidade existente na Amazônia.

IV.3 - Incentivos

A capacidade de atração de investimentos da ZFM está baseada numa extensa gama de incentivos.

IV.3.1 - Incentivos Fiscais Federais

A) Imposto sobre Importação - I.I

- Isenção do I.I. na entrada de mercadoria (inclusive bens de capital) de procedência estrangeira na Zona Franca de Manaus - ZFM, destinada ao seu consumo interno.
- Isenção do I.I. a mercadoria de procedência estrangeira listada na Portaria Interministerial nº 300, de 20 de dezembro de 1996, destinada à Amazônia Ocidental.
- Redução de 88% do I.I. aplicado a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem de procedência estrangeira empregados na fabricação de produtos industrializados na ZFM, quando dela saírem para qualquer ponto do Território Nacional, desde que o fabricante tenha projeto aprovado pelo Conselho de Administração da Suframa e atenda o Processo Produtivo Básico - PPB (conjunto mínimo de etapas que caracterizem industrialização).
- Redução do I.I. na fabricação de bens de informática condicionada à aplicação de um coeficiente de redução proporcional à participação de mão-de-obra e insumos nacionais.
- Redução do I.I. na fabricação de veículos automotivos, acrescidos de 5% ao coeficiente de redução, referido ao item anterior.

B) Imposto sobre Produtos Industrializados - I.P.I

- Isenção do I.P.I. para produtos fabricados na ZFM.
- Isenção do I.P.I. para mercadoria (inclusive bens de capital) de procedência estrangeira consumida na ZFM.
- Isenção do I.P.I. para mercadoria de procedência estrangeira consumida na Amazônia Ocidental, desde que listada na Portaria Interministerial nº 300/96.
- Isenção do I.P.I. para mercadoria de procedência nacional ingressada na ZFM e demais áreas da Amazônia Ocidental.
- Isenção do I.P.I. aos produtos elaborados com matérias-primas agrícolas e extrativas vegetais de produção regional, em todas as localidades da Amazônia Ocidental.
- Crédito do I.P.I. calculado como se devido fosse, sempre que os produtos referidos no item anterior sejam empregados como matérias-primas, produtos intermediários ou materiais de embalagem na industrialização em qualquer ponto do Território Nacional, de produtos efetivamente sujeitos ao referido imposto.

C) Imposto sobre Exportação - I.E

- Isenção do I.E. para produtos fabricados na ZFM.

D) Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental - PEXPAM

O PEXPAM é um mecanismo de incentivos que permite a importação de matérias-primas, insumos e componentes para industrialização de bens destinados exclusivamente à exportação e contempla os seguintes incentivos:

- Isenção do I.I.;
- Isenção do I.P.I.;
- Isenção do I.E.;
- Isenção do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços);

- Isenção do pagamento de taxas, preços públicos e emolumentos devidos a quaisquer órgãos da administração pública;
- Inexigibilidade ao cumprimento de Processo Produtivo Básico - PPB;
- Autorização de importações extra-quota;
- Concessão de quota-prêmio;
- Crédito prêmio para equalização locacional.

IV.3.2 - Incentivos Fiscais Estaduais

A) Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços - ICMS

- Isenção do ICMS incidente sobre produtos industrializados nas remessas dos demais estados brasileiros para a ZFM.
- Créditos do ICMS concedidos pelo Estado do Amazonas, nas compras de produtos industrializados de origem nacional.
- Restituição do ICMS pelo Governo do Estado do Amazonas para produtos industrializados nos seguintes níveis:
 - a) bens de consumo final-45%
 - b) bens de capital, bens de consumo destinado à alimentação, vestuário, calçados e veículos - de 55% a 100%
 - c) bens intermediários, bens agregadores de matéria-prima regional e bens agropecuários de segmentos prioritários - de até 100%
 - d) bens de informática, medicamentos que utilizem plantas medicinais regionais, produtos de pescados e produtos fabricados no interior do Estado - de até 100%.
- Crédito presumido de 50% da alíquota do ICMS (6%) nas operações mercantis estaduais e interestaduais, com mercadoria de procedência estrangeira não abrigada no regime da ZFM (corredor de importação).
- Diferimento do ICMS sobre importação nas entradas de matérias-primas.

- Isenção do ICMS nas entradas de ativos, inclusive partes e peças.

IV.3.3 - Incentivos Fiscais Municipais

- Isenção por 10 anos do IPTU - Imposto sobre a Propriedade Predial, Territorial Urbana.
- Isenção por 10 anos de taxa de serviço de limpeza e conservação pública.
- Isenção por 10 anos da taxa de licença para funcionamento.

V - CONCLUSÕES

Concluimos então, que a abertura comercial gera efeitos ruins para a economia brasileira, porém os benefícios dessa devem compensar. Vimos que com a maior competição ocorrem diminuições na margem de lucros das firmas, devido tanto a queda de custo médio das mesmas quanto à elevação do custo médio de produção. Uma consequência das tentativas de reduzir os custos foi o aumento no nível de desemprego.

Ela porém exclui firmas ineficientes da produção. Levou também a estabilização dos preços a partir do governo FHC e apresentou, como vimos no setor estudado, um aumento no desenvolvimento tecnológico dos produtos.

BIBLIOGRAFIA:

- BNDES, “Panorama do setor de bens de consumo eletrônico”, Estudos Setoriais, 1996.
- BNDES, “Complexo eletrônico: balança comercial em 1998”, Relatos Setoriais, BNDES, 1998.
- Branco, C.E, Melo, P.R., Moller Jr, O., Rosa, S.E, “Complexo eletrônico”, Estudos Setoriais BNDES, 1998.
- Correa, P.G, Moreira, M.M, “Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo”, Textos para Discussão 49, BNDES, 1996.
- Franco, G.H.B, “A inserção externa e o desenvolvimento”, Revista de Economia Política, vol.18, nº3 (71), 1998.
- Iglesias, R., “Prices and Price-Cost Margins in the Post 1990 Brazilian Trade Liberalization”, chap1, D Phil thesis, Oxford University, 1998
- Krugman, P.R, Obstfeld, M, "Economia Internacional".
- Kume, H., Piani, G., Souza, C.F.B (2000), "A Política brasileira de importação no período de 1987-1999: descrição e avaliação (IPEA).
- Markwald, R., “O impacto da abertura sobre a indústria brasileira”, texto apresentado ao Forum Nacional, maio de 2001.
- Melo, P.R., Rosa, S.E., “A indústria eletrônica na Zona Franca de Manaus”, Estudos Setoriais BNDES, 1998.
- Melo, P.R., “Complexo eletrônico: diagnósticos e perspectivas”, Estudos Setoriais BNDES, 1999.
- Moreira, M.M., Najberg, S., “Abertura comercial: criando ou exportando empregos”, Textos para Discussão 59, BNDES, 1997.
- Moreira, M.M., “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, concentração e comércio exterior, Textos para Discussão 69, BNDES, 1999.
- Moreira, M.M., “A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer?”, BNDES, 1999.

- Siqueira, T.V., “A indústria Brasileira nos últimos 16 anos do século 20: 1985/2000”, Revista do BNDES, Rio de Janeiro, V.7, N.14, P. 55-106, Dez 2000.