

# A ECONOMIA GAÚCHA E OS ANOS

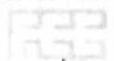


Uma Trajetória Regional  
no Contexto da Crise Brasileira

Tomo 3

A CRISE E OS AJUSTES NAS RELAÇÕES CAPITAL-TRABALHO  
AS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS E PERSPECTIVAS DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA

SECRETARIA DE COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO



PUBLICAÇÃO DE ECONOMIA E  
Regional Econômica Brasileira

DA

Porto Alegre, RS - 1990

# A ECONOMIA GAÚCHA E OS ANOS



**Uma Trajetória Regional  
no Contexto da Crise Brasileira**

**Tomo 3**

A CRISE E OS AJUSTES NAS RELAÇÕES CAPITAL-TRABALHO  
AS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS E PERSPECTIVAS DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA

*Alejandro K. Arandia*

*Maria Isabel M. da Jornada*

*Míriam De Toni*

*Náira L. Lapis*

*Walter Arno Pichler*

*Sônia Unikowsky Teruchkin*

*Beky Moron de Macadar*

*Teresinha da Silva Bello*

*Pedro Fernando Cunha de Almeida – Coordenador*

**Porto Alegre, RS - 1990**

GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
Synval Guazzelli  
Governador

SECRETARIA DE COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO  
Telmo Borba Magadan  
Secretário



FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA  
Siegfried Emanuel Heuser

CONSELHO DE PLANEJAMENTO: **Presidenta:** Wрана Maria Panizzi, **Membros:** Hélio Henkin, Gervásio Rodrigo Neves, Manoel Luzardo de Almeida, Achyles Barcelos da Costa, Nery Santos Filho, Derbi Bordin.

CONSELHO CURADOR: Iara Regina Martins Vieira, Eliana Donatelli Del Mese, Darcy Braga Lages.

**DIRETORIA:**

**PRESIDENTA:** WRANA MARIA PANIZZI  
**DIRETOR TÉCNICO:** RUBENS SOARES DE LIMA  
**DIRETOR ADMINISTRATIVO:** ANTONIO CESAR GARGIONI NERY

**CENTROS:**

**ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS:** Áurea C. M. Breitbach  
**CONTABILIDADE SOCIAL E INDICADORES:** Adalberto Alves Maia Neto  
**DOCUMENTAÇÃO:** Marilene Brunel Ludwig  
**PROCESSAMENTO DE DADOS:** Nilson Henrique Elias  
**EDITORAÇÃO:** Elisabeth Kurtz Marques  
**RECURSOS:** Nóra Ângela Gundlach Kraemer



E19 A economia gaúcha e os anos 80: uma trajetória regional no contexto da crise brasileira / coordenador Pedro Fernando Cunha de Almeida. - Porto Alegre : FEE, 1990.

Conteúdo: t.1 A crise dos anos 80 e o desempenho da economia gaúcha - A problemática regional e urbana - t.2 Aspectos setoriais do desenvolvimento do Rio Grande do Sul - t.3 A crise e os ajustes nas relações capital-trabalho - As exportações gaúchas e perspectivas da integração latino-americana.

1. Desenvolvimento econômico - Rio Grande do Sul - "1980-1989". 2. Economia regional - Rio Grande do Sul - "1980-1989". 3. Economia urbana - Rio Grande do Sul - "1980-1989". 4. Setor informal - Rio Grande do Sul - "1980-1989". I. Almeida, Pedro Fernando Cunha de, coord. II. Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser.

CDU 330.34(816.5)"1980-1989"  
332.1(816.5-21)"1980-1989"  
331.102.325(816.5)"1980-1989"

Bibliotecária responsável: Yara Maria Centeno Teixeira — CRB-10/617

Os artigos assinados são de responsabilidade dos autores.

Tiragem: 2.000 exemplares

Toda correspondência para esta publicação deverá ser endereçada à:  
FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA Siegfried Emanuel Heuser  
Duque de Caxias, 1691  
90.010 — Porto Alegre — RS

## SUMÁRIO

<b>A CRISE E OS AJUSTES NAS RELAÇÕES CAPITAL-TRABALHO</b>	<b>527-591</b>
Reflexos da crise dos anos 80 sobre as relações de trabalho no Rio Grande do Sul – <b>Alejandro K. Arandia, Maria Isabel H. da Jornada, Míriam De Toni, Naira L. Lapis e Walter Arno Pichler</b> . . . . .	<b>529</b>
<b>AS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS E PERSPECTIVAS DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA</b> . . . . .	<b>593-718</b>
RS: mudanças no perfil exportador – <b>Sônia Unikowsky Teruchkin</b>	<b>595</b>
O Rio Grande do Sul e a integração latino-americana – <b>Beky Moron de Macadar e Teresinha da Silva Bello</b> . . . . .	<b>646</b>

# REFLEXOS DA CRISE DOS ANOS 80 SOBRE AS RELAÇÕES DE TRABALHO NO RIO GRANDE DO SUL \*

*Alejandro K. Arandia\*\**  
*Maria Isabel M. da Jornada\*\*\**  
*Miriam De Toni\*\*\**  
*Naira L. Lapis\*\*\*\**  
*Walter Arno Pichler\*\*\*\*\**

## Introdução

As relações de trabalho experimentam, hoje, no Brasil, uma fase de mudanças. Expressão eloqüente desse processo está no conjunto de preceitos trabalhistas aprovados, em 1988, pela Assembléia Nacional Constituinte. Eles refletem conquistas importantes do movimento sindical, pois conferem aos trabalhadores benefícios novos, que podem afetar o seu modo de organização, ao mesmo tempo que abrem possibilidades de avançar no sentido da modernização das formas de interação entre capital e trabalho.

Os novos requisitos do mercado internacional, em que a produtividade e a qualidade dos produtos se tornam essenciais para mantê-los competitivos, são também um elemento que distingue a década de 80, provocando, mais do que rearranjos na produção, alterações importantes no que se convencionou chamar de o "mundo do trabalho". As dificulda-

---

\* O presente texto é parte de um projeto de pesquisa da FEE, com financiamento do CNPq, desenvolvido no Núcleo de Emprego e Relações de Trabalho.

Os autores agradecem a Octavio Augusto C. Conceição pelo estímulo e apoio permanentes ao projeto.

\*\* Economista da FEE e Professor da UNISINOS e da PUCRS.

\*\*\* Socióloga da FEE.

\*\*\*\* Socióloga da FEE e Professora da UNISINOS.

\*\*\*\*\* Economista e Sociólogo da FEE e Professor da UNISINOS e da PUCRS.

des enfrentadas no mercado interno, em decorrência da situação de crise que marcou os anos 80, vêm somar-se ao quadro internacional, levando as empresas a desencadearem um processo de mudanças a fim de se ajustarem às exigências de uma conjuntura de crise.

O entendimento dessas alterações, bem como da própria configuração que as relações entre capital e trabalho têm assumido ao longo do tempo, passa pelo modo como se processou o desenvolvimento industrial no País — o qual irá imprimir feições próprias às relações de trabalho — e pela compreensão das formas de inserção dos espaços regionais no núcleo de acumulação nacional. Ou seja, no momento em que se monta e se consolida uma indústria pesada, localizada no "centro nervoso" da economia brasileira (notadamente São Paulo), a dinâmica econômica da periferia nacional fica, inequivocamente, atrelada à dinâmica daquele centro (Cano, 1985). No caso do Rio Grande do Sul — região onde está centrado o presente estudo —, esse movimento vai ter implicações importantes à medida que aprofunda, sobremodo, seus vínculos à dinâmica nacional.

O processo de industrialização, que se intensificou a partir de meados dos anos 50, irá apresentar trajetórias históricas diferenciadas. A longa fase de expansão econômica — caracterizada por altas taxas de investimento, pela consolidação de uma base pesada de capital e por mudanças importantes nas relações de trabalho — cedeu lugar a um período de crise, iniciado em 1974, quando o arrefecimento das taxas de crescimento do PIB anunciava o fim do "milagre brasileiro". O modelo de desenvolvimento começa então a apresentar sinais de esgotamento, evidenciados pela recessão do início dos anos 80 e pelo crescimento econômico baixo e descontínuo que marcou a década.

A crise econômica sobrepõe-se uma crise política expressa na crescente perda de legitimidade do regime militar implantado em 1964, o qual se encerra em 1985, com o advento da Nova República (Camargo, 1988).

O aprofundamento da crise econômica na década de 80 permitiu que as diferentes classes sociais se defrontassem com sua própria realidade. É em momentos como esse que as desigualdades sociais se tornam mais perceptíveis, possibilitando vislumbrar que, se no período de expansão todos tiveram de alguma maneira seu padrão de vida alterado, a riqueza das camadas sociais mais abastadas se concentrou e cresceu a uma velocidade muito maior que a da melhoria dos níveis de renda e de vida da população situada na base da pirâmide social.

Ao nível do mundo do trabalho, também se verificaram grandes mudanças, que afetaram as formas de gestão, controle e utilização da força de trabalho e que se refletiram sobre as formas de ajuste de interesse entre patrões e empregados.

É, pois, nesse contexto de crise que se inscreve o estudo ora proposto sobre relações de trabalho no Rio Grande do Sul, dado que o período se constitui em um momento singular para a apreensão das particularidades inerentes ao tema investigado.

Mais precisamente, analisam-se os efeitos da crise dos anos 80 sobre as relações de trabalho no Estado, através de três aspectos distintos — a força de trabalho, o processo de trabalho e as negociações trabalhistas — que, embora constitutivos desse tema mais amplo, serão tratados de forma independente. Esses aspectos foram priorizados em virtude da sua relevância no contexto histórico recente. Isto porque, acredita-se, neles estariam se explicitando com mais clareza as mudanças que vêm ocorrendo nas relações de trabalho, reflexo das transformações verificadas no cenário brasileiro, em decorrência da crise que marcou a conjuntura.

O estudo contém um caráter exploratório, representando uma primeira aproximação do tema, tendo em vista o reduzido número de pesquisas que se dedicam de modo sistemático a examinar os reflexos da crise sobre as relações de trabalho, notadamente no âmbito regional. Constitui-se, portanto, em uma tentativa de apreender as singularidades dessa problemática num espaço sócio-econômico determinado, contribuindo para o entendimento mais aprofundado de aspectos que compõem o mundo do trabalho no Rio Grande do Sul.

Com base nas considerações já referidas, estruturou-se o trabalho em três partes, além desta introdução e das considerações finais. Inicia-se com a análise de caráter mais geral, sobre a força de trabalho no Estado, para a qual se utilizaram dados secundários. Prossegue-se com uma abordagem mais específica, fundamentada em estudos de caso e centrada na indústria metalúrgica da Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA).

Na primeira parte, analisam-se os reflexos da crise dos anos 80 sobre a força de trabalho em um espaço regional determinado — o Rio Grande do Sul —, tendo-se como objetivo identificar os ajustes do mercado de trabalho à crise, através do exame das alterações ocorridas na estrutura ocupacional da mão-de-obra.

Examinando-se o tema das relações de trabalho por um outro ângulo, na segunda parte trata-se da percepção do empresário gaúcho ante

o processo de trabalho na indústria metalúrgica da RMPA. Pretende-se, com base nos depoimentos dos dirigentes industriais, verificar as inovações introduzidas na organização do processo de trabalho na última década, visto ser esse um momento privilegiado devido à crise que se instalou nos últimos 10 anos, a qual trouxe consigo novos desafios à continuidade da expansão industrial.

A intenção aqui é especular-se acerca das tendências prováveis das formas de organização e de controle formal do processo de trabalho no Rio Grande do Sul, participando-se, assim, do debate em curso.

Por último, serão analisadas as negociações trabalhistas igualmente no setor metalúrgico da RMPA. O propósito básico do estudo é o de acompanhar a evolução dessas negociações na década, em termos das formas de composição de interesses entre patrões e empregados, bem como do conteúdo de suas tratativas.

Essa análise permite observar características das interações coletivas entre os agentes econômicos e verificar as alterações que estão ocorrendo em consequência da crise que marcou os anos 80.

Nas considerações finais, são retomadas as conclusões que emergem ao longo do texto, numa tentativa de melhor compreender a realidade mais ampla de que se está tratando: as relações de trabalho no Rio Grande do Sul.

## **1 – A crise econômica e o mercado de trabalho: os ajustes em um espaço regional\***

As questões fundamentais relativas ao emprego no Brasil, hoje, são inerentes ao seu próprio processo de desenvolvimento capitalista, o qual se intensificou a partir de meados deste século. O modo como essa expansão capitalista se processou – com aprofundamento de desigualdades regionais, excludência e concentração de renda – imprimiu características específicas ao mercado de trabalho e provocou transformações importantes na configuração da força de trabalho.

---

\* Esta parte do estudo é de responsabilidade de Alejandro K. Arandia e Míriam De Toni. Os autores agradecem a leitura atenta e as sugestões importantes feitas à versão original pelas colegas Marínes Z. Grando e Silvia H. Campos.

De um lado, essas transformações caminham no sentido da urbanização e do assalariamento da mão-de-obra, acompanhando as tendências já evidenciadas quando da expansão do capitalismo nos países centrais; de outro, ensejaram a permanência, em grau relativamente elevado, de formas precárias de inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho — típicas de economias capitalistas periféricas, com excedente de mão-de-obra —, as quais se explicitam, basicamente, via situações de subemprego e ocupações em atividades organizadas sob moldes não tipicamente capitalistas<sup>1</sup>.

A nível regional, essas características tomam contornos diferenciados, à medida que a forma de integração de cada espaço se mescla com a herança histórica que lhe é peculiar.

Nos anos 80, presenciar-se-ão novas alterações nesse mercado de trabalho, em decorrência da crise econômica que marca o período. Todavia, mais do que acrescentar novas configurações à classe trabalhadora, a crise tenderá, fundamentalmente, à exacerbação daquelas modalidades precárias de inserção da População Economicamente Ativa (PEA) no mercado de trabalho. Nesse sentido, desnuda problemas estruturais afetos ao emprego — que haviam permanecido parcialmente encobertos no decorrer do período de expansão econômica nas décadas precedentes —, erigindo-se como momento singular para sua apreensão.

É, pois, no contexto de crise, e tendo presentes as considerações mencionadas, que se insere o presente estudo, através do qual se busca examinar alguns dos efeitos da crise econômica brasileira sobre a população ativa, no espaço regional do Estado do Rio Grande do Sul.

Para alcançar esse objetivo, estabelece-se, em um primeiro momento, um quadro de referência histórico, relativo ao período que antecede a década de 80. Resgatam-se aqui, em grandes linhas, as principais características da força de trabalho gaúcha gestadas no período de aprofundamento da expansão capitalista no Estado.

---

<sup>1</sup> As formas de organização da produção não tipicamente capitalistas compõem, "grosso modo", o chamado **setor informal da economia**. São atividades "(...) que se inserem na estrutura econômica de forma intersticial, junto com as formas propriamente capitalistas, mas atuando em espaços de mercado perfeitamente delimitados que são criados, destruídos e recriados pela expansão do sistema hegemônico" (Souza, 1981, p.30). Conforme Souza, compreenderia desde as formas mercantis simples sem assalariamento permanente (empresas familiares, trabalhadores autônomos, pequenos vendedores de serviços e empregados domésticos) até as "quase-empresas capitalistas", que utilizariam mão-de-obra assalariada de modo permanente (traço capitalista), mas onde o patrão estaria envolvido diretamente no processo produtivo (traço não tipicamente capitalista).

Num segundo momento, são analisados os reflexos da crise econômica sobre a população trabalhadora, preocupação central do estudo. A ênfase recai sobre os ajustes do mercado de trabalho gaúcho face à crise nacional, procurando apreender as transformações na estrutura ocupacional da mão-de-obra e o sentido das mudanças ocorridas.

## **1.1 – Breve histórico sobre a evolução da força de trabalho**

A trajetória da evolução da força de trabalho no Rio Grande do Sul revela que a constituição do mercado de trabalho gaúcho não escapa das características do modelo nacional, embora se considere que as diversas regiões que compõem a dinâmica inter-regional do País apresentem um crescimento diferenciado (Cano, 1985, p.36). A maneira como se constituiu o capitalismo no Brasil – com concentração de renda, desigualdades regionais, preservação do latifúndio e exclusão – formou um mercado de trabalho, tanto nacional quanto regional, segmentado e heterogêneo (Fonseca, 1989, p.25). Como resultado, o crescimento urbano e industrial que se deu no País, mais precisamente a partir dos anos 50, não logrou a integração de expressivas parcelas da população que se concentraram, crescentemente, nas grandes cidades (Oliveira, 1973). Esse fenômeno vê-se agravado pelas elevadas taxas de natalidade que caracterizaram o período, bem como pelo intenso movimento migratório (rural-urbano) que o acompanhou. No caso específico do Rio Grande do Sul, tal processo fez com que a participação do contingente populacional urbano e rural no total da população do Estado se invertesse no curto período de três décadas. Assim, se 65% da população gaúcha vivia no campo em 1950, essa população baixa para 45% em 1970, chegando, nos anos 80, a representar apenas um terço da população total.

De fato, no Estado gaúcho, mesmo com a experiência positiva de colonização italiana e alemã, calcada na pequena propriedade, milhares de trabalhadores rurais migraram de um lado para outro na busca da sobrevivência. Embora parte desse contingente, a partir da década de 50, tenha se dirigido para as áreas de fronteira agrícola situadas fora do território sul-rio-grandense, parcela significativa deslocou-se para os diversos centros urbanos localizados no Estado, em especial a partir da implantação do complexo soja no período 1965-73 e da introdução de inovações técnicas que a acompanham. Isto porque a capitalização da agricultura decorrente da expansão dessa cultura acarretou a expulsão do pequeno produtor rural de sua propriedade, não oferecendo, em contrapartida, um aproveitamento dessa mão-de-obra como as-

salariado rural. Esse fato é atestado pelas informações censitárias do período 1970-80, as quais indicam que, de uma população ativa rural que variou em torno de 1.700.000 pessoas ocupadas, apenas 6,35% correspondiam aos empregados permanentes e 6,52% aos trabalhadores temporários com contrato assalariado.

Desse modo, tudo indica que é a categoria mão-de-obra familiar a que melhor qualifica a realidade do mercado de trabalho rural gaúcho. Os pequenos estabelecimentos, geralmente explorações familiares que oscilam entre zero e 20 hectares, com pouca ou nenhuma possibilidade de acumulação, parecem constituir-se em zonas de refúgio e alternativas ao desemprego aberto. Os dados referentes a 1985 — último dado disponível — revelam que esses pequenos estabelecimentos aglutinam 77,30% do pessoal ocupado na agricultura gaúcha. Em números, isso representa a importante cifra de 1.346.566 pessoas em um total de 1.736.585 pessoas ocupadas.

A partir desse quadro, esboça-se, como tendência futura, um aumento ainda maior das migrações rurais para os grandes centros urbanos, reforçando, assim, o número de desempregados e subempregados das regiões urbanas, uma vez que as migrações rurais agem como "correias transmissoras" do desemprego e do subemprego das áreas de origem para as áreas de destino.

É, portanto, no espaço urbano onde vão refletir-se, de maneira cristalina, as contradições de constituição do mercado de trabalho capitalista. Assim, na década de 70 verifica-se, de um lado, um crescimento importante dos setores de atividade não agrícola — Secundário e Terciário — por exigência do próprio padrão de industrialização regionalmente localizado, o qual expandiu de modo significativo a indústria de transformação e, dentro dela, principalmente a produção de bens de consumo intermediário. De outro, esse inquestionável dinamismo urbano-industrial não se revelou capaz de alterar substancialmente a estrutura ocupacional da mão-de-obra urbana no Estado, pois os maiores absorvedores da força de trabalho continuaram sendo os ramos industriais tradicionais, tais como alimentos, têxteis, bebidas, construção civil, etc., ao lado de alguns ramos vinculados à produção intermediária, como é o caso dos que compõem o complexo metal-mecânico.

Logo, não surpreende que, no período 1960-80, a população trabalhadora dos Setores Secundário e Terciário tenha crescido à expressiva taxa anual de 15,73% e 9,02% respectivamente, enquanto a PEA total se expandia em 6,01% ao ano. A contrapartida dessa

urbanização da população trabalhadora foi, além de uma queda no crescimento da força de trabalho rural (a taxa para o período foi de -0,65% ao ano), um aumento da favelização com a marginalização de um expressivo contingente populacional que vive amontoado em alojamentos, sem as mínimas condições de moradia, e geralmente sem a proteção de leis trabalhistas.

A conjugação desses fatores é que vai imprimir uma dupla face<sup>2</sup> ao processo de constituição do mercado de trabalho tanto nacional quanto regional. Ou seja, por um lado, um crescimento urbano-industrial dinâmico e moderno; por outro, e em decorrência da própria forma como se processou aquele crescimento, a exclusão de parcela importante da população dos mercados de trabalho e de consumo típicos do capitalismo. Isto porque os empregos gerados no setor industrial moderno não têm como consequência a eliminação da pobreza nos grandes centros urbanos, nem a diminuição dos empregos de baixa produtividade, por ser o compromisso do capital com a lógica de sua valorização e não com a geração adequada dos postos de trabalho. Desse modo, parte da população trabalhadora passa a inserir-se de forma precária no mercado de trabalho, vivendo situações que vão desde o desemprego até o exercício de atividade autônoma, via de regra enquadrados no chamado setor informal da economia. É a dimensão que adquire esse setor em países como o Brasil que torna importante a análise do mercado informal, sobretudo quando a dinâmica industrial é incapaz de absorver a força de trabalho no volume requerido pela taxa de aumento populacional e pelas migrações rural-urbanas.

A ocorrência de crises, tal como a vivenciada na década de 80, recoloca de imediato essas questões estruturais do mercado de trabalho. De fato, enquanto nos períodos de expansão os problemas afetos ao emprego tendem a ser mascarados pelo crescimento econômico, as crises provocam uma deterioração das condições do mercado de trabalho, ficando bastante difícil esconder o excedente estrutural da mão-de-obra, a explosão das favelas, a precariedade dos mecanismos de amparo ao trabalhador desempregado, tal como o seguro-desemprego, e, mais ainda, a ausência total de uma política social que contemple adequadamente as vicissitudes que afetam a população de trabalhadores de baixa renda.

---

<sup>2</sup> Para Fonseca (1989), dialeticamente falando, o conceito de "dupla face" é essencial para "(...) se entender a História como um processo que, embora contraditório e conflituoso, possui uma unidade; e que não há nenhum elemento a ela 'exógeno' ou 'externo'".

É, pois, no bojo dos problemas estruturais — enunciados neste referencial histórico — recolocados pela crise que o presente estudo se propõe analisar o mercado de trabalho e os impactos da crise dos anos 80 sobre a população trabalhadora gaúcha.

## 1.2 — Os ajustes do mercado de trabalho à crise

O impacto da crise econômica sobre a população trabalhadora e os decorrentes ajustes do mercado de trabalho vão depender de vários fatores que conformaram as características da força de trabalho no Rio Grande do Sul. Entre esses fatores, destacam-se a herança histórica da região, a forma de inserção do espaço regional no processo de acumulação nacional e a divisão social do trabalho daí decorrente. É, portanto, sobre um mercado de trabalho que se configura conforme as características explicitadas na primeira parte deste estudo que eclode a crise econômica dos anos 80.

Face a essas circunstâncias, acredita-se que os efeitos da crise econômica sobre o mercado de trabalho gaúcho far-se-ão de forma diferenciada relativamente a outros espaços regionais. Ou seja, naqueles espaços onde a expansão capitalista foi mais aprofundada, é bastante provável que ocorram alterações significativas na estrutura ocupacional da população ativa, como seria o caso do Rio Grande do Sul. Inversamente, onde essa expansão se deu de modo menos aprofundado — caso do Nordeste, por exemplo —, os efeitos da crise far-se-ão a reboque dos acontecimentos no centro mais dinâmico da economia (São Paulo), pouco alterando as formas de inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho. Os efeitos, nesse caso, tenderão a intensificar a pauperização da população ativa.<sup>3</sup>

Além disso, as especificidades inerentes às economias capitalistas periféricas levam a crer que os ajustes do mercado de trabalho que geralmente acompanham as crises do sistema capitalista — retração no nível de emprego e ampliação do desemprego — não esgotam as consequências da crise sobre a população trabalhadora. Isto porque apenas uma parte do mercado de trabalho se ajusta à crise de modo similar ao que ocorre nos países capitalistas centrais. Isto é, há retração do em-

---

<sup>3</sup> A respeito, ver, especialmente, Casimiro (1985), que demonstra essa hipótese a partir de um estudo de caso na Região Metropolitana de Fortaleza, Ceará.

prego nas atividades organizadas sob formas tipicamente capitalistas — o chamado setor formal da economia, que compreende, via de regra, as atividades dinâmicas e em especial a indústria — e expansão importante do desemprego aberto, que se refere às pessoas que não exercem nenhuma atividade econômica e estejam procurando trabalho.

No entanto esses comportamentos do mercado de trabalho dão conta tão-somente dos efeitos mais visíveis da crise, pois parte significativa desse mercado reage de formas próprias aos países periféricos, formas estas não facilmente identificáveis mediante o uso de indicadores tradicionais de emprego e desemprego.

A análise dos ajustes do mercado de trabalho à crise, no Estado, visa, precisamente, contribuir para a identificação dessas várias formas de inserção dos trabalhadores no mercado e de suas conseqüências sobre a população ativa. Nesse sentido, buscar-se-á analisar a evolução do nível de emprego no setor formal da economia e das taxas de desemprego, bem como identificar os tipos de empregos gerados no período da crise, com destaque para o setor informal e o assalariamento ilegal da mão-de-obra.

### **1.2.1 — A retração no emprego e a ampliação do desemprego aberto**

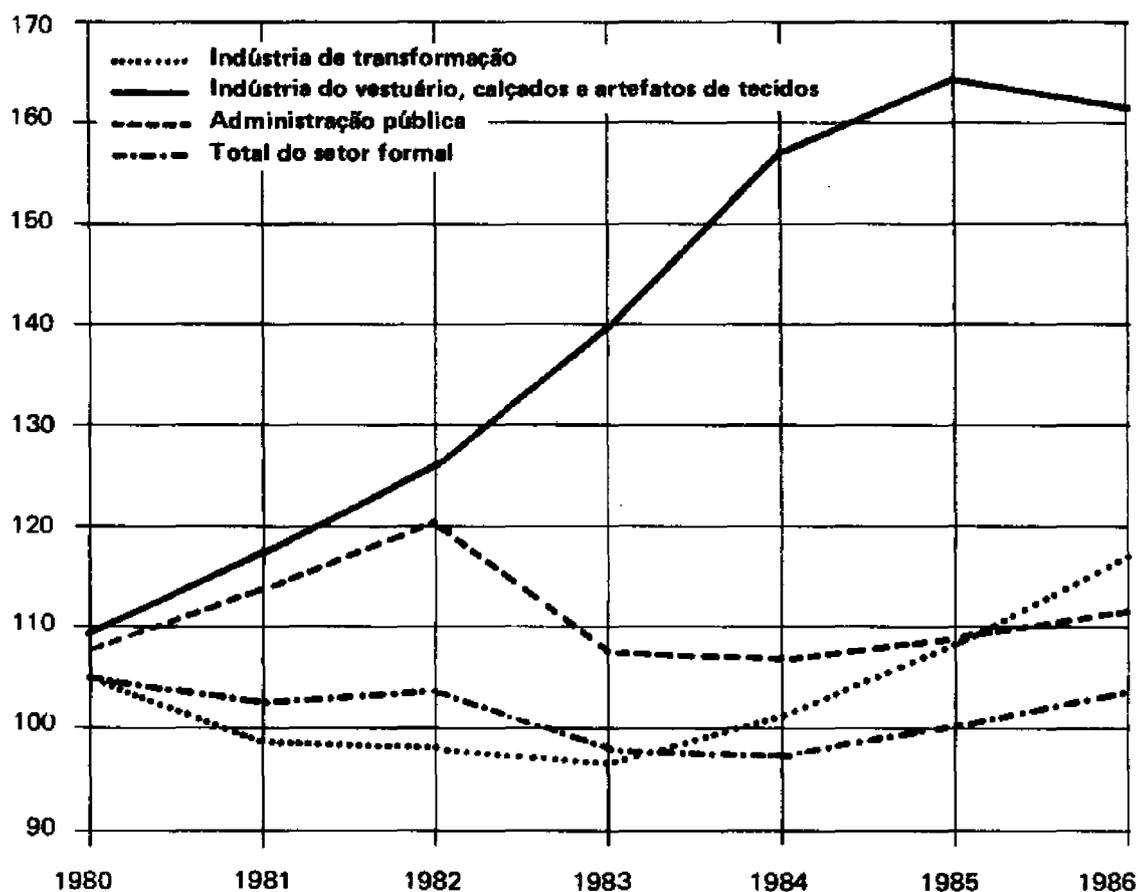
O comportamento do emprego no setor formal da economia, no Estado, revela que o ajuste do mercado de trabalho, na crise, fez-se via retração expressiva do nível de emprego formal. Esse resultado representou uma inflexão no movimento de expansão do emprego que esse setor, e em especial a indústria, vinha exercendo dentro do processo de crescimento econômico que caracterizou o período anterior aos anos 80. Com efeito, se se considerar o setor industrial como um todo (formal e informal), observa-se, para a década de 70, uma taxa de crescimento de 8% ao ano, contra apenas 2,7% a.a. na década de 80 (1980-88). Esse contraste torna-se ainda mais flagrante quando se verifica que o nível de emprego no setor formal permaneceu praticamente estagnado neste último período, visto que o número de empregos passou de 1.777,4 mil, em 1980, para 1.757,1 mil, em 1986 (último ano disponível).

Ressalte-se que o desempenho na década de 80 teria sido bem mais negativo não fosse a "performance" atípica de certos setores da atividade econômica que "seguraram" o nível de emprego nesse período de crise e crescimento econômico baixo e descontínuo. Refere-se, de modo

particular, ao subsetor indústria de vestuário, calçados e artefatos de tecido e à administração pública<sup>4</sup> (Gráfico 1).

## GRÁFICO 1

### ÍNDICES DE EMPREGO ANUAL, POR ATIVIDADES ECONÔMICAS SELECIONADAS, NO RIO GRANDE DO SUL – 1980-86



FONTE: BRASIL. Ministério do Trabalho. Comissão de Estatísticas Básicas (1988). Evolução do emprego e dos salários no setor organizado no período 1980-1986, utilizando a metodologia de painéis fixos para pares de anos consecutivos de RAIS. /Brasília/abr.

NOTA: Os dados têm por base 1979=100.

<sup>4</sup> A administração pública consta como integrante do setor formal da economia no levantamento realizado pelo Ministério do Trabalho, através da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), razão pela qual será analisado conjuntamente com esse setor.

Por razões históricas e conjunturais, esses dois setores expandiram significativamente o nível de emprego, enquanto nos demais a tendência foi de queda acentuada, notadamente entre 1980 e 1983. Assim é que, do início da década até 1983 — período mais agudo da crise —, juntos, esses setores haviam acrescentado nada menos do que 30.000 postos de trabalho, ao mesmo tempo em que o setor formal como um todo eliminava cerca de 120.000 empregos. No caso do subsetor vestuário, calçados e artefatos de tecido, cujo nível de emprego se expandiu em mais de 50% (99.500 em 1979 e 160.800 em 1986), a explicação pode ser buscada na própria política econômica do período recessivo, quando o ajuste privilegiou os setores exportadores. Isso, no Rio Grande do Sul, significou, certamente, o incremento da indústria coureiro-calçadista, daí a expansão verificada no subsetor industrial a que ela pertence.

O comportamento do setor público, por sua vez, inscreve-se na própria história do desenvolvimento capitalista no Brasil. Do lado do capital, como promotor do desenvolvimento industrial, incorporando-se ao processo produtivo; do lado do trabalho, como empregador direto, absorvendo contingentes importantes de mão-de-obra que, historicamente, têm crescido a taxas superiores à expansão dos serviços oferecidos pelo Governo à população. Na realidade, observa-se que, paralelamente à participação desse setor na esfera produtiva e à ampliação dos serviços públicos — bastante considerável nas últimas décadas —, o emprego público, no Brasil, em parcela não desprezível, tem atuado, também, como elemento histórico de prática política de aliciamento e sujeição da classe trabalhadora.

Desponta aqui, como prática notória, o "empreguismo" com fins político-eleitorais, bem como a atuação histórica do setor público brasileiro como amortecedor de tensões sociais, absorvendo parte do excedente estrutural de mão-de-obra — uma parcela da população trabalhadora "sobrante" para os requerimentos do capital na forma histórica como vem se processando a acumulação capitalista no Brasil e dada a elevada oferta de mão-de-obra. Esses dois elementos parecem ter-se conjugado no período mais crítico da década, quando do aprofundamento da recessão (1981-83). Ou seja, ao aumento do emprego pelo "efeito eleições", em 1982, juntou-se o papel anticíclico do setor público, o que resultou em uma expansão do nível de emprego no momento em que a atividade econômica, especialmente no setor formal, se retraía.

A respeito, os dados para o Rio Grande do Sul, conforme a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) (Pesq. Nac. Amost. Dom. 1981/88, 1983/88), corroboram o crescimento já atestado pela Relação Anual de Informações Sociais (RAIS); mostram um real incremento do em-

prego público em todo o período em análise, quando o número de empregados passou de 149.939 em 1981 para 209.308 em 1988. Ou seja, expandiu-se a uma taxa de crescimento anual de 6,20%, quando a PEA do Estado crescia em apenas 2,45% ao ano.

A expansão do emprego verificada em alguns setores de atividade, fruto da política econômica implantada para enfrentar a recessão, e o comportamento anticíclico do setor público no período de crise parecem ter contribuído de forma importante para que o desemprego, apesar de expressivo, não atingisse níveis sociais e politicamente imanejáveis.

Com relação ao ajustamento do mercado de trabalho via desemprego, deve-se salientar que, embora significativa, essa forma de ajuste tem um poder explicativo bastante limitado para retratar os efeitos da crise sobre a população ativa. Isto porque, no caso da sociedade brasileira – e diferentemente do que ocorre nos países centrais –, vários fatores contribuem para que o desemprego aberto se mantenha em patamares relativamente baixos. Entre eles, destacam-se: a subestimação do desemprego aberto devido aos critérios utilizados pelo IBGE na definição de emprego e de desemprego<sup>5</sup>; a precariedade dos mecanismos de proteção ao trabalhador desempregado (e.g., Seguro Desemprego e Fundo de Garantia por Tempo de Serviço); e as formas bastante heterogêneas de inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho.

Nessas circunstâncias, o desemprego passa a ser possível apenas como uma situação transitória e de curta duração, sendo que os indivíduos se vêem na contingência de buscar algum tipo de ocupação, via de regra em condições aviltadas, para sobreviver à crise.

Mesmo assim, ao se analisarem os índices de desemprego, nos anos 80, observa-se que a expansão dos desempregados foi uma forma importante de ajuste à crise, uma vez que o número de trabalhadores nessa condição se ampliou comparativamente às taxas históricas. No caso do Rio Grande do Sul, as taxas variaram ao redor dos 3% no período 1981-87 contra taxas de 0,77% em 1960 e 1,56% em 1980.

---

<sup>5</sup> Isso ocorre porque a metodologia utilizada nos levantamentos considera **desempregado** apenas aqueles indivíduos que, estando sem emprego no período de referência da pesquisa (uma semana), tenham ativamente procurado emprego. Inversamente, são classificados como **empregados** inclusive os indivíduos que, nesse período, estejam exercendo atividades precárias e/ou intermitentes, tais como "bicos", "biscate", etc., muitas vezes conjuntamente à procura de emprego. Além disso, exclui da PEA as pessoas que desistiram de procurar emprego ou não o fizeram no período de referência, dadas as exíguas oportunidades de encontrar trabalho nessas situações. São os chamados "trabalhadores desalentados".

Essa situação é agravada pelo fato de o desemprego ter atingido preponderantemente aquelas pessoas que já estavam empregadas e os trabalhadores na condição de chefes de domicílio. Como resultado, o desemprego acarreta perda efetiva de renda e, ao mesmo tempo, afeta indivíduos importantes para a sustentação do grupo familiar.

Em suma, considerando-se que o desemprego aberto encontra-se subestimado, que o mercado formal permaneceu estagnado e que a população ativa continuou crescendo no período de crise — embora a taxas mais baixas que a de períodos anteriores —, impõe-se a questão de investigar em que tipos de atividade e, em especial, em que condições de emprego e trabalho se engajou a população ativa nessa década de crise.

### **1.2.2 — A geração de empregos: informalização e assalariamento ilegal**

As características do processo de industrialização e do mercado de trabalho brasileiros conduzem à hipótese de que a geração de empregos no período de crise ocorreu principalmente via expansão daquelas formas de inserção da população ativa no mercado de trabalho, que implicam graus variados de subutilização de mão-de-obra e/ou aprofundamento das condições de exploração dos trabalhadores.

Dentre essas formas, duas são privilegiadas na análise que segue pela importância que tiveram nos ajustes do mercado de trabalho à crise, no Estado: a "informalização", que remete ao estudo do comportamento do setor informal da economia, e a "invisibilidade", que se refere à contratação de mão-de-obra assalariada à margem do que estabelece a legislação trabalhista (relações de trabalho "invisíveis").

#### **1.2.2.1 — A expansão do setor informal**

A ampliação do setor informal, no período de crise, tem sido atestada por vários estudos, independentemente do enfoque ou da metodologia utilizados para a apreensão do fenômeno.<sup>6</sup>

Dentre as proposições teórico-metodológicas empregadas, a mais adequada parece ser a que associa o setor informal às formas de orga-

---

<sup>6</sup> A respeito, ver Sabóia (1988), Cacciamali (1984), Casimiro (1985), entre outros.

nização da produção não tipicamente capitalistas, cujo espaço tem sido, historicamente, criado, destruído e recriado pelos movimentos de expansão do núcleo capitalista. Conforme Cacciamali (s.d., p.5),

"(...) essas atividades compreendem um segmento da estrutura produtiva que se amolda aos movimentos da produção organizada de forma tipicamente capitalista e à estrutura de demanda que é gerada, às quais se encontra **subordinada** (grifo nosso)".

A apreensão do número de trabalhadores nesse setor, entretanto, torna-se difícil, uma vez que as estatísticas oficiais não utilizam uma metodologia que considere as modalidades de organização da produção. Os dados permitem, todavia, estimativas do setor informal a partir da utilização das categorias de trabalhadores por posição na ocupação, conforme definidas pelo IBGE<sup>7</sup>. O critério geralmente adotado consiste em tomar-se o trabalhador por conta-própria – figura típica do setor informal em contraposição ao assalariado, o qual caracterizará o setor formal – e os trabalhadores não remunerados, estes geralmente membros de famílias de por conta-própria que os auxiliam nas atividades econômicas.

A partir desse critério, observa-se que a expansão do setor informal no Rio Grande do Sul, na década de 80 (período 1981-88), é bastante significativa, a ponto de alterar a trajetória que esse setor vinha apresentando, historicamente, de tendência à diminuição de sua participação na força de trabalho do Estado. De fato, enquanto o setor informal havia reduzido sua participação de 55% para 33% da PEA entre 1960 e 1980 respectivamente, salta para algo ao redor de 40% no primeiro quinquênio da década de 80. A partir de 1986 esboça uma queda, ficando em cerca de 38% do total da PEA até o fim do período (1988).

Essa forma de ajuste do mercado de trabalho à crise dá-se muito mais em função do aumento dos trabalhadores por conta própria, em especial daqueles vinculados a atividades não agrícolas. Estes últimos registraram uma expansão de 175.000 trabalhadores (443.000 em 1981 e 618.000 em 1988), quando o setor informal como um todo crescia em cerca de 70.000 trabalhadores (Gráfico 2). Para esse resultado con-

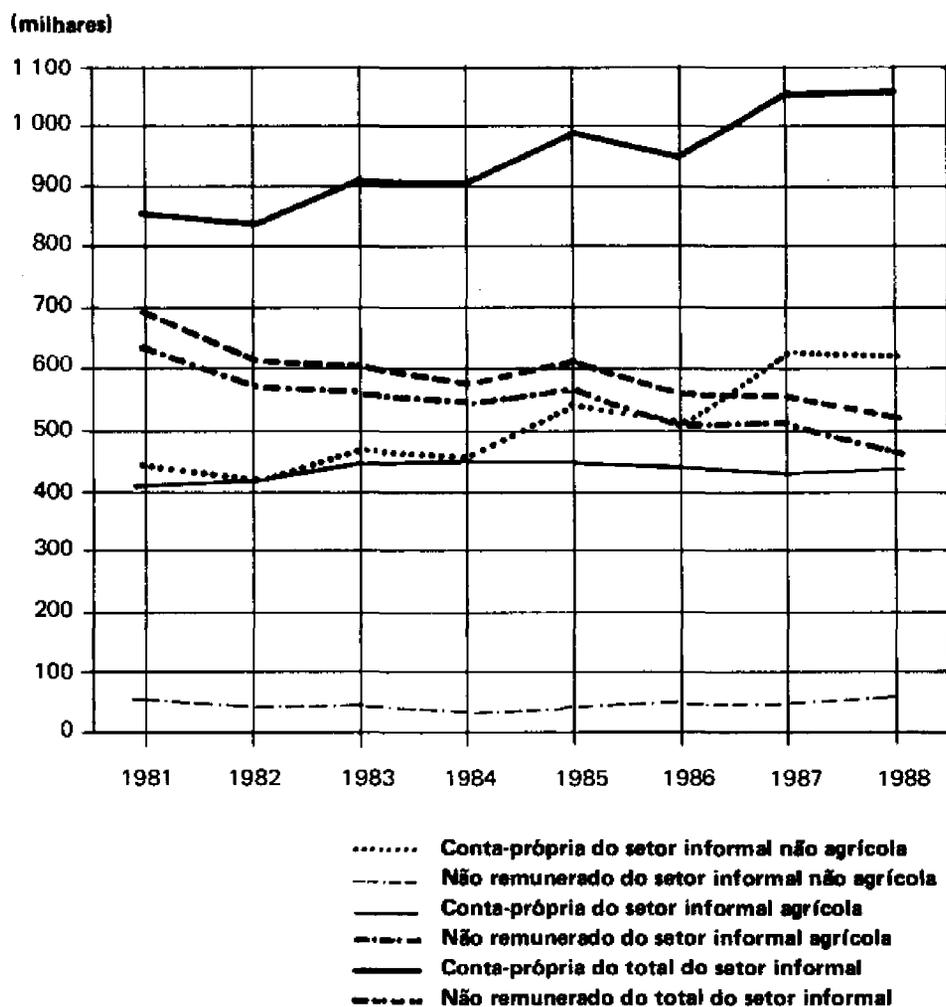
---

<sup>7</sup> Nos levantamentos do IBGE, os trabalhadores são agrupados em quatro categorias por posição na ocupação: empregado, conta-própria, empregador e não remunerado.

tribuiu, de maneira considerável, a queda do número de trabalhadores não remunerados, os quais diminuíram de 690.000 para 528.000 entre 1981 e 1988 respectivamente.

## GRÁFICO 2

### NÚMERO DE TRABALHADORES DO SETOR INFORMAL NO RIO GRANDE DO SUL – 1981-86



FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1981/88 (1983/88).  
Rio de Janeiro, IBGE.

O comportamento do mercado de trabalho informal na crise corrobora algumas evidências já mencionadas em estudos sobre o tema. Primeiramente, a de que a expansão das ocupações informais é uma forma importante de ajuste do mercado de trabalho à crise, alterando a estrutura ocupacional de mão-de-obra, mormente em espaços regionais mais penetrados pelo capital. Em segundo lugar, o fato de que esse ajuste é mais expressivo no meio urbano, visto ser esse espaço o "locus" preferencial da crise econômica da década em foco — uma crise fundamentalmente urbano-industrial. Finalmente, que a expansão do emprego nesse setor não sustenta a crença de que ele tenha a capacidade de absorver continuamente a parcela de força de trabalho que não mais encontra emprego no setor formalizado da economia, na crise. Este último aspecto pode ser evidenciado pela própria estagnação do crescimento da PEA do Estado no período 1981-84. Além disso, mesmo se considerando o crescimento da PEA no decorrer do período em análise, verifica-se que a contribuição do setor informal deu-se, quando muito, no sentido de amenizar a forte retração que a crise provocou no nível de emprego global. Isto é, para uma taxa de crescimento da PEA de 3,5% ao ano na década de 70, nos anos 80 (1981-88), ela ficou bastante aquém, 2,4% a.a.

### 1.2.2.2 — O assalariamento ilegal

A análise de como evoluíram as relações de trabalho assalariadas, em termos de sua formalização, vai permitir que se apreendam as condições de contratação dessa mão-de-obra e suas conseqüências para a classe trabalhadora na década em estudo. Essa análise será realizada a partir das categorias de trabalhadores **com** e **sem** carteira de trabalho assinada pelo empregador (categorias fornecidas pelo IBGE).

De uma maneira geral, as relações de assalariamento legalizado (trabalhadores com carteira de trabalho assinada) vigoram, preponderantemente, no setor formal da economia, sendo as relações de trabalho não formalizadas (trabalhadores sem carteira de trabalho assinada) características das atividades não tipicamente capitalistas — o setor informal.

O acompanhamento da evolução das condições de contratação da mão-de-obra assalariada nos anos 80 torna-se importante não só para verificar em que medida o ajuste do mercado de trabalho se deu via expansão do assalariamento ilegal, mas também para especular até que ponto a crise deve ter jogado novos componentes na questão.

Em termos da estrutura ocupacional da mão-de-obra, parece não ter havido alterações significativas quanto à participação dos assalariados (trabalhadores na categoria "empregados") no mercado de trabalho do Estado. Houve uma estabilização em torno de 55% da PEA no período 1981-88, percentual que se eleva para 75% nas atividades não agrícolas (Tabela 1).

O impacto da crise sobre os assalariados vai se configurar preponderantemente sobre as condições dos contratos de trabalho, isto é, sobre o tipo de relação contratual entre empregados e patrões. Nesse sentido, a evolução do número de trabalhadores empregados com e sem carteira assinada mostra, de imediato, uma deterioração das relações de trabalho no período de crise, que se apresenta mais profunda entre 1981 e 1983, sem, no entanto, reverter-se nos anos seguintes, quando houve uma recuperação da economia, ainda que descontínua.

As taxas de crescimento dos empregados, nas duas condições em foco, indicam a magnitude dessa deterioração. Ou seja, enquanto o total de empregados permanecia praticamente estagnado no período 1981-83, em torno de 1.970.000, os assalariados sem carteira assinada cresciam a uma taxa de 2,21% a.a. contra uma taxa negativa de -1,07% a.a. para os legalmente contratados.

A partir de 1984, com a recuperação da economia, as relações assalariadas recebem um novo impulso: os trabalhadores "empregados", cuja participação no total da PEA era de 52,35% em 1983, ampliam sua participação a partir de 1984 (54,30%), chegando a representar, em 1987, 56% da PEA (último dado disponível). A tendência de maior crescimento dos contratos não legalizados (relações de trabalho "invisíveis") não é, todavia, revertida. A participação dos empregados com carteira assinada no total dos empregados decresce de 71,53% em 1981 para 69,78% em 1988, ao passo que os empregados sem carteira assinada aumentam de 28,47% para 30,22% no mesmo período.

O aumento dessas relações "invisíveis" de trabalho tem sérias conseqüências para o trabalhador. A falta de proteção legal pode conduzir a várias formas de exploração da força de trabalho, que se traduziriam em um maior número de horas trabalhadas, descontinuidade da jornada de trabalho, maior rotatividade da mão-de-obra, além de baixos níveis de rendimento. Isso pode indicar, igualmente, a situação de debilidade do mercado de trabalho brasileiro e de fraqueza das instituições sociais do País.

Tabela 1

Empregados, por carteira assinada pelo empregador, no  
Rio Grande do Sul — 1981-88

DISCRIMINAÇÃO	1981	1982	1983	1984
Empregados com carteira ..	1 412 802	1 457 152	1 382 762	1 413 288
% no total de empregados	71,53	70,81	70,19	69,14
% na PEA (1) .....	37,68	38,87	36,74	37,54
Empregados sem carteira ..	562 288	600 729	587 365	630 722
% no total de empregados	28,47	29,19	29,81	30,86
% na PEA .....	15,00	16,02	15,61	16,75
Total de empregados .....(2)	1 975 090	2 057 881	1 970 127	2 044 010
% na PEA .....	52,68	54,90	52,35	54,30
DISCRIMINAÇÃO	1985	1986	1987	1988
Empregados com carteira ..	1 512 396	1 670 870	1 670 870	1 692 428
% no total de empregados	69,41	71,70	69,01	69,78
% na PEA (1) .....	37,62	41,29	38,64	...
Empregados sem carteira ..	666 517	657 413	750 183	732 908
% no total de empregados	30,59	28,30	30,99	30,22
% na PEA .....	16,58	16,35	17,35	...
Total de empregados ..... 2	1 78 913	2 323 372	(2)2 421 053	(2)2 425 336
% na PEA .....	54,20	57,59	56,00	...

FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1981/88 (1983/88). Rio de Janeiro, IBGE.

(1) A PEA do Rio Grande do Sul apresentou os seguintes números: 1981, 3.749.314; 1982, 3.748.714; 1983, 3.763.598; 1984, 3.764.541; 1985, 4.019.864; 1986, 4.034.656; 1987, 4.324.705. (2) Excluídos os empregados "sem declaração" (1981=922) (1987=211) (1988=1494).

Dentro desse quadro, a expansão da invisibilidade não deve significar, integralmente, ampliação do setor informal da economia. Em alguma medida, deve constituir-se em uma "nova forma" de subordinação do trabalho ao capital.<sup>8</sup> Isto é, em conjunturas recessivas tenderia a aumentar a invisibilidade no mercado de trabalho como um todo, seja ele formal ou informal. O aumento no setor formal é que configuraria uma situação nova e mais preocupante, visto que ampliaria, para esse setor, uma prática típica do setor informal e que penaliza o trabalhador. Conforme Cacciamali (s.d., p.15),

"(...) a invisibilidade frente ao Estado representa a forma como nesta década os agentes econômicos estão enfrentando a instabilidade política e social do País e a estagnação do nível de atividade econômica".

O ajuste do mercado de trabalho via aumento das relações "invisíveis" foi um fato expressivo no Rio Grande do Sul. Os dados disponíveis não permitem concluir a respeito do "locus" preferencial dessa modalidade de assalariamento. As hipóteses apontam, no entanto, uma apropriação dessa prática pelo setor formal, como instrumento para a diminuição de custos com mão-de-obra, além de uma expansão também importante no setor informal.



Concluindo, pode-se afirmar que as transformações ocorridas na força de trabalho do Rio Grande do Sul no período de expansão econômica foram profundas e alteraram de modo expressivo a configuração da população trabalhadora do Estado. Os movimentos mais importantes deram-se no sentido da urbanização e da expansão das relações de trabalho assalariadas, mudando o cenário de um Estado caracteristicamente agrícola para um espaço regional, onde as atividades urbanas e modernas do capitalismo passaram a se constituir no motor principal da geração de empregos.

Essas mudanças, todavia, não lograram uma homogeneização do mercado de trabalho em direção ao assalariamento da mão-de-obra ocupada. Vieram acompanhadas de formas de produzir e de formas de inserção no mercado de trabalho bastante heterogêneas.

A crise novamente provoca alterações na estrutura ocupacional da PEA, à medida que o mercado de trabalho a ela se ajusta.

---

<sup>8</sup> Essa hipótese vem sendo levantada com frequência nos debates sobre o tema, embora sejam ainda reduzidos os estudos empíricos a respeito. Casimiro (1985), por exemplo, evidencia, em sua pesquisa na Região Metropolitana de Fortaleza, que 58% dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada se encontravam vinculados a atividades organizadas de forma tipicamente capitalista (setor formal).

No caso do Rio Grande do Sul, observam-se formas modernas de ajuste, à semelhança dos países centrais, as quais se explicitam através da retração do emprego no mercado formal e da ampliação do desemprego aberto. No entanto, se, por um lado, esses ajustes explicam parte do fenômeno, de outro, encobrem outras formas, igualmente significativas, vinculadas ao modelo de desenvolvimento implementado no País. Estas últimas caminham em direção a uma deterioração da qualidade dos empregos gerados nos anos 80. Daí se registrarem aumentos proporcionalmente maiores nas modalidades mais precárias de inserção da PEA no mercado de trabalho: trabalhadores por conta própria (auto-emprego) e trabalhadores sem carteira de trabalho assinada pelo empregador.

Nesse sentido, os efeitos da crise sobre o mercado de trabalho provocaram um agravamento da tendência à subutilização da força de trabalho — típica de economias periféricas — à medida que exacerbaram condições estruturais de inserção precária da população ativa no mercado. Representam, de outro lado, uma interrupção nas tendências históricas a uma maior homogeneização das relações de trabalho, à incorporação gradativa do excedente estrutural de força de trabalho e à melhora das condições de emprego e de vida da população como um todo.

A análise das conseqüências da crise sobre a força de trabalho retoma e remete, assim, à discussão mais ampla sobre a questão do próprio modelo de desenvolvimento implementado no País, às desigualdades sociais e ao modo desigual com que a expansão capitalista tem se processado nos diferentes espaços regionais.

## **2 — A organização do processo de trabalho: a perspectiva do empresariado industrial\***

### **2.1 — Apresentando o objeto de estudo**

Na tentativa de verificar os avanços que vêm sendo incorporados à organização do processo de trabalho, buscou-se conhecer a posição dos

---

\* Esta parte do texto foi desenvolvida por Maria Isabel Herz da Jornada e Naira Lima Lapis.

As autoras agradecem a leitura atenta e cuidadosa de Ricardo Brinco e Mauro Roese que, com suas valiosas sugestões, contribuíram para a qualidade do texto. Agradecem também a João Anibal dos Santos, bolsista do CNPq, pela prestimosa colaboração na etapa final da confecção do texto.

industriais gaúchos do gênero metalúrgico quanto a essa problemática. Escolheu-se a década de 80, que se julgou privilegiada para observar as alterações que, com vistas à modernização, estão ocorrendo nas organizações fabris.

Esse período é marcado por uma crise de tal intensidade que, não obstante a alternância de fases de crescimento e estagnação econômica, passou a ser conhecido como a "década perdida". De fato, os distintos momentos que caracterizaram o período (recessão, 1981-83; retomada do crescimento, 1984-86; e crescimento descontínuo, 1987-89) tiveram repercussões importantes no que diz respeito às inovações tecnológicas e à administração do trabalho, em especial nos setores e nas empresas mais dinâmicas do País.

Alguns setores industriais, notadamente o eletro-eletrônico e o metal-mecânico — ainda que se constatem importantes descompassos no tocante à velocidade de difusão nos seus diferentes segmentos constitutivos —, encontram-se na vanguarda do movimento de modernização. Nelles, o comprometimento com esse processo em curso é de tal alcance que permite visualizar desdobramentos e reflexos a nível do conjunto do parque fabril. Tendo em vista considerações dessa ordem, optou-se por centrar o presente estudo no gênero metalúrgico da RMPA, o que, antes de restringir a análise, deverá possibilitar o conhecimento mais aprofundado dos problemas enfrentados por um segmento particularmente estratégico da indústria de transformação rio-grandense.

Na verdade, a relevância do segmento metalúrgico no cenário industrial gaúcho é facilmente demonstrada pela sua significativa participação no valor da produção, bem como no total do pessoal ocupado (8,6 e 9,7%, respectivamente, em 1980). A importância econômica da metalurgia no contexto regional tem, naturalmente, sua reciprocidade no plano político expressa na participação dos empresários vinculados ao gênero no seu órgão de classe: a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS). Entidade máxima de representação dos interesses do empresariado industrial gaúcho, a FIERGS contou, desde a sua criação, na década de 30, com empresários oriundos do gênero metalúrgico em seu quadro diretivo. Assim, a sua presidência e a vice-presidência foram sempre, e continuam sendo, ocupadas por representantes ligados ao referido setor, o que atesta não só o peso econômico da indústria metalúrgica, mas, sobretudo, a liderança política exercida por esse segmento da burguesia industrial local.

Paralelamente à liderança política desses empresários, evidenciou-se o peso do sindicato dos empregados nas indústrias metalúrgicas, o qual, além de concentrar um expressivo contingente de operários, cons-

titui, no plano político, um dos mais organizados dentre os representativos das diferentes categorias profissionais, quer pelas greves empreendidas, quer pelo conteúdo de suas reivindicações. A categoria começa a revelar uma preocupação que ultrapassa as questões de ordem econômica. De fato, volta-se para a problemática da melhoria das condições de trabalho e denota um esforço para acompanhar as inovações introduzidas pelo capital no processo de gestão da força de trabalho.

Essas ponderações nortearam o procedimento metodológico adotado, que considerou, para efeitos da presente análise, um universo restrito aos industriais do gênero metalúrgico, proprietários de empresas de grande porte, localizadas na RMPA, com capital de origem majoritariamente nacional.<sup>9</sup> A opção pelas firmas maiores ocorreu em função de se acreditar que os grandes empresários impulsionam o conjunto da classe para as mudanças mais significativas, contribuindo, com isso, para a definição dos rumos do desenvolvimento industrial.

## **2.2 — Algumas reflexões acerca dos industriais gaúchos: o conservadorismo posto à prova**

Estudos anteriormente realizados sobre o empresariado industrial gaúcho<sup>10</sup> têm chamado atenção para o caráter conservador e até mesmo autoritário dessa fração de classe. A postura assumida pelos industriais — conforme análises realizadas até a década de 70 — poderia ser identificada como sendo de resistência às mudanças. Acredita-se que o conservadorismo apontado — que já é consenso entre os estudiosos do tema — tem seu limite no momento em que entra em risco a sobrevivência dos capitais. A luta concorrencial deve colocar o desafio maior: aqueles capitais que não inovarem, acompanhando a tendência do mercado, poderão ter sua falência decretada. Assim sendo, diante das exigências do mercado não haverá espaço para hesitações, ou seja, o empresário que não avançar em direção a esse movimento poderá não resistir enquanto tal. Esse é o fio condutor desta parte do estudo.

---

<sup>9</sup> A fonte utilizada para a determinação do universo de investigação foi a revista **Quem é Quem na Economia Brasileira 1989** (1989). Dentre as 20 maiores empresas metalúrgicas localizadas na RMPA, obedecendo aos quesitos do patrimônio líquido e da rentabilidade, foram escolhidas, para efeitos do presente estudo, as sete maiores, segundo o critério de número de empregados — superior a 500. Como procedimento complementar, os empresários entrevistados foram solicitados a fornecer indicações de outras empresas a serem pesquisadas. As sugestões oferecidas confirmaram a amostra inicialmente definida.

<sup>10</sup> Consultar a esse respeito as análises de Gros (1987), Jornada (1989), Lapis (1987) e Pe-savento (1988).

No plano das relações entre capital e trabalho, os estudos aqui citados, como já mencionado, indicaram a adoção por parte dos empresários gaúchos de uma postura que, além de conservadora, era nitidamente autoritária. Numa perspectiva histórica, pode-se identificar no ideário positivista<sup>11</sup>, calcado na "ordem e progresso" e na negação do conflito, a base para tal comportamento e que tão facilmente se percebia nos momentos de eclosão de greves e conflitos, quando o empresariado industrial costumava definir-se pela sua resolução nos moldes autoritários, relegando alternativas institucionais de cunho liberal.

Essa mesma postura reafirma-se no tocante à questão salarial.<sup>12</sup> Os empresários posicionavam-se a favor de reajustes salariais rigorosamente dentro dos limites fixados pelo Estado, ou seja, obedecendo aos parâmetros da lei. A lógica empresarial buscava evitar, assim, reajustes "excessivos" e, conseqüentemente, uma possível abertura no leque salarial, ou a descompressão dos salários. Nesse sentido, o que podia ser observado era uma defesa sistemática das práticas de controle salarial, o que significava conferir extrema importância aos salários na composição dos custos industriais. A bem da verdade, é preciso concordar que não se tratava de uma preocupação desprovida de sentido, visto que os diferenciais de produtividade entre a indústria gaúcha e a paulista mostravam-se francamente desfavoráveis àquela. Com efeito, uma comparação entre as duas estruturas industriais revelava que a indústria gaúcha pagava salários mais baixos do que a paulista, evidenciando, assim, o papel da compressão salarial como instrumento utilizado pela classe para assegurar a taxa de acumulação interna. A importância creditada à contenção salarial por parte dos empresários gaúchos sugere, portanto, que o estágio de desenvolvimento da indústria de transformação no Rio Grande do Sul estava aquém daquele apresentado pela sua congênera do centro do País, notadamente São Paulo, onde se concentram as forças produtivas mais avançadas do cenário manufatureiro brasileiro. Trata-se de uma inferência bastante plausível, pois somente em um parque industrial operando com base em processos de trabalho pouco complexos é que os baixos salários poderiam acarretar expressivas vantagens a nível do potencial de acumulação. Efetivamente, o progresso técnico, que possibilita diminuir a in-

---

<sup>11</sup> A respeito da influência do Positivismo na formação ideológica da burguesia industrial gaúcha, ver Pesavento (1988).

<sup>12</sup> Ver sobre esse assunto o texto de Jornada (1989), o qual refere-se a um estudo mais amplo acerca do pensamento dos industriais locais diante da política salarial no período 1964-80.

fluência do fator trabalho na formação dos custos de produção, tende a tornar a compressão salarial um mecanismo secundário (Jornada, 1989). A referência a estudos anteriormente realizados serve, assim, para mostrar que a postura do empresariado industrial local tinha sua razão de ser, ou seja, as características próprias ao parque fabril gaúcho levaram a classe a assumir posições como as aqui explicitadas.

Na mesma linha de raciocínio, é pertinente agregar um outro elemento de análise e que diz respeito à questão do financiamento da industrialização no Rio Grande do Sul.<sup>13</sup> Historicamente, o parque fabril gaúcho configurou-se como pouco captador de recursos externos, característica esta que veio contribuir para o agravamento da situação financeira da indústria rio-grandense. As restrições relacionadas com o financiamento, tanto de ordem interna quanto externa, constituíram-se em uma questão crucial para os industriais do Brasil meridional, o que é compreensível, pois o prosseguimento da acumulação a nível regional depende da disponibilidade de fontes de financiamento.<sup>14</sup>

Em ambas as situações referidas, transpareceu uma atitude nítida e clara de defesa dos interesses específicos de classe. O descompasso verificado entre as posições dos industriais gaúchos e as dos seus pares do centro do País era, sobretudo, o reflexo da necessidade de proteger suas fatias de mercado, especialmente no interior do espaço econômico nacional. A preocupação em manter a capacidade de competição no mercado brasileiro funcionava tal qual um dínamo a impulsionar a burguesia industrial local a abraçar determinadas causas, como a defesa sistemática do controle estatal sobre os salários, impedindo acréscimos sensíveis nos preços de seus produtos, o que comprometeria a indústria gaúcha em termos de competitividade. Convém lembrar aqui que, dado o caráter subordinado da economia gaúcha, uma parcela considerável da indústria local — fornecedora de peças e insumos para a Região Sudeste, como, por exemplo, autopeças para o setor automobilís-

---

<sup>13</sup> É importante salientar que a questão do financiamento da acumulação nacional inscreve-se no âmbito de um fenômeno mais amplo, relacionado com o modo como se dá a reprodução ampliada do capital no Brasil. A forma desigual e combinada que assume o desenvolvimento do capitalismo no País terá como desdobramento o atendimento dos interesses de determinados capitais em detrimento de outros. Na lógica da acumulação nacional, os capitais localizados no centro do País foram indiscutivelmente os mais favorecidos na distribuição dos recursos financeiros.

<sup>14</sup> Sobre as posições dos industriais gaúchos frente ao capital estrangeiro no período 1964-73, ver Lapis (1987).

tico — está na dependência de uma determinação de preços que se dá a nível da indústria compradora do centro do País.

Face ao exposto, é possível entrever a importância que assume a incorporação de tecnologia para o parque fabril gaúcho, já que é condição para a passagem a outro patamar de desenvolvimento. O salto para um novo padrão tecnológico e organizacional, sintonizado com o movimento que vem ocorrendo no centro do País, desde fins dos anos 70, envolvendo de forma mais direta os setores produtivos dinâmicos, é a tarefa maior para a indústria gaúcha. Aliás, uma tarefa que se torna especialmente premente para aqueles segmentos que direcionam a sua produção, em boa parte, para fora do Estado e, até mesmo, para além do mercado nacional.

Dentre as formas mais modernas e avançadas de gerenciamento do processo de trabalho, encontra-se o chamado modelo japonês de gestão industrial<sup>15</sup>, difundido entre as empresas brasileiras mais dinâmicas, precipuamente na década de 80. O surgimento de novas tecnologias e de uma nova técnica gerencial é um fenômeno concomitante ao movimento mais geral ditado pela própria lógica de acumulação capitalista. A implantação e a difusão no Japão desse conjunto de inovações deu-se em uma época crucial — início da década de 60 —, marcada internamente por avanços tecnológicos que ocorriam em meio a uma profunda crise de ordem econômica e a uma efervescência social de grandes proporções, circunscrita, sobretudo, ao âmbito operário. Nesse contexto, as modificações introduzidas na organização do processo de trabalho, orientadas para a adoção de um tipo de gestão da força de trabalho, baseada na participação e no envolvimento dos trabalhadores nos problemas da empresa, atuaram como elemento importante no sentido de frear a mobilização sindical que crescia e se fortificava.

Contexto histórico similar é o do Brasil quando da adoção do modelo japonês de gestão. A organização dos trabalhadores, que se revigorou e imprimiu outros contornos ao movimento sindical, especialmente

---

<sup>15</sup> Para fins do presente trabalho, o modelo japonês de gestão é compreendido como "(...) uma formulação correspondente ao sistema Just-in-Time (JIT). O JIT a nível industrial pode ser entendido como um sistema de gestão resultante da aplicação sinérgica de um conjunto de técnicas (Kanban, TQC, CCQ, perda zero, tecnologia de grupo, Kaizen, etc.) e princípios (participação e envolvimento dos trabalhadores, treinamento, teoria Z, etc.). Para uma definição mais ampla usualmente aceita, o JIT é um sistema que visa processualmente à eliminação total das perdas, sendo estas definidas como aquelas atividades que geram custos e não adicionam efetivamente valor aos produtos" (Ruas et alii, 1989).

na última década, também contribuiu para as transformações verificadas no âmbito da fábrica e da própria relação capital/trabalho. Assim, a pauta de reivindicações dos sindicatos passou a incluir cada vez mais quesitos relacionados com as condições de trabalho e com as formas de participação dos operários na gerência do trabalho, questionando, desse modo, o autoritarismo no seio das empresas. Sem dúvida, no caso brasileiro, pode-se observar que, se é certo que a crise econômica é um fenômeno que impulsionou inovações tanto no âmbito tecnológico quanto no organizacional, sobretudo neste último, também é verdade que a influência dos avanços do movimento sindical não pode ser desconsiderada. Todavia as similitudes com o caso japonês esgotam-se por aí, pois, ao se tratar da sociedade brasileira, está-se diante de uma realidade distinta, em que o papel do Estado, a trajetória do movimento operário e a própria estrutura jurídica, sem falar na formação cultural do País, apresentam-se de forma completamente diferenciada.<sup>16</sup>

Em função dessas singularidades, o modelo japonês aplicado no Brasil vem sofrendo adaptações, de forma a torná-lo compatível com a realidade nacional. Assim como o País apresenta suas especificidades, as empresas também contam com peculiaridades associadas ao ramo em que atuam, ao tipo de produto fabricado e ao mercado para o qual produzem. Existe, portanto, um conjunto de condições que determinam como o modelo japonês poderá ser operacionalizado a nível de cada fábrica. Por isso, a flexibilidade e a adaptabilidade do dirigente industrial tornam-se atributos estratégicos para o sucesso das técnicas japonesas de gerenciamento no cenário fabril local.

A adoção desse novo modelo de gestão por empresas brasileiras foi precedida da implantação dos conhecidos Círculos de Controle de Qualidade (CCQs) no final dos anos 70, justamente quando a crise econômica era visível e a recessão, que se configuraria claramente a partir de 1981, já estava em curso. Eram experiências tímidas, que foram tomando vulto nos anos subseqüentes, com a emergência do sistema Just-in-Time/Kanban<sup>17</sup>, que compõe a espinha dorsal do modelo japonês. Várias

---

<sup>16</sup> Sabe-se que esse tipo de abordagem é polêmico, havendo divergências entre os analistas brasileiros que se ocupam do tema e os historiadores japoneses. Foge ao âmbito do presente texto discutir o modelo japonês, motivo pelo qual se privilegiou a interpretação desenvolvida por Hirata (1983).

<sup>17</sup> O Kanban pode ser entendido como um sistema de informações para administrar o JIT, uma vez que controla a quantidade de produção em cada processo. "O Kanban é um instrumento (cartão, placa, anel, etc.) que, visualmente, indica ao operador o que fazer, em que quantidade, onde colocar." (Salerno, 1987, p.194).

pesquisas têm evidenciado que os industriais do centro do País — especialmente aqueles vinculados aos setores de ponta da economia — estão empregando as técnicas de gestão contidas no modelo japonês como a expressão mais moderna da organização e do controle do processo de trabalho. Da leitura desses estudos depreende-se que o empresário que não se modernizar e não acompanhar a tendência em curso, adotando a nova "filosofia" de produção, poderá não resistir à luta concorrencial.

No âmbito regional, interessa verificar se os industriais incorporaram as novas técnicas nas suas plantas produtivas e, se o fizeram, de que maneira as adaptaram para atender às condições específicas de sua empresa e ao contexto industrial regional.

### **2.3 — A "regência" do capital: o caso concreto**

A década de 80, que para a economia brasileira foi marcada pela crise e pela recessão, pode ser considerada como um marco para os estudos sobre modernização tecnológica e relações de trabalho no Brasil. As novas exigências do mercado internacional, em que a produtividade e a qualidade dos produtos se tornaram um imperativo para a competitividade, e as dificuldades enfrentadas no mercado interno motivaram as empresas brasileiras a assumirem um processo de mudanças para adequação aos requisitos dos novos tempos. A modernização tecnológica, materializada na difusão da automação microeletrônica (AME) entre empresas de ponta da indústria nacional, e as novas formas de gestão e controle do processo de trabalho foram os ajustes do capital, no caso brasileiro, ao desafio do capitalismo internacional. A ênfase dada às transformações de caráter organizacional, que se verificaram nas fábricas do centro do País e naquelas aqui focalizadas, está sincronizada com as dificuldades enfrentadas pela economia brasileira nos anos de crise. De fato, a adoção de um novo modelo de gerenciamento da força de trabalho implicou custos de investimentos relativamente baixos, se comparados com aqueles em tecnologia.

A tendência constatada entre os industriais do gênero metalúrgico da RMPA, através de entrevistas,<sup>18</sup> converge para essa mesma configura-

---

<sup>18</sup> É importante advertir que as entrevistas com os empresários foram realizadas num momento particularmente delicado da vida política brasileira, quando foi lançado o Plano Collor, momento de incertezas e indecisões. Essas entrevistas tiveram como eixo temático questões ligadas à organização do processo de trabalho, tais como: estrutura hierárquica, formas de produção, salários, condições de trabalho, políticas sociais e políticas de envolvimento.

ção. O movimento crescente de modernização, mormente nas grandes empresas, concentrou-se mais na criação e no desenvolvimento do que se convencionou chamar de uma nova "cultura empresarial" do que na introdução de avançadas tecnologias. Sem dúvida, um aspecto não está dissociado do outro. No entanto o que se quer acentuar é a vontade do empresariado de realizar uma política de mudanças que envolva investimentos de menor vulto. Daí a prioridade à reorganização do trabalho a nível da fábrica.

A utilização, na presente pesquisa, do termo "cultura empresarial" diz respeito a um conjunto de elementos que tem sido apontado na literatura como característico das fábricas em processo de modernização. As políticas de estabilização da mão-de-obra e a introdução de sistemas participativos, cujo exemplo mais notável é o Just-in-Time/Karban, constituem-se no cerne das recentes políticas de gestão da força de trabalho, que, por sua vez, são a expressão da nova cultura fabril.

As empresas em referência — todas de grande porte — revelaram uma sintonia com esses princípios. A estabilidade no emprego, a melhoria dos benefícios sociais (salários um pouco mais elevados do que os da média do mercado, auxílio saúde, transporte e alimentação subsidiados) e a valorização do trabalhador (qualificação da mão-de-obra através de treinamento interno e possibilidade de ascensão dentro do quadro funcional) são práticas encontradas, em maior ou menor grau, em todas as fábricas visitadas. Essas constatações tornam-se importantes para o parque fabril gaúcho como um todo, pois a literatura existente acerca do empresariado industrial nacional permite inferir que são os grandes industriais, sobretudo aqueles ligados aos ramos mais dinâmicos, os que efetivamente influenciam o conjunto da classe para mudanças. Nesse sentido, pode-se esperar que a "nova cultura" não fique restrita às grandes empresas, sendo repassada e assimilada, em etapas posteriores, pelo restante das empresas.

O paralelo com períodos anteriores mostra que os anos 80 foram cenário de uma nova tendência. Enquanto na década de 70 prevalecia a manutenção de altas taxas de rotatividade — próprias do modelo taylorista — como uma das formas de exercer um maior controle sobre a classe trabalhadora, nos anos 80 inaugura-se um movimento em sentido oposto — típico do modelo japonês —, que procura fixar a força de trabalho na empresa, reduzindo o "turnover". Claro está que essas considerações são válidas para o segmento industrial em estudo, o que não significa, entretanto, que não se apliquem a outras indústrias classificadas de ponta, como a eletrônica, por exemplo.

Os depoimentos dos empresários rio-grandenses revelam uma atenção especial para as questões relacionadas com a estabilidade da mão-de-obra, basicamente por dois motivos: 1) necessidade de assegurar a qualidade dos produtos, mediante a qualificação do operário e a confiança na sua capacidade de operar os equipamentos, sobretudo os eletrônicos; 2) estabelecimento de uma relação de confiabilidade recíproca entre capital e trabalho, já que a garantia de manutenção do emprego enfraquece a resistência dos trabalhadores em relação às mudanças. Na verdade, o sentido de todas as medidas de política interna da empresa busca, ratificando as próprias palavras de um dirigente industrial, "melhorar a confiabilidade do processo de produção atingindo a qualidade desejada na primeira vez".

A política de benefícios sociais — um dos pilares dessa emergente cultura fabril — teve a sua importância reconhecida pelos industriais entrevistados, que trataram de desenvolver e aperfeiçoar, conforme a situação, um feixe de medidas de cunho assistencial e social, com a finalidade de integrar, sem resistência, os operários às novas modalidades de produção e gerenciamento. Como pôde se observar, esses benefícios materializam-se sobretudo através de uma política de recursos humanos voltada à prestação de atendimento médico e dentário, criação de convênios-saúde, fornecimento de refeições subsidiadas e auxílio-alimentação (ranchos), promoção de lazer e recreação, bem como garantia de transporte subsidiado ou integralmente coberto pelas empresas. Inclui-se, também, entre os mesmos, a educação formal, uma vez que o baixo nível de escolaridade dos trabalhadores de maior parte das empresas visitadas dificulta a execução dos programas de treinamento e de qualificação da mão-de-obra.

É interessante acrescentar que, em uma dessas fábricas, a política de recursos humanos implementada procura estimular os trabalhadores através de premiações pelo destaque no desempenho de tarefas. Um exemplo bastante ilustrativo das sutilezas utilizadas pelo capital em sua trajetória de persuasão da classe trabalhadora encontra-se na instituição de uma taça que circula mensalmente, durante todo o ano, entre os trabalhadores, ou setores, que atingem as metas propostas pela empresa. Aquele(s) que acumula(m) o maior número de "vitórias" ao término do ano recebe(m) a posse definitiva da taça.

Assim, o empresariado, ao oferecer determinadas recompensas simbólicas, procura estabelecer uma relação de confiança entre direção da empresa e trabalhadores, já que o elemento credibilidade é componente-chave da nova estratégia empresarial. Em contrapartida, essa estratégia exige um maior envolvimento dos operários nos assuntos da fábrica,

o que tem resultado, segundo os próprios empresários, num aumento da qualidade dos produtos e da produtividade.

Dessa forma, a busca da confiabilidade por parte do patronato obedece à determinação de duas ordens: uma diz respeito às exigências tecnológicas e de mercado; e a outra, à atuação dos sindicatos que procuram, permanentemente, pressionar os trabalhadores no sentido de se mobilizarem na defesa de seus interesses.

A postura gerencial é a de se antecipar às reivindicações colocadas pelos sindicatos, numa tentativa de legitimar as mudanças no interior da fábrica. A propósito, é esclarecedor o depoimento de um dos empresários: "a empresa precisa conceder uma gama de benefícios para ocupar o espaço social que lhe cabe, esvaziando o espaço do sindicato".

Com referência às políticas de envolvimento, cabe comentar que a importância maior deve ser creditada às questões relativas à melhoria das condições de trabalho via salários indiretos e estabilidade. As "recompensas simbólicas" – taças, passeios, almoços com a diretoria, etc. – devem perder eficácia na medida em que se verifica um aumento da conscientização dos trabalhadores. De fato, em algumas empresas visitadas, o paternalismo ainda vigente começa a ser substituído por uma maior profissionalização das relações de trabalho. Um dirigente reconhece que os benefícios não são conseqüência da bondade da empresa, mas a contrapartida do aumento da qualidade do trabalho do operário. Nas suas próprias palavras: "o que fazemos não é por sermos bonzinhos, é porque somos profissionais e como tais perseguimos a lucratividade e a expansão dos nossos negócios".

No entanto, ainda que algumas empresas estivessem rompendo com as práticas paternalistas, nenhuma delas contava com uma política de participação dos empregados nos lucros da empresa, embora admitissem essa possibilidade.

Mesmo que as empresas consideradas estejam em estágios diferenciados no que diz respeito ao processo de implementação do Just-in-Time (JIT)/Kanban, em todas elas podem ser observadas mudanças nas relações de trabalho no sentido de uma maior participação dos trabalhadores nos assuntos da empresa. Dentro dessa estratégia de envolvimento e participação<sup>19</sup> – fatores fundamentais para o êxito da nova dinâmica

---

<sup>19</sup> Conforme formulação de Ruas et alii (1989).

organizacional —, os CCQs aparecem em todas as organizações fabris, pois os mesmos respondem a necessidades vinculadas à qualidade dos produtos, essencial nos marcos do mercado concorrencial, particularmente na última década. É preciso frisar que a existência dos CCQs por si só não significa uma superação dos parâmetros tayloristas/fordistas, pois a tradicional separação entre planejamento e execução das tarefas continua existindo. Como bem acentua Salerno (1987, p.190):

"O CCQ, se isolado de uma mudança mais geral na organização e administração do trabalho, não significa qualquer rompimento com padrões de trabalho consolidados, nem significa a democratização entendida como descentralização das estruturas de poder".

A lógica empresarial — ao reunir, periodicamente, pequenos grupos de trabalhadores voluntários com o propósito de discutir e apresentar sugestões de melhorias e modificações no processo de fabricação dos produtos — visa à apropriação do saber operário para atingir a redução dos custos. Se a lógica permanece, as modalidades para alcançar um controle de qualidade mais apurado parecem estar se alterando. Em uma das empresas pôde se observar um movimento de superação do CCQ em favor de métodos mais eficazes. Nessa indústria, o CCQ já estava cedendo espaço para o denominado "Programa de Qualidade Total", onde o próprio operador controla a qualidade do produto. Conforme afirmava o dirigente da mesma em entrevista: "a tendência é desaparecer o controle de qualidade, pois as peças têm que nascer boas. Os problemas devem ser resolvidos no nascedouro".

A verdadeira alteração nas formas de organização do trabalho e da produção vai ocorrer com a introdução do sistema Just-in-Time/Kanban, que é mais complexo do que o CCQ, pois implica uma nova dinâmica empresarial. Importa referir que esse sistema surge num momento de crise, em que a escassez de recursos e a necessidade de retomar o crescimento levaram o capital a priorizar aquelas inovações, demandando investimentos relativamente baixos. O JIT, cujo fundamento é "produzir o que é necessário, na quantidade necessária e no momento necessário", enquadra-se perfeitamente às exigências da conjuntura.

O sistema Just-in-Time/Kanban é muito mais abrangente do que possa insinuar a alusão a uma simples política de redução de estoques, pois ele supõe uma profunda reestruturação da produção, com a inversão do seu fluxo. Enquanto, nos sistemas convencionais, a produção é "empurrada"; nesse, ela passa a ser "puxada". Salerno (1987, p.191) esclarece o processo:

"A linha de montagem é que solicita aos departamentos precedentes que tipo de peças necessita com vistas a atender às vendas. Assim, a usinagem não 'empurra' um lote de peças para a montagem, mas este vai buscar as peças e determina à usinagem o que ela tem que fazer".

Em suma, as empresas, ao optarem pelo modelo japonês — aqui expresso no JIT —, visam elevar a produtividade e o padrão de qualidade, bem como reduzir os estoques em processo e promover a circulação rápida do capital.

Todavia não se deve pensar no Just-in-Time apenas como um conjunto de técnicas. Muito mais do que isso, é uma filosofia, cujos alicerces estão assentados em dois requisitos fundamentais: o envolvimento e a participação dos trabalhadores.

As metalúrgicas pesquisadas, em estágios diferenciados, estão em sintonia com o processo de renovação verificado no centro do País. Objetivam, com isso, assegurar um espaço no mercado, via busca de maior eficiência.<sup>20</sup> Os empresários entrevistados revelaram não só o conhecimento do modelo japonês, como o emprego de várias técnicas e princípios organizacionais nele contidos — conforme cada caso. Deve-se registrar que nem todas as empresas operam com o JIT nas suas diversas áreas de produção, pois — argumentavam os empresários — existiam situações em que não era possível trabalhar sem estoques. A justificativa para uns residia no tipo de produto fabricado, para outros a responsabilidade recaía sobre os fornecedores de matérias-primas que não operavam "justo a tempo", o que forçava as empresas que dependiam desse fornecimento a trabalharem com estoque. Assim, por princípio, não havia uma posição contrária ao JIT, tratando-se meramente de uma questão de adaptabilidade.

Duas situações ilustram com clareza os distintos momentos por que passam as empresas gaúchas em sua trajetória para se consolidarem no mercado. Enquanto uma, que tinha metade de sua produção voltada ao mercado internacional, utilizava o JIT combinado com técnicas americanas, pois, segundo o empresário entrevistado "era necessário pinçar o que de mais avançado oferecesse cada modelo"; a outra, que curiosamente fabricava o mesmo tipo de produto e também tinha uma parcela de

---

<sup>20</sup> No trabalho de Ruas et alii (1989), são analisadas três empresas de grande porte, situadas no complexo metal-mecânico no Estado do Rio Grande do Sul, nas quais os resultados da implantação do Just-in-Time foram considerados plenamente satisfatórios. Essas empresas, inclusive, são reconhecidas nacionalmente como "modelos" de boa aplicação do modelo japonês.

sua produção dirigida para fora do País, recém estava implantando o sistema Just-in-Time/Kanban e o estava fazendo de forma a provocar uma verdadeira "revolução" organizacional, considerando-se o arcaísmo dos padrões vigentes até então. Nessa empresa — ao contrário da primeira, em que as mudanças gerenciais acompanhavam a introdução de tecnologias altamente sofisticadas —, o maquinário utilizado sofreu apenas adaptações.

Observa-se, assim, que, embora as empresas respondam de forma diferenciada aos desafios do mercado, a preocupação em avançar para estágios mais desenvolvidos está presente. As palavras de um dos empresários confirmam essa apreciação.

"O processo de modernização se instala na empresa a partir da 'angústia' em vislumbrar na fábrica padrões semelhantes aos das empresas mais modernas, para tornar a empresa o menos vulnerável possível às crises."

A implementação do Just-in-Time vem acompanhada de uma tendência à **flexibilização** da produção e dos postos de trabalho e à conseqüente **polivalência** do operário. Isso surge como resultado de rearranjos na produção, materializados nas ilhas de manufatura<sup>21</sup> que acompanham a automação microeletrônica.

Em contraste com os anos 70, quando o modelo predominante visava à racionalização das tarefas, determinando o posto de trabalho e as tarefas de cada trabalhador, nos anos 80 a flexibilização da produção tem sido apontada como uma das principais vantagens decorrentes das novas tecnologias e da nova dinâmica empresarial. A flexibilização — graças a maior versatilidade das máquinas — permite fabricar produtos diferenciados, segundo distintas escalas de produção, possibilitando atender mais adequadamente às exigências do mercado.

A flexibilidade da produção vai refletir-se sobre os postos de trabalho, provocando uma relativa polivalência entre os operários, com conseqüências a nível da organização do processo de trabalho. A organização do trabalho com base no parcelamento das tarefas — típica do

---

<sup>21</sup> Ilhas de manufatura, também conhecidas como células de manufatura, consistem no agrupamento de uma "família" de peças que tenham aproximadamente o mesmo processo de fabricação. As máquinas da célula são dispostas, usualmente, em forma de U para facilitar o manejo do operador. O mesmo operador controla um grupamento de máquinas que produzem peças semelhantes.

modelo taylorista-fordista — começa a ser substituída por uma outra forma de organização, calcada no enriquecimento de cargos e na rotação de tarefas. Nessa concepção, a cada trabalhador é destinado um conjunto mais complexo de tarefas, passando o mesmo a desempenhar atividades diferenciadas.

A tendência à flexibilização e à polivalência pôde ser observada, em níveis diferenciados, em todas as metalúrgicas pesquisadas. Todavia o fato de os empresários reconhecerem que o movimento aponta nessa direção não implicou, necessariamente, a difusão desses preceitos para a totalidade da produção, pois os mesmos alegavam que existiam tarefas e funções para as quais a rotatividade era desaconselhável. A polivalência, pois, não se adequaria a todas as fases da produção, sendo, porém, aceita como um princípio.

A nova dinâmica empresarial, consubstanciada na filosofia do Just-in-Time, provocou uma reorganização do processo de trabalho e a implementação de uma política de benefícios sociais que, como se teve oportunidade de mostrar, constituem parte integrante da nova concepção de produção baseada no binômio envolvimento-participação. Os resultados da implantação desse sistema participativo traduziram-se em aumento da produtividade e melhoria da qualidade dos produtos, conforme informações dos empresários. Sob o véu de práticas assistencialistas — que visavam fundamentalmente se antecipar à atuação dos sindicatos, esvaziando o seu espaço na fábrica — e da abertura à participação dos empregados nos assuntos da empresa — via CCQs, principalmente —, legitimavam-se as mudanças e buscava-se a redução do conflito entre capital e trabalho. Da mesma forma, a política de estabilização da mão-de-obra na empresa tanto atendia às necessidades de qualificação quanto à de "dobrar" a resistência operária às mudanças. Conforme justificava um empresário em entrevista,

"O sindicato não se opôs à introdução do modelo japonês, porque fizemos um acordo de cavalheiros com ele, onde nos comprometíamos a não demitir trabalhadores em função de rearranjos organizacionais".

Com efeito, os dirigentes, de um modo geral, não teceram comentários que indicassem uma maior resistência operária à adoção das novas práticas. "Nosso relacionamento com o sindicato é muito bom" asseverava um deles, enquanto para outro a situação se mostrava de maneira menos cômoda, dada a tradição de combatividade do sindicato da região. Mesmo nesse caso, o dirigente da empresa acentuava que não se podia perceber uma oposição no interior da fábrica, pois os métodos emprega-

dos eram considerados suficientemente eficazes para obscurecer qualquer iniciativa do sindicato entre os seus empregados.

"Precisamos agir rápido, ter respostas rápidas, porque o sindicato de nossa região é muito organizado e combativo, por isso adotamos várias medidas de cunho assistencial, que neutralizam o sindicato."

O confronto entre as duas lógicas – a sindical e a patronal – permitiria esboçar, com maior acerto, tendências relativas aos usos e usufrutos das novas formas organizacionais e das novas tecnologias. No entanto este estudo tem seu alcance limitado à visão empresarial, na medida em que procurou apreender as estratégias da burguesia industrial diante da crise, particularmente de um dos segmentos considerado dos mais avançados, porque representativo de um setor dinâmico da indústria rio-grandense. Dessa forma, deixou-se a descoberto o outro elemento da relação capital/trabalho, ou seja, aqui não se investigou a estratégia operária para fazer frente às inovações introduzidas no processo de trabalho, tornando-se temerária qualquer afirmação em relação às conseqüências do processo de mudanças sobre o movimento operário. Deve-se ter presente que o impacto das novas modalidades de gestão e de controle do processo de trabalho pode não ser de todo negativo, dado a existência de experiências qualificantes e de uma diminuição do desgaste físico, bem como de uma melhoria das condições de trabalho. Álvaro Diaz (Diaz, 1988, p.63) mostra as repercussões desse processo para os trabalhadores:

"É possível que o 'operário massa' seja substituído por um 'operário social', com maior polivalência profissional e maior rigorismo cultural, especialmente nos setores e empresas mais dinâmicas da economia".

Colocam-se, pois, novos desafios para o movimento sindical, sobretudo para aqueles sindicatos que estão se defrontando com os segmentos mais avançados da burguesia industrial. Um desses desafios materializa-se na nova filosofia global de produção, cujo expoente é o Just-in-Time. As implicações decorrentes de sua incorporação para o conjunto dos trabalhadores envolvidos nesse processo emergente estão muito bem contidas nas palavras de um empresário: "É preciso contratar não apenas as mãos, mas o coração e a mente das pessoas".

### **3 – Negociações trabalhistas na indústria metalúrgica da RMPA – 1980-88\***

#### **3.1 – Apresentando o tema**

As negociações trabalhistas são uma instituição de caráter essencialmente político, em que, através de um processo de ação recíproca entre as direções das empresas (sindicatos ou associações empresariais) e a representação organizada dos trabalhadores, são fixadas normas para o emprego da força de trabalho. Constituem-se, portanto, no "locus" em que se refletem de forma nítida vários aspectos, tais como: as preocupações e problemas dos trabalhadores, o seu poder de barganha, a atitude dos agentes econômicos no decorrer do processo de composição dos seus interesses de classe e a ação do Estado.

As negociações integram o sistema de relações de trabalho, o qual, por sua vez, determina suas características gerais. No Brasil, esse sistema, que foi estruturado na década de 30, tem sua expressão legal na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). A partir de meados da década de 70, entretanto, tem se assistido, no País, a uma fase de mudanças nas relações profissionais, processo ao longo do qual têm sido revalorizadas as negociações coletivas como mecanismo de resolução das disputas trabalhistas. Esse "renascimento" das negociações reflete uma certa autonomização ou desprendimento dos agentes econômicos em relação às normas vigentes, resultando na ampliação do papel das negociações coletivas para o estabelecimento de regras de relacionamento entre capital e trabalho. Elas podem ser consideradas, pois, um cenário importante para observar a evolução do sistema de relações trabalhistas.

O estudo das negociações trabalhistas no Rio Grande do Sul tem como objetivo acompanhar a sua evolução no setor metalúrgico da Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA), no período de 1980 a 1988. Pretende-se observar – através do exame do ajuste de interesses entre patrões e empregados em um segmento estratégico da indústria gaúcha – se o "renascimento" das negociações trabalhistas que ocorreu a nível nacional atingiu o setor e em que medida isso se verificou. Paralelamente, busca-se observar o impacto da crise dos anos 80 sobre o seu desenvolvimento.

---

\* Esta parte foi desenvolvida por Walter Arno Pichler. O autor agradece as críticas e sugestões de Sílvia Horst Campos, bem como o auxílio das estagiárias Adriana Rosa dos Santos e Eunice Beatriz Schwengber pelo trabalho de coleta e de organização dos dados. A nenhum dos citados recai qualquer responsabilidade em relação a eventuais erros e imprecisões remanescentes.

A análise desenvolvida neste texto restringe-se às interações coletivas entre capital e trabalho na indústria metalúrgica da RMPA<sup>22</sup>. Do ponto de vista geográfico, o segmento industrial selecionado compreende a base territorial abrangida pelos sindicatos de trabalhadores metalúrgicos de Porto Alegre e de Canoas. O primeiro representa os trabalhadores do setor nos Municípios de Porto Alegre, Gravataí, Guaíba, Cachoeirinha, Alvorada e Viamão; enquanto o segundo representa unicamente os metalúrgicos do Município de Canoas<sup>23</sup>.

No presente estudo, foram considerados dois aspectos das negociações trabalhistas: os caminhos usados por patrões e empregados para encaminhar a solução de suas disputas de interesses e o conteúdo dos acordos celebrados e/ou das sentenças arbitradas pela Justiça do Trabalho. Esses elementos oferecem indicações acerca do papel das negociações trabalhistas na regulação dos salários, das condições de trabalho e de eventuais mudanças ocorridas nos anos 80.

### **3.2 – O sistema de relações trabalhistas no Brasil: algumas considerações**

Uma das mais importantes dimensões das relações entre capital e trabalho examinada neste texto são as formas de ajuste de interesses entre os agentes fundamentais de uma economia capitalista: trabalhadores e empregadores. Esses agentes estabelecem relações que os colocam em posições opostas no interior da estrutura produtiva, gerando tensões – inerentes às relações de trabalho – que podem permanecer latentes ou se manifestar sob a forma de conflitos individuais ou coletivos.

---

<sup>22</sup> Note-se que foram considerados apenas os dissídios, cujas determinações são aplicáveis aos trabalhadores do setor metalúrgico, excluindo-se, portanto, os acordos ou sentenças que se referem às indústrias dos gêneros mecânico e de material elétrico.

<sup>23</sup> A escolha do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Porto Alegre justifica-se, basicamente, em função do número de trabalhadores que representa. De acordo com dados de 1980, esse sindicato congregava cerca de 61% do total de pessoas ocupadas na indústria metal-mecânica da RMPA e 38% das do RS (Liedke, 1988, p.147). Por isso, é tido como a mais importante agremiação desse setor da RMPA e do Estado. A inclusão do Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Canoas no âmbito deste levantamento deve-se, por sua vez, à sua importância política na RMPA, pois ele constitui, desde o início da década, um pólo irradiador de influência da corrente sindical identificada com as propostas da Central Única dos Trabalhadores (CUT), uma das tendências de maior projeção do moderno sindicalismo brasileiro.

As modernas sociedades industriais desenvolveram modalidades de controle ou de administração desses conflitos para mantê-los dentro de limites considerados socialmente aceitáveis. Isso se expressa concretamente através de um conjunto de leis e de mecanismos de implementação que procuram minimizar os seus efeitos e, ao mesmo tempo, canalizá-los de modo a não afetar o funcionamento das instituições econômicas.

De uma maneira geral, os sistemas de relações trabalhistas existentes nos principais países capitalistas industrializados podem ser classificados em dois modelos básicos: os sistemas estatutário-centralizados e os sistemas negocial-descentralizados. Os primeiros – predominantes na Europa – são aqueles em que o conjunto de normas que disciplinam as relações de trabalho são definidas, fundamentalmente, pela legislação emanada do Estado. No sistema negocial, por sua vez, as regras são preferencialmente estipuladas nos contratos coletivos de trabalho, que resultam de negociações diretas entre patrões e empregados. A intervenção do Estado limita-se a estabelecer as regras de convivência entre as partes e, em particular, as normas a serem obedecidas nas negociações. Em outras palavras, nesse sistema é garantido aos agentes econômicos um certo grau de autonomia para solucionarem diretamente suas disputas. Além disso, ao contrário do primeiro modelo, este tende a ser descentralizado em termos das unidades básicas de negociação, ou seja, as soluções das disputas são fixadas em processos de negociação efetuados a nível local e de empresa – tal como se verifica nos EUA (Pastore & Zylberstajn, 1988).

O Brasil constitui um caso a parte, pois, aqui, o modelo de relações trabalhistas combina elementos típicos dos dois sistemas acima descritos, podendo ser classificado como estatutário-descentralizado e antinegocial (Pastore & Zylberstajn, 1988, p.48). As feições "estatutárias" derivam do caráter centralizador do sistema vigente no País – que historicamente atribuiu ao Estado a tutela das relações profissionais – e do preponderante papel conferido à lei na regulação das relações trabalhistas. As negociações coletivas, por sua vez, foram concebidas para serem praticadas descentralizadamente, fato do qual decorre o segundo traço estrutural do modelo brasileiro de relações de trabalho. Porém, no Brasil, a legislação deixou pouco espaço para as negociações, havendo limitado consideravelmente o seu alcance. A elas ficou reservado o estabelecimento de normas trabalhistas secundárias. Além do mais, o rígido controle do Estado sobre o mundo do trabalho desestimulou o desenvolvimento das formas de auto-ajuste de interesses (Pastore & Zylberstajn, 1988, p.47).

A instalação do regime militar em 1964 acentuou ainda mais as características centralizantes e antinegociais do sistema de relações trabalhistas. Entretanto, desde meados dos anos 70, vem se observando um processo de mudanças, impulsionado, sobretudo, pela ação do movimento sindical.

Alguns autores acreditam que, em consequência desse impulso, estar-se-ia se estruturando um novo modelo de relações profissionais no País. Afirmam mesmo que está se processando uma transição de um sistema estatutário para um outro de tipo negocial descentralizado (Pastore & Zylberstajn, 1988, p.155). Um dos indicativos da mudança, segundo os mesmos autores, manifesta-se na evolução do conteúdo dos acordos e convenções coletivas de trabalho realizados durante a última década, especialmente no considerável aumento do número de cláusulas e da inclusão, em vários contratos coletivos, mesmo que de forma rudimentar, de mecanismos voluntários de administração de conflitos. Um outro indício desse processo seria a ampliação do número e do escopo das reivindicações. Além disso, estaria se assistindo a uma maior descentralização das negociações — maior do que a definida pela legislação — em função do aumento do número das formas de auto-ajuste de interesses a nível de empresa (Pastore & Zylberstajn, 1988, p.155-62).

Paralelamente, também se observa que os sindicatos estão desafiando os mecanismos do atual sistema de relações de trabalho e procurando caminhos alternativos, com o intuito de conduzir suas reivindicações de modo a maximizar os seus resultados. Isso, às vezes, envolve o encaminhamento de seus pleitos, simultaneamente ou alternativamente, através de várias instâncias: ora tentando obter a conciliação nas delegacias regionais do Ministério do Trabalho, ora buscando o apoio da Justiça do Trabalho, ora — poder-se-ia acrescentar — explorando as possibilidades dos acordos diretos e informais (Pastore & Zylberstajn, 1988, p.155-62).

A suposição de que no Brasil está se gestando um modelo de relações trabalhistas de tipo negocial-descentralizado é, contudo, discutível. É verdade que se assiste a uma crescente valorização das negociações coletivas de trabalho como mecanismo de composição de interesses entre patrões e empregados. Ao longo dos últimos 10 anos, a ação sindical, sobretudo a das regiões mais industrializadas e, especialmente, de algumas categorias de setores econômicos estratégicos, vem continuamente desafiando a institucionalidade vigente. Este seria o significado do aumento observado do número de soluções negociadas. Há, inclusive, expectativas de que esse número se amplie ainda mais no futuro. No entanto, se está acontecendo um "renascimento" das nego-

ciações coletivas, não se deve superestimar sua importância, pois os trabalhadores amparados pelas mesmas constituem ainda um grupo minoritário da mão-de-obra assalariada. Já não se trata, como no passado, de um mecanismo de exceção. O processo de expansão das negociações coletivas reflete, provavelmente, uma tendência a um comportamento mais autônomo das partes nas relações de trabalho. Além disso, evidencia uma mudança de atitude dos interlocutores sociais. Quando praticadas em conjunturas favoráveis, as conquistas dos trabalhadores contribuem para melhorar as condições de trabalho e, conseqüentemente, a qualidade de vida dos trabalhadores, fato que se expressa no número significativo de benefícios sociais acordados (Córdova, 1985, p.110, 132-3).

No plano das relações profissionais, é até agora pouco conhecido o estágio em que se encontra, no Brasil, o desenvolvimento de novas práticas. O Rio Grande do Sul, enquanto região industrializada periférica do País, ainda não foi objeto de estudos sistemáticos acerca desse assunto. A presente pesquisa pretende trazer alguma contribuição para essa questão.

### **3.3 – Um estudo empírico sobre negociações trabalhistas no setor metalúrgico da RMPA**

A análise da evolução das negociações trabalhistas na indústria metalúrgica da RMPA foi realizada através do exame dos acordos assinados por patrões e empregados e/ou das sentenças proferidas pelo judiciário trabalhista. Dois foram os aspectos centrais observados: a **estrutura da prática das negociações** — que compreende o modo de condução ou de encaminhamento dos processos de ajuste de interesses entre patrões e empregados do gênero enfocado — e o seu **conteúdo** —, ou seja, os temas e cláusulas estabelecidas nas negociações trabalhistas realizadas por ocasião das datas-base das categorias consideradas.

No que se refere à **estrutura da prática das negociações**, tem-se que a legislação trabalhista brasileira distingue duas vias básicas de encaminhamento do processo de negociações: a via administrativa e a via judicial.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Existe também a possibilidade de relacionar uma terceira forma de encaminhamento: a via das negociações diretas informais entre patrões e empregados. Essa via, entretanto, está fora do escopo desta pesquisa. Seu estudo demandaria a adoção de outros métodos de investigação diferentes dos aqui empregados. A exclusão desses acordos não traz prejuízos para o presente trabalho, pois os dados disponíveis permitem concluir — com uma razoável margem de exatidão — que os caminhos prescritos pela legislação trabalhista ainda podem ser considerados os predominantes nas práticas dos trabalhadores e empregadores na indústria metalúrgica da RMPA.

A via administrativa é, ou deveria ser, o primeiro momento da negociação entre as partes. De acordo com a lei, o ajuste de interesses deve iniciar por um processo de negociações coletivas entre patrões e empregados. Se a negociação for exitosa, ela deverá ser encaminhada ao Ministério do Trabalho para ser registrada e arquivada. Caso as tratativas entre as partes enfrentem dificuldades, poderão as mesmas recorrer à mediação de autoridade local desse Ministério. Ter-se-ia aí, nessas situações, ou a assinatura de uma Convenção Coletiva de Trabalho — quando as disposições acertadas se estendam ao conjunto dos trabalhadores da base territorial do sindicato —, ou um Acordo Coletivo de Trabalho — quando os termos se referem aos trabalhadores de uma empresa ou de um grupo de empresas.

A legislação prevê que, se as negociações malograrem ao nível administrativo, os conflitos deveriam ser encaminhados à via judicial, ou seja, ao Tribunal Regional do Trabalho. Também, aqui, os processos podem percorrer dois trajetos. O primeiro, prevê a lei, é a fase da conciliação que, se exitosa, dá origem a um "acordo" que receberá a homologação do Judiciário — são os dissídios homologados. Porém, persistindo o impasse, o processo vai a julgamento, ao cabo do qual os juízes arbitram uma sentença — são os dissídios julgados. Até 1988, quando da promulgação da nova Constituição, as partes podiam recorrer dessa sentença, apelando para o Tribunal Superior do Trabalho.

A despeito da seqüência dos passos preconizados pela lei, os atores econômicos podem "queimar" a etapa administrativa e proceder à composição de seus interesses diretamente na Justiça do Trabalho. Essa tem sido, aliás, uma prática muito usual de patrões e empregados no Brasil. A propósito, é interessante observar que, freqüentemente, as partes negociam diretamente um acordo e o remetem para a homologação dos Tribunais Regionais do Trabalho (TRT) ao invés de encaminhá-los para registro às Delegacias Regionais do Trabalho (DRT).

As formas de ajustes de interesses entre os atores econômicos da indústria metalúrgica da RMPA não fogem a essa regra. Os dados mostram que, no período de 1980 a 1988, 80% das negociações realizadas foram encaminhadas à instância judicial. Somente em 20% dos casos foi usado o caminho administrativo, fato que ocorreu apenas na segunda metade da década.

Tabela 2

Número de acordos trabalhistas assinados na indústria metalúrgica  
de Porto Alegre e de Canoas — 1980-88

ANOS	DRT			TRT			TOTAL		
	Empresa	Categoria	Total	Empresa	Categoria	Total	Empresa	Categoria	Total
1980	-	-	-	-	2	2	-	2	2
1981	-	-	-	-	2	2	-	2	2
1982	-	-	-	-	2	2	-	2	2
1983	-	-	-	-	3	3	-	3	3
1984	-	-	-	-	2	2	-	2	2
1985	1	-	1	-	3	3	1	3	4
1986	1	1	2	-	2	2	1	3	4
1987	-	-	-	-	2	2	-	2	2
1988	2	-	2	-	2	2	2	2	4
TOTAL	4	1	5	-	20	20	4	21	25

FONTE DOS DADOS BRUTOS: TRT/Delegacia Regional.

A celebração de alguns acordos de empresa após 1985 e a utilização, nesses casos, da via administrativa ainda não permitem inferir que está se gestando uma mudança na estrutura da prática das negociações nesse segmento da atividade econômica. Isto porque o número de indústrias metalúrgicas envolvidas<sup>25</sup> — todas de pequeno e médio portes — e o de trabalhadores atingidos pelas determinações desses acordos são pequenos, se se considerar o setor no seu conjunto. Entretanto não deixa de ser sugestivo que o aparecimento desses casos se verificou numa fase em que ocorreu um abrandamento do controle do Estado sobre as relações entre capital e trabalho.

Essas evidências permitem pensar que os acordos lavrados na esfera judicial por ocasião da data-base da categoria constituem ainda os documentos básicos nos quais estão estabelecidas as principais normas que, ao lado das regras contidas na legislação trabalhista, regulam as relações profissionais no gênero industrial investigado.

<sup>25</sup> Dentre as indústrias que celebraram acordos coletivos com seus respectivos empregados, foram consideradas, para fins deste estudo, somente aquelas pertencentes ao gênero metalúrgico, segundo o critério adotado pelo *Anuário das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul*, da FIERGS.

Um outro ponto que sobressai da análise dos dados refere-se ao fato de que os atores econômicos, ao longo da década, solucionaram as suas disputas mormente através de processos de negociações coletivas, considerando tanto as realizadas no âmbito do judiciário, quanto as ocorridas na esfera administrativa, perfazendo o expressivo percentual de 93% do total de interações coletivas registradas. No período, ocorreram apenas dois casos de julgamento de pleitos trabalhistas, sendo que em apenas uma única situação o Tribunal arbitrou a solução para os conflitos surgidos por ocasião da data-base — é o caso do "dissídio" dos metalúrgicos da base territorial de Canoas, no ano de 1986.

Do ponto de vista da estrutura da prática das negociações, os dados analisados mostram, em síntese, que o comportamento adotado nas negociações dos metalúrgicos da RMPA não difere das atitudes da maioria dos agentes econômicos dos diferentes setores de atividade econômica do Brasil. Em outros termos, os agentes privilegiaram as negociações via Justiça do Trabalho, o que parece indicar que eles "(...) elegeram uma fórmula mista de autocomposição e tutela estatal" (Cabeda, 1978, p.45).

O segundo aspecto examinado neste estudo diz respeito ao **conteúdo das negociações trabalhistas** que, para efeitos deste trabalho, se relaciona estritamente aos itens (ou temas) e cláusulas estabelecidas nos dissídios homologados e no dissídio julgado por ocasião da data-base dos metalúrgicos da RMPA. Nesses documentos — perfazendo um total de 18 — se encontram as normas principais que, ao lado da legislação trabalhista, foram aplicadas às relações de trabalho na indústria em exame no período analisado.

Para observar as áreas das relações de trabalho objeto de negociações trabalhistas, classificaram-se as cláusulas dos convênios coletivos em cinco itens (ou temas), que foram subdivididos em grupos de cláusulas mais específicos.

O primeiro item, **Salários e Adicionais**, engloba aspectos que se referem à remuneração direta dos trabalhadores;<sup>26</sup> o segundo, **Benefícios Marginais**, diz respeito às formas de salário indireto;<sup>27</sup> o ter-

---

<sup>26</sup> **Salários e Adicionais** compreendem salários, estabelecimentos de pisos salariais, salários de empregados novos ou substitutos, complementações salariais (pagamentos de horas-extras, adicional por tempo de serviço, etc.).

<sup>27</sup> **Benefícios Marginais** referem-se aos vários tipos de auxílios: doença, funeral, escola, passagens e refeições. Referem-se, também, a auxílios para creches e assistência médica.

ceiro, **Condições de Trabalho**, refere-se, basicamente, a questões ligadas à jornada de trabalho, bem como às relativas ao ambiente de trabalho propriamente dito; em quarto, tem-se o item **Situação Funcional**, que agrupa de modo geral aspectos concernentes ao vínculo do empregado com a empresa;<sup>28</sup> finalmente, no quinto item, **Poder Sindical**, foram colocados todos os quesitos negociados que, de uma forma ou de outra, podem ser considerados como geradores de um aumento do poder dos sindicatos.<sup>29</sup>

Uma das primeiras constatações que sobressaem da análise do conteúdo das negociações trabalhistas diz respeito ao contínuo aumento do número de cláusulas nos dissídios, a cada ano. Essa tendência ascendente não ficou sequer comprometida durante a conjuntura econômica recessiva registrada entre os anos de 1981 e 1983, embora o ritmo de seu crescimento tenha diminuído nesse período. Posteriormente, e em especial a partir de 1987, se verificou uma aceleração substancial no ritmo de aumento do número de dispositivos nos dissídios. Esse dado é bastante significativo, pois indica uma expansão da área das relações trabalhistas regulada pelas negociações e, por conseguinte, um alargamento do papel dos sindicatos nesse processo.

O próximo passo refere-se à análise do conteúdo propriamente dito dos acordos, tarefa que se efetuou através do estudo das disposições negociadas e cristalizadas nos dissídios, agrupando-as em diferentes áreas temáticas (ou itens), subdivididas em subgrupos de cláusulas. Procedendo-se dessa maneira, obteve-se o peso relativo das diferentes áreas temáticas e dos subgrupos de cláusulas no conjunto de questões negociadas a cada ano ou no período como um todo. Construiu-se, assim, a estrutura temática das negociações trabalhistas na indústria metalúrgica da RMPA.

A estrutura temática constitui um dado relevante, pois mostra, de um lado, os domínios das relações trabalhistas que foram objeto de negociações e, de outro, oferece um indicativo dos interesses e/ou dos

---

<sup>28</sup> **Situação Funcional** agrupa garantias de emprego, fornecimento de comprovantes e documentos, anotações na carteira de trabalho, pagamento do FGTS. Ainda dentro desse quesito, foram considerados: licenças, gozo de férias, atestados médicos, disposição sobre contratos de experiência, disciplinamento dos testes práticos, realização de desconto por parte das empresas, aperfeiçoamento profissional e, ainda, a questão da igualdade de tratamento salarial entre homens e mulheres.

<sup>29</sup> Há, finalmente, um último item, **Outros**, no qual foram agrupadas todas as cláusulas que não se enquadram em nenhum dos quesitos anteriores.

problemas que afligiram os trabalhadores no período. No primeiro caso, ela reflete o papel das negociações e, por conseguinte, dos sindicatos na regulação das relações trabalhistas. No segundo, a variação do peso relativo das áreas temáticas indica a importância a elas conferida pelos agentes econômicos, em particular pelos trabalhadores, no processo de ajuste de interesses.<sup>30</sup>

O cenário econômico e político no qual se desenvolveram as negociações constitui um elemento extremamente importante para compreender o porquê da variação do peso relativo dos itens nos dissídios a cada ano.<sup>31</sup> Assim, por exemplo, no período em análise, a negociação de questões salariais foi enfraquecida em decorrência das políticas salariais que estavam no bojo das tentativas de combater a aceleração do ritmo do processo inflacionário. As questões funcionais, no entanto, e particularmente aquelas relacionadas com o desemprego não sofreram tantas restrições quanto as primeiras, fato que explica a sua grande ampliação nas negociações coletivas do período.

Da análise da participação dos diferentes temas ressalta, de imediato, a importância do item **Situação Funcional**, que reuniu cerca de 41% do total de quesitos negociados no período. O item **Salários e Adicionais** aparece em segundo lugar, com 21,6% do total; e o **Condições de Trabalho** responde pelo terceiro, concentrando 15% do total de cláusulas negociadas. Em quarto e quinto lugares, estão, respectivamente, os itens **Poder Sindical** e **Benefícios Marginais**.

O exame mais detalhado da estrutura temática permite observar sua evolução no período, realçando-se os grupos de cláusulas que maior incidência tiveram dentro dos respectivos itens.

O item **Situação Funcional** acusou uma participação média em torno de 41% do total de cláusulas negociadas ao longo de toda a década, apresentando, no entanto, um declínio de sua participação relativa no

---

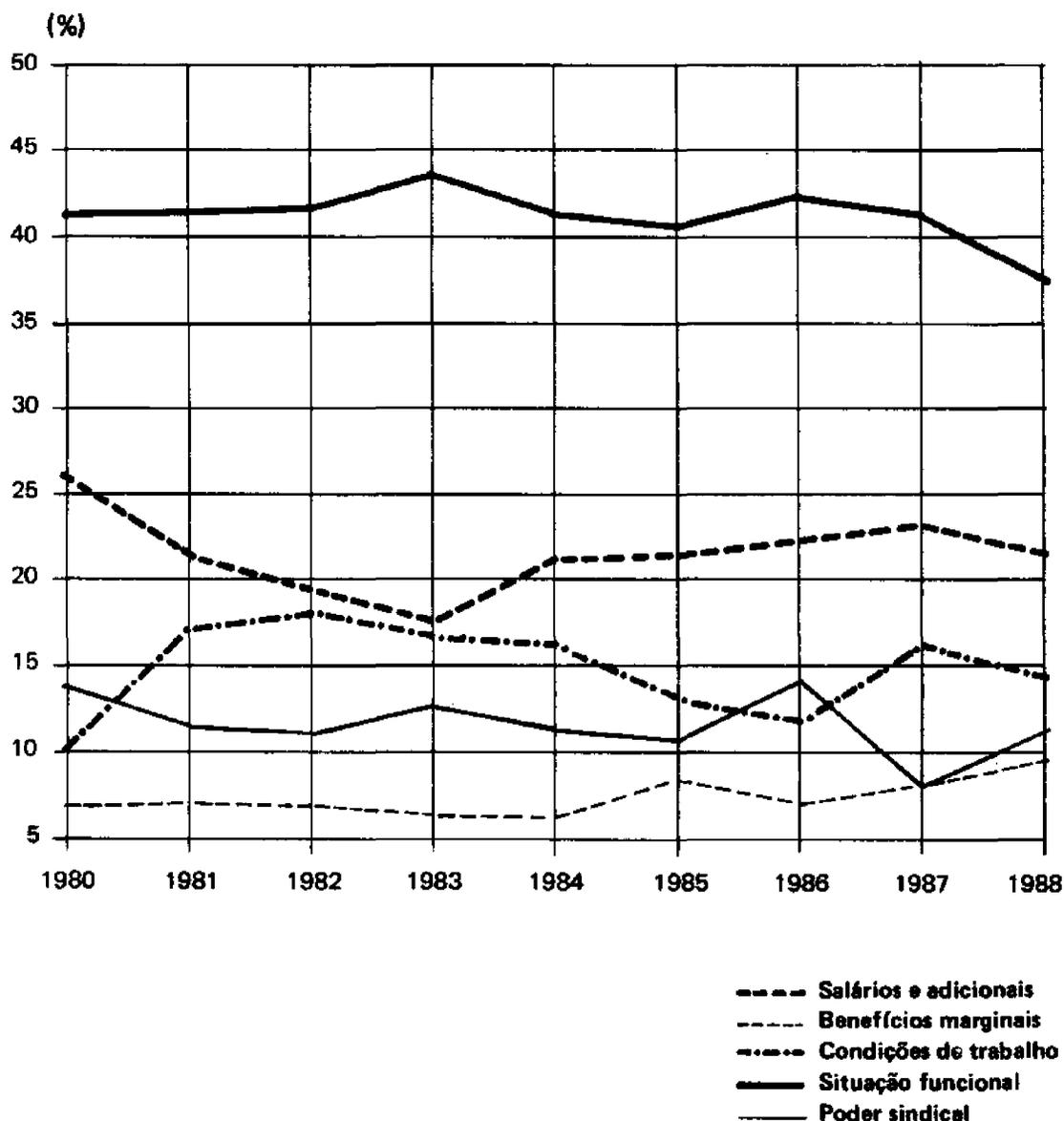
<sup>30</sup> Convém salientar que a importância dos itens ou subitens que concentram o maior número de cláusulas é um dado que deve ser relativizado, pois ele não revela, necessariamente, as conquistas mais relevantes dos trabalhadores nas negociações. Esse é o caso, por exemplo, das disposições referentes ao piso salarial e/ou ao índice de reajuste salarial obtidos pelos trabalhadores

<sup>31</sup> É evidente que a inclusão ou exclusão de cláusulas não depende exclusivamente da conjuntura econômica e política. As questões negociadas refletem também vários outros aspectos: poder de barganha dos trabalhadores, atitude dos empregadores, características das empresas e também políticas governamentais.

final do período. O ponto máximo foi atingido no ano de 1983, em plena fase de recessão econômica, e no momento em que as questões salariais atingiram o patamar mais baixo. O ano de 1988, pelo contrário, foi o que registrou o maior decréscimo de sua participação.

### GRÁFICO 3

#### EVOLUÇÃO DA ESTRUTURA TEMÁTICA DAS NEGOCIAÇÕES TRABALHISTAS – 1980-88



FONTE: Tabela 3.

Tabela 3

Participação percentual dos itens e dos grupos de cláusulas nas negociações da Indústria metalúrgica da RMPA — 1980-88

GRUPOS DE ITENS	1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%																
Salários e adicionais .....	15	25,86	15	21,43	14	19,44	14	17,95	17	21,25	18	21,43	19	22,35	23	23,23	27	21,60	162	21,57
Correção do salário .....	5	8,62	3	4,29	4	5,56	3	3,85	6	7,50	7	8,33	3	3,53	7	7,07	9	7,20	47	6,26
Piso salarial ...	2	3,45	3	4,29	2	2,78	2	2,56	2	2,50	2	2,38	2	2,35	2	2,02	2	1,60	19	2,53
Salário admissão .....	1	1,72	1	1,43	1	1,39	1	1,28	1	1,25	1	1,19	2	2,35	1	1,01	1	0,80	10	1,33
Salário substituído .....	1	1,72	1	1,43	1	1,39	1	1,28	1	1,25	1	1,19	1	1,18	2	2,02	2	1,60	11	1,46
Complementações salariais .....	6	10,34	7	10,00	6	8,33	7	8,97	7	8,75	7	8,33	10	11,76	10	10,10	11	8,80	71	9,45
Normas para pagamento .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,18	1	1,01	2	1,60	4	0,53
Benefícios marginais .....	4	6,90	5	7,14	5	6,94	5	6,41	5	6,25	7	8,33	6	7,06	8	8,06	14	11,20	59	7,86
Auxílio-doença ..	2	3,45	3	4,29	3	4,17	3	3,85	3	3,75	4	4,76	4	4,71	4	4,04	8	6,40	34	4,53
Auxílio-funeral ..	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,01	1	0,80	2	0,27	
Auxílio-escolar ..	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,01	1	0,80	2	0,27	
Passagens e refeições .....	2	3,45	2	2,86	2	2,78	2	2,56	2	2,50	2	2,38	2	2,35	2	2,02	3	2,40	19	2,53
Creches .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,19	-	-	-	-	-	-	1	0,13
Assistência médica para o marido .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Condições de trabalho .....	6	10,34	12	17,14	13	18,06	13	16,67	13	16,25	11	13,10	10	11,76	16	16,16	18	14,40	112	14,91
Jornada de trabalho .....	4	6,90	8	11,43	9	12,50	9	11,54	9	11,25	9	10,71	8	9,41	13	13,13	14	11,20	83	11,05
Medidas de higiene e segurança no trabalho ...	2	3,45	4	5,71	4	5,56	4	5,13	4	5,00	2	2,38	2	2,35	3	3,03	4	3,20	29	3,86
Situação funcional	24	41,38	29	41,43	30	41,67	34	43,59	33	41,25	34	40,48	36	42,35	41	41,41	47	37,60	308	41,01
Garantias de emprego .....	13	22,41	15	21,43	15	20,83	17	21,79	16	20,00	18	21,43	19	22,35	20	20,20	19	15,20	152	20,24
Fornecimento de documentos .....	4	6,90	5	7,14	7	9,72	8	10,26	8	10,00	8	9,52	8	9,41	9	9,09	9	7,20	66	8,79
Licenças .....	3	5,17	3	4,29	3	4,17	3	3,85	3	3,75	4	4,76	4	4,71	4	4,04	8	6,40	35	4,66
Gozo de férias ..	1	1,72	1	1,43	-	-	1	1,28	1	1,25	1	1,19	2	2,35	5	5,05	5	4,00	17	2,26
Atestado médico ..	3	5,17	3	4,29	3	4,17	3	3,85	3	3,75	3	3,57	3	3,53	3	3,03	3	2,40	27	3,60
Contratos de experiência .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Realização de testes práticos .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Realização de descontos .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Igualdade de tratamento social .....	-	-	1	1,43	1	1,39	1	1,28	1	1,25	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0,53
Aperfeiçoamento profissional ..	-	-	1	1,43	1	1,39	1	1,28	1	1,25	-	-	-	-	-	-	-	-	4	0,53
Poder sindical ....	8	13,79	8	11,43	8	11,11	10	12,82	9	11,25	9	10,71	12	14,12	8	8,06	12	9,60	84	11,19
Pagamento e desconto da contribuição assistencial .....	4	6,90	3	4,29	4	5,56	4	5,13	4	5,00	4	4,76	4	4,71	4	4,04	4	3,20	35	4,66
Pagamento e desconto de contribuição das empresas ao sindicato patronal .....	1	1,72	1	1,43	-	-	2	2,56	1	1,25	2	2,38	1	1,18	2	2,02	2	1,60	12	1,60
Desconto das mensalidades dos associados dos sindicatos .....	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Estabilidade dos integrantes da comissão de negociação .....	1	1,72	2	2,86	1	1,39	1	1,28	1	1,25	1	1,19	1	1,18	1	1,01	1	0,80	10	1,33
Validade do atestado médico ...	2	3,45	2	2,86	2	2,78	2	2,56	2	2,50	1	1,19	2	2,35	1	1,01	1	0,80	15	2,00

(continua)

Tabela 3

Participação percentual dos itens e dos grupos de cláusulas nas negociações da indústria metalúrgica de RMPA — 1980-88

GRUPOS DE ITENS	1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%																
Quadro de avisos	-	-	-	-	1	1,39	1	1,28	1	1,25	1	1,19	1	1,18	-	-	-	-	5	0,67
Envio de estatística e listagem das empresas ao sindicato dos trabalhadores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1,60	2	0,27
Homologação de rescisões de contrato pelo sindicato	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,18	-	-	1	0,80	2	0,27	
Tratamento dado pela empresa aos empregados que praticarem greves	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2,35	-	-	-	-	2	0,27	
Outros itens	1	-	1	1,43	2	2,78	2	2,56	3	3,75	5	5,95	2	2,35	3	3,03	7	5,60	26	3,46
Vigência do acordo	1	1,72	1	1,43	2	2,78	2	2,56	2	2,50	2	2,38	1	1,18	2	2,02	2	1,60	15	2,00
Data-base	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Compromissos de negociação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,19	-	-	-	-	-	-	1	0,13
CIPAS: eleições e fornecimento de manual de atividades	-	-	-	-	-	-	-	1	1,25	1	1,19	1	1,18	1	1,01	2	1,60	6	0,80	
Transferência de estabelecimento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Mudança de legislação	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0,80	1	0,13
Compensação de horas não trabalhadas por participação em assembleias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,19	-	-	-	-	-	-	1	0,13	
TOTAL	58	100,00	70	100,00	72	100,00	78	100,00	80	100,00	84	100,00	85	100,00	99	100,00	123	100,00	751	100,00

FONTE: DOS DADOS BRUTOS: TRT/Delegacia Regional.

Dentre as questões funcionais, o destaque maior coube ao grupo de cláusulas **Garantias de Emprego**, que reuniu, sozinho, cerca de 20% do total de disposições negociadas. Observe-se que a participação desse grupo foi semelhante a do item **Salários e Adicionais**, o segundo maior em participação na estrutura temática. Em 1982 e 1983, os anos de recessão, a participação desse grupo foi superior à dessa área temática. Esse dado é significativo, pois revela a enorme importância conferida pelos trabalhadores a essas questões nessa conjuntura. Em contraste, é sintomático que no final do período, na fase de crescimento descontínuo, tenha se verificado um rebaixamento de sua participação.

Dentre os aspectos que foram reunidos nesse grupo, destacam-se as normas referentes às rescisões de contrato de trabalho e aquelas que dizem respeito à regulamentação do aviso prévio. Novamente se res-

salta, através desse dado, que a grande preocupação dos trabalhadores, especialmente durante os anos de recessão econômica, foi, sem dúvida, a da manutenção dos postos de trabalho, o que se fez principalmente pela negociação de restrições à liberdade de demissão dos empregadores.

O outro grupo de cláusulas de forte incidência dentro desse item é o que reúne disposições referentes ao fornecimento de documentos, comprovantes de pagamento e, sobretudo, as regras que devem ser observadas pelas empresas no tocante às anotações na carteira de trabalho dos empregados.

Poder-se-ia também mencionar que, ainda no que se refere às questões funcionais, boa parte das negociações recaíram sobre a regulamentação de licenças — especialmente sobre liberação de ponto para estudantes e sobre faltas justificadas —, bem como sobre a normatização de atestados médicos e do gozo de férias.

No tocante a **Salários e Adicionais**, o segundo maior item em importância dentro da estrutura temática, a amplitude da variação de sua participação no total de cláusulas ao longo da década foi maior do que a registrada pelo item anterior. O maior nível de participação dessas questões observou-se no ano de 1980, com cerca de 26% do total. Logo após, em 1983, em plena recessão econômica, registrou-se a sua menor participação, cerca de 18%, contrastando com o maior acréscimo de questões funcionais. Houve, portanto, em relação ao ano de 1980, uma perda de participação de cerca de oito pontos percentuais. Nos anos seguintes, até 1987, registrou-se um aumento de sua participação relativa e, novamente, um pequeno declínio em 1988.

Os grupos mais importantes de cláusulas dentro desse item foram aqueles que dizem respeito às complementações salariais e às normas referentes à correção dos salários com, respectivamente, 9,4% e 6,2% do total de cláusulas negociadas em todo o período. Observe-se que, nos anos de 1983 e 1986, o subitem "correção do salário" atingiu o ponto mais baixo em termos de participação relativa.

Dentro desse item, merecem destaque duas outras cláusulas que, embora não sejam muito significativas em termos de sua participação relativa, refletem importantes conquistas dos trabalhadores, uma vez que tendem a inibir o índice de rotatividade nas empresas. São elas: o salário de admissão e o salário do trabalhador substituto. Elas foram conquistadas em 55% e em 61% das negociações realizadas respectivamente. Há que mencionar, ainda, a negociação do piso salarial,

presente em 100% dos acordos, dado relevante, pois introduz uma diferenciação salarial desse segmento de trabalhadores em relação ao de outras categorias da força de trabalho da RMPA.

Observe-se que a década de 80 pouco favoreceu a ampliação do leque de questões referentes à remuneração dos trabalhadores. Isso se deu em virtude do rígido controle dos reajustes dos salários imposto pelas sucessivas políticas salariais promulgadas na primeira metade da década e, posteriormente, por aquelas que foram embutidas nos planos de estabilização econômica. A esse respeito, a aceleração das taxas de inflação no final do período estimulou o aparecimento de cláusulas referentes a antecipações salariais. Simultaneamente, verificou-se também o surgimento de dispositivos regulando a reposição das perdas impostas pelo controle salarial.

No que diz respeito ao terceiro item, por ordem de importância dentro da estrutura temática das negociações no segmento industrial examinado, **Condições de Trabalho**, percebe-se, igualmente, como no caso do item anterior, uma oscilação de oito pontos percentuais entre o ponto máximo e o mínimo. Este ocorreu em 1980, tendo atingido 10,3%; e aquele, em 1982, registrando-se desde essa data até o ano de 1986 um período de decréscimos contínuos em sua participação relativa. A partir de então, verifica-se um crescimento de 4% em 1987 em relação ao ano anterior e, novamente, um pequeno declínio em 1988.

O crescimento da participação do item no período 1980-82 explica-se, sobretudo, pelo aumento do número de questões relativas à jornada de trabalho (basicamente, cláusulas referentes à regulamentação da compensação das horas de trabalho dos sábados durante a semana) e pelo aparecimento de quesitos relativos a medidas de higiene e segurança no trabalho. O período de decréscimos iniciado em 1982 experimentou seu ponto de reversão em 1986, tendo-se registrado um crescimento em 1987 e novo declínio em 1988. O crescimento registrado em 1987 deu-se em consequência da inclusão de novas cláusulas nos dissídios, especificamente as referentes à redução da jornada semanal de trabalho sem redução de salário.

O quarto item em importância dentro da estrutura temática das negociações, **Poder Sindical**, registrou uma participação modesta, cerca de 11,2% no total de cláusulas negociadas no período. As maiores participações do item registraram-se nos anos de 1980 e 1986, com, respectivamente, 13,8% e 14,1%. Após 1980, verificou-se um período de oscilações, intercalado por momentos de crescimento, queda e recuperação. É importante registrar que nos dois últimos anos considerados, em

função do declínio relativo dessas questões dentro da estrutura temática, elas foram separadas pelo crescimento da participação ocorrido no item **Benefícios Marginais**.

Um dos mais importantes grupos de cláusulas desse item é aquele referente à contribuição assistencial dos associados em favor do sindicato — presente em todos os dissídios da categoria. O número de quesitos desse grupo manteve-se constante em todo o período. O mesmo, porém, não aconteceu com os dispositivos que regulam a validade dos atestados médicos fornecidos pelo sindicato — aceitos com muitas restrições pelas empresas —, que sofreram uma perda em participação no final dos anos 80. É possível que essa diminuição se explique, em parte, pelas melhorias negociadas no item **Benefícios Marginais**, como é o caso, por exemplo, das normas referentes ao auxílio-doença.

O acréscimo de participação das questões sindicais registrado em 1986 verificou-se em consequência da introdução de novos quesitos: um referente à participação dos empregados na greve e outro dispendo sobre o direito de homologação das rescisões de contrato de trabalho pelo sindicato. A queda acentuada de participação no ano seguinte resultou da não-inclusão dos quesitos acima mencionados nos acordos, como também daquele referente à publicação de notícias do sindicato em um quadro de avisos afixado dentro da empresa. A não-inclusão dessas cláusulas nos dissídios reflete uma certa perda de poder dos sindicatos no final do período.

**Benefícios Marginais** foi o item que apresentou o maior índice de crescimento no período, tendo sua participação atingido cerca de 11% dentro da estrutura temática no ano de 1988. As maiores alterações vêm ocorrendo desde 1984, ano a partir do qual esse item vem apresentando uma tendência ao aumento. Observe-se que o crescimento do mesmo se verificou em consequência do aumento do número de quesitos referentes ao auxílio-doença, o grupo mais importante dessa área temática. Segue-se o grupo de questões concernentes ao pagamento de passagens e de refeições.

Há várias razões que podem explicar esse crescimento. Uma delas certamente se relaciona com a recuperação da economia; a outra diz respeito à reciclagem empreendida pelas empresas do segmento industrial para se ajustarem às novas condições do mercado em função da crise.

Finalmente, no que se refere ao item **Outros**, que reúne cláusulas não agrupadas nas demais áreas temáticas, os grupos de maior destaque

foram os que se referiram ao período de vigência do acordo e os que regulam o funcionamento das Comissões Internas de Prevenção de Acidentes (CIPAs).

A observação das negociações trabalhistas na indústria metalúrgica da RMPA revela que patrões e empregados tendem a solucionar suas disputas de interesses por meio de negociações coletivas, preferencialmente por ocasião de sua data-base. Via de regra, os agentes econômicos tendem a encaminhar o resultado de suas tratativas — que na maioria das vezes se aplica ao conjunto da categoria na base territorial do sindicato — para a homologação da Justiça do Trabalho. Portanto, as práticas negociais tendem a reproduzir, nesse segmento da indústria da RMPA, padrões já há muito tempo consagrados de relacionamento entre capital e trabalho no Brasil.

Em relação ao conteúdo das negociações, entretanto, percebe-se que, ao longo da década, houve um aumento no número de cláusulas nos acordos, constatação que está a indicar uma redefinição do papel das negociações na regulação das relações trabalhistas. Supõe-se, portanto, uma ampliação do campo das relações trabalhistas sujeita à normatização através de negociações coletivas.

A estrutura temática, por sua vez, aponta a importância conferida pelos agentes econômicos aos diversos temas. Ela revela a preeminência das questões funcionais e, em particular, dos aspectos referentes às garantias de emprego. O item **Salários e Adicionais** foi o segundo mais importante. Dentro dele, sobressaem-se as complementações salariais, bem como as disposições que diferenciam salarialmente o segmento da força de trabalho em estudo frente a outras categorias — como é, por exemplo, o caso do piso salarial. No que diz respeito às **Condições de Trabalho**, os aspectos mais enfatizados nas negociações coletivas referem-se às normas reguladoras da jornada de trabalho.

Apesar de não se constituir em uma das áreas temáticas de maior peso relativo no conjunto de cláusulas negociadas, **Benefícios Marginais** foi um dos itens que maior taxa de crescimento apresentou no período, tendo até mesmo suplantado em importância as questões atinentes ao **Poder Sindical** no final da década.

A constatação mais geral que se pode extrair da análise das negociações trabalhistas do segmento industrial em estudo é de que houve uma valorização das negociações coletivas como mecanismo de solução dos conflitos de interesse entre capital e trabalho, a exemplo do que aconteceu em outras regiões e em outros setores da atividade econômica.

Mais precisamente, novos campos das negociações de trabalho foram paulatinamente sendo objeto de disputas entre os agentes econômicos. Abriram-se, assim, outras fronteiras para a regulação das relações trabalhistas, não apenas pela via da ação do Estado, mas também através de processos de autocomposição de interesses.

É importante salientar que essas fronteiras se abriram em uma conjuntura de crise econômica e política, na qual se amenizaram os controles do Estado sobre a sociedade civil, e se assistiu ao revigoreamento do movimento sindical, o qual despontou como ator relevante no contexto político do País.

A conjugação desses fatores, juntamente com os decorrentes da reciclagem industrial verificada na década, forneceu as condições para o início de um movimento de ruptura com a tradição paternalista e autoritária em favor de uma maior profissionalização das relações entre empregados e empregadores. Esse fenômeno está expresso no aumento da ação reivindicatória encabeçada pelos sindicatos e na ampliação da área das relações trabalhistas regulada pelas negociações.

## **Considerações finais**

As relações de trabalho sofreram modificações importantes no decorrer da crise econômica dos anos 80, modificações estas que assumiram diferentes contornos nos diversos espaços regionais que compõem o País.

No caso do Rio Grande do Sul, o estudo possibilitou, através do exame de aspectos relevantes que compõem o mundo do trabalho, observar que os movimentos a nível regional acompanharam, de certa forma, o movimento mais amplo verificado no âmbito nacional. Permitiu, ao mesmo tempo, resgatar algumas especificidades locais que qualificam o Estado como parte integrante, porém diferenciada do todo.

Nesse sentido, e relativamente à questão dos ajustes do mercado de trabalho no decorrer da década, as evidências tendem a confirmar a hipótese de que nos espaços regionais, onde a expansão capitalista se deu de modo mais aprofundado, a crise provoca alterações mais significativas na estrutura ocupacional da força de trabalho, "vis-à-vis" àqueles espaços em que essa expansão tem sido menos intensa.

De fato, o comportamento do mercado de trabalho no Rio Grande do Sul aponta mudanças importantes na absorção de mão-de-obra pelos di-

ferentes setores da economia e na composição da PEA. Ou seja, registrou-se uma forte retração do emprego formal, especialmente no início da década, concomitante a uma expansão das taxas de desemprego, do assalariamento não legalizado, do emprego público e do mercado de trabalho informal. Essas duas últimas formas de ajuste são típicas da sociedade brasileira em épocas de crise e têm atuado no sentido de amortecer tensões sociais que, provavelmente, adviriam de níveis de desemprego bastante elevados, resultantes do ajuste recessivo. Juntamente com a ampliação do assalariamento ilegal, essas alterações implicam aumento da inserção precária da População Economicamente Ativa no mercado e, por via de consequência, deterioração dos empregos gerados, com reflexos negativos sobre a população trabalhadora.

Ressalte-se, todavia, que essas formas de ajuste têm limites econômicos e políticos. Ou seja, nem o setor informal e tampouco o público teriam condições de expandir indefinidamente a absorção de mão-de-obra. No caso do setor informal, os limites de ordem econômica predominariam, pois o espaço para atuação dessas atividades é determinado pelos movimentos da expansão capitalista. Opera, portanto, em espaços intersticiais "permitidos" pelo capital. Em tais circunstâncias, o ingresso de um número crescente de trabalhadores disputando um mesmo mercado tende a reduzir a renda média dos indivíduos ocupados nesse setor, deteriorando, quando não inviabilizando, a sobrevivência de muitos.

O setor público, por seu turno, sofreu, no decorrer do período, um agravamento das questões ligadas ao "deficit" público e às dívidas externa e interna, o que certamente tem comprometido sua capacidade de expandir o nível de emprego.

O virtual esgotamento dessas formas históricas de ajuste do mercado de trabalho a uma conjuntura de crise torna particularmente preocupantes alguns dos possíveis cenários que se desenham para o futuro próximo. No caso de haver continuidade da crise, ou até da possibilidade de uma recessão econômica prolongada, os custos sociais impostos à sociedade deverão ser ainda maiores do que aqueles imprimidos pela crise dos anos 80. Isto porque a tendência será a de aprofundar mais o saldo negativo deixado pelos ajustes do mercado de trabalho a essa crise, tendendo para uma ampliação brutal do desemprego aberto — o que significa perda total de renda — e para uma pauperização generalizada da população, com sérias consequências sociais.

Uma situação dessa natureza exigiria uma presença firme do Estado mediante a implementação de uma política de crescimento econômico,

conjugada a políticas distributivas e de renda, que considere de maneira explícita seus impactos sobre o nível de emprego e as condições de vida e de trabalho da população, nos diversos espaços regionais que integram o País.

As implicações da crise sobre o processo de trabalho desvelam, por sua vez, uma nova realidade para o capital, que contrasta com os padrões de concorrência vigentes até então.

A produtividade e a qualidade dos produtos passaram a ser requisitos essenciais no mercado internacional, com importantes repercussões nos planos nacional e regional. Para expressivos segmentos do empresariado brasileiro, essa situação desencadeou um processo de mudanças tanto de ordem tecnológica quanto, e sobretudo, organizacional.

Essa realidade, que se gestou no contexto da crise dos anos 80, trouxe conseqüências significativas para o Rio Grande do Sul, em especial para o seu parque fabril, que, historicamente, se deparou com problemas de escassez de recursos e de utilização de tecnologia do tipo tradicional. A busca de alternativas para a retomada do crescimento colocou em cena um ator estratégico: o empresariado industrial. A atenção voltou-se, então, para a análise de um segmento importante dessa fração de classe: o empresário do setor metalúrgico da RMPA. Interessava verificar se esse segmento da burguesia industrial local estava realizando inovações em suas empresas com vistas a se ajustar às exigências dos novos tempos. Subjacente a essa indagação, introduziu-se uma outra relacionada com o conservadorismo dos industriais gaúchos, o que repercutiria em uma atitude de resistência a mudanças.

Os depoimentos dos industriais do setor metalúrgico apontaram para outra direção — a disposição para realizarem mudanças —, o que está manifesto de forma cristalina na fala de um deles:

"Existe uma vontade política, uma decisão em querer fazer as modificações no sentido de implantar as técnicas e operar semelhante às empresas mais avançadas. É uma questão de estratégia de sobrevivência".

De fato, observou-se um efetivo comprometimento desses industriais em desencadear um processo de mudanças, com o propósito de acompanhar os avanços verificados nos segmentos mais dinâmicos da indústria nacional. Todas as empresas em referência implementavam, em maior ou menor grau, técnicas e princípios contidos no modelo japonês de gestão. Pôde-se depreender que esses empresários começam a assumir

uma postura mais liberal, que se expressa numa abertura para promover inovações. Na verdade, não poderia ser diferente, pois, se a preocupação maior da classe dos empresários era proteger fatias de mercado, era preciso manter a empresa competitiva. Em outros termos, diante da luta concorrencial, não há espaço para o conservadorismo. Os industriais entendiam que a palavra de ordem é dada pelo mercado, que sinaliza quando avançar e quando recuar.

As mudanças empreendidas pelas empresas metalúrgicas pesquisadas concentraram-se mais na adoção de uma nova cultura fabril do que na incorporação de modernas tecnologias, o que não significa desconsiderar o avanço experimentado por algumas delas no terreno propriamente tecnológico. No seio dessa cultura fabril está contida uma emergente concepção organizacional, com base no binômio envolvimento-participação, que visa, fundamentalmente, através de um elenco de medidas de cunho assistencialista e de uma abertura relativa à participação dos trabalhadores nos assuntos da empresa, legitimar a nova dinâmica empresarial.

A aplicação do modelo japonês, ainda que parcial, contribui, dessa maneira, para uma nova feição das relações de trabalho no âmbito da organização empresarial, o que tem como consequência um "abrandamento" do despotismo fabril. O controle do processo de trabalho e da força de trabalho assume formas mais sofisticadas, como se evidenciou ao longo da exposição, tornando anacrônica a figura do "feitor" de fábrica.<sup>32</sup>

As práticas convencionais de cooptação começam a ceder lugar a relações de trabalho de caráter "mais profissional", em que a recompensa aos operários é a contrapartida do aumento da qualidade do seu trabalho. É possível vislumbrar uma tendência à superação do paternalismo que marcou o modelo anterior, em favor de um outro estágio das relações de trabalho, que se poderia qualificar como "mais moderno". No entanto, em que pese às mudanças, as relações de trabalho ainda conservam um matiz taylorista-fordista, mesmo nos setores de ponta da indústria, o que possibilita pensar que, se o caminho ainda é longo, a estrada está aberta.

---

<sup>32</sup> Um exemplo flagrante são a flexibilização da produção e dos postos de trabalho e a consequente polivalência dos operários, o que permite identificar imediatamente o responsável por qualquer falha no processo de produção.

A análise dos impactos da crise sobre as negociações trabalhistas, a partir do estudo dos dissídios coletivos do setor metalúrgico da RMPA, em termos da prática das negociações, evidenciou que os agentes econômicos tenderam a solucionar suas disputas de interesses através da via judicial, porém em processos de negociação coletiva. Manteve-se, portanto, uma forma tradicionalmente consagrada de relacionamento entre capital e trabalho, ou seja, um padrão misto de tutela combinada com negociação. O aprofundamento da crise parece, portanto, não ter favorecido mudanças nesse sentido.

Entretanto, no que tange ao segundo aspecto examinado — o conteúdo das negociações —, algumas alterações puderam ser observadas, tomando-se como referência o início e o final dos anos 80. Uma das mais importantes refere-se à ampliação da área das relações de trabalho regulada pelas negociações trabalhistas. Esse é o significado do crescente número de cláusulas que os dissídios incorporaram, a cada ano, no decorrer do período.

O aumento do número de cláusulas indica que houve um alargamento das áreas componentes da estrutura temática das negociações. A área temática que maiores acréscimos sofreu, em termos relativos no decorrer do período, foi a dos **Benefícios Marginais**, tendo alcançado e sobrepujado, nos anos finais da década, as questões referentes ao **Poder Sindical**. As demais áreas, especialmente as de maior participação relativa dentro da estrutura temática, também se expandiram, embora não no mesmo ritmo. Esses dados revelam que houve uma ampliação do papel das negociações coletivas e, por conseguinte, dos sindicatos na regulação das relações trabalhistas na RMPA.

É importante registrar que a legislação trabalhista e a política salarial continuaram a ter um peso preponderante, a despeito de se observar que, cada vez mais, são negociadas questões que ficam fora do campo de ação do Governo. Em alguns casos, através do Estado são estendidos para o conjunto da força de trabalho benefícios conquistados nas negociações coletivas por determinadas categorias. Esse é o caso, por exemplo, da redução da jornada semanal de trabalho sem redução do salário, que foi consagrada na nova Constituição de 1988.

Ainda com referência ao campo das relações trabalhistas, objeto de tratativas entre patrões e empregados, percebe-se que elas refletem as preocupações dos trabalhadores com os problemas da conjuntura econômica.

Assim, por exemplo, a preeminência das questões funcionais e, mais especificamente, das garantias de emprego reflete as inquietações

dos operários com o problema do desemprego, agudizado na conjuntura recessiva. Os dispositivos negociados, embora não tenham sido capazes de produzir a estabilidade no emprego, constituem formas de limitar, até certo ponto, o volume de rescisões contratuais, reduzindo o grau de arbitrariedade dos empregadores ou, pelo menos, tornando as demissões mais seletivas.

De modo geral, pode-se dizer que as negociações ocuparam espaços não cobertos pela legislação. Essa tendência se tornou mais perceptível após 1985, com a mudança do regime político, período no qual os agentes econômicos se autonomizaram mais em relação ao Estado, dado o afrouxamento dos controles do Ministério do Trabalho sobre a vida sindical. A ampliação desses espaços, no entanto, foi lenta durante a década de 80, e seu desenvolvimento futuro está condicionado pelo crescimento econômico, pelas reciclagens empresariais, pelas políticas a serem adotadas pelo Governo e pela ação sindical.

Visualizando a questão dos reflexos da crise sobre as relações de trabalho, desde um ângulo mais geral, podem-se tecer ainda algumas considerações.

Primeiramente, o fato de à crise ter-se conjugado um processo de abertura política na sociedade brasileira trouxe implicações no que se refere aos efeitos da crise sobre a força de trabalho. Nesse sentido, é possível supor que a conjugação desses dois processos, nos anos 80, propiciou maior visibilidade aos problemas sociais e, por conseguinte, àqueles relativos ao emprego, colocando-os na pauta de discussão política. Em segundo lugar, a democratização havida no período, ao permitir maior organização e participação da sociedade civil nos rumos da Nação, atuou no sentido de amenizar os impactos da crise sobre a população, visto que ampliou as possibilidades de equacionamento dos problemas afetos ao emprego, seja junto às empresas e a seus órgãos de classe, seja junto ao Estado.

Outro aspecto a ser destacado diz respeito às tendências que se vislumbram a partir dos estudos de caso no setor metalúrgico e da análise dos movimentos da força de trabalho, no seu conjunto. Isto é, enquanto nos primeiros esboça-se uma tendência a uma maior profissionalização das relações de trabalho, os ajustes da força de trabalho estariam a indicar um movimento inverso.

Com efeito, as análises no setor metalúrgico mostraram a introdução de inovações significativas no processo de trabalho, através da utilização de princípios e técnicas modernas de organização, ao mesmo

tempo em que os ajustes de interesse entre capital e trabalho evoluíram no sentido de ampliação das conquistas trabalhistas e da institucionalização de novos mecanismos de interação entre empregados e empregadores.

Em contrapartida, os ajustes do mercado de trabalho, ao provocarem uma expansão relativamente importante de formas precárias de inserção, ocasionaram um recuo em termos da institucionalização das relações de trabalho, se comparado à tendência das décadas anteriores à crise. Em consequência, aprofundaram clivagens já presentes no mercado de trabalho brasileiro, ampliando o contingente de força de trabalho que não se encontra protegido pelas leis trabalhistas e sequer pode beneficiar-se de transferências institucionalizadas de renda.

## Bibliografia

- AGUIRRE, Basília Maria Batista et alii (1985). **A trajetória das negociações coletivas de trabalho nos anos 80**. São Paulo/Brasília, IBRAT/Ministério do Trabalho. (Série Pesquisa, 3).
- ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares (1981). Tendências recentes da negociação coletiva no Brasil. **Dados: Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, 24(2):161-89.
- BRASIL. Ministério do Trabalho. Comissão de Estatísticas Básicas (1988). **Evolução do emprego e dos salários no setor organizado no período 1980-1986, utilizando a metodologia de painéis fixos para pares de anos consecutivos da RAIS**. /Brasília/ abr.
- CABEDA, Luiz Fernando Vaz (1978). Da negociação em direito coletivo do trabalho. **Revista do Tribunal Superior do Trabalho**, São Paulo: 89-121.
- CACCIAMALI, M. C. (s.d.). **Notas sobre o uso impreciso do conceito setor informal na literatura especializada brasileira sobre mercado de trabalho**. /s.n.t./ (mimeo).
- (1984). **Relações entre desemprego aberto, subemprego e setor informal em uma economia de industrialização intermediária ao longo do ciclo econômico**. São Paulo, ANPEC.

- CAMARGO, Aspasia (1988). **As dimensões da crise**. Rio de Janeiro. (Texto apresentado no Fórum Nacional Idéias para a Modernização no Brasil, IPEA/CODIMEC).
- CANO, Wilson (1985). **Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil 1930-1970**. Campinas, UNICAMP.
- CASIMIRO, Liana Maria C. de (1985). **Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso**. São Paulo, USP. (Tese de Doutorado).
- CÓRDOVA, Efren, coord. (1985). **As relações coletivas de trabalho na América Latina: um estudo, seus autores, suas diversas manifestações e seus conflitos com especial referência ao setor privado**. São Paulo/Genebra, IBRAT/OIT.
- CORIAT, Benjamin (1989). Automação programável: novas formas e conceitos da organização da produção. In: SCHMITZ, Hubert & CARVALHO, Ruy de Quadros, org. **Automação, competitividade e trabalho: a experiência internacional**. São Paulo, HUCITEC. p.13-64.
- DIAZ, Álvaro (1988). Crise e modernização tecnológica na indústria metal-mecânica brasileira. In: NEDER, Ricardo et alii. **Automação e movimento sindical no Brasil**. São Paulo, HUCITEC.
- FLEURY, Maria Teresa Leme & FISCHER, Rosa Maria (1989). **As políticas de gestão de recursos humanos e a emergência de padrões de relações de trabalho**. /s.n.t./ (Texto apresentado no Seminário Internacional "Políticas de Gestão, Relações de Trabalho e Produção Simbólica", São Paulo).
- \_\_\_, coord. (1987). **Processo e relações de trabalho no Brasil**. São Paulo, Atlas.
- FONSECA, Pedro Cesar D. (1989). **Vargas: o capitalismo em construção**. São Paulo, Brasiliense.
- GROS, Denise (1987). **Burguesia industrial gaúcha e o estado nacional 1964-1978**. Porto Alegre, FEE. (Teses, 12).
- HIRATA, Helena (1983). Receita japonesa, realidade brasileira. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, 2(2):61-5, jul.
- JORNADA, Maria Isabel Herz da (1989). Os industriais gaúchos e a política salarial: "por quem os sinos dobram". **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 10(1):47-72.

- LAPIS, Naira Lima (1987). **La bourgeoisie industrielle face au capital étranger: le cas du Rio Grande do Sul (Brésil) 1964-1973.** Paris Université Paris VIII. (Thèse de Doctorat de 3. Cycle) (mimeo).
- LEITE, Márcia de Paula (1989). **O trabalhador e a máquina na indústria metal-mecânica.** (Trabalho apresentado no XIII Encontro Anual da AN-POCS. Grupo de Trabalho "Processo de Trabalho e Reivindicações Sociais", Caxambú, MG).
- LIEDKE, Élide Rubini (1988). **Labor control in dependent development: a case study of the brazilian eletronics in Rio Grande do Sul.** /s.l./ Brow University. (Tese de Doutorado).
- OLIVEIRA, Francisco & REICHSTUL, H. P. (1973). Mudanças na divisão interregional do trabalho no Brasil. **Estudos CEBRAP**, São Paulo, Brasiliense, :138-88, abr./jun.
- PASTORE, José & ZYLBERSTAJN, Hélio (1988). **A administração do conflito trabalhista no Brasil.** São Paulo, USP/IEPE.
- PESAVENTO, Sandra Jatahy (1988). **A burguesia gaúcha: dominação do capital e disciplina do trabalho (RS:1889-1930).** Porto Alegre, Mercado Aberto. (Documenta, 24).
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1981 (1983). Rio de Janeiro, IBGE, v.5.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1982 (1983). Rio de Janeiro, IBGE, v.6.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1983 (1984). Rio de Janeiro, IBGE, v.7.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1984 (1985). Rio de Janeiro, IBGE, v.8.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1985 (1986). Rio de Janeiro, IBGE, v.9.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1986 (1988). Rio de Janeiro, IBGE, v.10.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1987 (1988). Rio de Janeiro, IBGE, v.11.

- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1988 (1988). Rio de Janeiro, IBGE. (cópia xerox).
- QUEM É QUEM NA ECONOMIA BRASILEIRA 1989 (1989). São Paulo, Visão, v.36-A, set.
- ROESE, Mauro (1988). **Novas formas de gestão do trabalho e relações gerência/operários**: estudo de caso em uma metalúrgica gaúcha. (Trabalho apresentado no XII Encontro Anual da ANPOCS, Águas de São Pedro, SP.). (mimeo).
- RUAS, Roberto et alii (1989). Organisation de la production, "Modele Japonais" et gestion de la force de travail au Brésil. In: SEMINAIRE INTERNATIONAL AUTOUR DU MODELE JAPONAIS, Paris, Iresco/CNRS, fev. 1990.
- SABÓIA, João (1989). **Salário e emprego no Brasil**: estudo de longo prazo. Rio de Janeiro, UFRJ/IEI.
- SALERNO, Mário Sérgio (1987). Produção, trabalho e participação: CCQ e Kanban numa nova imigração japonesa. In: FLEURY, Maria Teresa Leme & FISCHER, Rosa Maria, coord. **Processo e relações de trabalho no Brasil**. São Paulo, Atlas. p.179-202.
- SOUZA, P. R. (1981). Emprego e renda na pequena produção urbana no Brasil. **Estudos Econômicos**, São Paulo, USP/IPE, 11(1):57-82, jan./mar.

# RS: MUDANÇAS NO PERFIL EXPORTADOR

*Sônia Unikowsky Teruchkin\**

## Introdução

O elevado crescimento da economia brasileira no período 1967-73, liderado pela expansão da indústria de bens de consumo duráveis, esteve associado ao crescimento do coeficiente de importações em relação ao PIB. Essa abertura externa só foi viável graças ao rápido incremento das exportações e ao abundante fluxo de financiamento externo.

Com o fim do período denominado "milagre brasileiro", o Governo optou por continuar crescendo com endividamento, acreditando que, mantidas certas precauções, a dívida não comprometeria o crescimento. Assim, a estratégia adotada em 1974, consubstanciada no II PND, previa investimentos, visando substituir importações e, se possível, abrir novas frentes de exportações com o objetivo de, a longo prazo, modificar a estrutura produtiva.

Essa estratégia permitiu a continuidade do crescimento da economia, mas a taxa de expansão da dívida externa acelerou-se sobremaneira. Conseqüentemente, a obtenção de saldos positivos na balança comercial tornou-se, para o Governo brasileiro, uma questão economicamente vital.

Mas a alternativa de ampliar as exportações brasileiras encontrava-se, no início da década de 80, fortemente limitada pela recessão dos países industrializados e pelos problemas de balanço de pagamentos dos países menos desenvolvidos. E, no final de 1982, o Brasil já mostrava sinais de incapacidade de encontrar uma saída para o volume crescente de sua dívida externa.

---

\* Economista da FEE.

A autora agradece à colega Elza Maria S. de Almeida pelo levantamento e tabulação dos dados.

Não entrando no mérito, neste estudo, de saber se o Brasil poderá ou não cumprir com os compromissos assumidos com o Exterior dentro dos prazos estabelecidos, é importante ter presente que a atual crise de endividamento não se deve apenas a causas conjunturais, mas é resultante do próprio modelo de desenvolvimento adotado.

A elevada dívida externa gerou a necessidade crescente de saldos comerciais favoráveis, ampliando consideravelmente o papel das exportações, já que as importações têm se apresentado contidas em níveis bastante reduzidos.

Nesse contexto, salienta-se o importante papel do Rio Grande do Sul como gerador e poupador de divisas para o País, indispensáveis à importação de insumos e ao pagamento de parte do serviço da dívida externa.

Tal constatação oportuniza o presente estudo, que tem como objetivo avaliar as exportações gaúchas na década de 80, procurando detectar as alterações significativas na pauta de exportações e nos mercados consumidores, como também compreender o papel das exportações no crescimento econômico gaúcho, especialmente em alguns segmentos específicos, onde o comércio externo tem sido o "motor" de crescimento.

Se, por um lado, a pauta de exportação gaúcha é relativamente concentrada em poucos produtos, o que a torna vulnerável às alterações das políticas internas e da conjuntura internacional, por outro, a própria dinâmica do desenvolvimento industrial tem permitido alterações significativas nas participações dos principais produtos e substanciais modificações nas representatividades dos grupos de produtos: básicos e industrializados (semimanufaturados e manufaturados).

Dada a inserção da economia gaúcha na economia nacional, torna-se difícil compreender suas relações com o Exterior dissociadas do que vem ocorrendo no País. Dessa forma, este estudo foi orientado no sentido de permitir o acompanhamento da evolução das exportações gaúchas, relacionando-as com as nacionais e com a conjuntura internacional, visando aumentar o poder de compreensão do setor exportador na economia rio-grandense.

Este trabalho está estruturado em duas seções, além desta introdução, das considerações finais e da bibliografia.

Na primeira seção, avaliam-se as exportações brasileiras, procurando-se demonstrar a pequena representatividade do Brasil no comércio

mundial e as alterações nas pautas de produtos exportados e de mercados do País.

Na segunda seção, objeto central deste trabalho, analisam-se as exportações gaúchas sob quatro diferentes ângulos complementares. Em primeiro lugar, busca-se demonstrar o relevante papel do comércio externo no produto interno sul-rio-grandense e sua representatividade no País. O item referente à evolução da pauta avalia as participações e as taxas de incremento das exportações, por grupos de produtos, salientando os principais produtos e/ou ramos de exportação, que representaram, no período 1980-88, cerca de 83% do valor embarcado ao Exterior pelo Estado. A seguir, são analisados os principais mercados importadores e, por fim, faz-se uma avaliação mais detalhada da soja e seus derivados, do calçado de couro e do fumo, que detinham, no período em análise, um grande poder explicativo da evolução das exportações, objetivando detectar as especificidades desses produtos e sua evolução ao longo dos anos 80.

Apesar de se ter trabalhado apenas com dados oficiais do valor exportado, por zona produtora, em dólares, é preciso ter presente que tal escolha visou homogeneizar os dados, porém sabe-se que a moeda norte-americana também sofreu um processo de desvalorização interna, ainda que pequena, quando comparada com os patamares brasileiros, e que houve, em alguns anos, subfaturamento das exportações, o qual é difícil de avaliar, mas foi estimado em cerca de 12%, entre 1985 e 1987, das vendas brasileiras para os países industrializados, conforme estudos da FGV (Rossi, 1989).

## **1 – As exportações brasileiras**

### **1.1 – A importância das exportações brasileiras no contexto do comércio internacional**

Até o início dos anos 70, a participação do valor das exportações do Brasil no valor das vendas mundiais não atingia 1% e, mesmo assim, concentrada em uns poucos produtos primários tradicionais, onde se destacavam o café, o cacau e a carne.

A estratégia de aumento das exportações do Brasil no comércio mundial baseou-se na diversificação de mercados e de produtos comercializados com o Exterior. O Governo brasileiro, principalmente a partir de 1968, fez uso de instrumentos clássicos de desvalorizações cambiais e

abusou de esquemas variados e de generosos subsídios creditícios, incentivos e isenções fiscais, entre outros. Esses instrumentos visavam corrigir distorções de preços no mercado e aumentar a rentabilidade das vendas ao Exterior.

Os incentivos fiscais e creditícios, acoplados à política de mini-desvalorizações, à ampliação do "drawback"<sup>1</sup>, à criação das "trading companies" e à implantação do programa Befiex<sup>2</sup>, permitiram, no decorrer dos anos 70, maior crescimento das exportações brasileiras do que do comércio mundial.

O "boom" do comércio mundial de 1967 a 1972 não beneficiou diretamente os produtos agrícolas tradicionais, mas, sim, a soja — até então pouco exportada pelo Brasil — e os produtos industrializados. Segundo Contador (1988a), tais fatos ocorreram devido aos incentivos fiscais e à política cambial; à posição de pequeno exportador mundial; à excepcional expansão do comércio mundial; e à existência de capacidade ociosa na economia brasileira, capaz de expandir a produção sem maiores pressões inflacionárias.

No final de 1973, o choque do petróleo gerou uma recessão mundial, e tornou-se difícil ao Brasil manter um crescimento elevado de suas exportações. Mesmo assim, nesse ano, aumentou a participação do Brasil no comércio mundial (1,16%), surgindo as primeiras reações contra a política brasileira de incentivos e isenções fiscais.

De qualquer forma, a participação média do País no comércio mundial cresceu de 1,01%, no período 1970-74, para 1,08%, em média, no quinquênio 1975-79 (Tabela 1).

Em 1979, o segundo choque do petróleo traz novos problemas ao Brasil e desencadeia nova fase de ajuste recessivo na economia mundial. Ainda assim, em 1980, as exportações mundiais e brasileiras cresceram significativamente. Mas, a partir daí até 1983, as exportações mundiais caem, ao mesmo tempo em que as exportações brasileiras apresentam um pequeno crescimento, elevando a participação do Brasil no comércio mundial.

---

<sup>1</sup> Consiste principalmente na suspensão antecipada de impostos e tarifas sobre importações para a produção de produtos a serem comercializados no Exterior.

<sup>2</sup> Sistema de incentivos às exportações para empresas específicas, fornecido em troca de um compromisso de alcançar metas de exportações combinadas ao longo de um período, geralmente de 10 anos.

A recuperação da economia mundial em 1984, após a crise internacional de 1980 a 1983, ocorre graças à retomada da expansão da economia norte-americana nesse ano, elevando a representatividade do Brasil nas exportações mundiais para 1,51%, o maior percentual obtido nas duas últimas décadas.

A participação média do Brasil de 1,04% no mercado internacional na década de 70 eleva-se para 1,27% na primeira metade dos anos 80, demonstrando uma crescente competitividade dos produtos brasileiros no mercado mundial.

As exportações brasileiras de produtos manufaturados na década de 80 vêm apresentando significativas taxas de crescimento, enquanto o valor das exportações dos produtos básicos vem mantendo-se relativamente constante. Como resultado, há o crescimento acentuado da participação das exportações do Brasil no comércio internacional, no quinquênio 1980-84.

Tal situação deve-se, em parte, à existência de diferenças expressivas nas elasticidade-renda e elasticidade-preço entre produtos primários e manufaturados, diferenças estas que agem no sentido de acarretar evolução de demanda bem mais favorável aos produtos industrializados. Estudos têm demonstrado que o crescimento da demanda de produtos manufaturados no comércio internacional tem sido significativamente superior ao da demanda de produtos primários, elevando sua participação no comércio internacional. Assim, compreende-se, em parte, por que os países exportadores de produtos primários vêm, sistematicamente, perdendo participação no comércio mundial.

É preciso ter presente que nem todos os produtos primários se de-frota-m com condições desfavoráveis devido, muitas vezes, à escassez de oferta. Além disso, de acordo com Von Doellinger et alii (1973), nem sempre as baixas elasticidades da demanda total implicam baixas elasticidades de demanda para cada país isoladamente; na verdade, pode-se demonstrar que as elasticidades de cada um dos países são inversamente proporcionais às respectivas participações no mercado.

A participação extremamente reduzida do Brasil no comércio mundial de manufaturas no início da década de 70 permitiu ganhos substanciais de mercado, os quais não podem continuar indefinidamente, a menos que o Brasil deixe de ser um exportador marginal.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> As vendas brasileiras de alimentos, bebidas e fumo têm uma maior participação nas exportações mundiais dos produtos semimanufaturados e manufaturados, demonstrando que, nesses casos, o Brasil dificilmente pode ser considerado um exportador marginal.

No biênio 1986-87, a representatividade das vendas externas brasileiras no comércio mundial cai, crescendo em 1988. Dessa forma, a participação média do Brasil no período 1985-88 passa a 1,23%, inferior à apresentada na primeira metade dos anos 80. No período 1980-88, a representatividade das exportações brasileiras atinge, em média, 1,25%, superior à da década de 70 (1,04%), conforme Tabela 1.

O ano de 1986 foi marcado por profundas mudanças na economia brasileira, com a implantação do plano de estabilização monetária, conhecido como Plano Cruzado. Como resultado, houve um desvio da produção exportável para o mercado interno, em consequência da explosão do consumo e da perda de competitividade das exportações, porquanto os custos internos se elevaram com o aumento da demanda e, ao mesmo tempo, a taxa de câmbio ficava inalterada.

Em 1987, apesar da recuperação nos preços dos produtos nos mercados internacionais e do bom desempenho do comércio exterior brasileiro, o Brasil apenas conseguiu manter sua participação nas exportações mundiais idêntica à do ano anterior, já que estas vêm, desde 1984, apresentando taxas positivas de crescimento, enquanto no Brasil houve decréscimo das vendas externas em 1985-86.

Para finalizar este item, deseja-se fazer algumas observações. Em primeiro lugar, deve-se ter presente que o Brasil tem pouco controle sobre a maioria de seus preços de exportação, com exceção de um pequeno número de vendas externas baseadas na agricultura, como café, cacau e soja, onde o País pode ter certo grau de influência nos preços.

Enquanto a política de promoção às exportações teve efeitos positivos sobre as vendas externas e a estrutura de incentivos induziu a alterações da pauta de exportações, os maiores ganhos nos termos de troca foram determinados pelas condições de demanda internacional.

Por fim, é necessário ressaltar que as estruturas de mercado a nível mundial estão cada vez mais oligopolizadas, com o predomínio de conglomerados e "tradings" que realizam políticas comerciais restritivas. O comércio intrafirma, feito pelas empresas multinacionais, tem aumentado consideravelmente. Estimativas indicam que cerca de um terço do comércio mundial é feito intrafirma, de forma que o livre funcionamento das forças de mercado é bastante limitado. Uma tendência marcante do comércio mundial nas últimas décadas tem sido a expansão do comércio intra-industrial pelas empresas multinacionais.

## 1.2 – As alterações na pauta de exportações

As vendas do Brasil ao Exterior apresentaram, ao longo dos anos 70 e 80, espetacular crescimento e mudanças substanciais na sua composição, em virtude do próprio processo de industrialização, das condições internacionais e das políticas de promoção às exportações, além de outras políticas específicas.

A partir da segunda metade dos anos 60, houve uma melhoria na remuneração total dos exportadores, como decorrência do aumento da frequência das desvalorizações cambiais – em 1968, foi criado o sistema de minidesvalorizações seguidas, que evitava surtos da asfixia cambial e choques inflacionários de maxidesvalorização e permitia aos exportadores estabelecerem planos de produção e de venda de médio e longo prazos – e da implantação de isenções e incentivos fiscais, além de subsídios creditícios às exportações. Dentre os subsídios e isenções fiscais, cabe destaque às isenções de impostos (ICM, Imposto de Renda, Imposto de Importação – regime "drawback"), aos incentivos fiscais (crédito-prêmio de ICM, crédito-prêmio de IPI, redução do Imposto de Renda de empresas), aos subsídios financeiros (subsídios creditícios, dispensa de depósito compulsório – regime "drawback").

Os subsídios apropriados pelas atividades exportadoras representam o total de recursos públicos que são efetivamente transferidos aos exportadores, contribuindo para a lucratividade bruta das empresas voltadas para as vendas externas.

As medidas de promoção às exportações, desde sua adoção, registraram no Brasil um crescimento bastante elevado, tendo como pico os anos de 1978 (incentivos fiscais) e 1979 (incentivos creditícios). Segundo Bontempo (1989), os incentivos fiscais e creditícios representaram 34,5% do valor FOB das exportações brasileiras de manufaturados em 1978, reduzindo-se para próximo de 10% no período 1985-87, o que se deveu, em parte, às pressões internacionais. A partir de 1979, o crédito-prêmio do ICM foi extinto, ao mesmo tempo em que o crédito-prêmio do IPI foi progressivamente reduzido. No caso dos incentivos creditícios, a partir de 1978 ocorreram reduções nas margens de subsídios e nos montantes de financiamento.

"Considerados em seu conjunto os incentivos fiscais, as isenções e o gasto líquido do governo federal com o financiamento das exportações e a renúncia fiscal atingiram 59% do valor das manufaturas exportadas em 1978, reduzindo-se para cerca de 40% no período 1985/87" (Bontempo, 1989, p.58).

Com o choque do petróleo em 1973, os termos de troca tornam-se desfavoráveis ao Brasil, e os países industrializados reforçam as práticas protecionistas. A reação brasileira foi intensificar os esquemas de incentivos e subsídios e recorrer ao crescente endividamento externo. A opção feita pelo Governo em 1974 foi de crescimento com endividamento. Ainda nesse ano, foi anunciado o II PND, o qual previa recursos para dar continuidade ao processo de substituição de importações e, se possível, abrir novas frentes de exportações.

Assim, de 1974 a 1977, é feito um significativo esforço para aumentar e diversificar as exportações e conter as importações a níveis suportáveis, já que estas vinham crescendo a taxas significativas.

As exportações brasileiras passam de um patamar de US\$ 2,7 bilhões em 1970 para US\$ 15,2 bilhões em 1979, sendo o montante exportado multiplicado por 4,6 vezes. Dadas as alterações na pauta exportadora, nesse mesmo período os preços médios passam de US\$ 68,5/t para US\$ 155,5/t, com um crescimento de 127% (Tabela 2).

O crescimento médio geométrico anual das exportações brasileiras na década de 70 foi de 21,01% ao ano. Mas esse enorme esforço de vendas ao Exterior foi ainda mais intenso na primeira metade da década, quando a taxa de crescimento médio anual foi de 25,92%, pois no período 1975-79 ela atingiu 15,15% ao ano (Tabela 3).

A participação do valor dos produtos básicos na pauta de exportação brasileira decresce de 75% em 1970 para 58% em 1974, permanecendo relativamente constante até 1977. Essa perda de representatividade se dá pela elevada taxa média de crescimento dos produtos manufaturados e semimanufaturados, que aumentaram, respectivamente, 44,10% e 27,81% ao ano, de 1970 a 1975, bastante superior à taxa média anual dos produtos básicos (19,66%).

Em 1978 e 1979, as exportações de produtos industrializados apresentaram um bom desempenho, superando a participação dos produtos básicos no valor total das vendas externas.

Conforme Maria Helena T. T. Horta (Horta, 1983), o excelente desempenho das exportações de manufaturas no período 1971-74, quando o Brasil mais do que dobra sua participação no comércio mundial desse segmento, foi devido, basicamente, à evolução favorável dos preços dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil, à política cambial e à política de subsídios às exportações.

A partir de 1974 até o fim da década, a evolução da taxa de câmbio real<sup>4</sup> e dos subsídios à exportação compensou, em parte, a evolução desfavorável dos preços dos manufaturados vendidos pelo Brasil, no mercado internacional, permitindo que as exportações de manufaturados continuassem a crescer a taxas mais elevadas do que as observadas para o comércio mundial.

No começo dos anos 70, os produtos de exportação mais representativos eram: café, minério de ferro, açúcar e carne. No final da década, destacavam-se: café; soja; minério de ferro; material de transporte; e caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, refletindo claramente as modificações ocorridas na pauta de exportações.

A diversificação das exportações brasileiras diminuiu acen- tuadamente os riscos com o comércio exterior. Nos anos 50 e 60, o comportamento do café (grãos e industrializados) ditava o que iria ocorrer com as vendas, já que esse produto representava, em média, 50% do total exportado. Em 1970, a participação do café nas exportações totais era de 35,9%, caindo essa percentagem a partir daí, atingindo, em média, 25% na primeira metade da década de 70 e 18% no quinquênio 1975-79, revelando uma mudança na estrutura da pauta brasileira.

Os ramos de produtos que apresentaram as maiores taxas de crescimento médio anual, ao longo do período 1970-79, foram, em ordem decrescente: material de transporte; calçados, suas partes e componentes; caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; a soja e seus derivados; máquinas e aparelhos elétricos; e suco de laranja. As menores taxas médias anuais foram apresentadas por: café, carnes (eqüídeos, bovinos e frango) e açúcar (Tabela 4).

Conclui-se, pois, que os maiores aumentos ocorreram nos produtos manufaturados, seguidos dos semimanufaturados, determinando um elevado crescimento da participação dos produtos industrializados nas exportações totais do País.

O segundo choque do petróleo em 1979 e a posterior política monetária contracionista adotada pelos EUA, que implicou aumento das taxas de juros internacionais, tiveram um efeito bastante negativo sobre as contas externas brasileiras. Houve um rompimento do frágil equilíbrio

---

<sup>4</sup> A taxa de câmbio real é obtida pela seguinte fórmula: Índice da taxa de câmbio (Cr\$/US\$) / Índice de paridade. Onde, Índice de paridade = (Índice IPA Brasil / Índice IPA EUA) x 100.

do balanço de pagamentos via endividamento externo, e os subsídios necessários para compensar os desvios da paridade cambial tornaram-se proibitivos. Ao longo de 1979, as minidesvalorizações aceleraram-se, mas os exportadores, insatisfeitos com a política cambial e com a retirada gradual dos incentivos fiscais às exportações, impostas pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e pelo Governo americano, pressionavam por uma maior desvalorização cambial, o que ocorreu em dezembro, quando foi decretada uma maxidesvalorização de 30%.

No início da década de 70, grande parte das exportações de produtos industrializados eram produtos agrícolas processados, com baixíssima taxa de valor adicionado. Porém o crescimento das exportações durante os anos 80 se fez acompanhar de importantes modificações na pauta de exportações, com a redução destas.

"A principal característica que marca o contraste entre as décadas de setenta e oitenta diz respeito ao declínio da participação relativa das exportações do complexo agroindustrial, acompanhado pelo crescimento concomitante das parcelas correspondentes à metal-mecânica e à química. O desempenho do complexo metal-mecânico nos anos oitenta constitui, à primeira vista, um simples desdobramento do processo de expansão verificado ao longo de toda a década de setenta, sustentado pelos notáveis ritmos de modernização e ampliação das capacidades produtivas das principais indústrias do complexo neste período, particularmente as dos ramos de bens de capital e siderurgia" (Araújo Jr., 1984, p.11).

As exportações brasileiras apresentaram taxas anuais positivas de crescimento de 1970 a 1981. Entretanto, a partir deste último ano até 1986, as vendas externas oscilaram bastante, ora decrescendo, ora aumentando.

As difíceis condições de comercialização internacional no início dos anos 80, por força de políticas restritivas praticadas por quase todos os países, acentuaram-se ainda mais em 1982. Nesse ano, a economia internacional foi caracterizada por um amplo processo recessivo, com queda da produção e do comércio mundial, declínio dos preços dos produtos agrícolas e de matérias-primas, elevado desemprego e com a escalada do protecionismo. Além disso, o sistema financeiro internacional encontrava-se em crise de liquidez, dificultando ainda mais as relações comerciais.

Visando incrementar as exportações, uma nova maxidesvalorização foi decretada em 1983. Mesmo assim, os preços internacionais dos ali-

mentos e matérias-primas continuaram deprimidos, e as relações de troca não se recuperaram dos baixos níveis a que decresceram no auge da recessão.

Mas, em 1984, os produtos industrializados revelam altas taxas de incremento, aumentando sua participação para 67% do valor total embarcado para o Exterior.

Dessa forma, de 1979 a 1984, o crescimento médio anual foi, de acordo com a Tabela 3, de 12,12% para o total das exportações, atingindo 16,11% para os produtos industrializados, enquanto os produtos básicos apresentavam a taxa de apenas 5,85% ao ano, determinando uma maior representatividade dos produtos industrializados. Nesse período, os produtos que apresentaram as taxas mais significativas de crescimento médio anual foram, em ordem decrescente: suco de laranja; produtos siderúrgicos; calçados, suas partes e componentes; e carnes, fazendo com que a participação conjunta dos mesmos passasse de 8,8% em 1979 para 18% em 1984, mais que duplicando sua representatividade (Tabela 4).

A continuada diversificação das exportações no início da década de 80, com participação crescente dos produtos industrializados não originários da agropecuária, resulta da aplicação de tecnologias mais avançadas, quando comparadas com o processamento industrial de matérias-primas agrícolas.

Observa-se, no entanto, que

"(...) apesar da diversificação na direção de uma maior sofisticação da estrutura de exportações, a economia brasileira ainda se caracteriza por um padrão de vantagem comparativa dominado por produtos que são intensivos em recursos naturais e mão-de-obra não qualificada" (Gonçalves, 1987, p.422).

Para tanto, basta ter presente que, dos 14 principais produtos ou ramos exportados, destacam-se: café, açúcar, soja, cacau, fumo e carnes, entre outros.

O decréscimo das exportações em 1985 e 1986 deveu-se, em grande parte, ao crescimento da demanda interna e dos salários reais. Em 1986, reduz-se a relação câmbio/salário, já que o câmbio se manteve congelado praticamente todo o ano, enquanto os salários se elevaram.

As boas condições do mercado internacional favoreceram a expansão das vendas externas a partir de 1987, que, já no final dos anos 80, atingem novos patamares de valor, cerca de US\$ 34 bilhões, apesar da oscilação das cotações internacionais das "commodities" que, depois de terem se recuperado, voltam a cair em 1989. Conseqüentemente, a taxa de incremento médio anual dos produtos básicos no período 1984-89 é a menor de todos os subperíodos analisados, e sua participação nas exportações totais decresce de 33% no triênio 1984-86 para 29% no período 1987-89.

O crescimento médio anual das exportações brasileiras na década de 80 foi de 8,48% a.a., bastante inferior à taxa obtida de 1970 a 1979, quando alcançou 21,01% a.a. O menor dinamismo das exportações deveu-se a problemas do comércio mundial, já que a redução de estímulos à exportação foi, de modo geral, compensada pela desvalorização cambial até 1988. No ano de 1989, os exportadores reclamaram da defasagem cambial, o que pode ter levado, em alguns segmentos, ao subfaturamento das exportações, conforme informações extra-oficiais.

Mas o crescimento das vendas externas não se deu homogeneamente ao longo da década, tendo sido mais forte na primeira metade do período, quando atingiu 12,12% ao ano uma vez que, de 1984 a 1989, a taxa média anual foi de 4,96%, ou seja, bem menos da metade da taxa média anual do subperíodo anterior.

Açúcar, café e cacau, tradicionais produtos de exportação até meados da década de 70, apresentam taxas médias anuais decrescentes de 1979 a 1988, significando perda de posição na pauta de exportações brasileiras. Por outro lado, produtos siderúrgicos, suco de laranja, calçados, carnes, máquinas e aparelhos elétricos e material de transporte, com elevadas taxas de crescimento médio anual (Tabela 4), aumentaram sua representatividade no volume vendido, denotando claramente uma modificação da pauta de exportações brasileiras, com perda de representatividade dos principais produtos básicos e maior participação dos manufaturados. Tal comportamento deve-se ao fato de que o aumento médio anual das exportações, de 1979 a 1989, foi mais intenso nos produtos industrializados (11,08%), enquanto os produtos básicos revelaram reduzida evolução (3,89% a.a.).

### **1.3 – A concentração dos mercados**

Na década de 70, observou-se uma significativa abertura de novos mercados para os produtos brasileiros, principalmente para os manufaturados, entre os países em desenvolvimento. Tanto é assim que, nesse

período, a participação dos países-membros da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)<sup>5</sup> — substituída pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) na década de 80 —, no cômputo geral das vendas externas, passou de 11% em 1970 para 17% em 1980, atingindo 18% em 1981. No continente africano, saiu-se de uma representatividade de modestos 2,1% em 1970 para 7,3% em 1981 (Tabela 5).

Os principais países e blocos industrializados (EUA, Canadá, Japão, Comunidade Econômica Européia (CEE)<sup>6</sup> e a Associação Européia de Livre Comércio (AELC)<sup>7</sup> participaram, em 1970, com 72% das exportações, porcentagem que se reduz para 62% em 1975 e para apenas 50% em 1980.

A política de diversificação de mercados, fruto da maior competitividade dos produtos no Exterior, reverteu-se nos anos 80, em consequência, basicamente, da crise de liquidez que atingiu os países endividados do Terceiro Mundo, após a moratória decretada pelo México em 1982.

A partir de 1982, as exportações brasileiras para a ALADI caíram, reduzindo-se a participação desses países para 9% em 1983 e mantendo-se, no período 1984-89, numa média de 10,5%. Para o Oriente Médio, as vendas externas do Brasil atingiram seu maior valor em 1983, com 7% do total exportado, e, daí para a frente, tiveram diminuída sua importância.

Por sua vez, as exportações brasileiras para os países conhecidos como Tigres Asiáticos — Taiwan, Coreia do Sul, Cingapura e Hong Kong — apresentaram, na década de 80, um crescimento surpreendente. Esses países praticamente não tinham representatividade no início dos anos 80, e, em 1988, sua participação já atingia 4,2%.

A perda de participação do Terceiro Mundo nas exportações brasileiras ocorreu concomitantemente ao crescimento do valor embarcado para os principais países desenvolvidos, que chegam a atingir 64% do valor em 1988 e 1989.

---

<sup>5</sup> Inclui Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

<sup>6</sup> Inclui Alemanha Ocidental, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, França, Irlanda, Itália, Países Baixos, Grécia (a partir de 1981) e Portugal e Espanha (a partir de 1986).

<sup>7</sup> Inclui Áustria, Noruega, Portugal, Suécia e Suíça até 1984. Em 1985, passou a incluir a Finlândia. A partir de 1986, entra a Groenlândia e sai Portugal.

A CEE e os EUA, principais parceiros comerciais do Brasil, representavam juntos, em 1989, 52% das vendas, similar percentual ao do ano de 1970, depois de terem participado com taxas bem menos significativas (43% em 1975 e 44% em 1980).

Há um fato a ressaltar por trás dessa concentração. Os dados estão a indicar que os produtos brasileiros se tornaram mais competitivos, com condições de penetrar em países mais desenvolvidos. Mas, enquanto para os EUA as exportações são preponderantemente de produtos industriais, para a Europa predominam as vendas de produtos de origem agropecuária.

## **2 — As exportações gaúchas**

### **2.1 — A abertura da economia gaúcha ao Exterior e sua representatividade no País**

A obtenção de saldos positivos na balança comercial brasileira é para o Governo economicamente essencial, devido à necessidade cada vez maior de divisas para atender ao serviço da dívida, resultante do modelo de desenvolvimento adotado.

Nesse contexto, destaca-se o papel desempenhado pelo Estado em sua função geradora-poupadora de divisas para o País, contribuindo para elevar os saldos comerciais de duas formas: de um lado, aumentando o valor das exportações nacionais e, de outro, tendo uma participação bastante reduzida nas importações do Brasil.

O Rio Grande do Sul, enquanto captador de divisas, tem apresentado suas exportações substancialmente mais elevadas que as importações, gerando um saldo positivo na balança comercial. Avaliando-se os dados das duas últimas décadas, percebe-se que apenas em 1970 e 1974 a economia gaúcha apresentou um "deficit" em sua balança comercial, enquanto no Brasil esse "deficit" foi preponderante em toda a década de 70, à exceção dos anos de 1970, 1973 e 1977.

As importações rio-grandenses vêm apresentando taxas médias anuais de crescimento significativamente inferiores às nacionais. De 1980 a 1988, elas apresentaram uma taxa negativa (-6,85% a.a.), enquanto as importações brasileiras praticamente se estabilizaram (0,11% a.a.). No entanto, ao abranger-se em tempo mais amplo, de 1970 a 1988, observa-se que o aumento médio anual das importações gaúchas foi de 7,07%, ao passo que no Brasil chegou a 11,02% a.a.

Entretanto é preciso ter claro o elevado grau de interdependência técnica da produção em relação às importações. À medida que há forte estímulo às vendas externas, geram-se, paralelamente, pressões adicionais na pauta de aquisições, principalmente de bens intermediários e de capital, como requisitos lógicos à produção. Como as importações foram pequenas, pode-se supor que parte do parque industrial ficou obsoleto e/ou defasado tecnologicamente em comparação aos grandes centros industriais, comprometendo, de certa forma, o próprio desenvolvimento estadual.

Mesmo assim, observa-se a expansão, nas últimas décadas, das exportações gaúchas quando confrontadas ao seu produto. Significa, pois, que uma parte cada vez maior de seu produto interno é remetida ao Exterior, e, nesse caso, qualquer perturbação no comércio exterior reflete-se com grande intensidade na economia rio-grandense.

Avaliando-se os dados da relação exportações/PIBcf, que em 1970 atingia 6,6, percebe-se que, de 1970 a 1980, o Rio Grande do Sul quase dobra a participação das exportações em seu produto interno, elevando-a ainda mais nos anos 80. Essa relação passa, em média, de 10,3 no período 1970-74 para 12,2 no de 1975-79, atingindo, em média, 14,7 e 15,6, respectivamente, nos períodos 1980-84 e 1985-88. Esses dados revelam participações crescentes das exportações sul-rio-grandenses no produto interno, à medida que se passa de um período para outro (Tabela 6).

Essa relação na economia gaúcha é sensivelmente mais elevada que a observada no País. Enquanto as exportações representavam, em média, 10,6 do produto interno gaúcho na década de 70, esse coeficiente baixava para 7,2 do produto interno nacional. De 1980 a 1988, as médias foram de 15,1 e 9,5 respectivamente para o Estado e para o País. Esses dados, por si só, ressaltam a significativa importância das exportações para o crescimento da economia gaúcha.

O grande esforço empreendido pelo Rio Grande do Sul para ampliar a comercialização externa na década de 70, fruto da maior competitividade de seus produtos no Exterior, além de uma diversificação na pauta de comércio e nos mercados compradores, elevou sua participação nas vendas externas do País, de uma média anual de 11% no período 1970-74 para 13% no de 1975-79 (Tabela 7).

Na década de 80, a conjuntura internacional modifica-se, os incentivos reduzem-se, e a economia gaúcha ressentiu-se, apresentando uma redução em sua participação a nível nacional. A representatividade média de 1980 a 1984 foi de 11,3%, diminuindo para 10,5% de 1985 a 1988.

Se, por um lado, a representatividade das exportações gaúchas reduziu-se levemente ao longo dos anos 80, é preciso ter presente que a participação das importações do Estado a nível nacional tem decrescido de forma acentuada. De uma participação média de 8,7% de 1970 a 1974, passa a 7,4% de 1975 a 1979. Na primeira metade dos anos 80, atinge 6,9%, reduzindo-se ainda mais de 1985 a 1988, quando alcança apenas 4,7%, percentual bastante inferior em relação ao início dos anos 70.

Como o Rio Grande do Sul responde por um percentual mais elevado das vendas externas do que das aquisições do País, reafirma-se a função geradora-poupadora de divisas da economia gaúcha no contexto nacional.

## **2.2 — A ampliação da pauta de exportação**

Quando se quer analisar a evolução das exportações gaúchas, é preciso ter claro que toda a política do comércio exterior emana do Governo Federal. Nesse caso, a política cambial, tributária, de subsídios e isenções fiscais, além da política creditícia e outras são determinadas para todo o País, com reflexos desiguais, conforme a maior especialidade ou diversidade das exportações regionais.

A política de estímulos às exportações adotada pelo Governo Federal e os incentivos oriundos da demanda externa refletiram-se no Estado, principalmente no setor agrícola e em algumas indústrias tradicionais, com reflexos diretos e indiretos sobre a produção, o emprego e a renda estadual.

No início da década de 70, os preços compensadores no mercado internacional, aliados aos estímulos governamentais concedidos para os produtos que se destinassem à comercialização externa, criaram condições para o rápido crescimento da produção da soja, da carne e do fumo para exportação. Igualmente a indústria do calçado, couros e peles, assim como o beneficiamento da soja e da carne apresentaram significativo incremento, visando atender ao mercado internacional.

O Rio Grande do Sul firmava sua posição como exportador de bens agrícolas no início dos anos 70, mas, ao findar essa década, esses produtos haviam, em parte, perdido sua importância.

O elevado crescimento médio anual das exportações gaúchas na década de 70 (25,4%), superior ao nacional, deve-se ao grande vigor em-

preendido pelo Estado para ampliar suas vendas ao Exterior, que, conforme já foi visto anteriormente, resultou em aumento do coeficiente das exportações em seu produto interno.

Esse incremento acentuado da comercialização externa deu-se, basicamente, no período 1970-75, quando a taxa média anual atinge 41,7%, significativamente mais elevada que o crescimento no País (25,9%). Já na segunda metade dos anos 70, o aumento anual das exportações gaúchas (7,6%) foi praticamente a metade do ocorrido a nível nacional, em parte devido a problemas climáticos que afetaram a produção agropecuária rio-grandense no final da década.

O melhor desempenho das exportações rio-grandenses na primeira metade dos anos 70 deve-se, em grande parte, à "performance" da soja e seus derivados e da indústria calçadista, além do fumo. Apenas em 1972, o Rio Grande do Sul começa a exportar a pasta química da madeira à soda e ao sulfato-celulose para papel — com a ampliação de sua produção no Estado.

O acréscimo da quantidade e dos preços médios de exportação elevou as receitas cambiais do Estado de um patamar de US\$ 210 milhões em 1970 para US\$ 1.195 milhões em 1975 (Tabela 8).

A importância do Setor Primário na formação da renda interna e a enorme dependência da produção fabril da atividade agrícola explicam a preponderância dos produtos básicos na pauta de exportações na década de 70. Sua expressividade foi de tal magnitude que determinou, ao longo dos anos 70, o comportamento das exportações gaúchas.

A participação média dos produtos básicos de 1972 a 1975<sup>8</sup> foi de 70% das exportações, e, dentre eles, destacavam-se a carne bovina e a de aves, a soja em grãos, o farelo de soja e o fumo em folhas.

O mercado externo foi uma das principais fontes de dinamismo da agricultura rio-grandense. Papel crucial nessa extraordinária evolução foi desempenhado pela cultura da soja, pois, dada sua importância na estrutura produtiva e na pauta de exportação, foi capaz de imprimir maior ou menor ritmo de crescimento à renda estadual. No biênio 1973-74, a soja e seus derivados chegaram a representar mais de 50% do valor total das vendas rio-grandenses ao Exterior.

---

<sup>8</sup> Não foi possível obter, junto à CACEX, os dados da exportação, por grupo de produtos, no Rio Grande do Sul, no biênio 1970-71.

A elevada representatividade de um único produto agrícola — soja — no total de suas exportações torna a economia rio-grandense mais sensível a medidas adotadas no Exterior e a problemas climáticos, podendo comprometer, em parte, as receitas cambiais por uma simples quebra de safra. Foi o que ocorreu em 1978 e 1979, quando, por dois anos consecutivos, a seca assolou o Estado, prejudicando sobremaneira as exportações de soja. As indústrias de transformação da carne e da soja tiveram, no início dos anos 70, um impulso considerável.

"As facilidades de obter crédito subsidiado para a implantação de indústrias voltadas à exportação, aliadas à euforia da expansão da economia mundial havida nos primórdios da década de 70, levaram a um crescimento vertiginoso dessas indústrias no Estado, com o objetivo de se acompanhar a demanda mundial. No entanto a recessão que houve, após a crise do petróleo, levou a uma queda nessa demanda, deixando uma grande capacidade ociosa em várias dessas empresas, principalmente naquelas ligadas à produção de carne industrializada. Em relação à soja, não se pode afirmar que houve queda na demanda; o que houve foi um superinvestimento nas indústrias de esmagamento do grão (...)" (Indic. Econ. RS, 1978, p.95).

A madeira de pinho e o arroz detinham, no início dos anos 70, uma razoável representatividade, mas, já a partir de 1979, sua participação é ínfima na pauta de comércio exterior. A produção de arroz destinou-se ao mercado interno, e apenas o excedente, quando existiu, foi dirigido ao comércio internacional. Já a redução do segmento exportador madeireiro gaúcho deveu-se ao esgotamento do pinho no Estado e em outras regiões produtivas que forneciam matéria-prima ao Rio Grande do Sul.

O elevado crescimento das receitas cambiais provenientes da exportação de fumo na década de 70 deve-se a uma alteração dos hábitos dos consumidores, com uma maior demanda no mercado internacional de fumos claros e leves, do tipo produzido pelo Estado.

No segmento de produtos manufaturados, os calçados de couro apresentaram elevadas taxas de crescimento, apesar das medidas protecionistas adotadas pelos EUA. Desde a metade dos anos 70, foi imposta uma sobretaxa aos calçados brasileiros, como forma de compensação pelos subsídios concedidos ao produto brasileiro. Mas esse custo adicional foi absorvido pelos empresários, e as exportações continuaram evoluindo favoravelmente, elevando a sua participação na pauta de comércio gaúcho, que atinge 15% em 1979.

A modificação da pauta de exportação gaúcha ao longo da década de 70, com redução da participação dos produtos básicos, principalmente na segunda metade dos anos 70, aliada à conjuntura internacional de preços, elevou sobremaneira os preços médios de exportação rio-grandense. Eles passaram de US\$ 188,5/t em 1970 para US\$ 493,3/t em 1979. É lógico que esse aumento não foi contínuo ao longo da década, com acréscimos e decréscimos – este último em 1974 e 1975, reflexo da crise internacional –, conforme se visualiza na Tabela 8.

O fraco desempenho dos produtos básicos em 1978 e 1979 reduziu sua participação nas exportações estaduais. E, em 1979, pela primeira vez, esse grupo de produtos não detém a preponderância nas vendas externas (Tabela 9).

As diferentes taxas de crescimento das exportações, por grupo de produtos, alteraram suas participações no total. Assim, de 1972 a 1979, enquanto as vendas do Estado ao Exterior revelaram um crescimento médio anual de 19,87%, os produtos semimanufaturados cresceram 36,80% ao ano, bastante superior aos demais grupos de produtos, aumentando sua representatividade nas vendas externas (Tabela 10).

Tal impulso das exportações reverteu, concomitantemente, com todos os benefícios trazidos em termos de acréscimos da produção, investimentos, emprego e renda para o Estado, em ônus para as finanças estaduais. Estudos indicam que os benefícios do ICM às exportações gaúchas – aí incluídas a imunidade, a isenção, a redução da base de cálculo e o crédito à exportação – levaram a perdas na receita do ICM arrecadado entre 14% e 23% no período 1973-79, com maior intensidade até 1976, decrescendo a partir daí, conforme Zimmermann (1985, p.120).

Se, por um lado, os benefícios fiscais penalizaram as finanças do Estado, reduzindo a arrecadação do ICM, a expansão da área de serviços (comércio, serviços bancários, armazenagem, transporte), decorrente da atividade exportadora, aumentou a base econômica sobre a qual o Estado arrecada o ICM. Também se pode

"(...) argüir com certo fundamento que boa parte dos impostos que atualmente não são cobrados na atividade exportadora não seriam, de qualquer forma, arrecadados, pois, se vigentes, não permitiriam a exportação, logo não haveria sobre o que cobrar imposto. Implicitamente se estaria admitindo que parte dos recursos empregados na produção para exportação não teriam uso alternativo na produção para o mercado interno, o que não parece uma suposição improvável" (Von Doellinger et alii, 1973, p.173).

A análise custo/benefício dos incentivos é polêmica. Para alguns estudiosos, os ganhos fiscais oriundos das exportações foram negativos, significando uma transferência líquida de recursos da comunidade para o setor exportador, com conseqüências sobre a distribuição da renda. Para outros, o que o Tesouro perdeu por arrecadar menos foi compensado pelo acréscimo das receitas tributárias provenientes dos efeitos positivos das exportações sobre a produção, atividades afins e sobre o nível de renda.

Ao iniciar a década de 80, as exportações gaúchas alcançavam quase US\$ 2,1 bilhões, sendo que a soja e seus derivados, as carnes bovinas e de aves, os calçados de couro e o fumo representavam, em conjunto, 74% do total vendido ao Exterior.

O valor das vendas ao longo dos anos 80 oscilou bastante, com períodos de crescimento (1980-81, 1983-84, 1987-88) e anos de reduções (1982 e 1985-86).

A grande desaceleração do comércio mundial — fruto do processo recessivo internacional, dos problemas nos balanços de pagamentos dos países do Terceiro Mundo, das altas taxas de juros internacionais e da valorização do dólar nos mercados europeus — determinou uma queda nas exportações em 1982. Nesse ano, à exceção do fumo em folhas, o valor de praticamente todos os principais produtos de exportação sul-rio-grandenses se reduzem.

Em 1983, com a nova maxidesvalorização do cruzeiro no começo do ano, verifica-se uma leve recuperação das exportações. A partir desse ano, nota-se uma reversão na representatividade do valor das vendas externas por grupos de produtos, pois, até 1982, sempre os produtos básicos detinham o maior valor embarcado, à exceção de 1979, como já foi visto. Mas, a partir de 1983 (Tabela 9), sempre os produtos industrializados detêm o maior percentual. Essa reversão da tendência, com maior participação dos produtos industrializados, já havia ocorrido no Brasil em 1978.

Dadas as características inerentes à economia gaúcha, a retomada do crescimento industrial ocorreu com certa defasagem de tempo em relação ao Brasil. O crescimento industrial do centro do País, devido à ampliação das exportações, foi liderado pelo complexo metal-mecânico (metalurgia, mecânica, material de transporte e material elétrico e de comunicações). Como a economia rio-grandense fornece insumos aquelas indústrias, apresentou um crescimento reflexo e defasado.

Com a entrada em operação da Companhia Petroquímica do Sul (COPEL) em 1983, os produtos petroquímicos, tanto da Central de Matérias-Primas — eteno, benzeno, etc. —, como dos produtos produzidos por empresas do Pólo — polietileno de alta densidade, polietileno de baixa densidade, polipropileno, etc. —, passaram a representar 4% da pauta de exportação gaúcha. É importante ter presente que as vendas desses produtos ao Exterior dependiam do excedente interno.

Também a partir desse ano, observa-se uma pequena, mas significativa, evolução do ramo caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, o qual já significava, no Estado, quase 3% das vendas nacionais desses produtos ao Exterior.

De 1979 a 1984, o maior incremento médio anual ocorreu nos produtos manufaturados, que passam a representar quase 49% da pauta. Adicionando-se esse percentual ao apresentado pelos produtos semimanufaturados, obtém-se 63% de participação dos produtos industrializados na pauta gaúcha de exportações. Os maiores acréscimos nesse período ocorreram na celulose e calçados, com taxas médias anuais de cerca de 25,6%, seguida das carnes bovina e de aves e do fumo em folha (Tabela 11).

As vendas externas do Rio Grande do Sul voltam a cair em 1985 e 1986, fruto da retração da economia americana, da continuada estagnação da economia européia, da contínua valorização do dólar, da queda dos preços externos, principalmente das "commodities" e do aumento do protecionismo, que reduziu as vendas de produtos industrializados para os EUA.

Note-se que a redução das exportações gaúchas em 1986 é também explicada pela modificação da política governamental nesse ano, com a introdução do denominado Plano Cruzado. A pressão da demanda interna, consubstanciada no aparecimento de "ágios" sobre os preços controlados, ao mesmo tempo em que a taxa de câmbio se manteve congelada, teve como consequência a diminuição das vendas ao Exterior. Mas, em 1987 e 1988, estas voltam a se recuperar, com uma participação bastante reduzida dos produtos básicos (34%).

O índice dos preços médios das "commodities" no mercado mundial tem mostrado fortes perdas desde 1980. As causas dessa queda acentuada dos preços médios podem ser identificadas com os efeitos da crise econômica internacional sobre o comércio, tais como a diminuição do ritmo de expansão do comércio mundial; o acirramento do protecionismo; e o próprio esforço de exportação a que têm sido submetidos os países for-

temente endividados. Essa situação só não tem comprometido sobremaneira a receita cambial do Estado, dada a perda de representatividade das "commodities" na composição da pauta de vendas ao Exterior.

A soja e seus derivados, que detinham a primazia das exportações rio-grandenses no início da década, com um percentual em torno de 47%, chegam no final dos anos 80 detendo cerca de 24%, perdendo sua supremacia para os calçados de couro. Esse produto eleva sua representatividade de 14,5% para algo perto de 29% ao longo dos anos 80.

As exportações de carnes bovina e de aves, que atingiram seu ápice em 1981, declinaram, a partir daí até 1985, as de aves; e, até 1986, as bovinas, sendo sua recuperação lenta e bastante inferior aos níveis de vendas do início dos anos 80. Conseqüentemente, sua representatividade nas exportações gaúchas reduziu-se de 7% no biênio 1980-81 para 3% nos anos de 1987 e 1988. A redução do valor das exportações de carne bovina deve-se à diminuição do preço médio internacional em razão dos elevados estoques nos EUA e nos países da CEE. No que se refere às aves, a acirrada concorrência da França e dos EUA — com preços e condições mais competitivas — acabou por deprimir os preços no mercado internacional e conquistar grande parte dos mercados brasileiros, tradicionais absorvedores desse produto, como o Oriente Médio e o Japão.

A celulose manteve sua participação nas receitas cambiais rio-grandenses relativamente constante ao longo dos anos 80. A redução observada em 1982 deveu-se à superoferta do produto no mercado mundial, enquanto, em 1984, o valor vendido elevou-se devido à redução da oferta internacional, como conseqüência da greve de dois meses de 23 fábricas canadenses de celulose. E, em 1988, o acréscimo das vendas ao Exterior só não foi maior porque, segundo estimativas, as indústrias de papel e celulose vinham operando no Estado desde 1986, a quase plena capacidade, e o mercado interno vem crescendo rapidamente.

Já as caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos vêm elevando suas vendas ao Exterior com maior representatividade nas vendas gaúchas, que passa de apenas 1% no biênio 1983-84 para 4% nos anos de 1987 e 1988. As exportações rio-grandenses desses produtos aumentaram sistematicamente sua participação nas vendas nacionais desse ramo de apenas 3% nos anos de 1983 e 1984 para 10% em 1988.

Se, por um lado, vem se observando o incremento de representatividade de alguns produtos em detrimento de outros, ainda a participação conjunta da soja e seus derivados e da indústria calçadista

são muito significativas. A concentração de produtos, aliada à concentração de mercados, torna a economia gaúcha mais vulnerável à conjuntura internacional.

Problemas climáticos ou medidas protecionistas adotadas pelos EUA, por exemplo, podem comprometer o desempenho das exportações gaúchas, dada a importância desses produtos.

No período 1980-88, as vendas externas estaduais apresentaram taxas de crescimento bastante similares às nacionais, o que determinou uma participação relativamente constante das exportações rio-grandenses em relação ao País.

Como as exportações gaúchas participaram em torno de 11% no período e as importações rio-grandenses cerca de 6,4% em relação às nacionais, percebe-se claramente o significativo papel do Estado como gerador de divisas para o País, contribuindo para o saldo favorável da balança comercial.

Ao longo dos anos 80, os pesados encargos da dívida externa, a crise do sistema financeiro internacional e as limitadas possibilidades de expansão do comércio mundial e de novos mercados para os países em desenvolvimento impuseram sérias limitações a um crescimento mais acelerado das exportações brasileiras e gaúchas. Mesmo assim, as exportações cresceram a uma média anual de 9,25% no Brasil e de 9,17% no Rio Grande do Sul no período 1979-88.

Esse acréscimo foi, tanto a nível nacional como regional, mais acelerado no período 1979-84, quando a taxa de incremento médio anual das vendas gaúchas atinge 12,7%; e, apenas 4,9% no período 1985-88.

O ritmo de crescimento do comércio mundial foi menos intenso no período 1980-87; o preço real das "commodities" decresceu na década em curso; os subsídios fiscais foram em grande parte reduzidos; o dólar americano manteve-se valorizado em relação às moedas européias grande parte do período, dificultando as exportações do Estado para esses países; os financiamentos externos estavam restritos devido a problemas no balanço de pagamentos. Todos esses fatores contribuíram para a menor taxa de incremento anual das exportações nessa década, principalmente quando comparada com o período 1970-79.

Vê-se, pois, que, nos produtos agrícolas e industriais para exportação, além dos fatores locais, como demanda interna e política governamental, o mercado internacional sinaliza e determina de forma importante a alocação e o crescimento da produção.

Quanto maior a participação do mercado externo na produção interna de determinados produtos, mais relevantes se tornam as modificações na conjuntura internacional no nível dessa produção.

Na impossibilidade de se mensurar a representatividade das exportações gaúchas a nível de produtos na produção regional dos mesmos, tomam-se por base estudos já realizados a nível nacional.

Na segunda metade da década de 70, conforme Peñalver et alii (1983, p.20), parte significativa do crescimento da produção industrial pode ser explicada pelo desempenho das exportações.

"Nas indústrias de máquinas não-elétricas e material de transporte, e em menor grau na produção de têxteis, vestuário, calçados, produtos de couro, papel e polpa, as exportações contribuíram substancialmente ao crescimento da produção nos últimos anos. (...) Entre 11% e 25% do crescimento recente destas indústrias foram destinados aos mercados externos."

Em estudos realizados para o período 1971-78, concluiu-se que

"(...) em geral, o exportador médio de produtos industriais concentra três quartos de suas vendas no mercado interno e a proporção média entre exportações e vendas totais é mais elevada nos setores que produzem bens de consumo, e que isso se mantém para todo o período" (Neves, 1985, p.140).

Tendo presente que a relação exportações/PIBcf é maior no Rio Grande do Sul do que no Brasil; que ela se elevou ainda mais nos anos 80 no Estado; e que a relação exportações de produtos industrializados/PIBcf da indústria rio-grandense se situou, em média, em 31% no período 1983-88, portanto quase o dobro da relação exportações/PIBcf global, pode-se perceber o relevante papel das exportações no crescimento da indústria regional.

De 1979 a 1988, foram os produtos manufaturados que apresentaram as maiores taxas anuais de incremento médio (14,8%), já que os produtos básicos cresceram, anualmente, 5,1%; e os semimanufaturados, apenas 3,1% em média. Esse incremento foi mais significativo para os produtos industrializados no período 1979-84, conforme pode-se ver na Tabela 10. Os diferentes percentuais de crescimento, por grupos de produtos, determinaram um acréscimo na representatividade dos produtos

manufaturados em detrimento dos básicos. Conseqüentemente, em 1985, os produtos manufaturados já representavam mais da metade do valor das exportações gaúchas.

A maior dinamicidade das vendas dos produtos industrializados ao Exterior refletiu-se em acréscimo de sua participação e reverteu a tendência de predomínio dos produtos básicos na composição das exportações gaúchas desde 1983, como já foi visto anteriormente.

(Ao longo desta última década, até 1988, os produtos que apresentaram as maiores taxas de incremento anual médio foram a celulose, os calçados, a carne de frango e o fumo (Tabela 11). Desconsideraram-se os valores exportados da petroquímica e das caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos pelo fato de esses produtos só aparecerem com certa significância a partir de 1982 e 1983 respectivamente.

Em geral, os estudiosos, ao analisarem a evolução das vendas ao Exterior de produtos que usam mão-de-obra em abundância, avaliam a relação câmbio/salário, visando demonstrar a sua influência sobre o nível das exportações.

#### A relação câmbio/salário

"(...) simboliza o preço relativo entre o setor internacionalizado e o setor doméstico. Mudanças na relação câmbio/salário impõem mudanças na rentabilidade relativa dos dois setores. O estímulo à maior produção de bens internacionais em detrimento dos domésticos exige, nesta linha de argumento, um reajuste de salários inferior ao câmbio" (Contador, 1988, p.47).

O argumento normalmente utilizado no Brasil é que, devido às altas taxas inflacionárias, são os custos financeiros e não os salários que predominam no custo da produção. Dessa forma, apesar do decréscimo da relação câmbio/salário no período 1985-88, as exportações gaúchas, como, por exemplo, as de calçados, evoluíram positivamente no período. Não significa dizer que essa relação não tem influência sobre as vendas externas, mas, sim, que essa repercussão é mais intensa em uma economia estável, com maior representatividade da massa salarial.

Além disso, as relações da moeda brasileira em relação ao dólar têm sido viesadas devido à persistente alta da moeda norte-americana frente às moedas européias e japonesas no período, o que repercute na relação câmbio/salário.

## 2.3 – A participação dos mercados externos

A não-disponibilidade de dados discriminados dos mercados externos consumidores de produtos gaúchos no biênio 1970-71, tal como o ocorrido na avaliação por grupos de produtos, impossibilitou uma análise mais consistente da década de 70. Além disso, não foi possível obter os dados discriminados de vendas para a Ásia e o Oriente Médio no período 1972-78 e para o Japão no período 1981-87. Os valores exportados para o Japão estão incluídos no continente asiático, no período 1980-88. Tal situação não permitiu mensurar, ao longo dos anos 80, a representatividade dos principais países industrializados no valor total das vendas externas rio-grandenses, tal como o realizado para o Brasil.

Tomando em consideração apenas os dados disponíveis, de forma discriminada, observa-se que os principais países e/ou blocos desenvolvidos (EUA, CEE, AELC e Japão) absorviam 74% do valor exportado pelo Estado no triênio 1972-74, baixando para 57% no período 1975-79. Para a década de 80, os únicos dados disponíveis são os anos de 1980 e 1988, onde se chega, respectivamente, a 57% e 67% do valor embarcado para esses países, devido, em grande parte, ao decréscimo de importância da CEE na aquisição de produtos gaúchos.

Adicionando-se a esses principais países desenvolvidos os valores exportados para o Canadá e a Austrália, chega-se, em 1988, a 70% das vendas totais do Estado. Tais dados vêm a comprovar que grande parte das exportações gaúchas dirigem-se a mercados mais exigentes e, portanto, revelando competitividade dos produtos rio-grandenses.

O principal parceiro comercial do Estado foi, até 1982, a CEE (Tabela 13). Esse bloco chegou a representar, em média, 42% das vendas gaúchas de 1972 a 1979. Nos anos 80, sua participação reduziu-se para 27%. Essa diminuição da representatividade da CEE foi acompanhada por um acréscimo de participação do mercado consumidor norte-americano de 14% ao longo dos anos 70 para uma média de 28,6% nos anos 80, sendo mais intensa no período 1984-88, quando atinge 35% do valor embarcado ao Exterior pela economia rio-grandense.

Essa alteração deve-se, em grande parte, ao significativo papel das vendas da indústria de calçados para os EUA, cujo mercado absorve mais de 70% do valor das exportações gaúchas desse produto. Além disso, os EUA têm absorvido grandes quantidades de fumo em folha, apesar de constituírem, ao mesmo tempo, o maior exportador mundial de fumo.

Os países-membros da CEE, principalmente Alemanha Ocidental, Reino Unido, Países Baixos e França, importam do Rio Grande do Sul vários produtos, onde se destacam a soja em grãos e o farelo de soja, a carne bovina, o fumo e o couro. O menor ritmo da exportação da soja para a CEE deveu-se a problemas da conjuntura mundial e à substituição parcial do farelo da soja pelo girassol e a colza. Quanto à carne bovina, o acúmulo de estoques na CEE, em determinados anos, levou as cotações internacionais do produto a quedas sucessivas; adicionados a isso, as medidas protecionistas que limitaram as importações dos países-membros tornaram o produto gaúcho menos competitivo no mercado europeu. Esses fatores, dentre outros, explicam a diminuição da participação desse importante mercado para as exportações gaúchas.

A América Latina, apesar de sua relativa proximidade física, tem se revelado um pequeno consumidor dos produtos rio-grandenses. Os países sul-americanos participavam com 6% das exportações gaúchas no período 1972-79, passando a 8% nos anos 80. Para esses países as exportações são diluídas entre vários produtos, destacando-se os produtos petroquímicos, já que o Uruguai e a Argentina, importantes parceiros comerciais, são concorrentes no mercado mundial nas vendas de produtos de origem agrícola, com destaque para a carne bovina, couros e peles.

Outro mercado relevante do Estado é a Ásia, onde se sobressaem a China e o Japão, que consomem carne de frango, celulose, óleo de soja, dentre outros produtos. Sua participação no montante das exportações cresceu nos anos 80 até 1983, quando chegou a representar 12% das exportações gaúchas, caindo a partir daí e atingindo pouco menos de 9% no período 1986-88.

É relevante a participação da Europa Oriental, principalmente de meados da década de 70 até 1983, quando foi o terceiro parceiro comercial do Rio Grande do Sul, fato que se repetiu em 1987. Nesse bloco de países, destaca-se a venda de produtos gaúchos para a URSS, Alemanha Oriental e Polônia.

Vê-se, pois, que nos anos 80 foram os EUA que aumentaram mais suas importações do Rio Grande do Sul, chegando, em 1988, ao valor de US\$ 1,1 bilhão, mais de três vezes superior ao montante do início da década.

O continente europeu (CEE, AELC e demais países da Europa Ocidental e da Europa Oriental), que chegou a absorver 71% das vendas gaúchas ao Exterior no período 1972-74, revelou uma participação declinante de meados da década de 70 até 1986, quando atinge menos da me-

tade da representatividade obtida no início dos anos 70. Mas, em 1987 e 1988, reverte-se essa tendência, e esse grande mercado passa a participar com 40% do valor exportado pelo Estado. A maior integração da CEE já nos anos 90 e a abertura do Leste Europeu poderão favorecer o comércio entre países do continente, refletindo-se na "performance" das exportações rio-grandenses para esse mercado.

## **2.4 – Alguns comentários sobre a exportação dos principais produtos**

Na análise realizada até esta seção, procurou-se salientar, sempre que necessário, o desempenho de alguns produtos de exportação que detiveram, em alguns anos, grande parte do poder explicativo para a "performance" das exportações gaúchas. Como a soja e seus derivados, os calçados de couro e o fumo em folhas detiveram, ao longo dos anos 80, as maiores participações no valor vendido ao Exterior, representando juntos, em média, 68% das exportações no período 1980-88, considera-se relevante fazer uma apreciação mais detalhada desses produtos.

### **2.4.1 – Soja e seus derivados**

A partir da década de 70, a soja (grãos, farelo, óleo em bruto e refinado) passa a ter expressividade econômica no valor das exportações gaúchas e brasileiras. A crescente demanda proveniente dos países desenvolvidos, especialmente da Europa, do farelo de soja para as atividades criatórias de bovinos, suínos e aves estimula o cultivo da soja e a implantação do parque industrial.

"(...) com o incremento da demanda externa e a conseqüente alta das cotações internacionais, ampliam-se a área de plantio e o parque de esmagamento, através do crédito rural subsidiado e dos incentivos fiscais por parte do Governo, que vislumbra a importante fonte geradora de divisas" (Costa, 1987, p.135).

Com a importância assumida pela soja e seus derivados, principalmente a partir de 1968 desenvolve-se importante esforço de modernização tecnológica, mecanizam-se as grandes lavouras e ampliam-se o parque industrial, a infra-estrutura de armazenagem e de escoamento da produção. Já no final da década de 70, a participação do Brasil nas exportações mundiais da soja era de 16%.

De 1970 a 1975, as exportações gaúchas desse produto cresceram 65% em média ao ano e participaram em torno de 57% das vendas brasileiras de soja e derivados ao Exterior. Já na segunda metade da década de 70, o ritmo de crescimento das vendas do Rio Grande do Sul ao Exterior foi de 6% ao ano, inferior ao do País, reduzindo a representatividade das exportações rio-grandenses para 48% das vendas nacionais.

A expansão da cultura da soja foi acompanhada pela instalação de um enorme parque industrial, dotado de moderna tecnologia de processamento de oleaginosas. Mas os elevados custos de sua produção no sul do País determinaram um deslocamento de parte da produção para a Região Centro-Oeste, acompanhada da instalação de indústrias de processamento.

Já no início da década de 80, as dificuldades da soja começam a se tornar evidentes, com a demanda não acompanhando o volume da oferta. Em 1981, dada a elevada ociosidade existente no parque industrial, o Estado aumentou as importações de soja em grãos pelo regime "drawback", as quais se elevaram ainda mais em 1982, devido à reduzida safra estadual em consequência da estiagem.

"Enquanto a demanda internacional esteve aquecida, a preocupação do Governo foi a de criar mecanismos que impedissem a exportação maciça, especialmente do grão, de forma a proteger o abastecimento do mercado interno e ao mesmo tempo manter o fluxo do esmagamento do parque industrial já superdimensionado. Por outro lado, eram concedidos recursos a juros subsidiados para a comercialização, garantindo a formação de estoques para o setor privado, o que, em consequência, possibilitava a sustentação de preços por época de colheita" (Costa, 1987, p.139-40).

Mas a eliminação de subsídios e isenções fiscais no decorrer dos anos 80 coincide com a queda internacional de preços da soja e seus derivados.

Assim, de 1979 a 1984, continuando um processo iniciado em meados da década de 70, as exportações da soja gaúcha cresceram a taxas anuais de 5,8%, aquém das obtidas a nível nacional (9,2%), acentuando-se a redução da representatividade do Estado no valor das vendas externas nacionais desses produtos, que se situaram em 42% de 1979 a 1983, caindo a apenas 35% em 1984. Note-se que, enquanto a soja em grãos e o óleo de soja apresentaram elevadas taxas de crescimento no período, em torno de 13%, o valor das vendas de farelo — que representavam cerca de 62% das vendas desses produtos — não tiveram praticamente nenhuma evolução no quinquênio (Tabela 11).

A partir de 1984, observa-se uma queda no preço médio da soja e seus derivados, cuja tendência persiste até 1987. A redução das cotações internacionais deveu-se ao elevado crescimento dos estoques mundiais — com grande representatividade dos EUA, além do ingresso de novos concorrentes no mercado, como a Argentina e a China — concomitantemente com a diminuição parcial da demanda mundial por esses produtos. Nota-se um arrefecimento dos países europeus na importação de farelo, mesmo com os preços em declínio, devido à superoferta de seus produtos de origem animal e à substituição de parte do farelo por produtos similares na ração animal, tais como sementes de girassol, algodão, colza, etc. Já em relação ao óleo de soja em bruto, verifica-se a crescente concorrência de outros óleos mais baratos no mercado, em especial o óleo de palma.

Ao longo de 1988, o Rio Grande do Sul, em decorrência de uma significativa quebra de sua safra de soja, não pôde desfrutar completamente dos bons preços internacionais. Nesse ano, o crescimento das receitas cambiais da soja e seus derivados resultou basicamente do incremento do valor vendido do farelo (32%).

Observando-se os dados da Tabela 11, percebe-se que no período 1984-88 a soja em grãos e o farelo revelaram taxas positivas de incremento médio anual, enquanto o óleo de soja apresentou taxas negativas, determinando uma redução das receitas totais desse grupo de produtos.

Se a evolução da soja e seus derivados foi favorável nos anos 80, com uma taxa próxima dos 2% anuais, tal situação deveu-se ao período 1979-84, com taxas de 5,8% ao ano, já que no período subsequente houve um decréscimo na receita cambial, proveniente da comercialização externa desses produtos.

A "performance" das exportações de soja e seus derivados nos anos 80 foi bastante aquém da apresentada na década de 70, quando as vendas desse conjunto de produtos é multiplicada por cerca de 25 vezes entre 1970 e 1977. Mas, de 1977 a 1983, seus valores oscilam entre aumentos e decréscimos e, a partir daí, diminuem constantemente até 1986, quando ocorre o menor valor exportado da década de 80.

Como a nível nacional esses produtos, apesar da conjuntura internacional adversa, revelaram melhor desempenho, principalmente nos anos 80, pelo próprio deslocamento de parte da produção e do parque industrial, em especial para a Região Centro-Oeste, houve uma queda de representatividade das exportações rio-grandenses de soja em relação às do País de 57% na primeira metade dos anos 70 para 30% no quinquênio 1984-88.

Ao mesmo tempo, vem se observando uma redução da soja e seus derivados na pauta de exportação gaúcha, principalmente a partir de fins da década de 70. Esse conjunto de produtos chegou a significar cerca de 63% no biênio 1976-77, caindo para 47% nos anos 1980-81 e diminuindo ainda mais sua representatividade ao longo dos anos 80, atingindo apenas 22% no triênio 1986-88. Tais dados denotam claramente a redução do papel da soja como gerador de divisas a nível do Estado.

No Rio Grande do Sul, refletem-se com maior intensidade os efeitos da crise internacional da soja, com excesso de oferta, porque é grande exportador de farelo. Nos anos 80, cerca de 58% das exportações gaúchas do conjunto soja foram de farelo. Num mercado em retração, o farelo de melhor qualidade, como, por exemplo, o produzido pelo Paraná, acabou sendo o preferido. A demanda mundial por farelo de soja foi afetada pelo menor ritmo de crescimento da economia mundial, pela oferta de produtos substitutos e pelos subsídios que os países ricos da Europa vêm dando à produção de farelo e similares com vistas à auto-suficiência agrícola.

"A estrutura da produção e esmagamento da soja está submetida, nos últimos anos, à queda das cotações internacionais dos grãos e derivados, determinada pelo elevado crescimento dos estoques a nível mundial (...)" (Costa, 1987, p.136).

Conseqüentemente, o processo de esmagamento da soja, incentivado na década de 70 como forma de internalizar os valores que se agregam durante o processo produtivo, encontra-se hoje superdimensionado.

De acordo com dados do Sindicato das Indústrias de Óleos Vegetais do RS, o nível de aproveitamento da capacidade instalada no Estado era de 40% em 1985 e de 26% em 1986, o que demonstra a grande ociosidade desse parque industrial.

Como o superdimensionamento da capacidade instalada de processamento da soja não ocorre apenas a nível do Rio Grande do Sul e, sim, nacionalmente; como a oferta mundial desse produto tem se elevado; como o farelo de soja para a ração animal pode ser parcialmente substituído por outros produtos; como o óleo de soja vem sofrendo uma concorrência, ainda que pequena, de outros óleos mais baratos; há vários indícios de que o futuro para o mercado internacional da soja não é muito promissor, havendo necessidade de se estudar um melhor aproveitamento de toda a estrutura montada para o setor em outras alternativas.

### 2.4.2 – Calçados de couro

A indústria calçadista gaúcha é representativa tanto na produção nacional como nas exportações dos calçados, e grande parte da produção de couro – importante insumo para a indústria calçadista – acaba por ser absorvida internamente e exportada indiretamente, através da venda de produtos manufaturados, como calçados e artefatos de couro ao Exterior. Mesmo assim, parte da produção da indústria curtidora é exportada diretamente, sendo sua representatividade na pauta rio-grandense de apenas 2% nos anos 80.

A ampliação da capacidade instalada dos curtumes não foi acompanhada pelo crescimento da pecuária, gerando uma crescente escassez de couro "in natura" e sucessivos acréscimos de preços dessa matéria-prima. A baixa qualidade do couro "in natura" no Estado, devido a problemas de doenças do rebanho bovino e à falta de maiores cuidados do gado no campo e nos abatedouros, requer um processo de beneficiamento altamente oneroso do produto, o qual vai incidir sobre o preço dos calçados.

Portanto, os elevados custos do couro, aliados a sua escassez, têm sido um dos entraves ao desenvolvimento da indústria calçadista rio-grandense. Mesmo assim, nestas duas últimas décadas, essa indústria cresceu e se modernizou, impulsionada, em boa parte, pela colocação do calçado gaúcho no mercado internacional.

Desde o início dos anos 70, observa-se uma crescente participação das vendas de calçados gaúchos ao Exterior no valor total das vendas desse produto a nível nacional.<sup>6</sup> Entretanto, como a nível de Rio Grande do Sul se trabalhou apenas com calçados de couro – de uso comum, para desportos, botas, botinas, chinelos, sandálias e outros semelhantes –, que representam parcela considerável das exportações gaúchas desse produto, e a nível nacional foram considerados os calçados, suas partes e componentes, a representatividade do Estado está levemente subestimada. Mas tal subestimação não compromete a análise, já que as partes e componentes dos calçados, bem como os calçados de produtos têxteis e sintéticos têm, ainda, uma pequena participação nas exportações gaúchas.

Ao iniciar a década de 80, a indústria calçadista defronta-se com uma situação de preços crescentes do couro, queda no poder aquisitivo do mercado interno e instabilidade no mercado internacional. Esse setor foi um dos mais atingidos com a eliminação dos incentivos à exportação, o que, adicionado às medidas protecionistas dos EUA – principal mercado importador – contra os calçados brasileiros, existentes desde meados da década passada, trouxe alguns problemas às exportações.

Apesar da recessão dos principais países compradores a partir de 1980, as vendas de calçados ao Exterior foram ascendentes desde 1977 até 1981, quando seu valor mais do que triplicou, atingindo, neste último ano, US\$ 422,6 milhões, representando 15% do valor total exportado pelo Rio Grande do Sul. Idêntico comportamento foi observado a nível nacional, dada a elevada representatividade do valor dos calçados gaúchos na pauta nacional desse produto, que se situa com percentuais superiores a 70% desde meados da década de 70, elevando-se ainda mais em alguns anos.

O acréscimo do valor das vendas em 1983 e 1984 deve-se aos aumentos das quantidades embarcadas, já que o preço médio de comercialização externa do calçado sofreu redução. A maxidesvalorização do cruzeiro em 1983, aliada à desvalorização das moedas européias frente ao dólar tanto em 1983 como em 1984 — possibilitando o acesso dos calçados europeus ao mercado norte-americano a preços inferiores —, contribuiu para a queda de preços dos calçados no mercado internacional. Mas a recuperação da economia norte-americana e a retirada pelos EUA da sobretaxa sobre os sapatos brasileiros, tornando-os mais baratos, favoreceram o incremento das quantidades embarcadas, elevando as receitas desse produto.

A diminuição da oferta interna de couro em 1984, devido à redução dos abatimentos e à liberação das exportações de todos os tipos de couro, obrigou o setor calçadista a importar esse insumo sob regime "drawback", cujo produto, além de ser de melhor qualidade, se apresentava com menor preço no mercado internacional, favorecendo os exportadores.

Dessa forma, de 1979 a 1984, as vendas externas de calçados alcançaram, no Estado, uma taxa média anual de 25,6%, bastante elevada e próxima à apresentada a nível nacional.

Se, em 1985, há uma queda no valor das exportações de calçados, em razão dos grandes estoques existentes com os importadores norte-americanos, a partir de 1986 observa-se valores de vendas sucessivamente crescentes até 1988, tanto a nível do Estado como do País.

Apesar do aquecimento do mercado interno em 1986, fruto dos aumentos reais de salários, o valor das vendas recuperou-se em virtude do acréscimo da quantidade comercializada com o Exterior, já que o preço médio se apresentou em queda. A liberação das importações de couro, com isenção do Imposto de Importação e do IOF, proporcionou ganhos às indústrias coureiro-calçadistas, pois, além de aumentar a

oferta interna de couro, que se encontrava reduzida, o preço do couro no mercado internacional era, no momento, mais baixo, e o produto, de melhor qualidade.

Em 1987 e 1988, o aumento das vendas externas de calçados de couro deveu-se, principalmente, ao arrefecimento da demanda interna e ao aquecimento das economias desenvolvidas.

Como a taxa média anual de crescimento das exportações de calçados de couro vem se situando acima das vendas totais do Estado ao Exterior, observa-se um acréscimo na representatividade desse produto na pauta de exportação gaúcha. O incremento médio foi de 5,65% ao ano no período 1984-88, bastante abaixo das taxas ocorridas em períodos anteriores. Mesmo assim, o aumento médio das vendas de calçados de couro, de 1979 a 1988, foi de 16% ao ano, levemente superior à taxa ocorrida no País.

O Brasil é o quarto maior produtor mundial de calçados, com uma produção estimada de 550 a 600 milhões de pares/ano. Conforme Martins (1989), o Rio Grande do Sul participa com 45% da produção nacional e contribui com 80% do número de pares de calçados exportados pelo País.

A economia rio-grandense exporta principalmente calçados de couro femininos, cujos preços e qualidade são considerados médios, concorrendo, na Europa, com os calçados espanhóis e portugueses, já que os italianos vendem calçados considerados de qualidade e preço superiores.

Estados Unidos, Canadá e Europa Ocidental são responsáveis por cerca de três quartos das importações mundiais de calçados. Os EUA continuam absorvendo cerca de 75 a 80% das exportações gaúchas, e a fatia que as exportações de calçados ocupam na pauta global da Europa (principalmente Inglaterra, Alemanha Ocidental e França) tem crescido, mas ainda é pequena em relação ao potencial de mercado.

O consumo "per capita" de calçados no Brasil é de três pares/ano, e estima-se que no Mundo atinja cerca de quatro e meio pares/ano. Como o consumo tem aumentado nos países mais desenvolvidos mais rapidamente que a produção, existe um grande mercado mundial que pode ser incorporado às exportações gaúchas e nacionais. Para tanto, é necessária uma diversificação dos tipos de calçados de exportação e, principalmente, dos mercados — sem que haja uma redução das exportações para os EUA.

A criação de um programa eficiente para penetrar em novos mercados é indispensável, em especial num momento em que estão se consolidando os blocos econômicos (EUA-Canadá e países-membros da CEE) e em que há maior abertura dos mercados do Leste Europeu.

### 2.4.3 – Fumo em folhas

O Rio Grande do Sul, já desde meados da década de 70, vinha participando com cerca de 50% nas vendas brasileiras desse produto ao Exterior, apresentando uma receita cambial sucessivamente crescente na década passada.

Em 1979, o fumo gaúcho representava 53% do total exportado pelo País e 9% do valor total de vendas ao Exterior pelo Estado. De 1979 a 1984, o crescimento médio anual desse produto foi de 17,24% (Tabela 11), superior à média nacional de 9,56%. Esse maior incremento das vendas sul-rio-grandenses deve-se, basicamente, à melhoria da qualidade da safra gaúcha e a uma modificação no padrão de consumo internacional, com acréscimos na demanda de fumos claros em detrimento dos fumos escuros, o que favoreceu acentuadamente sua produção no Estado.

As vendas desse produto elevaram-se consecutivamente até 1984, decrescendo em 1985-86 para novamente crescer em 1987-88, quando foram reativados e diversificados os mercados importadores.

A boa qualidade da safra gaúcha e a diminuição da oferta internacional do fumo, em decorrência da queda das safras chinesa, norte-americana e da Rodésia, contribuíram para o acréscimo das vendas de fumo em folhas em 1981. No ano seguinte, sucedem-se novos aumentos da receita cambial, reflexo de uma produção favorável em quantidade e qualidade. Além disso, o avanço das exportações brasileiras e gaúchas no início dos anos 80 estava sendo favorecido pela estrutura de produção do fumo norte-americano, que tornava seu custo extremamente elevado, quando comparado com os demais países produtores. Os altos custos exigiam um aumento das importações — visando à exportação — como forma de reduzir o custo médio. Esse fato explica, em parte, por que o maior exportador mundial de fumos — EUA — é também o maior importador do Brasil.

Em 1983, as cotações internacionais do fumo, que já se encontravam em queda, baixaram ainda mais.

"Dentre as causas que podem explicar as baixas cotações externas do produto, tem-se o excesso de estoque existente nos Estados Unidos, o qual, durante todo o ano, realizou liquidações do mesmo. Além disso, países como a Coreia e Taiwan fizeram 'dumping' com seus estoques remanescentes, tornando o mercado bastante competitivo para o produto brasileiro, apesar da maxidesvalorização cambial e da queda no imposto de exportação sobre fumo adotadas pelo Brasil" (Indic. Econ. RS, 1983, p.227).

Nesse ano, o valor das vendas brasileiras de fumo decresceu também em decorrência do excesso de chuvas, o que afetou parcialmente a produção e a qualidade do produto. Mas, no Rio Grande do Sul, a safra não foi afetada, e as vendas evoluíram positivamente, aumentando ainda mais em 1984, elevando a fatia do Estado desse produto no mercado nacional, cuja participação, nesse ano, chega a quase 74%.

Com a redução da produção estadual em 1985, o Rio Grande do Sul perdeu, nesse ano, sua tradicional posição de primeiro produtor nacional de fumo. As vendas externas de fumo declinaram em 1985 e 1986, devido, basicamente, aos problemas climáticos que afetaram a qualidade do fumo e ao excesso de oferta no mercado internacional, com quedas nos preços externos do fumo. Além disso, neste último ano, a recuperação do poder de compra dos salários aqueceu a demanda interna, e a retração da economia norte-americana e a continuada estagnação da economia européia contribuíram para a redução das exportações do fumo em folhas.

Os principais mercados consumidores de fumo brasileiro são Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha Ocidental, que absorveram cerca de 55% das vendas ao Exterior, no período 1980-85.

A qualidade do fumo nacional, no decorrer dos últimos anos, tem se elevado de forma considerável, em virtude das boas condições do clima e da adequação e melhoria dos tratamentos culturais. Como a lavoura do fumo é intensiva em mão-de-obra, com baixo grau de mecanização, onde predominam as pequenas unidades de produção, tornam-se importantes os serviços de assistência e extensão rural.

Na década de 70, o fumo nacional exportado era usado somente para dar "enchimento" na manufatura de cigarros, uma vez que os países consumidores empregavam outros fumos, de qualidade superior, para dar sabor. Porém, já no início dos anos 80, com a melhoria da qualidade do fumo nacional, ele começou a ser utilizado para dar sabor a inúmeras marcas de cigarro fabricadas no Exterior.

A alteração do padrão de consumo no mercado internacional, com forte tendência de acréscimo da procura de fumos claros em prejuízo dos fumos escuros, possibilitou uma evolução favorável das vendas rio-grandenses de fumo ao Exterior. Como para a produção de fumos claros é necessário o clima temperado, a Região Sul passou a ser a responsável pela expansão das vendas externas; e o Rio Grande do Sul saiu beneficiado, representando cerca de dois terços do valor das vendas de fumo em folhas do País.

Apesar de a taxa de crescimento anual das exportações no quinquênio 1984-88 ser de 4,08%, menor que a do início da década, o aumento no período 1979-88 no Estado foi de 11,20% a.a., bastante acima da taxa apresentada a nível nacional (6,74% a.a.). Ao mesmo tempo em que o fumo em folhas elevou sua representatividade nas vendas brasileiras desse produto, cresceu sua participação na pauta gaúcha de 8% no biênio 1980-81 para 12% de 1982 a 1988.

## **Considerações finais**

A análise desenvolvida neste trabalho buscou avaliar a evolução das exportações gaúchas na década de 80, visando compreender as principais modificações ocorridas em termos de grupos de produtos, de principais produtos e de mercados. Como o desempenho rio-grandense do segmento exportador se encontra indissolúvelmente vinculado às políticas estabelecidas a nível nacional, espelhando o comando econômico do Governo Federal, sua avaliação foi elaborada tendo como pano de fundo o desempenho das exportações do País.

Desde os anos 70, o Estado vem ampliando sua função geradora — poupadora de divisas para o País. Ele revelou, exceto em 1970 e 1974, um saldo sistematicamente favorável em sua balança comercial, e, se a representatividade das exportações gaúchas no País se mostrou levemente decrescente na passagem de uma década para outra, as importações revelaram-se muito menos significativas e com quedas muito maiores.

A diversificação da estrutura produtiva estadual ao longo da década de 70, com a maturação de projetos que visavam à substituição das importações, foi fundamental para permitir a redução das importações nos anos 80, tendo contribuído, secundariamente, as menores taxas de crescimento econômico a nível estadual.

Muitos investimentos realizados no Estado, tais como na indústria química, de celulose, de produtos de polimerização e copolimerização (da indústria petroquímica), etc., entraram em fase de produção ainda nos anos 70 e início dos anos 80. Esses investimentos contribuíram para a economia e para o acréscimo direto e indireto nas exportações, tendo sido, portanto, investimentos de elevada taxa de retorno na balança comercial.

As condições do mercado internacional, aliadas às políticas internas de promoção às exportações, criaram, na década de 70, as neces-

sárias condições para o rápido crescimento da produção interna e das vendas ao Exterior de produtos agropecuários "in natura" e beneficiados — como a soja, o fumo, as carnes bovina e de aves — e de indústrias tradicionais, como os calçados e os couros bovinos e peles curtidas.

A importância do Setor Primário na renda interna e sua interdependência com a indústria tradicional refletem-se na pauta exportadora, onde predominavam, na década de 70, as vendas de produtos básicos. A ênfase na soja e seus derivados levou, já no final dos anos 70, a um superdimensionamento da indústria esmagadora de grãos dessa oleagífera.

O crescimento das exportações gaúchas foi acompanhado de um processo de substituição de exportações, aumentando a participação relativa dos produtos industriais, de maior valor agregado, na pauta de comércio exterior. A maior representatividade dos produtos industrializados em detrimento dos básicos ocorreu, no País, já em fins da década de 70, mas, no Estado, manifestou-se como uma reversão de tendência apenas na primeira metade dos anos 80. Tal situação deveu-se a características peculiares da economia gaúcha, com crescimento reflexo e defasado em alguns setores industriais, como o metal-mecânico, além da grande expansão das vendas externas de calçados e do aparecimento, de forma significativa na pauta de exportação, de produtos oriundos do Pólo Petroquímico.

Apesar da redução da taxa de crescimento das exportações gaúchas nos anos 80 em relação à década anterior, ela se manteve ainda bastante superior à taxa de incremento do PIBcf, elevando o coeficiente exportações/PIBcf, o qual se situou, nas duas décadas, em níveis mais elevados que o apresentado pelo País.)

A pequena participação do Rio Grande do Sul nas exportações mundiais, que se situou em 0,13% e 0,14%, respectivamente nos anos 70 e 80, demonstra que o Estado ainda é um exportador marginal no comércio internacional, à exceção, provável, do farelo de soja e dos calçados femininos de couro, onde detém maior representatividade.

Os ganhos de competitividade, seja em termos de preços e/ou custos, seja em virtude de melhorias na qualidade dos produtos e/ou nas condições de financiamento, viabilizam a maior penetração de produtos de exportação de um país ou de uma região no mercado internacional. Mas o desempenho das exportações esteve sempre muito mais atrelado ao comércio internacional — com suas barreiras protecionistas, queda de preços dos produtos, principalmente agrícolas, acirramento da concor-

rência, desempenho da economia dos principais parceiros comerciais, etc. — do que à competitividade em si dos produtos brasileiros e gaúchos no Exterior.

O crescimento da capacitação tecnológica interna e o avanço do processo de acumulação de capital, assim como o apoio dado pelo Governo ao setor exportador — creditício, fiscal e/ou uma política cambial realista, etc. — têm permitido que as empresas gaúchas expandam suas exportações, em alguns casos a taxas elevadas, e aumentem a competitividade do Estado em setores não tradicionais, como o da petroquímica e o de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, além da celulose que, desde a década passada, é representativa nas vendas rio-grandenses.

A busca de maior diversificação da pauta de exportação é indispensável, mas não deve conflitar com a consolidação dos produtos de vantagens comparativas já existentes, que devem ser preservados. A alteração do cenário internacional desde meados da década de 80, com o avanço dos processos de modernização nas indústrias tradicionais dos países desenvolvidos concomitantemente ao desenvolvimento crescente das indústrias de tecnologia de ponta, sinaliza para uma redução da relevância do custo de mão-de-obra, como fator determinante das vantagens comparativas no comércio mundial.

Em relação aos mercados importadores do Estado, nota-se que os EUA e a CEE predominam, assim como no País. Entretanto, a nível regional, a representatividade dos EUA cresceu mais acentuadamente ao longo dos anos 80. Apesar de todos os esforços empreendidos em diversificar os mercados, a representatividade dos principais países desenvolvidos nas vendas externas rio-grandenses é elevada, situando-se em 70% em 1988. Essa participação é superior à apresentada na segunda metade da década de 70, denotando uma nova reconcentração das vendas para os países industrializados.

A formação e a consolidação de blocos econômicos regionalizados repercutirão na economia mundial, com reflexos sobre as vendas externas gaúchas e brasileiras. A unificação da CEE, as tendências aglutinantes de mercado entre os EUA e o Canadá e, eventualmente, o México, o Japão e os Tigres Asiáticos (Cingapura, Taiwan, Hong Kong e Coréia do Sul) indicam, em princípio, que os demais países correm o risco de serem aliçados progressivamente do comércio internacional. O desenvolvimento econômico baseado na complementaridade e na integração das economias, com a provável manutenção do protecionismo de produtos vindos de fora dos blocos, acirrará as disputas no mercado internacional.

Ao mesmo tempo, a importância das exportações, enquanto "motor" de crescimento setorial e/ou agregado da economia gaúcha, poderá aumentar gradativamente, em decorrência de programas de estabilização econômica e das restrições do balanço de pagamentos.

Sobre as restrições da demanda externa, como a redução do nível de atividade internacional, práticas protecionistas ou problemas de preços relativos, entre outros, que podem representar limites à expansão das exportações, pouco se pode atuar. Entretanto uma política cambial consistente, que garanta a remuneração real do produtor, e a uma capacidade produtiva moderna são fatores decisivos no estímulo às exportações.

Tabela 1

Participação do valor das exportações brasileiras nas  
exportações mundiais — 1970-88

(%)

PERÍODOS	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS/EXPORTAÇÕES MUNDIAIS
1970-74	1,01
1975-79	1,08
1980	1,07
1981	1,26
1982	1,18
1983	1,32
1984	1,51
1985	1,42
1986	1,12
1987	1,11
1988	1,25

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

RELATÓRIO CACEX 1984 (1984). Brasília, Banco do Brasil. p.32.

INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS 1989 (1989). Washington, D.C., IMF, v.42, n.3, mar., p.76.

Tabela 2

Valor, quantidade e preço médio das exportações  
no Brasil — 1970-89

ANOS	VALOR (US\$ milhões FOB)	QUANTIDADE (t)	PREÇO MÉDIO (US\$/t)
1970	2 739	39 969 585	68,5
1971	2 904	43 824 286	66,3
1972	3 991	45 693 828	87,3
1973	6 199	64 059 168	96,8
1974	7 951	78 462 209	101,3
1975	8 670	92 985 205	93,2
1976	10 128	84 688 960	119,6
1977	12 120	81 856 185	148,1
1978	12 659	87 517 056	144,7
1979	15 244	98 009 668	155,5
1980	20 132	109 100 450	184,5
1981	23 293	123 994 487	187,7
1982	20 175	119 990 263	168,1
1983	21 899	118 790 387	184,4
1984	27 005	141 736 563	190,5
1985	25 639	146 351 382	175,2
1986	22 349	133 831 774	167,0
1987	26 225	142 382 384	184,2
1988	33 789	169 396 288	199,5
1989	34 392	162 741 509	211,3

FONTE: CACEX.  
FUNCEX.

Tabela 3

Taxas de crescimento geométrico médio anual das exportações,  
por classes de produtos, no Brasil — 1970-89

(%)

PERÍODOS	BÁSICOS	SEMIMANU- FATURADOS	MANUFATURADOS	TOTAL DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS	TOTAL DAS EXPORTAÇÕES
1970-75	19,66	27,81	44,10	38,87	25,92
1975-79	6,85	22,09	26,63	25,55	15,15
1970-79	13,79	25,24	36,06	32,78	21,01
1979-84	5,85	8,77	17,89	16,11	12,12
1984-88	1,94	14,24	6,12	7,54	5,76
1970-88	8,83	17,99	23,72	22,07	14,98
1979-88	4,09	11,16	12,51	12,22	9,25
1979-89	3,89	11,89	10,84	11,08	8,48

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.  
FUNCEX.

Tabela 4

Taxas de crescimento geométrico médio anual das exportações dos  
principais produtos no Brasil — 1970-1989

(%)

PRINCIPAIS PRODUTOS	1970-79	1979-84	1984-88	1970-88	1979-88	1979-89
Açúcar (1) .....	12,45	10,01	12,41	5,73	-0,58	-16,03
Café (2) .....	10,06	4,19	-5,99	4,66	-0,47	-2,52
Soja (3) .....	41,90	9,24	4,39	23,25	7,05	36,29
Cacau (4) .....	22,04	-8,06	-9,91	7,47	-5,35	-9,46
Caldeiras, máquinas, aparelhos e ins- trumentos mecânicos .....	50,88	7,63	13,07	28,84	10,01	6,56
Calçados e suas partes componentes ....	51,67	25,13	4,41	32,33	15,46	14,08
Máquinas e aparelhos elétricos .....	39,85	11,49	13,09	25,26	12,20	12,07
Material de transporte .....	61,21	4,36	22,55	34,42	12,08	10,60
Minério de ferro .....	22,35	3,28	5,75	13,00	4,37	5,66
Fumo .....	27,83	9,56	3,31	16,81	6,74	6,07
Suco de laranja .....	38,78	38,12	-5,16	27,35	16,86	13,73
Peles e couros .....	30,07	-3,82	27,69	19,12	9,09	3,95
Carnes (5) .....	12,14	24,25	2,60	13,17	14,22	8,34
Produtos siderúrgicos manufaturados ...	33,73	28,74	12,25	27,28	21,13	15,24
Subtotal .....	22,01	9,84	5,71	14,78	7,99	6,50
Total das exportações .....	21,01	12,12	5,76	14,98	9,25	8,48

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.  
FUNCEX.

(1) Inclui açúcar demerara, cristal e refinado. (2) Inclui café em grãos e industrializados. (3) Inclui soja em grãos, farelo de soja e óleo de soja (em bruto e refinado). (4) Inclui cacau em amêndoas e manteiga de cacau. (5) Inclui carne de bovino congelada, fresca, refrigerada, industrializada; carne de galo, de frango ou de galinha congelada.

Tabela 5

Participação dos principais mercados no total das exportações brasileiras — 1970-89

ANOS	EUA (1)	ALALC E ALADI	CEE	AELC	DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	EUROPA ORIENTAL	JAPÃO	ÁSIA (exclusi- ve Oriente Mé- dio e Japão)	ORIENTE MÉDIO	ÁFRICA (exclusive Oriente Médio)	DEMAIS	TOTAL
1970-74	22,83	10,81	31,49	7,30	5,56	4,95	5,82	(2)5,06	-	2,97	3,21	100,00
1975-79	18,66	13,38	29,87	4,00	5,52	7,40	6,14	4,19	(3)2,91	4,42	3,51	100,00
1980	17,43	17,18	26,56	3,25	4,29	6,50	6,37	3,75	5,16	5,73	3,78	100,00
1981	17,65	18,07	25,47	2,59	1,91	7,29	5,24	4,49	5,37	7,32	4,60	100,00
1982	20,00	14,19	26,98	2,77	2,20	5,90	6,41	4,66	6,05	6,12	4,72	100,00
1983	23,12	9,39	25,97	2,97	2,83	6,59	6,54	6,10	7,07	4,94	4,48	100,00
1984	28,55	10,48	22,80	3,12	2,23	5,03	5,61	6,01	5,39	6,36	4,42	100,00
1985	27,13	8,70	24,29	3,11	2,68	4,03	5,18	7,20	5,73	6,94	5,01	100,00
1986	28,22	11,28	(4)26,26	(4)2,89	(4)0,86	3,86	6,77	6,53	5,03	3,53	4,77	100,00
1987	27,93	11,34	26,47	2,26	0,75	5,12	6,39	6,29	5,15	3,64	4,66	100,00
1988	26,65	10,99	28,74	1,92	0,65	3,24	6,91	8,22	3,89	3,32	5,47	100,00
1989	23,30	10,11	28,89	1,63	0,72	2,88	6,72	9,29	3,39	2,81	10,26	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CADEX.  
FUNCEX.

(1) Inclui Porto Rico. (2) As exportações para o Oriente Médio no período 1970-75 estão incluídas na Ásia. (3) Participação média 1976-79. (4) A partir de 1986, a Espanha e Portugal passam a fazer parte da CEE, retirando-se a Espanha dos demais países da Europa Ocidental e Portugal da AELC.

Tabela 6

Coeficiente exportações/PIBcf no Brasil e no Rio Grande do Sul — 1970-88

(%)

PERÍODOS	BRASIL	RIO GRANDE DO SUL
1970-74	7,41	10,27
1975-79	7,56	12,21
1980	8,78	12,05
1981	8,84	14,46
1982	7,12	11,24
1983	10,44	16,87
1984	12,38	18,69
1985	10,95	17,60
1986	8,59	12,23
1987	8,41	15,15
1988	9,66	17,35

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.  
 FGV.  
 IBGE.  
 FUNCEX.  
 FEE. Núcleo de Contas Regionais.

Tabela 7

Participação do valor das exportações gaúchas nas exportações brasileiras — 1970-88

(%)

PERÍODOS	$\frac{\text{EXPORTAÇÕES GAÚCHAS}}{\text{EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS}}$
1970-74	10,95
1975-79	13,17
1980	10,38
1981	12,15
1982	11,21
1983	12,15
1984	10,78
1985	10,41
1986	10,21
1987	10,99
1988	10,45

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.  
 FUNCEX.

Tabela 8

Valor, quantidade e preço médio das exportações no  
Rio Grande do Sul — 1970/89

ANOS	VALOR (US\$ milhões FOB)	QUANTIDADE (t)	PREÇO MÉDIO (US\$ FOB/t)
1970	210	1 125 776	188,5
1971	306	1 444 058	211,9
1972	451	2 140 594	210,7
1973	876	2 468 129	355,0
1974	882	2 966 666	297,3
1975	1 195	4 291 121	278,5
1976	1 462	5 007 709	292,0
1977	1 715	4 987 221	343,9
1978	1 642	4 301 990	381,7
1979	1 604	3 251 443	493,3
1980	2 090	4 360 809	479,3
1981	2 830	5 881 253	481,2
1982	2 262	4 831 817	468,2
1983	2 662	5 536 318	480,8
1984	2 912	4 911 921	592,8
1985	2 668	5 426 735	491,6
1986	2 281	3 502 443	651,4
1987	2 883	5 059 174	569,9
1988	3 532	4 418 538	799,4
1989 (1)	3 452	5 567 573	620,0

FONTE: CADEX.

(1) Jan.-nov./89.

Tabela 9

Participação, por classes de produtos, nas exportações gaúchas — 1972-88

(%)			
ANOS	SEMIMANUFATURADOS	MANUFATURADOS	TOTAL DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS
1972	8,03	24,20	32,23
1973	5,64	19,02	24,66
1974	6,50	22,77	29,27
1975	11,55	20,98	32,52
1976	10,13	21,18	31,31
1977	11,91	20,79	32,70
1978	15,70	29,13	44,84
1979	14,65	36,31	50,96
1980	12,88	35,50	48,38
1981	11,96	33,29	45,25
1982	9,33	35,54	44,87
1983	6,80	44,31	51,10
1984	14,16	48,88	63,04
1985	11,78	51,68	63,46
1986	8,55	58,36	66,91
1987	9,13	55,90	65,03
1988	8,79	57,14	65,93

ANOS	BÁSICOS	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL DAS EXPORTAÇÕES
1972	67,53	0,24	100,00
1973	74,89	0,45	100,00
1974	70,14	0,60	100,00
1975	66,48	1,00	100,00
1976	67,12	1,57	100,00
1977	66,42	0,88	100,00
1978	54,35	0,81	100,00
1979	47,38	1,66	100,00
1980	50,16	1,46	100,00
1981	52,47	2,27	100,00
1982	53,57	1,56	100,00
1983	47,19	1,70	100,00
1984	35,62	1,34	100,00
1985	35,44	1,10	100,00
1986	32,47	0,62	100,00
1987	34,38	4,03	100,00
1988	33,74	1,10	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

Tabela 10

Taxas de crescimento geométrico médio anual das exportações, por classes de produtos, no Rio Grande do Sul — 1970-88

PERÍODOS	(%)				
	BÁSICOS	SEMIMANU- FATURADOS	MANUFATURADOS	TOTAL DE PRODU- TOS INDUSTRIA- LIZADOS	TOTAL DAS EXPORTAÇÕES
1970-75	...	...	...	...	41,65
1972-75	37,67	56,20	31,95	38,81	38,38
1975-79	-1,11	14,24	23,45	20,42	7,63
1970-79	...	...	...	...	25,37
1972-79	13,95	36,80	27,02	27,98	19,87
1979-84	6,43	11,90	19,57	17,57	12,67
1984-88	3,53	-6,84	9,12	6,12	4,94
1970-88	...	...	...	...	16,99
1972-88	8,90	14,37	20,00	18,93	13,73
1979-88	5,13	3,14	14,81	12,34	9,17

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

Tabela 11

Taxas de crescimento geométrico médio anual das exportações dos principais produtos no Rio Grande do Sul — 1979-88

PRINCIPAIS PRODUTOS	(%)		
	1979-84	1984-88	1979-88
Complexo soja .....	5,81	-2,63	1,97
Soja em grãos .....	13,01	4,12	8,97
Farelo de soja .....	0,47	2,21	1,24
Óleo de soja .....	13,68	-17,69	-1,52
Couros e peles (1) .....	-1,10	26,25	10,24
Celulose (2) .....	25,59	7,19	17,05
Fumo em folhas .....	17,24	4,08	11,20
Petroquímica (3) .....	...	5,81	...
Carnes .....	19,03	-4,13	8,11
Bovina .....	19,59	-7,17	6,86
Aves .....	17,09	5,10	11,60
Calçados (4) .....	25,64	5,65	16,33
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos .....	...	38,38	...
Total das exportações .....	12,67	4,94	9,17

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

(1) Inclui couros e peles de bovinos, inclusive búfalos e peles de eqüídeos preparadas e curtidas; peleteria curtida e preparada. (2) Inclui pasta química de madeira à soda e ao sulfato. (3) Inclui butadieno, etileno, eteno, propileno, propeno, benzeno, etilbenzeno, tolueno e xileno; inclui também os produtos de polimerização e copolimerização, como: polietileno, poliestileno, cloreto de polivinila, derivados poliacrílicos e polimetacrílicos, etc. (4) Inclui apenas os calçados de couro de uso comum; calçados de couro para desportos, botas, botinas e semelhantes; e sandálias, chinelos e semelhantes.

Tabela 12

Participação dos principais produtos exportados do Rio Grande do Sul --- 1979-88

PRINCIPAIS PRODUTOS	Participação (%)									
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Complexo soja .....	41,65	45,76	48,03	41,60	39,74	30,42	29,35	19,01	25,60	22,55
Soja em grãos .....	5,21	9,76	5,35	2,93	6,22	5,29	8,78	2,57	8,72	5,12
Farelo de soja .....	26,92	26,61	32,18	28,87	24,11	15,18	11,99	13,31	12,67	13,66
Óleo de soja .....	9,52	9,39	10,50	9,80	9,41	9,95	8,58	3,13	4,21	3,77
Couros e peles .....	3,35	1,93	1,46	1,73	1,71	1,75	1,71	1,98	2,28	3,66
Celulose .....	1,29	1,09	1,16	0,53	1,27	2,22	1,54	1,95	1,91	2,41
Fumo em folhas .....	9,32	7,90	8,05	13,53	12,09	11,37	11,52	12,71	10,13	11,00
Petroquímica .....	...	...	...	0,06	4,14	6,99	7,78	5,64	6,66	7,23
Carnes .....	3,64	6,77	7,23	7,61	5,84	4,79	4,40	4,09	3,25	3,34
Bovina .....	2,80	4,60	4,72	5,02	4,79	3,77	3,17	2,54	2,30	2,31
Aves .....	0,84	2,17	2,51	2,59	1,05	1,02	1,23	1,55	0,95	1,03
Calçados .....	15,37	13,85	14,93	17,05	19,95	26,49	26,13	32,45	30,28	27,22
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos .....	...	...	...	...	1,12	1,34	2,10	3,29	4,00	4,06
Subtotal .....	74,63	77,30	80,86	82,10	85,84	85,43	84,54	81,13	84,11	81,46
TOTAL .....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

Tabela 13

Participação dos principais mercados no total das exportações gaúchas — 1972-88

ANOS	Participação (%)										
	EUA (1)	ALADI (2)	CEE (3)	AELC (4)	DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	EUROPA ORIENTAL	ÁSIA (ex- clusive Oriente Médio)	ORIENTE MÉDIO	ÁFRICA	DEMAIS	TOTAL
1972-74	14,04	5,21	50,84	5,44	8,52	6,31	(5)3,43	...	0,56	5,65	100,00
1975-79	14,24	6,46	36,89	3,22	6,03	12,13	(5)2,17	...	2,12	16,74	100,00
1980	15,79	10,03	29,94	2,82	7,17	10,91	8,84	7,13	2,41	4,96	100,00
1981	16,54	9,79	24,96	2,76	2,05	18,09	11,29	7,59	2,12	4,81	100,00
1982	21,85	7,45	22,97	1,98	1,20	19,32	10,31	8,37	3,36	4,19	100,00
1983	25,99	6,05	24,90	1,84	3,20	13,11	12,23	5,19	3,12	4,37	100,00
1984	34,88	7,39	22,50	2,63	1,25	7,92	11,98	4,88	2,56	4,01	100,00
1985	34,63	6,90	28,62	2,47	1,82	3,72	10,52	4,68	2,28	4,36	100,00
1986	41,09	8,34	25,55	1,24	...	6,65	9,06	2,25	1,73	4,09	100,00
1987	34,54	8,28	28,88	1,54	...	8,80	8,28	3,03	2,87	3,78	100,00
1988	32,24	8,93	31,28	1,89	0,14	6,79	8,66	6,85	2,22	1,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CACEX.

(1) Inclui Porto Rico. (2) Inclui Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Durante a década de 70 denominava-se ALALC. (3) Inclui Alemanha Ocidental, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, França, Irlanda, Itália, Países Baixos, Reino Unido. A Grécia foi incorporada em 1981; e Portugal e Espanha, em 1986. (4) Sua composição alterou-se nos anos 80. Até 1984, era composta por Áustria, Noruega, Portugal, Suécia e Suíça. Em 1985, passou a incluir a Finlândia e a Islândia. A partir de 1986, entra a Groenlândia e sai Portugal. (5) Considera apenas o Japão, estando os outros países da Ásia incluídos em "demais".

## Bibliografia

- ANO ECONÔMICO: exportações (1982). Porto Alegre, Zero Hora, v.1, n.1, ago.
- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de (1984). **Comércio exterior e mudança estrutural na economia brasileira: 1970-1983**. Rio de Janeiro, UFRJ/IEI. (Texto para Discussão, 56).
- ARRUDA, Guilherme (1989). Gaúchos importam couro para exportar calçados. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 16 ago. p.6.
- BALANÇA COMERCIAL E OUTROS INDICADORES CONJUNTURAIS (1989). Rio de Janeiro, FUNCEX, n.108, ago.
- \_\_\_ (1990). Rio de Janeiro, FUNCEX, n.113, fev.
- BONTEMPO, Hélio Cezar (1989). Política cambial e superavit comercial. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 19(1):45-64, abr.
- BRAGA, Helson C. (1981). Aspectos distributivos do esquema de subsídios fiscais à exportação de manufaturados. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 11(3):783-802, dez.
- CONTADOR, Cláudio R. (1988). A política brasileira de comércio exterior: um balanço dos erros e acertos da última década. In: ROCHA, Ângela da, org. **Gerência de exportação no Brasil**. Rio de Janeiro, UFRJ.
- \_\_\_ (1988a). Promoção de exportações: a experiência brasileira nas duas últimas décadas. In: ROCHA, Ângela da, org. **Gerência de exportação no Brasil**. Rio de Janeiro, UFRJ.
- COSTA, Ericson S. (1987). Análise conjuntural do complexo soja. **A Economia Brasileira e suas Perspectivas**, Rio de Janeiro, APEC, 26:135-48.
- DESEMPENHO DA ECONOMIA DO RS 1981 (1982). Porto Alegre, FEE.
- GAZETA MERCANTIL (30.01.90). Brasil aumenta em 846% exportações a asiáticos. São Paulo.

- GONÇALVES, Reinaldo (1987). Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 17(2):411-36, ago.
- HORTA, Maria Helena T. T.(1983). Fontes de crescimento das exportações brasileiras na década de 70. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 13(2):507-42, ago.
- INDICADORES ECONÔMICOS RS (1978). Porto Alegre, FEE, v.6, n.2, jul./dez.
- \_\_\_ (1982). Porto Alegre, FEE, v.10, n.4, dez.
- \_\_\_ (1983). Porto Alegre, FEE, v.11, n.4, dez.
- \_\_\_ (1986). Porto Alegre, FEE, v.14, n.4.
- MARTINS, Márcia (1989). Sapatos, quem pode tê-los? **Zero Hora**, Porto Alegre. 15 dez. Caderno de Economia. p.4.
- NEVES, Renato Baumann (1985). **Exportações e crescimento industrial no Brasil**. Rio de Janeiro, IPEA.
- PEÑALVER, Manuel et alii (1983). **Política industrial e exportação de manufaturados no Brasil**. Rio de Janeiro, FGV.
- REVISTA CACEX (1988). Rio de Janeiro, v.23, n.1071, 18 abr.
- REVISTA CACEX (1988a). Rio de Janeiro, v.23, n.1087, 26 dez.
- ROSSI, José W. (1989). A fuga de capital e suas conseqüências. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 24 nov. p.3.
- SOUZA, Francisco Eduardo Pires de (1985). Metamorfoses do endividamento externo. In: CASTRO, Antônio de & SOUZA, Francisco Eduardo Pires de. **A economia brasileira em marcha forçada**. Rio de Janeiro, Paz e Terra. p.97-189.
- VON DOELLINGER, Carlos et alii (1973). **Transformação da estrutura das exportações brasileiras 1964-70**. Rio de Janeiro, IPEA. (Relatório de Pesquisa, 14).

ZIMMERMANN, Ário (1984). O Impacto das políticas econômicas sobre as finanças do Governo do Estado do Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 4(2):113-36.

# O RIO GRANDE DO SUL E A INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA

*Beky Moron de Macadar\**  
*Teresinha da Silva Bello\*\**

## Introdução

A temática da integração é recorrente na história dos países latino-americanos, mas foi apenas na década de 80, com a assinatura do Acordo de Integração e Cooperação entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina<sup>1</sup>, que as autoridades, os empresários e os trabalhadores do Estado do Rio Grande do Sul sentiram que o assunto lhes dizia respeito e começaram a se preocupar com a questão.

O processo de integração latino-americana começou a tomar vulto a partir de 1986, com a assinatura da Ata para Integração Brasileiro-Argentina, e, até o final de 1989, já haviam sido assinados 24 protocolos específicos entre Brasil e Argentina.

Com relação ao Uruguai, alguns projetos de desenvolvimento regional também vêm sendo levados a efeito, embora não tão abrangentes quanto os já acordados com a Argentina.

Este artigo tem por objetivo contribuir para o entendimento e para a reflexão sobre os novos rumos que a integração latino-americana tomou na década de 80, principalmente no que se refere às relações Brasil-Argentina-Uruguai e aos interesses do Rio Grande do Sul.

Tendo em vista a localização geográfica do Estado e os tipos de acordos que vêm sendo firmados entre o Brasil e esses dois países,

---

\* Economista da FEE.

\*\* Economista da FEE e Professora da PUC-RS.

<sup>1</sup> Embora seja este o nome oficial, optou-se pelo uso da denominação Acordo Brasil-Argentina, visto ser esta mais difundida.

julgou-se importante fazer algumas considerações acerca do processo de integração latino-americana ora em andamento e suas repercussões sobre a economia do Estado.

Ainda é cedo para uma avaliação mais profunda em relação aos efeitos dessas medidas até agora levadas a curso sobre a economia rio-grandense, já que somente a partir de 1987 é que os primeiros protocolos assinados passaram a vigorar e, mesmo assim, de modo precário. Grande parte desses protocolos, embora já firmados desde a segunda metade da década de 80, ainda não foram postos em execução, permanecendo até hoje apenas como declaração de intenções. Por tudo isso, torna-se quase impossível fazer uma avaliação do desempenho passado dos mesmos e dos seus efeitos sobre a economia gaúcha.

Dada a singularidade do assunto, e por se tratar de um processo que se encontra na sua fase inicial, o artigo tem sobretudo um caráter prospectivo e pretende situar o leitor na problemática integracionista. Assim, optou-se por um trabalho de cunho mais exploratório, ao invés de uma análise retrospectiva, que descrevesse a inserção do Estado do Rio Grande do Sul nesse novo contexto regional que vem se delineando.

Os itens que o compõem foram organizados partindo-se de uma ordem mais geral, em direção ao particular. Assim, na primeira seção, é feito um rápido apanhado histórico das principais tentativas de integração já feitas na América Latina, bem como do fracasso das mesmas. Ainda nessa seção, são mostradas a tendência atual de formação de blocos econômicos dentro do sistema capitalista e também a necessidade de integração dos países da América Latina, sob pena de se verem cada vez mais marginalizados dentro da economia mundial.

A segunda seção é dedicada ao Acordo Brasil-Argentina, e nela estão listados os 24 protocolos já assinados entre esses dois países, bem como os princípios de elaboração e execução do Acordo. Também nessa seção são apresentados os dados sobre o comércio bilateral entre o Brasil e a Argentina e as modificações que daí podem advir a partir dos protocolos firmados.

Na terceira seção, colocam-se algumas reflexões sobre os protocolos e a economia gaúcha. Para tanto, foi subdividida em subseções referentes a determinados temas que procuram descrever, de maneira sucinta, os protocolos a eles relacionados e suas relações com as economias argentina, brasileira e gaúcha:

- Bens de capital;
- Agropecuária e agroindústria;

- Cooperação tecnológica, empresas binacionais e comitês de fronteira;
- Transporte e energia.

Na seção **Considerações finais** mostra-se que a integração passa por três fases distintas e que a mesma deverá ser feita gradualmente, a partir de setores específicos. Além disso, destaca-se a necessidade de o Rio Grande do Sul melhorar sua produtividade naqueles segmentos que concorrem diretamente com os da Argentina, bem como aprimorar setores estratégicos com vistas a evitar tornar-se um mero corredor de circulação de mercadorias entre São Paulo e Buenos Aires.

## **1 — Algumas considerações sobre a integração latino-americana**

A primeira tentativa de integração da América Latina foi feita em 1797 e tinha por base a oposição ao domínio europeu sobre o Continente. Para isso, reuniram-se representantes do México, do Peru, do Chile, da Venezuela e do Rio da Prata, os quais assinaram um pacto defendendo a liberdade, a unidade e a independência dos povos latino-americanos.

Depois disso, e ao longo da História, em todos os países, surgiram defensores dessa causa, destacando-se dentre eles Simon Bolívar, que via na integração uma maneira de os novos países se defenderem do jugo da Espanha. Mas todas as iniciativas de integração no século passado não foram adiante em virtude de divergências de interesses entre as forças econômicas, dos conflitos limítrofes e de guerras entre países vizinhos.

Foi somente nas últimas décadas que o Brasil passou a tomar parte nesse esforço de integração, já que tal temática esteve quase sempre relacionada à América Espanhola.

Dentre as tentativas mais recentes, citam-se a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), criada em 1960, e a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), criada em 1980.<sup>2</sup> No caso da ALALC, a causa de seu fracasso estava ligada à conjuntura econômica mundial vigente à época de sua criação.

---

<sup>2</sup> Os países integrantes da ALALC e da ALADI são: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

No período que se estendeu do pós-guerra até a segunda metade dos anos 60, período este caracterizado pela expansão econômica, assistiu-se a um aumento das relações comerciais entre as regiões desenvolvidas (no caso, a América do Norte e a Europa), enquanto as vendas de produtos manufaturados da periferia para os países centrais eram insignificantes, representando algo inferior a 0,2% das importações totais dos países industrializados. Porém, ao final da década de 60, a crise que já se gestava nos países desenvolvidos levou-os não apenas a buscarem ganhos de produtividade via economias de escala, como também a um processo de aceleração de investimentos no Exterior, direcionados para regiões com salários mais baixos e que, ao mesmo tempo, apresentassem um mercado interno em expansão. Nessas regiões, instalaram-se indústrias de bens de consumo que, além de fornecerem esses bens aos países desenvolvidos, ampliaram seus mercados naquelas regiões que então se industrializavam. Com isso, muitos países então caracterizados como exportadores de bens primários — como foi o caso do Brasil —, a partir da segunda metade da década de 60, sofreram um processo de "substituição de exportações", ou seja, passaram a registrar uma participação cada vez maior dos produtos industrializados na sua pauta de vendas para o Exterior.

Frente a esse quadro expansionista, a preocupação pela problemática da integração latino-americana, cuja origem montava a um diagnóstico dado pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), passava a um plano secundário. Achavam os técnicos da CEPAL que a capacidade de importar da América Latina se manteria estagnada, enquanto o desenvolvimento da região — baseado na importação de bens de capital e tecnologia — exigiria um ingresso crescente de divisas. Visando desafogar esse ponto de estrangulamento, propunham os cepalinos um processo de substituição de importações em escala continental, e, para isso, seria mister uma liberação das trocas intra-regionais, isto é, a criação de uma zona de livre comércio. A partir dessa fundamentação teórica, em 1960, foi criada a ALALC.

As transformações do mundo capitalista desenvolvido, cujos efeitos se estenderam aos países da América Latina, especialmente ao Brasil, acabaram, contudo, por apagar o interesse desses países por seus parceiros vizinhos, dado o bom desempenho econômico por eles vivido na década de 60 e na primeira metade da década de 70.

Simultaneamente à expansão econômica e ao aumento das exportações de manufaturados, os países da periferia mergulharam num processo de endividamento externo, cuja base estava no excesso de liquidez do sistema financeiro internacional à época. Isto porque a crise do

fordismo central, que já se delineava nos países do Primeiro Mundo nesse período, restringia as oportunidades de investimento nestes últimos, gerando, assim, a liquidez acima referida. Essa disponibilidade de recursos, ao mesmo tempo em que mantinha baixas as taxas de juros nos mercados internacionais, permitia que os países periféricos, pela primeira vez em sua história, tomassem empréstimos em moeda, no sistema financeiro privado, isto é, fora dos organismos internacionais e dos governos que até então eram seus tradicionais financiadores.

Se o primeiro choque do petróleo, em 1973, veio apenas acirrar esse processo de endividamento, o segundo, em 1979, praticamente empurrou os países do Terceiro Mundo para o caos financeiro. Esse choque de 1979 veio acompanhado de um substancial aumento nas taxas de juros internacionais, levando a problemas crescentes nos balanços de pagamentos dos países devedores. E a retórica integracionista, que novamente vinha tomando vulto durante os anos 70, dada a nova realidade, foi ocupando espaços crescentes nas mesas de negociações dos governantes latino-americanos, que, em agosto de 1980, firmaram o tratado que criava a ALADI em substituição à ALALC.

Enquanto a ALALC teve por base o temor de um estrangulamento na capacidade de importar, decorrente do crescimento acelerado e do não-acompanhamento das vendas externas, a ALADI teve como fundamento as dificuldades enfrentadas pelos países da área. Essas dificuldades poderiam ser em parte superadas através de um aumento do comércio e da cooperação intra-regional, pois a recessão nos países centrais levava a uma queda rápida nos preços e no volume das matérias-primas exportadas pelos países periféricos. Mesmo no caso da OPEP, os "superavits" diminuíram, apesar de o preço do petróleo ter se mantido alto para os países importadores, devido à subida do dólar ocasionada pelas elevadas taxas de juros.

Para os países periféricos, a década de 80 iniciou-se com os mercados do Norte e da OPEP retraídos, os empréstimos tomados anteriormente vencendo e o preço do petróleo (para os não exportadores) em alta. Os produtos manufaturados e as matérias-primas exportadas pelos Newly Industrializing Countries (NICs) registravam queda nos preços. O excesso de liquidez do sistema financeiro internacional dos anos 70 foi substituído pela escassez de capitais, causada pela redução dos petrodólares excedentes, pelos "superavits" comerciais conseguidos pelos Estados Unidos no período 1979-81 e pelas elevadas taxas de juros externas.

Diante desse quadro de dificuldades, os países-membros da ALADI tentaram defender seus interesses, procurando acordos com os credores

a nível individual, ou seja, cada país buscando obter melhores condições de negociação da dívida externa, o que resultou numa falta de compatibilização entre as políticas econômicas de ajustamento de seus países-membros e o estabelecido no Tratado.

O comércio intra-regional sofreu uma perda de dinamismo a partir de 1981, ano de seu auge. O mercado regional e o de cada esquema de integração em particular não desempenharam a função de amortecer os efeitos da crise internacional. Muito ao contrário, captaram uma parcela cada vez menor do comércio global dos países-membros. Isto porque a crise do endividamento acabou por levar os países latino-americanos a tentarem colocar suas exportações em países de moedas fortes, visando à obtenção das divisas necessárias ao pagamento do serviço da dívida. Além disso, a necessidade de gerar "superávits" impeliu-os a uma política de contenção de importações, o que restringia ainda mais as relações comerciais entre eles.

Por outro lado, o clima de crise e incerteza internacional da década de 80, aliado ao processo de mundialização do capital e à formação de blocos econômicos por parte do mundo desenvolvido, acompanhada de uma tendência ao protecionismo, praticamente vem impelindo a América Latina a buscar uma maior integração.

Não obstante, o cenário internacional continua sendo adverso para a América Latina e o Caribe: a região transformou-se em exportadora de recursos financeiros, através da remessa líquida de capital, no intuito de atender ao serviço de sua dívida externa (amortização mais juros). Além disso, os elevados níveis de endividamento externo impõem políticas de ajustamento recessivas, e o protecionismo nos países centrais cria dificuldades para a expansão das exportações. Essa situação piora as condições políticas, econômicas e sociais enfrentadas pelos países, e existe um certo consenso na região de que dificilmente algum país poderá resolver isoladamente os desafios que enfrenta na atualidade. Como decorrência, a cooperação regional é apontada como uma saída.

A Comunidade Econômica Européia (CEE), o acordo comercial entre os Estados Unidos e o Canadá e o bloco asiático são um indício claro dos novos caminhos da economia internacional. Por isso, é preciso que a América Latina supere suas dificuldades concretas à integração e olhe para o futuro, onde não haverá lugar para o isolamento, a fim de tentar superar o atraso tecnológico em que foi colocada e de possibilitar um maior desenvolvimento econômico.

Do ponto de vista das relações comerciais, dadas as crescentes restrições de acesso que vêm sendo registradas, é provável que as exportações brasileiras para os países do Primeiro Mundo — que atualmente concentram algo em torno de 70% das vendas do País ao Exterior — não mantenham as altas taxas de crescimento obtidas na década de 80.

A Europa, em função de acordos preferenciais com os países da África, Caribe e Pacífico e do maior intercâmbio com o Leste, deverá criar crescentes dificuldades de acesso ao seu mercado para os produtos brasileiros. Isto porque, enquanto o Brasil é parceiro menor para a Europa, representando 0,4% das exportações européias, cerca de 30% das exportações brasileiras são dirigidas a essa região, e, desse total, perto de 70% é representado por produtos agrícolas.

Já os Estados Unidos, em 1988, ao estabelecerem um acordo de livre comércio com o Canadá, colocaram em vigor normas mais rígidas de origem para os produtos importados e medidas restritivas contra terceiros países. Cerca de apenas 0,5% das exportações norte-americanas dirigem-se para o Brasil, enquanto mais de 25% das vendas brasileiras ao Exterior se destinam aos Estados Unidos, sendo que, desse total, 72% são representados por manufaturas.

Ao lado dos efeitos sobre as relações comerciais, também as áreas de investimento e tecnologia no médio prazo deverão ser afetadas como decorrência da formação de blocos econômicos a nível mundial. E o Brasil não é um fato isolado nessa redução de recursos para fins produtivos: dados da ALADI indicam que, entre 1980 e 1988, a América Latina sofreu uma queda de 13% para 5% em sua participação na localização mundial de investimentos, os quais vêm sendo redirecionados para a Ásia, o Leste Europeu, o Canadá e mesmo para a Europa.

Na área da tecnologia de ponta, a América Latina começa a sofrer forte concorrência dos países da Ásia e, em especial, do Leste Europeu, inclusive por razões políticas.

O próprio Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), nas negociações em curso sobre as novas regras do comércio internacional, tenciona incluir também o item serviços, o que, na próxima década, poderá ter um impacto negativo adicional sobre o setor externo, pois pretende:

"(...) impor padrões mais rígidos de propriedade intelectual sob pena de sanções comerciais no GATT e mesmo de abandonar certos aspectos do sistema tradicional de pro-

teção como as patentes, que envolvem a obrigação de desvendar o invento, em favor de formas de proteção que mantenham o segredo.

"A consequência lógica desse comportamento seria a de eliminar praticamente o acesso às novas tecnologias, a não ser através dos produtos em que elas estiverem embutidas, o que reforçará o caráter monopolista ou oligopolista do mercado de certos produtos. O grave é que, segundo recente documento do ILPES, de Santiago do Chile, nada menos de 98% das inovações tecnológicas que se registram nos dias atuais provém dos E.U.A., Japão, C.E.E. e outros industrializados, estimando-se que dos 2% restantes apenas 0,02% correspondem à América Latina" (Ricupero, 1989a, p.13-4).

Por tudo isso, impõe-se uma redefinição das prioridades da política econômica externa. Além de tentar um maior entrosamento com os países industrializados — visando à manutenção e, se possível, à ampliação desses mercados, à retomada dos fluxos de investimentos e ao aumento da cooperação tecnológica —, a América Latina precisa dar atenção à integração regional, considerando a possibilidade de expansão de mercados e do aproveitamento de complementaridades, facilitados pela proximidade geográfica. Se tal não acontecer, os países latino-americanos correm duplo risco: ficarem isolados dos pólos dinâmicos da economia mundial e perderem mercado regional.

Entretanto o processo de integração é complexo, e a formação de um mercado comum vai exigir dos países que dele pretendem fazer parte um trabalho de harmonização de suas políticas aduaneira, agrícola, de transporte e comunicações, científica e tecnológica, além de uma política coordenada nas áreas monetária, fiscal, cambial e de capitais, o que dificilmente ocorreria num futuro próximo. Atualmente, o maior potencial para a redinamização da ALADI está centrado no Acordo Brasil-Argentina.

O Acordo foi concebido nos moldes da ALADI, e a expectativa é a de que, futuramente, outros países da região também virão a fazer parte do mesmo. Nesse sentido, cabe salientar que o Uruguai já tem tradição de comercializar bilateralmente com cada um desses dois países, sendo que já assinou com a Argentina, em 1975, o Convenio Argentino-Uruguaio de Complementación Económica (CAUCE) e com o Brasil, em 1976, o Protocolo de Expansão Comercial (PEC).

O PEC reduziu as barreiras tarifárias em ambos os países para produtos não agropecuários. Foi constituído um sistema de quotas para

limitar importações de qualquer produto a não mais de 5% da produção similar nacional do ano anterior. O acordo ampliou significativamente o mercado para muitas empresas uruguaias, permitindo-lhes utilizar sua capacidade ociosa (Brezzo & Perkan, 1989, p.3).

As exportações efetuadas no marco do PEC tiveram um paulatino crescimento até o ano de 1979. A partir de 1980, devido à crise da dívida externa dos países latino-americanos, essas exportações reduziram-se, tornando a aumentar substancialmente em 1985. Nas negociações concluídas em setembro de 1986, foi dado um novo impulso ao PEC através de 1.100 concessões adicionais e ampliada a quota de diversos produtos (Brezzo & Perkan, 1989, p.3).

Entretanto, apesar do incremento nas relações comerciais com o Uruguai, é com a Argentina que o programa de integração vem avançando mais rapidamente, embora tudo leve a crer que o próximo país a entrar no processo integracionista já existente entre o Brasil e a Argentina deva ser o Uruguai.

## **2 — O Programa de Integração e Cooperação Econômica entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina**

Durante mais de 150 anos, as relações diplomáticas entre Brasil e Argentina destacaram-se por registrarem conflitos e tensões entre ambos os países. Porém, a partir de 1979, com a negociação do acordo Corpus-Itaipu, referente ao aproveitamento hidrelétrico do rio Paraná, teve início um processo de aproximação bilateral. Essa virada nas relações posteriormente ganhou força graças à posição adotada pelo Brasil no episódio da Guerra das Malvinas, onde se reconhecia o direito argentino à soberania sobre essas ilhas. Finalmente, o Acordo Brasil-Argentina veio marcar, sobre novas bases, a aproximação entre esses países.

Os interesses estratégicos dos dois países, pela primeira vez desde que se constituíram em nações independentes, não estão em campos opostos, porém bem mais harmonizados. E a iniciativa de criar um mercado comum pode vir a alterar profundamente o quadro geopolítico da América Latina.

Algumas reações ao estabelecimento de um mercado comum devem-se, em grande parte, à manutenção da mentalidade de "substituição de

importações", onde a idéia de fronteira nacional continua sendo muito valorizada. Isso leva a que as alterações da economia mundial, cuja tendência atual é a complementaridade regional, sejam pouco consideradas.

Na Ata para Integração Brasileiro-Argentina, assinada em julho de 1986 pelos presidentes de ambos os países, foi decidido estabelecer o Programa de Integração e Cooperação Econômica entre a República Federativa do Brasil e a República Argentina e foram definidos os seguintes princípios de elaboração e execução do Programa:

- " - o Programa será gradual, em fases anuais de definição, negociação, execução e avaliação;
- o Programa será flexível, de forma a se poder ajustar seu alcance, seu ritmo e seus objetivos;
- o Programa incluirá, em cada fase, um conjunto reduzido de projetos integrados em todos os seus aspectos (...);
- o Programa será equilibrado, no sentido de que não deve induzir uma especialização das economias em setores específicos; de que deve estimular a integração intra-setorial; de que deve buscar um equilíbrio progressivo, quantitativo e qualitativo, do intercâmbio por grandes setores e por segmentos através da expansão do comércio;
- o Programa propiciará a modernização tecnológica e maior eficiência na alocação de recursos nas duas economias, através de tratamentos preferenciais ante terceiros mercados, e a harmonização progressiva de políticas econômicas (...);
- a execução do Programa contará com a ativa participação do empresariado (...)" (Baumann & Lerda, 1987, p.154).

Na análise dessa ata, fica em evidência que os países signatários se propõem a pôr em prática um programa de integração e cooperação econômica caracterizado pelo gradualismo e pela flexibilidade, assim como pelo equilíbrio dinâmico do intercâmbio intra-setorial, tendo por objetivo final a integração das duas economias através de um crescimento econômico equilibrado que não provoque a especialização.

O Acordo Brasil-Argentina deverá também ser renegociado periodicamente, e, nesta primeira fase, a ênfase maior recaiu sobre o aspecto cooperativo, faltando muito ainda para se constituir num autêntico programa de integração à semelhança do que vem ocorrendo na Comunidade Econômica Européia.

Até o presente, já foram assinados 24 protocolos:

- Protocolo nº 1: Bens de Capital (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 2: Trigo (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 3: Complementação do Abastecimento Alimentar (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 4: Expansão do Comércio (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 5: Empresas Binacionais (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 6: Assuntos Financeiros (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 7: Fundo de Investimentos (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 8: Energia (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 9: Biotecnologia (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 10: Estudos Econômicos (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 11: Informação Imediata e Assistência Recíproca em Casos de Acidentes Nucleares e Emergências Radiológicas (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 12: Cooperação Aeronáutica (Buenos Aires, 1986);
- Protocolo nº 13: Siderurgia (Brasília, 1986);
- Protocolo nº 14: Transporte Terrestre (Brasília, 1986);
- Protocolo nº 15: Transporte Marítimo (Brasília, 1986);
- Protocolo nº 16: Comunicações (Brasília, 1986);
- Protocolo nº 17: Cooperação Nuclear (Brasília, 1986);
- Protocolo nº 18: Cultural (Brasília, 1987);
- Protocolo nº 19: Administração Pública (Viedma, 1987);
- Protocolo nº 20: Moeda Comum (Viedma, 1987);
- Protocolo nº 21: Indústria Automobilística (Brasília, 1988);
- Protocolo nº 22: Indústria Alimentícia (Brasília, 1988);
- Protocolo nº 23: Regional Fronteiriço (Buenos Aires, 1988);
- Protocolo nº 24: Planejamento Econômico e Social (Brasília, 1989).

Uma descrição de cada um desses protocolos encontra-se no **Anexo 1**.

Quando se analisam os acordos firmados, verifica-se que existem alguns protocolos, como o de bens de capital, o do trigo, o da energia e o da aeronáutica, que foram mais detalhados na sua essência. Já os demais, tais como os de expansão de comércio, criação de empresas binacionais, assuntos financeiros, fundos de investimento, tecnologia, estudos econômicos, etc., são decorrentes dos primeiros, ou são apenas declarações de boa vontade por parte dos dois Governos.

Dada essa ênfase à integração intra-setorial, vários segmentos industriais foram objeto de protocolos separados (bens de capital, siderurgia, indústria automobilística, indústria alimentícia, etc.).

O comércio intra-indústria caracteriza-se pela troca de produtos de uma mesma indústria — mas diferenciados — entre dois países. Ou seja, ao contrário do que ocorre no comércio interindústria, onde cada país se especializa num setor de produção, no comércio intra-indústria não existe essa especialização, e os países importam e exportam produtos de uma mesma indústria (Fonseca, 1989).

Nas últimas décadas, esse padrão de intercâmbio vem ocorrendo de forma cada vez mais acentuada no comércio entre os países desenvolvidos, os quais já atingiram um grau elevado de diversificação do parque industrial e de diferenciação dos produtos. Isto porque, quanto maior for o nível de renda dos países envolvidos e quanto mais semelhantes forem as suas economias, maior será a probabilidade de que o universo de bens passíveis de serem transacionados forme parte de uma mesma categoria. De outro lado, para que se materialize a troca de produtos, são indispensáveis a existência de economias de escala e a diferenciação de produtos, o que também ocorre de modo mais acentuado nessas economias, que já atingiram um nível elevado de desenvolvimento (Fonseca, 1989).

A concepção do Acordo Brasil-Argentina guiou-se também por diretrizes políticas além da racionalidade econômica. Do ponto de vista político, uma integração explicitamente interindústria seria insustentável para os argentinos, que não desejam, em hipótese alguma, reforçar sua situação de exportadores de produtos agropecuários e de manufaturas de origem agropecuária em troca de manufaturas de origem industrial. Conseqüentemente, essa restrição política norteou as negociações e explica a presença de dois objetivos conflitantes a curto prazo: o crescimento do comércio bilateral e o equilíbrio setorial.

Atualmente, o crescimento do intercâmbio implicaria um aprofundamento dos desequilíbrios setoriais, onde os "superávits" nas vendas brasileiras de manufaturados de origem industrial seriam compensados pelo "superavit" argentino nas vendas de produtos agropecuários e manufaturados de origem agropecuária.

A busca de equilíbrios setoriais é uma "faca de dois gumes", pois, se, por um lado, garante um comércio setorialmente equilibrado, por outro, coloca um limite ao seu crescimento, dada a maior dificuldade em se conseguir equilíbrios setoriais.

O comércio intra-indústria entre Brasil e Argentina foi relativamente significativo a partir de meados da década de 70, época em que ambos os países passaram a formar parte do grupo dos NICs. Contudo a taxa de crescimento mais lenta da produção industrial argentina em

relação à brasileira e o retrocesso verificado na década de 80 prejudicaram essa modalidade de comércio.

De fato, não se pode negar que o comércio bilateral de manufaturados entre Brasil e Argentina se realiza quase que exclusivamente numa modalidade interindustrial, o que, por outra parte, também ocorre no intercâmbio comercial da Argentina com o resto do Mundo. Porém algumas indústrias em particular vêm apresentando uma evolução positiva no comércio intra-indústria. Dentre elas, destacam-se a indústria automobilística, a de produtos químicos e a de produtos para fotografia e cinematografia (Fonseca, 1989).

O Acordo é, pois, uma tentativa de alterar a tendência intrínseca do comportamento histórico do comércio Brasil-Argentina, que sempre se caracterizou pela troca intersetorial. Confirmando essa tendência, observa-se que, na década de 80, o Brasil acumulou saldos comerciais positivos em sua balança comercial com a Argentina, registrando um "superavit" no comércio de manufaturados e um "deficit" na balança comercial agrícola. A partir das negociações para a assinatura do Acordo, a Argentina assumiu uma nova postura em suas relações com o Brasil, pois, além de aspirar ao equilíbrio do comércio bilateral, pretendeu romper com a tendência à especialização em importação de manufaturados e exportação de produtos agrícolas.

Apesar da importância indiscutível das negociações em relação ao trigo, em função do próprio peso desse produto no intercâmbio bilateral, o núcleo dinâmico do Acordo Brasil-Argentina é o setor de bens de capital. Os negociadores chegaram à conclusão de que uma integração regional somente poderia ser dinamizada pelas duas economias, que, havendo atingido certo grau de desenvolvimento, teriam condições de intensificar um comércio intra-setorial. Não faria, então, muito sentido querer fundamentar a integração com base no setor agrícola, uma vez que o centro de gravidade da atividade industrial mundial é a indústria de bens de capital, não só por representar mais de 40% do comércio internacional total de bens manufaturados, mas também pelo elevado conteúdo tecnológico e pelo alto valor agregado dessa indústria.

Dentre os motivos que orientaram essa opção dos Governos Argentino e Brasileiro, destaca-se a pouca probabilidade de que o Setor Primário permitisse montar, entre ambos os países, um esquema de equilíbrio intra-setorial com efeito multiplicador significativo. Já no setor de bens de capital, com o uso de tecnologia intensiva e mão-de-obra especializada, reduziam-se as desvantagens para a Argentina em relação aos custos de produção.

"As exportações LC dos dois países refletem um certo perfil de especialização baseado em diferentes superioridades adquiridas. As exportações argentinas empregam mais mão-de-obra qualificada e produção em pequena escala, ao passo que as exportações brasileiras se apóiam mais em economias de escala e em produtos 'siderúrgico-intensivos'.

.....

"As exportações argentinas estão concentradas em um grupo reduzido de produtos, fundamentalmente máquinas-ferramenta, engarrafadeiras e lavadoras de garrafas, ficando à margem os aportes de outras linhas de produção. Já as exportações brasileiras mostram uma maior diversificação, tendo-se identificado mais de 20 grupos de produtos com valor de comércio significativo" (Porta, 1989, p.19).

Esse posicionamento da Argentina apresenta alguns aspectos favoráveis ao Rio Grande do Sul, pois: uma especialização em produtos agrícolas por parte daquele país viria concorrer, de forma mais acentuada ainda, com a produção gaúcha; e cria-se a oportunidade de expandir as exportações, principalmente de bens de capital, aprofundando o intercâmbio já existente. Isto é, a semelhança das estruturas produtivas no RS e na Argentina, embora seja uma desvantagem do ponto de vista dos produtos agropecuários, representa uma oportunidade em termos de mercado para a exportação de bens de capital destinados à agroindústria, dado o nível tecnológico alcançado em alguns setores industriais gaúchos, como, por exemplo, máquinas e implementos agrícolas, máquinas para a fabricação de calçados e máquinas para curtumes.

Por outra parte, a busca não apenas de um equilíbrio comercial global, mas também de equilíbrios parciais explicitados nos protocolos por setor pode tornar-se um entrave à expansão do comércio, principalmente em conjunturas econômicas adversas. Isto é, quando as economias de ambos os países apresentam taxas positivas de crescimento, aumentam as possibilidades de incrementar a capacidade produtiva de forma organizada e complementar, principalmente utilizando os mecanismos previstos nos protocolos que tratam da criação de empresas binacionais, e o uso do Fundo de Investimentos. Porém, se os países permanecem estagnados, esses mecanismos são desestimulados, pois a alocação de recursos se concentra na solução dos problemas nacionais, passando a integração a um segundo plano.

## Comércio bilateral Brasil-Argentina

Embora, ao longo da História, Brasil e Argentina tivessem um relacionamento político tenso, isso nunca impediu que este último país fosse o maior parceiro comercial do Brasil na ALADI, conforme pode ser observado na Tabela 1.

Com exceção de 1986, quando, devido ao Plano Cruzado, se registrou um "superavit" em seu comércio bilateral com o Brasil, a Argentina, de 1980 a 1988, sempre apresentou "deficits" no comércio entre os dois países. Depois de sete anos de tímidos resultados, em 1988 o total transacionado entre eles alcançou um percentual de 3,47% do comércio exterior brasileiro (exportações mais importações).

Uma análise dos dados da Tabela 2 permite verificar que, desde 1981, o encolhimento do intercâmbio comercial entre os dois países se apresentava como uma constante, sendo que, em 1982, atingiu apenas US\$ 1,013 bilhão, contra US\$ 1,848 bilhão alcançado em 1980.

Em 1988, o volume de comércio entre Brasil e Argentina totalizou US\$ 1,682 bilhão, permitindo superar um pouco o nível alcançado em 1979, de US\$ 1,615 bilhão. Técnicos do Departamento de Mercado (DEPEM) da CACEX atribuíram essa expansão das trocas aos efeitos do Acordo Brasil-Argentina, que teve início em 1986. Para 1989, calcula-se que o volume transacionado deva ter atingido a marca de US\$ 1,8 bilhão.

Desde 1986, conforme visto, já foram ratificados 24 protocolos entre os dois países, destacando-se quatro deles na área comercial:

- Protocolo nº 1, relativo a bens de capital;
- Protocolo nº 4, de expansão de comércio;
- Protocolo nº 21, voltado para a indústria automobilística;
- Protocolo nº 22, relativo à indústria de alimentos.

Desses quatro, o de bens de capital é o que oferece melhores condições de avaliação, uma vez que ele foi estabelecido nas primeiras reuniões de negociação, ainda em 1986, e atualmente já conta com uma lista de mais de 400 itens. Dentro do Protocolo nº 1, as vendas da Argentina têm-se concentrado em máquinas-ferramenta, enquanto as do Brasil estão mais diversificadas.

Tabela 1

## Comércio do Brasil com a ALADI — 1980-88

## a) exportações

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina .....	1 092	880	666	656	853	548	678	831	975
Bolívia .....	180	255	81	108	140	171	203	224	196
Chile .....	451	640	289	193	281	238	246	355	541
Colômbia .....	136	204	272	150	171	102	108	143	226
Equador .....	50	69	71	97	141	119	134	103	131
México .....	470	643	324	173	285	221	156	171	274
Paraguai .....	409	450	324	233	332	298	289	289	341
Peru .....	130	285	222	75	124	92	156	216	193
Uruguai .....	311	378	138	104	136	140	203	268	321
Venezuela .....	230	409	474	269	365	302	348	374	503
TOTAL .....	3 459	4 213	2 861	2 058	2 826	2 231	2 521	2 974	3 701

## b) importações

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina .....	756	586	550	358	511	468	736	580	707
Bolívia .....	46	25	28	19	15	9	14	14	11
Chile .....	435	395	312	164	224	216	278	352	349
Colômbia .....	8	5	4	2	5	4	7	16	9
Equador .....	34	24	244	69	2	5	17	18	11
México .....	418	783	789	708	629	380	151	214	116
Paraguai .....	91	191	167	32	40	174	150	66	117
Peru .....	123	68	71	57	48	55	72	113	84
Uruguai .....	196	178	151	131	123	140	301	247	314
Venezuela .....	570	968	970	663	541	257	96	157	139
TOTAL .....	2 677	3 223	3 286	2 203	2 138	1 708	1 822	1 777	1 857

## c) saldo do intercâmbio comercial

(US\$ milhões)

DISCRIMINAÇÃO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina .....	336	294	116	298	342	80	-58	251	268
Bolívia .....	134	230	53	89	125	162	189	210	185
Chile .....	16	245	-23	29	57	22	-32	3	192
Colômbia .....	128	199	268	148	166	98	101	127	217
Equador .....	16	45	-173	28	139	114	117	85	120
México .....	52	-140	-465	-535	-344	-159	5	-43	158
Paraguai .....	318	259	157	201	292	124	139	223	224
Peru .....	7	217	151	18	76	37	84	103	109
Uruguai .....	115	200	-13	-27	13	0	-98	21	7
Venezuela .....	-340	-559	-496	-394	-176	45	252	217	364
TOTAL .....	782	990	-425	-145	690	523	699	1 197	1 844

FONTE: BANCO DO BRASIL/CAEX.  
MINISTÉRIO DA FAZENDA/CIEF.

Tabela 2

Intercâmbio comercial entre Brasil e Argentina e sua participação no comércio exterior brasileiro — 1976/89

INTERCÂMBIO BRASIL-ARGENTINA								
ANOS	Exportações do Brasil		Importações do Brasil		Saldo (US\$ 1 000 FOB) (E=A-C)	Cobertura das Importações (F=A/C.100)	Total (US\$ 1 000 FOB) (G=A+C)	Variação do Total Sobre o Ano Anterior (%) (H)
	Valor (US\$ 1 000 FOB) (A)	Variação sobre ano anterior (%) (B)	Valor (US\$ 1 000 FOB) (C)	Variação sobre ano anterior (%) (D)				
1976	331 124	-	429 276	-	-98 152	0,8	760 400	-
1977	373 010	12,6	453 195	5,6	-80 185	0,8	826 205	8,7
1978	348 912	-6,5	544 409	20,1	-195 497	0,6	893 321	8,1
1979	718 424	105,9	896 094	64,6	-177 670	0,8	1 614 518	80,7
1980	1 091 521	51,9	756 599	-15,6	334 922	1,4	1 848 120	14,5
1981	880 226	-19,4	586 580	-22,5	293 646	1,5	1 466 806	-20,6
1982	666 363	-24,3	550 229	-6,2	116 134	1,2	1 216 592	-17,1
1983	654 627	-1,8	358 074	-34,9	296 553	1,8	1 012 701	-16,8
1984	853 110	30,3	511 066	42,7	342 044	1,7	1 364 176	-34,7
1985	548 237	-35,7	468 865	-8,3	79 372	1,2	1 017 102	-25,4
1986	678 336	23,7	736 988	57,2	-58 652	0,9	1 415 324	39,2
1987	831 782	22,6	580 062	-21,3	251 720	1,4	1 411 844	-0,2
1988	975 115	17,2	707 104	21,9	268 011	1,4	1 682 219	19,2
1989 (1)	649 000	-	996 000	-	-347 000	0,7	1 645 000	-

ANOS	BRASIL		PARTICIPAÇÃO DA ARGENTINA		INTERCÂMBIO COMERCIAL DO BRASIL (US\$ 1 000 FOB) (M=I+J)	PARTICIPAÇÃO DO INTERCÂMBIO BRASIL-ARGENTINA NO INTERCÂMBIO COMERCIAL DO BRASIL (N=G/M.100)
	Total das Exportações (US\$ 1 000 FOB) (I)	Total das Importações (US\$ 1 000 FOB) (J)	Exportações Brasileiras (K=A/I.100)	Importações Brasileiras (L=C/J.100)		
	1976	10 128 303	12 382 982	3,3		
1977	12 120 175	12 023 412	3,1	3,8	24 143 587	3,4
1978	12 658 944	13 683 146	2,8	4,0	26 342 090	3,4
1979	15 244 377	18 083 861	4,7	5,0	33 328 238	4,8
1980	20 132 401	22 955 169	5,4	3,3	43 087 570	4,3
1981	23 293 035	22 090 580	3,8	2,7	45 383 615	3,2
1982	20 175 071	19 394 998	3,3	2,8	39 570 069	3,1
1983	21 899 314	15 428 925	3,0	2,3	37 328 239	2,7
1984	27 005 336	13 915 821	3,2	3,7	40 921 157	3,3
1985	25 639 011	13 153 491	2,1	3,6	38 792 502	2,6
1986	22 348 603	14 044 304	3,0	5,2	36 392 907	3,9
1987	26 223 925	15 050 827	3,2	3,9	41 274 752	3,4
1988	33 786 532	14 605 254	2,9	4,8	48 391 786	3,5
1989 (1)	31 629 000	16 388 000	2,0	6,1	48 017 000	3,4

FORNE DOS DADOS BRUTOS: BANCO DO BRASIL/CAEX.  
MINISTÉRIO DA FAZENDA/CIEX.

(1) Dados de Janeiro a novembro.

De acordo com o DEPEM, sob o manto desse protocolo, em 1988 o Brasil exportou para a Argentina US\$ 24,5 milhões e importou desse país US\$ 39,5 milhões em bens de capital, registrando, pois, um "deficit" da ordem de US\$ 15 milhões. Porém, computando-se o comércio global de bens de capital entre os dois países, isto é, os itens constantes no Protocolo nº 1 acrescidos daqueles bens de capital não constantes neste protocolo, verifica-se um "superavit" brasileiro de US\$ ... 23 milhões.

Quanto aos Protocolos nºs 21 e 22, ainda é cedo, segundo a CACEX, para que os mesmos comecem a apresentar efeitos práticos.

No que se refere ao Protocolo nº 21, a Lista Comum (LC) de peças e autopeças a serem comercializadas entre os dois países ainda está dependendo de negociações entre os Governos Brasileiro e Argentino. Por isso, até o momento, esse protocolo, apesar de assinado, está apenas dentro das intenções, visto não estarem ainda definidas as peças e autopeças que deverão constar na Lista Comum.

Dadas a natureza do Protocolo nº 22 e as vantagens no ramo dos alimentos industrializados e nos produtos de origem agropecuária, a exemplo de carnes e cereais, acredita-se que a tendência nesse setor será de "superavits" comerciais para a Argentina. No setor de alimentos, a Argentina tem exportado sobretudo derivados de leite, como queijos, ricotas e manteiga. Também tem crescido a demanda brasileira por massas e outros alimentos que têm como matéria-prima o trigo — cujo preço na Argentina é muito competitivo —, bem como os derivados da pesca.

Embora os dados da balança bilateral Brasil-Argentina para o ano de 1989 ainda não estivessem disponíveis até a elaboração deste texto, pode-se verificar que, até novembro de 1989, a Argentina, segundo a CACEX, acumulou um "superavit" comercial com o Brasil de US\$ 347 milhões — invertendo uma tendência que predominou por toda a década de 80 — basicamente em função do crescimento de suas exportações de produtos alimentícios e de máquinas,<sup>3</sup> beneficiadas, respectivamente, pelos Protocolos nº 22 e nº 1.

---

<sup>3</sup> Esse "superavit" de 1989 pode ser atribuído não só à conjuntura recessiva e hiperinflacionária da Argentina — que levou a uma redução das importações por parte desse país —, mas também às distorções decorrentes da flutuação cambial.

Liberadas as taxas alfandegárias, uma série de produtos das indústrias de alimentos e de bens de capital da Argentina encontrou no mercado brasileiro um ávido comprador, mesmo que o ano de 1989 não tenha sido especialmente brilhante para o comportamento das duas economias. O quadro de indefinição macroeconômica, com alta inflação e distorções cambiais, bem como eleições nos dois países, fez com que muitos negócios fossem adiados, à espera de uma definição no mesmo. Apesar disso, foi possível verificar-se um incremento no comércio bilateral, que, espera-se, será mantido nos próximos períodos, dado o clima crescente de entrosamento entre os dois países.

### **3 — Algumas reflexões sobre os protocolos e a economia do Rio Grande do Sul**

O sucesso da integração — o qual exige que sejam englobados aspectos políticos, sociais, culturais, além dos econômico-financeiros — não depende exclusivamente da vontade governamental, mas essencialmente do setor privado. E nesse aspecto, tanto no Brasil quanto na Argentina, em algumas áreas pode ser encontrada certa resistência por parte daquele segmento do empresariado mais atrelado ao protecionismo do que à possibilidade de crescimento e expansão conjuntos, o que não leva em conta as transformações pelas quais vem passando a economia mundial.

No caso específico do Rio Grande do Sul, o Estado não deve basear sua estratégia em relação à integração na prática de criar obstáculos ao ingresso de produtos competitivos à sua produção primária, pois, num processo integracionista, a liberalização gradual desse comércio é praticamente inevitável. Sendo a alta tecnologia o elemento-chave para qualquer processo de desenvolvimento no atual estágio do capitalismo, resulta mais interessante para o Rio Grande do Sul dirigir sua atenção a alguns setores específicos, onde já se obtiveram avanços importantes, como, por exemplo: a informática, por constituir este Estado o terceiro pólo de informática do País; a química fina, a fim de aproveitar a vantagem da proximidade geográfica do Pólo Petroquímico de Triunfo; e a engenharia genética ligada à agropecuária, aproveitando os conhecimentos gerados pelo respectivo centro de pesquisa da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Avançar nessas áreas de vanguarda tecnológica é um desafio que se apresenta aos gaúchos para que o Estado não se transforme num simples corredor de passagem entre São Paulo e Buenos Aires.

No curto prazo, porém, dada a estrutura industrial do Estado, alguns cuidados devem ser tomados, levando em conta que, no parque industrial do Rio Grande do Sul, despontam três tipos característicos de indústrias:

- "A - Indústrias relacionadas com o aproveitamento de matérias-primas provenientes da agropecuária e da base de recursos naturais renováveis, tais como: beneficiamento de cereais, carne, pescado, vinhos, fumo, couros e peles, óleo de soja, lã;
- B - Indústrias leves de caráter mão-de-obra intensivo, tais como: cutelaria, máquinas agrícolas, armas de fogo leves, carrocerias para veículos, calçados;
- C - Indústrias integradas a mercados originalmente concentrados no Estado:
  - Mercado agropecuário: máquinas agrícolas, adubos e fertilizantes.
  - Mercados industriais: tanantes e mordentes - relacionadas com curtumes; adesivos e colas - relacionadas com calçados" (Accurso, coord., s.d., p. 160).

Com base em um levantamento estatístico realizado pelo Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) sobre o mercado potencial para produtos argentinos no Brasil e na lista acima, foi possível detectar quais produtos da Argentina poderiam vir a concorrer com aqueles produzidos no Rio Grande do Sul de maneira mais imediata (Tabela 4 do Anexo 2). De modo geral, ordenados por grupos, os segmentos mais atingidos da economia gaúcha seriam: carnes, grãos, couros e peles, peixes, corantes, azeites e vinhos. De outro lado, os produtos gaúchos com potencial de colocação no mercado argentino seriam, entre outros, carrocerias e pasta química de madeira para fabricação de papel, conforme pode ser visto na Tabela 5 do Anexo 2.

A seguir, far-se-á uma análise sucinta daqueles protocolos assinados entre o Brasil e a Argentina mais ligados à economia do Estado do Rio Grande do Sul.

## **Bens de capital**

Assinado em Buenos Aires, em 1986, o Protocolo nº 1 trata dos bens de capital e pode ser considerado o pioneiro do Acordo Brasil-

-Argentina, não só porque é o primeiro, mas por tratar-se do setor considerado o próprio motor da acumulação capitalista. Ao mesmo tempo, é a tentativa mais abrangente de integração intra-setorial dentre o conjunto de protocolos assinados entre Brasil e Argentina. O mesmo tem como objetivo um projeto integrado de produção, comércio e desenvolvimento tecnológico de bens de capital, limitado a um universo selecionado desses bens. Através dele, é estabelecida uma união aduaneira parcial, que inclui a maior parte dos equipamentos e das máquinas elétricas e não elétricas de uso difundido ou específico, seus componentes, partes e peças e o equipamento e material de transporte não automotor. A Lista Comum, que constitui um subconjunto desse universo, é revisada periodicamente, registrando-se nela a incorporação de novos produtos ou a baixa de outros. Pelos termos do Acordo, os produtos da LC gozam de tratamento de produto nacional no Brasil e na Argentina; portanto, é aplicada uma alíquota alfandegária zero e ficam livres de qualquer restrição não tarifária. Por outra parte, os países signatários comprometem-se a uma harmonização tarifária em relação a terceiros países para cada produto da Lista Comum e a um tratamento similar àqueles de origem local nas compras do setor público, em qualquer dos dois países. De um modo geral, até o momento, os bens incorporados à LC compreendem parcelas importantes dos subsectores mecânica e material elétrico e de comunicações. Eles se concentram, fundamentalmente, em máquinas-ferramenta para a indústria metalúrgica, máquinas para as indústrias de alimentos e de bebidas, equipamentos para o setor coureiro-calçadista e para o setor agrícola.

Também foi estabelecido um valor de referência de US\$ 2 bilhões para o intercâmbio global no período 1987-90, distribuídos da seguinte forma: em 1987, US\$ 300 milhões; em 1988, US\$ 400 milhões; em 1989, US\$ 550 milhões; em 1990, US\$ 750 milhões.

Alguns mecanismos foram adotados para garantir o equilíbrio no comércio bilateral, a cada período, nos bens objeto do Acordo Brasil-Argentina. Dependendo da magnitude do desequilíbrio, o ajustamento processar-se-á através da inclusão de novos produtos do universo na Lista Comum, de esquemas financeiros adicionais entre os Bancos Centrais dos dois países ou por meio de um

"(...) incremento dos recursos do Fundo de Investimentos que servirá para financiar investimentos localizados no país deficitário que tendam a melhorar sua capacidade produtiva e exportadora" (RS. Secr. Esp. Ass. Internac., s.d., Protoc. n.7, parágrafo 2).

Pelo fato de o Protocolo nº 1 ter estabelecido metas quantitativas referenciais para a expansão do intercâmbio global dos bens incluídos na LC e ter imposto, simultaneamente, a limitação de que esse comércio deve ser equilibrado, levantam-se alguns pontos para reflexão.

A evolução comparada da indústria de bens de capital nesses países mostra fortes disparidades nas duas últimas décadas, fruto das políticas econômicas diferenciadas adotadas pelos respectivos governos.

No Brasil, a estratégia da década de 70 caracterizou-se pela criação de condições altamente favoráveis à substituição de importações através da manutenção de políticas de proteção do mercado interno e de estímulo à produção nacional. Esse parque industrial com elevado grau de integração nacional teve, na década de 80, um desempenho exportador muito dinâmico. Apesar da heterogeneidade do nível tecnológico, a competitividade em alguns setores industriais aproximou-se dos padrões internacionais:

"(...) a base da estrutura industrial brasileira é, sem dúvida, competitiva, o que oferece perspectivas alentadoras quanto ao desempenho da economia a médio prazo. A origem desta eficiência é conhecida: reside na idade tecnológica da capacidade produtiva desses setores, que foi renovada e ampliada durante a década de 70" (Araújo Jr. et alii, 1989, p.25).

Na Argentina, ao contrário, as políticas indiscriminadas de abertura comercial postas em prática na década de 70 e os sucessivos ajustes recessivos que marcaram esse país conduziram à estagnação e desencadearam um processo de desindustrialização. A queda generalizada do nível de atividade, a quebra de empresas, a falta de investimentos na modernização tecnológica e a perda de competitividade são as manifestações mais expressivas desse processo que se intensificou na década de 80.

A possibilidade de acesso preferencial ao mercado brasileiro representa, assim, para a indústria argentina de bens de capital, a oportunidade de superação da grave crise que atinge o setor. Para isso, não obstante, faz-se necessária uma política industrial ativa, que sinalize os caminhos a percorrer, pois, caso contrário, sem a presença de uma política deliberada de reestruturação do setor, os efeitos positivos da integração serão esgotados num espaço de tem-

po. Ou seja, se os avanços se limitarem apenas ao aumento de comércio decorrente do intercâmbio de produtos atualmente produzidos pelo parque industrial já instalado em cada país, rapidamente será atingido um certo nível de comércio que ficará congelado, com poucas perspectivas de ser superado. Principalmente para a Argentina, a articulação do Acordo com uma política industrial definida torna-se fundamental, uma vez que as exportações argentinas de bens de capital para o Brasil estão muito concentradas em poucos produtos, enquanto as exportações brasileiras para a Argentina são bem mais diversificadas. Existe, pois, uma tendência a intensificar o intercâmbio nos setores em que se tinham vantagens produtivas prévias, e isso tem fôlego curto, constituindo-se num grande entrave ao avanço do Acordo.

A entrada em vigência do Protocolo nº 1 desde janeiro de 1987 permitiu uma expansão do comércio bilateral de bens de capital nos anos subseqüentes. Conforme pode ser visto na Tabela 1 do Anexo 2, em 1986, o intercâmbio de bens de capital entre o Brasil e a Argentina somou um total de US\$ 62,8 milhões. A partir da vigência do Protocolo nº 1, esse valor ascendeu para US\$ 123,8 milhões em 1987 e US\$ 134,5 milhões em 1988, graças ao comércio dos bens constantes na Lista Comum. Isto porque o comércio dos itens da LC, que em 1986 representava apenas 26% do total transacionado, se elevou para 35% em 1987 e para 51% em 1988.

As importações brasileiras de bens de capital provenientes da Argentina triplicaram entre 1986 e 1988, passando de US\$ 17,7 milhões para US\$ 51,4 milhões, o que se explica praticamente pelas importações de bens da Lista Comum. Já as exportações de bens de capital do Brasil para a Argentina, no mesmo período, cresceram de US\$ 45,1 milhões para US\$ 83,1 milhões.

Em 1986, o comércio bilateral total de bens de capital foi superavitário para o Brasil em US\$ 27,4 milhões, sendo de US\$ 49,6 milhões em 1987 e caindo para US\$ 31,7 milhões em 1988. Devido ao aumento no total transacionado desses bens entre os dois países, tal fato implicou uma diminuição relativa do "superavit" brasileiro. O mais significativo, sem dúvida, é que, no último ano, esse "superavit" do Brasil foi explicado exclusivamente pelo comércio de bens não incluídos na Lista Comum, já que, em relação aos constantes na mesma, o Brasil registrou um "deficit" de US\$ 2,5 bilhões, conforme pode ser observado também na Tabela 1 do Anexo 2.

Vale salientar, porém, que

"(...) observa-se uma marcada assimetria na importância relativa que cada país tem como cliente do outro. Assim, en-

quanto o mercado brasileiro passa de 6,7%, em 1986 a 19,5% em 1987 para as exportações argentinas de bens de capital, estas constituem menos de 1% das importações realizadas pelo Brasil (0,5% e 0,9% respectivamente). De maneira recíproca, a Argentina importou do Brasil 7% das maquinarias e equipamentos em 1986 e 8,1% em 1987, mas estes valores apenas alcançaram a 2% e 3,4% das exportações brasileiras de bens de capital" (Porta & Fontanals, 1989, p.20).

Tal fato se explica pela diferença no tamanho dessas duas economias.

Conforme pode ser observado na Tabela 3 do Anexo 2, as importações brasileiras de produtos incluídos na Lista Comum são bastante concentradas num número reduzido de produtos, destacando-se, em particular, as máquinas-ferramenta para trabalhar metais (tornos, fresadoras, prensas e diversas máquinas), que representam 48% das importações dos bens de capital constantes na LC. Outra rubrica importante é a das máquinas para engarrafar, com 12% das importações da LC. Esses dois grupos, acrescidos de outros oito, perfazem um total de quase 90% das importações do Brasil provenientes da Lista Comum, ou seja, apenas 10 grupos de produtos respondem por 90% desta e por 77% do universo dos bens de capital importados da Argentina. Para esse conjunto, os saldos comerciais são favoráveis à Argentina tanto no comércio dos bens da Lista Comum como no universo. O "superavit" argentino concentra-se em máquinas-ferramenta e, em menor medida, nas máquinas para engarrafar e compressores para gases. O resto dos grupos líderes da importação brasileira mantém saldos positivos, especialmente no caso das bombas para líquidos, equipamentos para esquentar e esfriar e máquinas agrícolas (colheitadeiras).

No caso das exportações brasileiras, a diversificação é bem maior: os 10 grupos da Lista Comum mais importantes por suas exportações constituem 76% destas, mas somente 39% das exportações do universo, deixando ver que é bem menor a concentração em poucos produtos das exportações brasileiras de bens de capital para a Argentina.

Dentre esses grupos da Lista Comum exportados pelo Brasil, figuram cinco que também estão entre aqueles que o País importa da Argentina, o que sugere um potencial de complementação intra-industrial. São eles: bombas para líquido, maquinário agrícola, equipamentos para esquentar e esfriar, barcos e máquinas para engarrafar, que juntos perfazem um total de 45,2% das exportações brasileiras de itens da LC, contra 32,3% das importações da mesma.

Em todas essas rubricas, com exceção das máquinas para engarrafar, o Brasil é superavitário, especialmente se for tomado em conta o seu universo. O saldo na Lista Comum é favorável ao Brasil em apenas US\$ 4,9 milhões, mas, no total do universo de bens de capital transacionados entre esses dois países, o "superavit" brasileiro acumulado nos anos de 1987 e 1988 alcançou a cifra de US\$ 81,3 milhões, conforme pode ser visto nas Tabelas 2 e 3 do Anexo 2.

Vale ressaltar ainda que a expansão das exportações argentinas se concentra em um conjunto reduzido de bens e empresas, os quais revelaram suas vantagens de competitividade ao ser acordada a eliminação das restrições comerciais. Esses bens caracterizam-se por um maior conteúdo de mão-de-obra qualificada e por uma produção que não se dá em grande escala (Porta & Fontanals, 1989).

Apesar da dinamização do intercâmbio argentino-brasileiro nos produtos constantes na Lista Comum durante os primeiros dois anos da implementação, os resultados ficaram aquém das expectativas: enquanto o valor de referência do intercâmbio global para 1987 era de US\$ 300 milhões, as trocas entre os dois países alcançaram US\$ 123,8 milhões, sendo que apenas US\$ 42,2 milhões relativos à Lista Comum. Em 1988, o valor de referência era de US\$ 400 milhões, mas foram comercializados bilateralmente US\$ 134 milhões, dos quais apenas US\$ 68,7 milhões através da LC, o que pode ser confirmado na Tabela 1 do Anexo 2.

Isso leva a refletir sobre o excessivo gradualismo que permeia o Acordo Brasil-Argentina e que poderá tornar-se um entrave ao aumento do comércio. Ao ser mantida a subordinação dos acordos às regras da ALADI, ocorreram os mesmos erros das negociações realizadas ao amparo dessa instituição, que "(...) longe de ambicionar a criação de um Mercado Comum autêntico, limita-se a estabelecer as bases para um sistema regional de preferências tarifárias" (Faria, 1990, p.100). As infundáveis negociações de listas de produtos são a marca característica dos acordos entre os países signatários do Tratado de Montevidéu. Essa modalidade de negociação deixa as instâncias decisórias sujeitas à pressão dos agentes econômicos que vêem seus interesses contrariados e torna vagaroso e ineficiente o processo de integração. Uma redução global de tarifas em prazos pré-estabelecidos ofereceria melhores garantias para o cumprimento dos objetivos, ao mesmo tempo em que se daria um prazo para que os agentes econômicos se reestruturassem frente à nova realidade.

Por outro lado, a originalidade do Acordo reside não apenas no fato de ter fugido de uma abordagem estritamente comercialista, mas também por ter dado início ao processo de liberalização do comércio

pelo setor de bens de capital. Nesse sentido, começou pelo setor mais dependente do nível de atividade econômica e da demanda final de produtos. Portanto, o maior ou menor sucesso fica sujeito ao grau de coordenação entre as políticas industriais e macroeconômicas dos dois países vizinhos. Na ausência dessa coordenação, as metas ficam prejudicadas, conforme o ocorrido durante os primeiros anos de implementação do Acordo. Preenchendo o vazio, a assinatura do Protocolo nº 24, de planejamento econômico e social, firmado em 1989, instituiu um grupo de trabalho que deverá elaborar projetos de acordos específicos de harmonização e coordenação das políticas macroeconômicas e otimizar as políticas de desenvolvimento econômico-social e de investimentos do Brasil e da Argentina. Mas os problemas substantivos são ainda abordados com timidez, pois não basta instituir um grupo de trabalho que funcione como foro de consulta e que elabore projetos, é preciso que exista uma renúncia efetiva a certos graus de soberania e que isso se materialize na criação de órgãos supranacionais independentes, que tenham autoridade não só para aplicar as normas do Acordo Brasil-Argentina, como também para obrigar os países a cumprirem os cronogramas preexistentes.

Mesmo diante de todas as dificuldades acima descritas, é grande o potencial de benefícios que poderão ser usufruídos pelos dois países a partir de um maior entrosamento do setor de bens de capital.

No que se refere ao Rio Grande do Sul, tanto no Estado como na Argentina, tem-se desenvolvido uma importante indústria de maquinaria agrícola e carrocerias de veículos, as quais podem ser beneficiadas por uma demanda mais ampla, desde que se consiga conciliar mercados complementares.

De acordo com o IBGE, em 1975, 63,3% do total dos bens de capital produzidos no Rio Grande do Sul estavam ligados ao segmento **mecânica**, enquanto 25,7% pertencia a **material de transporte**, perfazendo os dois segmentos o percentual de 89% da totalidade dos bens de capital produzidos pela indústria gaúcha.

A alta participação do segmento **mecânica** deve-se principalmente à indústria de máquinas e equipamentos agrícolas, seguida pela produção de máquinas-ferramenta, máquinas operatrizes e aparelhos industriais.

Já no segmento **material de transporte**, salienta-se a participação da indústria de carrocerias para veículos automotores (ônibus e caminhões).

Devido à concentração espacial dessas indústrias no território gaúcho em relação ao Brasil, eventuais importações desses bens poderiam ter efeitos perversos mais imediatos sobre a economia do Rio Grande do Sul, já que poderiam deslocá-lo dentro do mercado nacional. Até o presente, porém, a situação parece ser inversa, isto é, o mercado argentino é que vem absorvendo esses produtos, conforme já visto anteriormente, quando se tratou do mercado potencial argentino para produtos do Rio Grande do Sul.

Além das máquinas agrícolas e das carrocerias de veículos, o próprio processo de integração, à medida que for sendo implementado, vai estimular a demanda por outros bens de capital, especialmente aqueles ligados à agroindústria, como é o caso de equipamentos de armazenagem (silos, por exemplo), plantas industriais de produtos para embalagens, equipamentos de refrigeração, etc., o que poderá, via efeito multiplicador, trazer como reflexo uma expansão dos demais setores da economia gaúcha.

## **Agropecuária e agroindústria**

Tendo em vista a semelhança dos produtos exportados pelo Estado com aqueles vendidos pela Argentina, os efeitos de uma política conjunta entre o Brasil e esse país, visando à eliminação de barreiras a seus produtos nos demais mercados, merecem uma análise especial.

Se, de um lado, o setor agrícola do Rio Grande do Sul se mostra reticente no que tange a uma aproximação maior entre os países do Cone Sul, dados os riscos de aumento na concorrência devidos à importação desses produtos, por outro lado, a maior integração entre os países vizinhos poderá ter efeitos benéficos para o setor exportador agrícola, caso uma ação conjunta frente a terceiros mercados seja concretizada.

Entretanto é importante destacar que a participação das exportações agropecuárias dos países da ALADI no total exportado pela região tem sido decrescente, caindo dos 47,1% no período 1962-66 para 29,5% entre 1982 e 1986 (Gigena, 1988, p.37). Além disso, enquanto a Comunidade Econômica Européia é composta de países, cujo intercâmbio de produtos agrícolas sempre foi intenso, a América Latina busca integrar exportadores de produtos básicos, cujo intercâmbio entre si desses produtos sempre foi limitado, já que seus mercados tradicionalmente estiveram concentrados nos países industrializados. Assim,

existe um certo receio entre os diversos segmentos do setor agrícola brasileiro e mais especificamente do Rio Grande do Sul no que se refere a um aprofundamento do comércio de produtos agropecuários com a Argentina, devido à falta de tradição no intercâmbio de "duas vias".

Técnicos da CACEX estimam que, a partir de 1990, o protocolo firmado no setor das indústrias de alimentos (Protocolo nº 22) comece a apresentar efeitos práticos. Segundo eles, esse protocolo é de grande importância para os argentinos, uma vez que a Argentina apresenta inúmeras vantagens no ramo de alimentos industrializados e sempre se destacou no mercado de produtos de origem agropecuária, como é o caso de carnes e cereais. Os mesmos especialistas não têm dúvidas de que também nesse setor a tendência será de "superávits" comerciais para o país vizinho.

Para o Brasil, as vantagens desse protocolo de comércio são claras, à medida que permitirá maior abertura às exportações de produtos não tradicionais, como outros sucos de frutas, além do de laranja, conservas vegetais e bebidas, entre outros.

Existem três áreas de cooperação que merecem uma atenção prioritária na integração do setor agropecuário e que são, por conseguinte, de grande interesse para o Rio Grande do Sul:

- a) a expansão da produção e do comércio regional de produtos agropecuários;
- b) o desenvolvimento agroindustrial integrado;
- c) o desenvolvimento científico e tecnológico na área agropecuária.

Em relação ao item a, à medida que a integração se intensifique, essa expansão da produção e do comércio regional de produtos agropecuários deverá ultrapassar os limites de um simples desvio de comércio em direção à demanda regional, para transformar-se em aumentos de produção que visem atender a um mercado regular ampliado, ou seja, deverão também ser criadas condições para que essa expansão possa acontecer. Para tanto, é necessário que haja condições de aumentar a oferta, em cada país, de bens possíveis de serem transacionados, que sejam dadas condições de comercialização nesse intercâmbio e que a oferta de cada país seja compatível com a demanda regional. (Silva, 1989a).

Do mesmo modo, para que se agilizem as práticas integracionistas (item b), é preciso uma vinculação institucional entre os produtores. O desenvolvimento agroindustrial integrado multiplica as po-

tencialidades da região, pois não só abre espaços importantes dentro do processo de acumulação como, a partir disso, favorece o crescimento econômico.

Mais ainda, tendo em vista a fase crítica pela qual vêm passando os mercados agropecuários a nível internacional, bem como a necessidade de diversificar as exportações com crescente valor agregado, à agroindústria é destacado um papel relevante, o qual ganharia projeção ao aumentar a escala e os níveis de competitividade no mercado internacional pela via da integração regional (Silva, 1989a).

A partir do Protocolo nº 23, que trata do maior entrosamento nas áreas de fronteira, sugere-se que agroindústrias integradas sejam localizadas nas regiões de fronteira que incluam centros urbanos importantes ou zonas particularmente aptas para a produção de certos produtos, bem como o aproveitamento da capacidade ociosa disponível em empresas transformadoras de produtos agropecuários, localizadas nos países vizinhos.

No que diz respeito ao desenvolvimento científico e tecnológico na área da agroindústria (item c), talvez aqui esteja a oportunidade de se diminuir a diferença entre os ritmos do progresso agrícola registrados pelos países desenvolvidos e pela América Latina, devido à concentração maior de uma massa crítica de pesquisadores e de investimentos num grau pouco provável de ser alcançado a nível nacional. (Silva, 1989a).

Quanto à produção de sementes, considerando o protocolo sobre biotecnologia (Protocolo nº 9), existe a possibilidade de serem desenvolvidos programas de pesquisa genética a nível regional.

O papel a ser desempenhado pelos governos dos países que fazem parte do processo de integração será de fundamental importância para a consecução desses objetivos, pois, nessa área, mais do que em outras, as ações integradoras implicam compromissos de longo prazo, que exigem uma forte vontade política de dar continuidade ao processo.

Algumas experiências conjuntas já estão em andamento, e, a partir de 1990, estão previstas trocas de pesquisas entre os países do Cone Sul na área de biotecnologia, que vão abranger projetos de horticultura, avaliação de forragens, manejo e conservação de solos, sistemas de produção, tecnologia para pequenos produtores, controle biológico, desenvolvimento de recursos humanos e tecnologia de sementes (Silva, 1989a).

O processo de integração da América Latina, relativamente aos produtos agropecuários, também poderá exercer alguma influência junto ao GATT, no que se refere ao tratamento dado ao comércio agrícola dentro dessa instituição. Isto porque a política protecionista praticada pelos países industrializados em relação ao setor agrícola, com restrições tarifárias e não tarifárias, vem sendo encarada como um "caso especial" pelo GATT, devido ao atrito entre a CEE e os Estados Unidos decorrente das posturas protecionistas adotadas por ambos quanto ao comércio internacional de produtos agrícolas. Ou seja, países tradicionalmente exportadores desses bens têm ficado à margem das discussões. Porém um processo de integração que lhes permita enfrentar em bloco as barreiras impostas certamente lhes dará um maior poder de barganha nas negociações junto ao GATT do que o enfrentamento isolado, como vem ocorrendo até então.

É importante destacar, entretanto, que a integração brasileiro-argentina, referente aos produtos agropecuários, requer uma certa compatibilização com as políticas internas que regem o funcionamento setorial em cada uma dessas duas economias. Em outras palavras, é necessário também uma harmonização das políticas macroeconômicas para os setores agrícolas, que cumprem papéis predominantemente diferentes nos dois países: aumento das exportações na Argentina e auto-abastecimento alimentar no Brasil. Isto porque, na pauta de exportações brasileira, o peso dos produtos agropecuários é proporcionalmente menor do que na pauta argentina.

Isso ocorre porque, a partir dessa perspectiva, a posição de provedor de produtos agrícolas para o Brasil poderá vir a colocar a Argentina numa posição que venha a aprofundar o distanciamento de seu desenvolvimento industrial em relação ao brasileiro, levando o país vizinho a exportar seus produtos agropecuários para serem industrializados no Brasil, num processo ricardiano de divisão do trabalho baseado nas vantagens comparativas, que pode vir a comprometer o próprio processo de integração.

Se o quadro futuro para a agropecuária gaúcha dentro do processo de integração carrega uma certa dose de otimismo, as dificuldades imediatas apresentadas para o setor agrícola gaúcho ainda são bastante grandes. Além de terras mais férteis, os argentinos possuem também uma tecnologia agrícola bem mais avançada, o que lhes permite ganhos de produtividade sobre um grande número de produtos.

Na lista de produtos considerados sensíveis, o trigo desempenha um papel bastante especial, dados os termos do Protocolo nº 2, que

prevê um incremento nas importações brasileiras desse produto. Já outros produtos estratégicos da agricultura gaúcha, como é o caso do milho, da soja e do arroz, não seriam tão afetados como o trigo.

O capítulo do trigo é sem dúvida o mais polêmico dentre os diversos protocolos comerciais assinados entre Brasil e Argentina, pois esta última é mais competitiva que o Brasil para esse produto. Embora isso não seja ainda o acordado, a formação futura de um mercado aberto, sem fronteiras alfandegárias e sem limites quantitativos, levaria a uma queda da participação do trigo nacional no abastecimento interno. E, no Rio Grande do Sul, dada a proximidade geográfica com a Argentina, a demanda poderia até ser atendida pelo trigo argentino.

Enquanto o trigo brasileiro é produzido a um custo médio de US\$ 235,50 por tonelada e o produto gaúcho custa US\$ 224,33 por tonelada, o trigo, na Argentina, tem um custo de produção da ordem de US\$ 71,07 por tonelada (Perez, 1988).

Produzido nas Regiões da Campanha, Colonial das Missões e Planalto, o trigo gaúcho já vem sofrendo queda na sua área plantada: em 1989, a área plantada no Brasil registrou uma queda de 7%, ao passo que no RS a cultura do trigo sofreu uma redução de área da ordem de 26%, segundo dados da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul (FECOTRIGO). Entretanto, mais do que as importações de trigo argentino, foi a política do Governo Federal, ao restringir os financiamentos à produção, que levou os produtores à redução da área plantada. Mesmo porque, até 1989, as cotas que o Brasil se comprometeu a comprar da Argentina não foram cumpridas, ficando abaixo do estabelecido no acordo.

Diante desse quadro de dificuldades, a integração pode até ser encarada como um estímulo, dado que, ao promover uma concorrência mais acirrada com o produto brasileiro, pode forçar índices maiores de produtividade e de melhoria de qualidade. Por outro lado, tradicionais produtos da agricultura gaúcha podem ser substituídos, originando um novo mapa agrícola para o Estado.

Em relação ao milho, embora o custo de produção na Argentina para esse produto seja menor, o Brasil também consegue produzi-lo a preços abaixo das cotações internacionais, o que, por enquanto, torna viável o abastecimento interno via produção nacional. Espera-se, inclusive, um aumento na produção de milho do Rio Grande do Sul em locais antes ocupados pela cultura da soja, cuja oferta seria substituída, em parte, pela soja argentina, devido à diferença de custos de produção:

em média, US\$ 154,39 por tonelada para a soja brasileira, contra US\$ 113,75 por tonelada para a Argentina, enquanto o produto gaúcho teria um custo de US\$ 149,29 por tonelada (Perez, 1988).

Já o arroz, outro importante produto agrícola do Estado, não teria sua produção afetada pela integração com a economia argentina, visto que os custos da produção interna são inferiores aos da Argentina — US\$ 143,40 por tonelada para o Brasil, US\$ 135,10 por tonelada para o Rio Grande do Sul e US\$ 178,73 por tonelada para a Argentina —, ao mesmo tempo em que os altos custos do transporte e uma demanda argentina reduzida desestimulariam as vendas de arroz para a região platina.

Quanto à carne bovina, o Rio Grande do Sul, além de perder em termos do tamanho do rebanho, não avançou em desfrute, hoje equivalente a menos da metade do obtido na Argentina, e não há outra forma de vencer esse quadro de estagnação na pecuária a não ser investindo na busca de maior produtividade, sem o que não será possível superar o estágio atual. Do contrário, essa é mais uma área em que o Estado vai lamentar tardiamente ter perdido terreno.

Outro produto da agricultura gaúcha que poderia enfrentar problemas é a maçã, cuja zona produtora do Estado se situa principalmente nos Campos de Cima da Serra. Segundo dados da Associação dos Produtores de Maçã (AGAPOMI), a produção brasileira em 1989 foi de 400.000 toneladas, das quais 125.000 toneladas foram produzidas no Estado, enquanto as importações atingiram 90.000 toneladas. Há 12 anos, o quadro era completamente diferente, com as importações de maçã provenientes da Argentina somando 202,6 mil toneladas e a produção nacional atingindo a pequena parcela de 17,5 mil toneladas. Por ser uma cultura caracterizada pelo uso intensivo de mão-de-obra — segundo a AGAPOMI, só no Rio Grande do Sul, foi capaz de criar 25.000 empregos diretos —, a integração agropecuária com a Argentina poderá trazer alguns problemas para a região produtora, caso o produtor nacional não venha a preparar-se para tentar maior produtividade e custos mais baixos de produção.

Com uma participação de 97% na produção nacional de pêssego em conserva, a indústria de doces e conservas alimentícias do Rio Grande do Sul vem lutando para evitar que se concretize o Acordo de Alcance Parcial, onde as tarifas alfandegárias são eliminadas. Com pouca competitividade no setor, o pêssego em calda é o produto que mais deverá sofrer as conseqüências da liberalização do comércio, já que os custos de produção são bem mais elevados aqui do que na Argen-

tina. Produtos como aspargo, morango, pepino, abacaxi e ervilha também estão enfrentando problemas de competitividade. Produzido nas regiões de Canguçu, São Lourenço e Pelotas, o pêssego, porém, é o mais importante produto do ramo, já que sua produção é maior do que a soma das produções dessas outras culturas.

No caso do vinho, cuja participação gaúcha no mercado nacional é da ordem de 90%, a integração do Cone Sul, a princípio, deixou os produtores preocupados, no que se refere tanto à questão da qualidade quanto da quantidade, já que a produção brasileira – estimada em 300 milhões de litros anuais – é igual ao excedente argentino. Ou seja, só o excedente do vinho argentino é igual ao volume de toda a safra vinícola do Brasil. Enquanto isso, o consumo brasileiro estimado pela União das Vinícolas Brasileiras (UVIBRA) está situado na marca dos 250 milhões de litros (8,9 milhões de caixas), com um crescimento médio de 10% ao ano.

Um exame mais aprofundado da realidade, porém, mostra que os acordos assinados entre o Brasil e a Argentina não só não tiveram os efeitos indesejados sobre a produção nacional, como, ao contrário, ao aumentarem as possibilidades de uma concorrência mais acirrada, serviram de estímulo para o melhoramento da qualidade do vinho brasileiro. A maioria dos fabricantes concentrou sua estratégia sobretudo no aprimoramento das castas nobres e na elaboração de novos vinhos finos – segmento onde a competição entre o produto gaúcho e o argentino é maior –, o que lhes permitiu, inclusive, um aumento em suas vendas externas. O maior cliente do vinho gaúcho são os Estados Unidos, mas também importam vinho do Rio Grande do Sul o Japão, a Suécia, a Alemanha, a Inglaterra, a Suíça, a Holanda, a Dinamarca, a Indonésia, a Malásia e Trinidad-Tobago.

Ainda de acordo com os dados da UVIBRA, também a nível interno os vinhos nacionais conquistaram uma fatia expressiva do mercado nos últimos 25 anos: se, em 1973, eles atendiam a 60% do consumo, contra 33% de europeus e 7% de chilenos e argentinos, hoje respondem por 93% do mercado nacional, contra 5% de importados da Europa e 2% do Chile e da Argentina, o que deixa clara a participação marginal desempenhada pelo vinho da Argentina na mesa dos brasileiros. Em 1988, essa participação foi da ordem de 50.000 caixas, contra as 8,9 milhões de caixas de vinho brasileiro consumidas no mesmo período.

## **Cooperação tecnológica, empresas binacionais e comitês de fronteira**

Se, até meados do século XX, a produção em escala servia como base para garantir maior eficiência, hoje os mais eficientes já não são necessariamente os maiores, mas os mais capazes de se adaptar às novas tecnologias. Assim, pequenas produções onde domina a alta tecnologia já estão tomando o espaço da produção seriada — característica das grandes plantas industriais —, ao mesmo tempo em que a competição se dá muito mais entre sistemas do que entre empresas, com destaque especial para o papel desempenhado pela informação. Por isso, se não dominarem as novas tecnologias e demonstrarem capacidade para atrair e acumular capital, os países da América Latina correm o risco de não serem convidados a participar do novo processo de desenvolvimento internacional, já que esses requisitos vêm sendo preenchidos apenas pelos países com economias estáveis e industrialmente mais desenvolvidas.

Como agravante, tem-se que os principais atrativos oferecidos pelos países subdesenvolvidos — matéria-prima e mão-de-obra fartas e baratas — já não mais representam vantagens significativas para atrair o capital internacional, considerando que os avanços tecnológicos na atualidade tendem a desprezar esses fatores. O atual estágio tecnológico, caracterizado pelo elevado grau de automação, também exige mão-de-obra cada vez mais qualificada. Acrescente-se ainda a menor utilização de matéria-prima por unidade de produto, num processo conhecido como a "desmaterialização da produção", ao mesmo tempo em que o uso de novos materiais vem substituindo de forma crescente as matérias-primas até então fartamente utilizadas na produção. Esse conjunto de mudanças tem um efeito perverso sobre os países subdesenvolvidos, que se vêem cada vez mais marginalizados dos fluxos de comércio. Suas estruturas sofrem alterações como resultado da criação de substitutos inteiramente novos para produtos que costumam fazer parte de suas pautas de exportação (Drucker, 1988).

É na agricultura que o mais importante impacto sobre o comércio internacional já vem sendo sentido e onde desenvolvimentos tecnológicos adicionais de considerável importância para o comércio internacional estão também em processo, pois um novo e importante elemento está entrando em cena: a biotecnologia, cuja evolução vem ocorrendo em todo o mundo desenvolvido.

A subordinação da agricultura à indústria tem sido intrinsecamente problemática, uma vez que os dois sistemas de produção obede-

cem a leis diferentes: a última é determinada por um predizível, contínuo e controlável fluxo de produção; a primeira está sujeita aos riscos e ritmos sazonais da natureza. Por isso, estratégias com vistas à garantia de fornecimentos industriais sempre foram objeto de preocupação por parte dos pesquisadores na área tecnológica. E a indústria, ao mesmo tempo em que tem provido a agricultura com insumos vitais, também tem criado substitutos industriais para os produtos oferecidos pela agricultura. Sendo essa uma tendência crescente, é natural que se espere uma aceleração no processo de substituição de produtos agrícolas por produtos oriundos de processos biotecnológicos na indústria, o que irá deslocar do mercado países tradicionalmente fornecedores desses produtos agrícolas substituídos (Chesnais, 1988).

O desenvolvimento de novos materiais, trazendo mudanças radicais nos processos produtivos, está situado no mesmo nível de avanço da informática e da biotecnologia. Novos produtos e novas formas são colocados no mercado diariamente, levando a rápidas mutações econômicas e sociais. E o país que não conseguir acompanhar esse ritmo de evolução da tecnologia correrá o risco de assistir a uma revolução tecnológica sem dela participar.

Devido ao processo de mundialização do capital, bem como às inovações tecnológicas levadas a efeito nas últimas décadas, nos países centrais, as quais reafirmam o papel periférico desempenhado pelos países do Terceiro Mundo, compete a estes reagirem e tentarem um desenvolvimento tecnológico que não só incorpore as inovações dos países avançados (a fim de viabilizar a ocupação de alguns nichos existentes no comércio internacional), mas que atenda também às reais necessidades das regiões.

Dentro do Acordo Brasil-Argentina, a cooperação tecnológica (Protocolo nº 9) merece destaque, especialmente tendo em vista a realidade atual quanto à questão da tecnologia. O aproveitamento de complementaridades parece ser a possibilidade mais indicada a longo prazo para a produção de conhecimentos e para a redução das distâncias tecnológicas em relação ao desenvolvimento dinâmico que marca os países desenvolvidos da atualidade. Uma política deliberada de integração na área de tecnologia — que necessariamente deverá ser sustentada pelo desenvolvimento integrado das ciências básicas — permitirá a esses países potencializarem suas capacidades de pesquisa e desenvolvimento e habilitarem-se como agentes importantes em determinadas áreas da tecnologia de ponta de nossos dias.

Dadas as especificidades geopolíticas e sociais da América Latina, o desenvolvimento da pesquisa tecnológica nessa região deve

ser seletivo, no sentido de evitar agravar ainda mais o problema crônico do desemprego. Para isso, a utilização pura e simples dos modelos desenvolvidos nos países do Primeiro Mundo deve ser evitada, procurando-se, ao invés disso, desenvolver um "know-how" capaz não somente de atender aos interesses microeconômicos como, principalmente, de estar voltado para a economia como um todo, ou seja, para o aspecto macroeconômico da região.

Dentro do projeto integracionista, as novas diretrizes tecnológicas deverão objetivar, além da criação de empregos em novas áreas (como, por exemplo, no setor de serviços), em substituição àqueles que venham a ser eliminados pela automação, uma distribuição mais eqüitativa dos frutos dessa integração entre as classes menos favorecidas, assim como privilegiar aquelas atividades que levem em consideração os cuidados com o meio ambiente.

Sendo o Brasil um dos maiores produtores de minerais metálicos (como ferro e alumínio) e sendo esses materiais fundamentais para a fabricação de produtos com tecnologia de ponta (indústrias microeletrônica e aeroespacial, por exemplo), seria recomendável uma política de integração tecnológica que promovesse a pesquisa no âmbito da utilização desses materiais, constituindo-se num contraponto ao avanço dos plásticos e cerâmicas.

Em relação ao Rio Grande do Sul, dado que o Estado possui indústrias nas áreas de cutelaria, fabricação de armas, máquinas agrícolas e máquinas para calçados, entre outras, e que todas estas têm os metais e suas ligas como materiais básicos de seus componentes, torna-se importante um direcionamento da pesquisa tecnológica para essa área. Para tanto, é aconselhável a formação de recursos humanos na área metalúrgica, bem como a colaboração entre esses setores aqui localizados e os congêneres situados nos países vizinhos.

Do mesmo modo, ao facilitar a entrada de produtos argentinos no mercado brasileiro, a integração pode servir de impulso a novos investimentos em tecnologia por parte do empresariado gaúcho. A busca de menores custos de produção, capazes de melhorar a competitividade — especialmente naqueles setores de produção similares aos argentinos —, deverá exercer um efeito positivo na modernização do parque industrial do Estado.

Por tudo isso, é muito importante que o Protocolo nº 9 deixe de constituir-se apenas num acordo de intenções e seja levado adiante, de modo a permitir que os dois países signatários possam também entrar

nesse campo, sob pena de aumentar ainda mais a defasagem tecnológica existente entre essa região e o mundo desenvolvido. Nesse sentido, e com base nesse protocolo, já vêm sendo realizados contatos com o Governo argentino, visando à elaboração de um projeto conjunto, para que se realize um intercâmbio para a formação de técnicos em informática, biotecnologia e outras áreas, no qual as autoridades governamentais do Rio Grande do Sul mostraram-se particularmente interessadas. Nesse caso, foi reforçada pelo Governo gaúcho a necessidade da criação de pólos tecnológicos no Estado, de acordo com as atividades que cada microrregião já realiza, embora, até o momento, esses objetivos ainda não estejam concretizados.

A Universidade Federal do Rio Grande do Sul e o Governo do Estado também assinaram convênio para a montagem de laboratórios, junto com empresas privadas, para desenvolver a tecnologia aplicada e transformar o Estado num parque industrial de informática, gerador de novas tecnologias e capaz de melhor inserir o Rio Grande do Sul no processo de integração da América Latina.

Uma das maneiras mais efetivas de promover o desenvolvimento tecnológico da região é a criação de empresas binacionais. O Protocolo nº 5, que prevê a criação de empresas binacionais, ainda precisa ser regulamentado, estando, portanto, em fase de discussão. Mesmo assim, alguns projetos já estão em estudo para a implantação posterior desse tipo de empresa. Também em outras áreas, como a da construção civil pesada (pontes, hidrelétricas), é prevista a criação de empresas pertencentes a mais de um país.

Dentre os projetos de obras binacionais de interesse específico para o Rio Grande do Sul, além do Protocolo nº 5, firmado com a Argentina, cabe destacar aqueles relacionados com a criação de empresas brasileiro-uruguayas, tais como o da Bacia da Lagoa Mirim, o do saneamento das cidades gêmeas de Chuí e o da execução integrada dos serviços de saúde em Santana do Livramento-Rivera. Neste último, o trabalho integrado pretendido reduzirá custos com pessoal e com a aquisição de equipamentos, além de qualificar o atendimento à população. Já o projeto para a Lagoa Mirim prevê a irrigação de 94.000 hectares na região, geração de eletricidade, controle de cheias e a construção de uma nova ponte internacional entre Jaguarão e Rio Branco (Uruguai).

A vantagem da localização geográfica do Rio Grande do Sul pode ser também explorada via criação de empresas binacionais que se proponham a dinamizar a região intermediária entre a Grande Buenos Ai-

res e o eixo Rio-São Paulo — dois pólos de atração de investimentos —, aproveitando-se de complementaridades nela existentes.

Apesar da atual retração dos investimentos privados, decorrente das dificuldades econômicas vividas pelo Brasil e pela Argentina, a criação de empresas binacionais pode estimular os investimentos necessários não só para incrementar um mercado consumidor nos dois países, como também para aumentar a competitividade junto a terceiros mercados.

Uma das áreas mais sensíveis do Acordo Brasil-Argentina, para a economia gaúcha, está relacionada com a concorrência argentina para determinados produtos, como, por exemplo, vinho e maçãs. No entanto o Rio Grande do Sul deve evitar assumir uma posição meramente defensiva. Ao contrário, deve aproveitar a oportunidade que se apresenta para tentar melhorar sua capacidade de competição. No caso da maçã, seria possível utilizar a tecnologia argentina para a produção de suco e exportar em conjunto para o mercado externo, talvez estimulando a formação de uma empresa binacional. Nessa área, o Brasil já tem uma larga experiência como um dos maiores exportadores mundiais de suco de laranja, e certamente poderiam ser aproveitados os canais de comercialização já existentes.

Outras áreas que também apresentam grandes possibilidades de complementaridade e que poderiam dar origem a empresas binacionais são as indústrias de couro e de calçado.

O aproveitamento das complementaridades existentes entre as regiões vizinhas permitiria uma maior racionalidade produtiva, abrindo oportunidades para a criação de empresas binacionais, como, por exemplo, nos ramos de curtumes e madeira no lado argentino e de calçados e móveis no lado brasileiro. Isto porque a Argentina tem avançado bastante na tecnologia do tratamento do couro e possui reservas de madeira capazes de suprir as necessidades da região em relação a esse produto. E, por outro lado, o Rio Grande do Sul já tem instalado um parque industrial significativo nas áreas de calçados e de móveis de madeira.

Para isso, porém, é preciso que o Rio Grande do Sul saiba explorar sua posição geográfica favorável, investindo na infra-estrutura necessária para incrementar a capacidade produtiva da região, especialmente nas cidades mais importantes próximas das fronteiras.

Uma medida de impacto sobre o Rio Grande do Sul, decorrente do processo de integração latino-americana, foi a instalação dos Comitês

de Fronteira (Protocolo nº 23), que funcionarão nas localidades de Uruguaiana-Paso de los Libres (RS) e Foz do Iguaçu-Puerto Iguazu (PR).

Por esses comitês estarão garantidas maiores facilidades para a circulação de pessoas, bens e serviços na área de fronteira, além da promoção do desenvolvimento conjunto e da integração das cidades vizinhas. Assim, por exemplo, a circulação de máquinas agrícolas e os investimentos de qualquer natureza serão livres nas zonas limítrofes dos dois países.

Para tanto, foi criado um grupo de trabalho que deverá: dedicar-se à elaboração de projetos para aprofundar e diversificar as relações econômicas e comerciais regionais; promover um uso mais racional e eficiente dos serviços públicos (tais como bombeiros, assistência médica, etc.); desenvolver, bilateralmente, projetos de cooperação técnica, econômica e financeira para a produção, armazenamento, comercialização e desenvolvimento tecnológico e de transportes de produtos da região; desenvolver, também, iniciativas para a ampliação dos laços fluviais, terrestres e aéreos nessas regiões fronteiriças, inclusive, com cooperação nas áreas de telecomunicações e complementação energética; promover o envolvimento do empresariado privado no processo de integração das duas nações e de crescente intercâmbio na região fronteiriça.

É intenção, ainda, solicitar a constituição dos Comitês de La Cruz-Itaqui (RS), Santo Tomé-São Borja (RS) e Bernardo Irigoyen-Dionísio Cerqueira (PR), todos na fronteira com a Argentina.

É dentro dessa nova concepção de fronteira que, ao final de 1989, Brasil e Uruguai também assinaram um acordo de implantação de comitês fronteiriços, junto às Cidades de Chuí-Chuy, Jaguarão-Rio Branco e Livramento-Rivera. Os mesmos deverão ser implantados ainda em 1990. Com esse objetivo, é idéia dos dois países instalar um instituto binacional que possa integrar as atividades de ensino, pesquisa e divulgação cultural, criando novas tecnologias para um desenvolvimento integrado da região fronteiriça. Entretanto, embora já aprovada a criação desse instituto, o prazo para sua instalação ainda não havia sido definido até o final de 1989.

Se, a nível institucional, a integração no campo da agropecuária vem encontrando algumas resistências, em algumas regiões do Estado já vêm se tentando, informalmente, experiências integradoras, que, embora incipientes, podem servir de sinalizadores para os rumos futuros da economia da região. Como exemplo, pode ser citado o caso de alguns

produtores de arroz de Itaqui, que levaram suas máquinas e equipamentos para o lado argentino — onde a oferta de terras era mais abundante —, produziram e agora estão tentando formalizar a comercialização do produto em ambos os países. Do mesmo modo, pode ser citado o caso de produtores de soja do Rio Grande do Sul, que levaram seus tratores e colheitadeiras para o Uruguai, especialmente na área de Treinta y Tres, numa prática que se antecipa às decisões políticas e legais.

No caso do Uruguai, são boas as oportunidades oferecidas aos plantadores gaúchos que disponham de maquinário, já que lá são oferecidas terras abundantes e férteis e até mesmo financiamento. Isto porque muitos bancos daquele país, que receberam terras como pagamento de dívidas vencidas no período difícil pelo qual passou a economia uruguaia na década passada, querem agora transformar essas terras em áreas produtivas ou até desfazer-se delas. Com isso, agricultores gaúchos, às voltas com problemas de esgotamento da fronteira agrícola no RS, vêm sendo atraídos para a zona fronteira com o Uruguai e a Argentina, acelerando um movimento já existente há mais tempo na região de Corrientes e Misiones, em território argentino.

Apesar da importância dos campos econômicos e comercial, o processo de integração latino-americana deve também se preocupar com outras áreas. Ao lado da abertura das fronteiras para os produtos comerciais, também será necessário derrubar as barreiras que restringem a integração dos recursos humanos. Do mesmo modo que se deseja uma livre circulação do capital entre os países, o mesmo deve acontecer com a mão-de-obra, pois a verdadeira integração pressupõe a livre movimentação do capital, da tecnologia e da mão-de-obra.

A partir da criação dos Comitês de Fronteira, espera-se um maior entrosamento das cidades fronteiriças, as quais podem tornar-se pólos de desenvolvimento a partir de um maior aproveitamento das complementaridades existentes entre as economias da região limítrofe. Uma vez integradas, as fronteiras passam a desempenhar um novo papel: o de um local comum, onde as trocas de caráter cultural, político e econômico contribuam para o crescimento conjunto dos países.

Para tanto, os Comitês de Fronteira vão tratar de eliminar entraves burocráticos e modernizar juridicamente as relações binacionais, o que deverá amenizar as dificuldades existentes para a circulação de pessoas e mercadorias, tendo como resultado um aprofundamento do processo de integração.

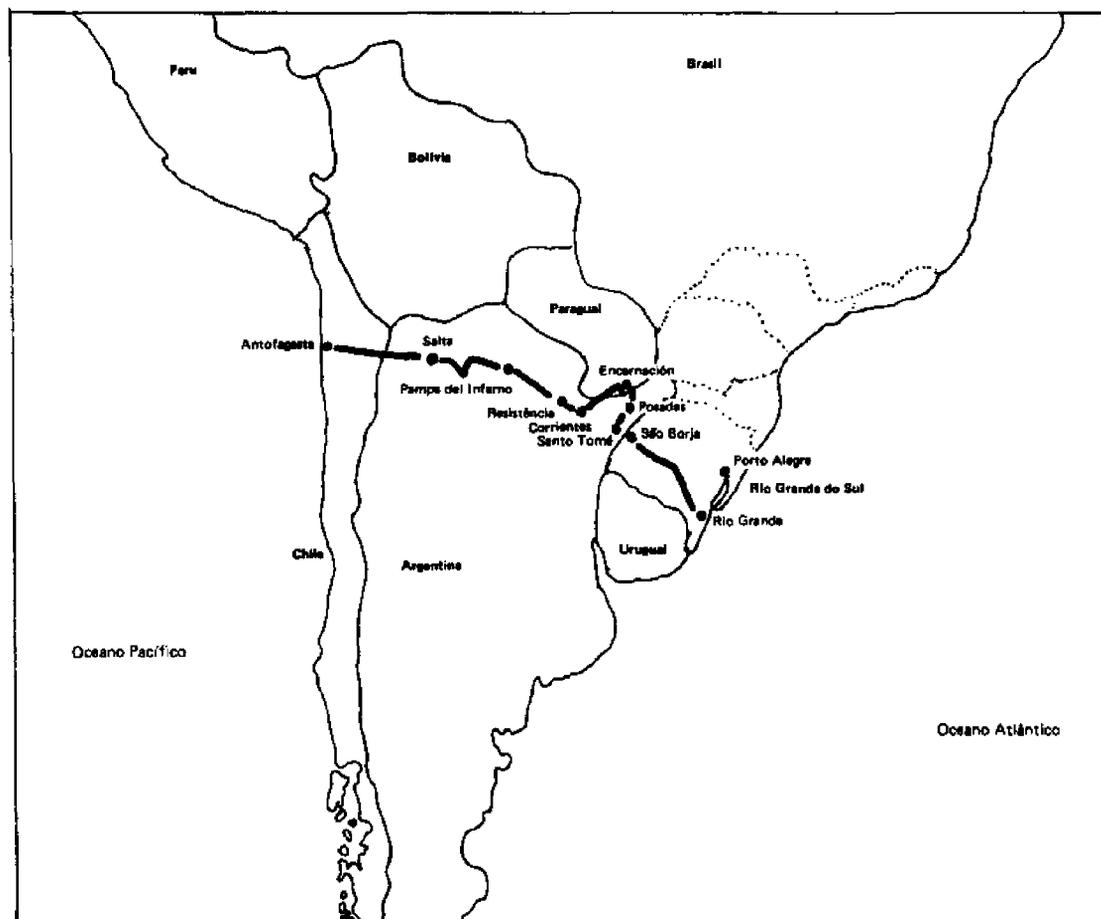
## Transporte e energia

Na área de transportes, o maior investimento do Acordo Brasil-Argentina deverá ser a construção de uma ponte ligando São Borja (RS) a Santo Tomé (Argentina), como parte do Protocolo nº 23, de integração fronteiriça.

Somente após três anos de negociações entre o Brasil e a Argentina é que ficou acertada definitivamente a construção dessa ponte na fronteira. Com uma extensão de cerca de 1.200 metros e com características rodoferroviárias, ela possibilitará a ligação do porto de Rio Grande com o porto de Antofagasta, no Chile.

### MAPA 1

#### CIDADES NA ROTA DO PORTO DE RIO GRANDE ATÉ ANTOFAGASTA



A execução do projeto deverá ficar a cargo de um consórcio de empresas brasileiras e argentinas, com ressarcimento em 18 anos, através da cobrança de pedágio; os Governos do Brasil e da Argentina só terão participação na decisão política, não entrando propriamente com recursos para a sua construção.

A ponte — que também servirá como corredor de exportações para o Paraguai e para as províncias do nordeste da Argentina embarcarem seus produtos no porto de Rio Grande — representa para o Brasil uma importante ligação com o oceano Pacífico, pois permitirá o transporte rodoferroviário do porto de Rio Grande ao norte da Argentina e aosul do Paraguai e da Bolívia, alcançando o porto de Antofagasta, no norte do Chile.

Saindo de Rio Grande, a rodoferrovia a ser viabilizada pela ponte deverá ter o seguinte percurso: Rio Grande—São Borja no lado brasileiro; na Argentina, segue para o norte, passando por Santo Tomé e Posadas; entra no território paraguaio até Encarnación; e, novamente em território argentino, passa por Corrientes, Resistência, Pampa Del Infierno e Salta, para finalmente dirigir-se a Antofagasta, em território chileno.

Será um corredor de duas mãos no sentido noroeste, a partir de Rio Grande, com 2.830km de extensão, que tanto poderá encurtar distâncias para as exportações brasileiras para a Ásia e para o Oriente Médio quanto, no sentido contrário, para os produtos argentinos, paraguaios e bolivianos para a Europa.

Esse corredor de exportação entre os portos de Rio Grande e Antofagasta, entretanto, tem alguns problemas a serem resolvidos além da construção da ponte de São Borja. Um deles é que existe uma incompatibilidade na bitola das linhas férreas do Brasil e da Argentina, que impede a circulação de trens. Isto porque, na Província de Corrientes, que limita com o Brasil, a linha férrea é de bitola larga (1,45m entre cada trilho), enquanto, do lado brasileiro, a bitola é estreita (1m de distância entre os trilhos). Assim, seria necessário implantar um trilho adicional de aproximadamente 300km de extensão.

Além disso, existe um trecho rodoviário de 436km sem asfalto no alto da Cordilheira dos Andes — entre Santo Antonio de los Cobres, na Argentina, e San Pedro de Atacama, no Chile — que impede o tráfego de caminhões pesados.

Enquanto o problema de bitolas diferentes para os trens e o da dificuldade de tráfego para os caminhões não forem resolvidos, o

transporte de mercadorias do Rio Grande do Sul até o oceano Pacífico poderá ser feito por via férrea, com transbordo de carga em Santo Tomé e em Resistência, capital do Chaco argentino, onde a ferrovia é novamente de bitola estreita.

A nova ponte sobre o rio Uruguai também será importante para o intercâmbio entre Brasil, Argentina e Paraguai, até porque a de Uruguaiana—Passo de los Libres, localizada 300km ao sul, além de distante, está saturada.

Além disso, ao aumentar os laços fixos com o país vizinho, a ponte São Borja—Santo Tomé poderá também tornar a região da campanha mais atrativa para novos investimentos e, quem sabe, até reverter uma tendência histórica — de a campanha gaúcha ser uma zona de produção agropecuária caracterizada pela exportação de poupanças —, já que poderá incentivar a localização de indústrias nessa região.

Na área de energia, dois projetos no âmbito do Acordo Brasil—Argentina afetam diretamente a matriz energética do Rio Grande do Sul: o da construção do gasoduto e o da hidrelétrica de Garabi.

Enquanto o gás natural tem uma participação importante e crescente na matriz energética mundial, o Brasil só recentemente ingressou na era da utilização dessa fonte de energia. O peso desse combustível na matriz energética brasileira é de aproximadamente 1,5%. E as reservas brasileiras localizam-se no Ceará, Alagoas, Rio Grande do Norte, Sergipe, Bahia, Espírito Santo e Rio de Janeiro, ou seja, em estados distantes do Rio Grande do Sul.

A partir do momento em que o Brasil passou a expandir a sua produção e consumo de gás natural, tomou corpo a idéia de importação do gás argentino para suprir o Rio Grande do Sul, o que contribuiria para alterar a matriz energética do Estado e evitar o colapso de energia previsto para os próximos anos.

Como parte do Protocolo nº 8, relacionado com energia, foi criado um grupo de trabalho com o objetivo de determinar as condições básicas para venda de gás argentino ao Brasil, sendo que a Argentina, pelo Acordo, garantiria ao Brasil um fornecimento mínimo diário de 2,2 milhões de metros cúbicos de gás natural, que poderia ser ampliado para até 4,5 milhões de metros cúbicos/dia.

Um estudo preliminar de viabilidade de mercado, elaborado a pedido da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul

(FIERGS), concluiu que o mercado inicial para consumo de gás no Estado é de pelo menos 2,5 milhões de metros cúbicos diários e que o potencial técnico do mercado pode chegar a 4,8 milhões de metros cúbicos/dia, garantindo, assim, o mercado para o gás natural oferecido pela Argentina. O principal mercado é o da co-geração de vapor e eletricidade nas indústrias que hoje utilizam vapor gerado com queima de óleo combustível, lenha e carvão. A redução no uso desses combustíveis teria a vantagem adicional de provocar uma acentuada melhoria do meio ambiente, por ser o gás uma fonte energética que, ao ser queimada, apresenta combustão completa. Ou seja, não produz enxofre e libera somente dióxido de carbono e água, não exigindo, portanto, investimentos adicionais em equipamentos de controle da poluição.

O trabalho concluiu também que somente as 38 maiores indústrias gaúchas consumidoras de vapor poderiam gerar para autoconsumo 253 megawatts (MW) de eletricidade, utilizando de 1,4 milhão a 2,4 milhões de metros cúbicos diários de gás natural.

Numa primeira etapa, uma outra fração importante do gás importado seria destinada ao consumo das usinas termoelétricas de Alegrete e Nova Usina Termoelétrica de Porto Alegre (NUTEPA), que atualmente têm uma capacidade máxima de geração de energia elétrica de 66 e 24 megawatts respectivamente. No processo de conversão para o ciclo combinado com o próprio gás, em que uma turbina a gás geraria calor para transformar o gás na usina propriamente dita, a capacidade de geração passaria a ser ampliada para 132MW na termoelétrica de Alegrete e para 72MW na de Porto Alegre. E o consumo conjunto de gás dessas duas usinas seria de 930.000 metros cúbicos diários, aproximadamente.

No caso da NUTEPA, os custos de conversão, estimados em US\$ 30 milhões, seriam arcados pela Companhia Estadual de Energia Elétrica (CEEE). Já no caso da usina de Alegrete, a situação é mais delicada, pois ela está sob a administração da ELETROSUL (subsidiária da ELETROBRÁS), que alega não ter recursos para financiar o investimento, previsto em US\$ 40 milhões. Caso a ELETROBRÁS não assuma esse compromisso, caberia a possibilidade de se realizar um acordo com a CEEE, que já manifestou interesse em assumi-lo, em razão de sua viabilidade.

Numa etapa posterior, prevê-se que a termoelétrica Jacuí I, que está em construção, também possa vir a trabalhar com uma turbina a gás, o que configuraria uma demanda prevista do setor elétrico, no seu conjunto, de 1,635 milhão de metros cúbicos diários.

Nas projeções de consumo feitas para a primeira etapa, considerou-se apenas o consumo industrial potencial imediato somado ao consumo das usinas térmicas de Alegrete e Porto Alegre, ficando fora das estimativas o consumo residencial e comercial.

Uma outra alternativa recente, que poderá vir a garantir o consumo inicial mínimo, caso não se consiga avançar nas negociações sobre o financiamento para a conversão da usina térmica da NUTEPA, resulta do protocolo que a Mineração Corumbaense assinou com o Governo do Estado. Por meio desse documento, a empresa comprometeu-se a instalar em Uruguaiana uma indústria de ferro-esponja que utilizaria o gás vindo da Argentina. O minério de ferro extraído em Corumbá, no Mato Grosso do Sul, seria transportado, por via fluvial, até Corrientes, Argentina, e dali, por via ferroviária, até Uruguaiana, para ser processado pela nova planta industrial da Mineração Corumbaense.

O gasoduto deverá entrar no Estado através de tubos fixados na Ponte Internacional da Amizade, que une Paso de los Libres à Uruguaiana. O ramal principal do gasoduto passará pelas Cidades de Alegrete, Santa Maria, Santa Cruz do Sul, infletindo-se na altura de Montenegro em direção a Esteio e sofrendo uma nova inflexão nesse município, para chegar finalmente a Porto Alegre, num percurso de 610km desde a fronteira com a Argentina. Os ramais secundários atenderão a Venâncio Aires, Lajeado, Estrela, Taquari, São Jerônimo, Charqueadas, Montenegro, Portão, ao III Pólo Petroquímico de Triunfo, São Leopoldo, Novo Hamburgo, Estância Velha, Gravataí e Guaíba, percorrendo, no total, 241km. Numa segunda etapa, está previsto o atendimento de Caxias do Sul, partindo do ramal secundário que passa por Lajeado.

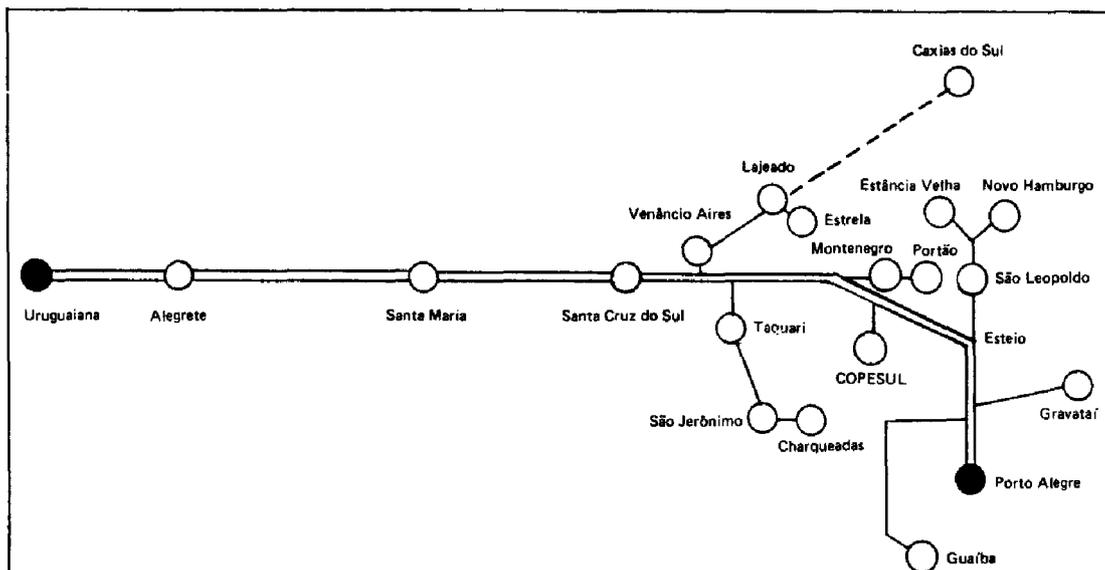
O traçado do gasoduto originalmente previsto para o lado argentino sofreu uma alteração no início de 1990. O gás não virá mais das reservas de Paraná, na Província de Entre Rios; o novo traçado começa em Salta, na Província do mesmo nome, no norte argentino, e passa pelas Províncias de Chaco, Formosa e Corrientes antes de chegar na fronteira com o Brasil, numa distância de aproximadamente 1.300km (o trajeto que partia do Paraná era de 570km). As autoridades argentinas alegaram como justificativa para a mudança o desejo de desenvolver um pólo industrial na região de Misiones (território que penetra como uma cunha entre a Região Sul do Brasil e o Paraguai).

Cabe destacar que o uso do gás natural não inviabiliza o aproveitamento do carvão gaúcho na geração de energia, nas termoelétricas. Utilizando-o no chamado "ciclo combinado" com carvão, gera-se calor numa turbina a gás e, com esse calor, queima-se o carvão no pro-

cesso normal da termoeletrica. Nesse caso, tem-se o beneficio adicional de uma reducao dos custos operacionais na geracao de energia, no complexo termoeletrico de Candiota.

**FIGURA 1**

**TRAJETO DO GASODUTO**



**FONTE: FIERGS.**

Segundo os especialistas, o gás argentino será uma fonte de energia barata, que permitirá atrair investimentos e ampliar a competitividade do parque industrial gaúcho, além de promover o desenvolvimento em áreas do Estado onde não há indústrias, permitindo que a industrialização se interiorize. Além disso, a construção do gasoduto também deverá favorecer indiretamente o desenvolvimento do Setor Primário no Rio Grande do Sul, pois, ao aumentar o potencial elétrico da zona da campanha, o uso da irrigação na agricultura será facilitado nessa região.

O projeto do gasoduto, que conta com o total apoio da FIERGS, tem encontrado resistência por parte da PETROBRÁS, que, por direito constitucional, detém o monopólio do gás no País e, portanto, o

monopólio da importação do mesmo. A essa estatal corresponderia a construção do gasoduto do lado brasileiro, mas a mesma alega não dispor de recursos para o empreendimento. Diante da posição da PETROBRÁS, o Governo do Rio Grande do Sul, juntamente com a iniciativa privada, manifestou estar disposto a construir o gasoduto e a fazer a distribuição do gás argentino. Para isso, entretanto, a PETROBRÁS teria de abrir mão do seu monopólio em relação à obra e à compra do gás argentino (BR. Constituição, 1988, art. 177). Uma empresa gaúcha de economia mista, onde pelo menos 51% do capital viria a ser controlado pelo Tesouro do Estado, seria formada para a distribuição do produto, já que esta é monopólio dos estados por direito constitucional (RS. Constituição, 1989, art. 163, parágrafo 3º).

A implantação do gasoduto, além de constituir-se num marco físico importante no processo de integração almejado pelos dois países, garante um maior equilíbrio no comércio bilateral, que, na década de 80, teve um "deficit" comercial argentino acumulado da ordem de US\$ 1,6 bilhão. A compra do gás argentino, com gastos anuais avaliados em cerca de US\$ 100 milhões, poderá evitar maiores pressões por parte da Argentina para que sejam autorizadas importações maciças de produtos que viriam concorrer com os produtos primários gaúchos.

O outro projeto que afeta diretamente a matriz energética do Rio Grande do Sul é o projeto de Garabi. O empreendimento está localizado no rio Uruguai, no trecho limítrofe entre o Brasil e a Argentina, a 47km de Apóstoles, Província de Misiones, e a 100km de São Borja. O aproveitamento hidroelétrico deverá adicionar uma capacidade de potência instalada de 1.800MW — distribuídos metade para a Argentina e metade para o Brasil —, contra os 500MW estimados para o gasoduto, representando, pois, um importante aporte ao sistema integrado da Região Sul.

Pela sua posição geográfica, Garabi, no lado Argentino, fica no caminho das linhas de transmissão que vêm de dois grandes aproveitamentos hidroelétricos: Yaceretá e Corpus. Essas linhas correm paralelas ao rio Uruguai, em direção ao maior centro consumidor do vizinho país, que é a área de Buenos Aires. Garabi, portanto, será um importante ponto de ligação dos sistemas elétricos brasileiro e argentino. Nesse sentido, tem um grande conteúdo de integração, pois permitirá o aproveitamento da diversidade dos regimes hidrológicos nos dois países e das bases térmicas de geração através do gás na Argentina e do carvão no Rio Grande do Sul.

Dadas as dificuldades de se obterem recursos da ELETROBRÁS (pelo lado brasileiro) e da Agua y Energia (pelo lado argentino) para a

construção dessa hidroelétrica, os Governos do Rio Grande do Sul e de Corrientes, juntamente com a FIERGS, firmaram um convênio para estudar a viabilidade da participação da iniciativa privada no empreendimento. Os investimentos necessários para a consecução do projeto de Garabi deverão ser da ordem de US\$ 1,8 bilhão, distribuídos ao longo dos oito anos previstos para sua construção.

A construção dessa usina, porém, não é um assunto muito pacífico, devido aos efeitos sobre o meio ambiente que a construção de grandes hidroelétricas costuma causar. No caso de Garabi, estima-se que, apenas no lado brasileiro, 10.000 pessoas terão de desocupar uma área de 40.000 hectares de terra para que a hidroelétrica possa entrar em funcionamento. Por outro lado, a fronteira-oeste é uma das regiões do Estado mais carentes de energia elétrica, fato que aumenta ainda mais a distância existente entre ela e o resto das economias gaúcha e brasileira.

Se o processo de integração Brasil-Argentina-Uruguai prevê um maior entrosamento entre as economias das zonas de fronteira, certamente isso deve passar pelo aumento da capacidade energética da fronteira-oeste. Tendo essa região sua economia baseada na agricultura e, ainda assim, sendo grande o seu "deficit" energético, muito maior será este, caso se montar na região fronteira qualquer complexo industrial. Portanto, urge que o Rio Grande do Sul encontre uma solução para o problema, sob pena de a região oeste do Estado continuar à margem do processo de crescimento econômico.

## **Considerações finais**

Nos próximos anos, o mercado latino-americano deverá contar com mais de 400 milhões de habitantes e com um PIB superior a um trilhão de dólares, segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o que deverá representar uma alternativa concreta para produtos manufaturados, serviços e investimentos. Dada a perspectiva de crescentes dificuldades junto aos mercados do Primeiro Mundo — devido a modificações que vêm ocorrendo na ordem política, econômico-financeira e tecnológica —, um maior entrosamento entre os países latino-americanos vem sendo gradualmente desviado do campo apenas teórico, em que se encontrava até então, para o campo pragmático. Isto porque a integração regional poderá representar para os países que dela participam — dentro de uma visão estratégica de médio e longo prazos — um passo importante de acesso ao mercado e sobretudo à tecnologia dos centros dinâmicos da economia mundial.

Ainda é cedo para sonhar com uma integração total na América Latina, incluindo, por exemplo, câmbio, trocas de capital e de mão-de-obra. Numa conjuntura internacional em que os países da região vêm crescer a tendência à formação de blocos em outras regiões, os países da América Latina, acossados pelos problemas de endividamento externo, pelo retrocesso ou pelo estancamento econômico da década de 80, "a década perdida", bem como pelas experiências nacionais isoladas, dificilmente poderão organizar-se para criar, a curto ou a médio prazo, um espaço comum importante.

Na experiência integradora ora em curso na América Latina, três prazos diferenciados devem ser levados em conta. No curto prazo, pode ser atingida a expansão do comércio intra-regional, desde que sejam estabelecidos mecanismos que estimulem o desvio do comércio em direção ao mercado regional. Já a integração produtiva requer a articulação de um conjunto de condicionantes que somente poderão vir a ocorrer no médio prazo. Por último, as atividades conjuntas no campo da ciência e da tecnologia irão mostrar-se somente no longo prazo.

De modo geral, a estrutura produtiva que hoje caracteriza as economias argentina e brasileira oferece possibilidades de complementação que, no curto prazo, se associam com a especialização da Argentina como eficiente produtora de alimentos e do Brasil como país que tem atingido um importante nível de desenvolvimento na indústria de bens de capital e de bens intermediários.

Estimulada pela demanda reprimida de alimentos no Brasil e pela demanda potencial de bens de capital que a expansão industrial da Argentina poderia gerar no médio prazo, essa complementaridade, apesar dos esforços em contrário, arrisca aprofundar as diferenças verificadas, nos últimos 20 anos, entre as dinâmicas industriais argentina e brasileira.

Com uma visão de mais longo prazo, porém, e tentando visualizar essas duas economias no contexto da atual conjuntura mundial e das perspectivas futuras, a integração aponta uma articulação produtiva que reforça o dinamismo e a posição da região no comércio internacional.

A integração não pode ser vista, pois, apenas como uma troca comercial liberalizada entre seus países-membros. Mais do que isso, ela deve auxiliar a vencer as barreiras protecionistas em outras regiões do Mundo, aumentando o poder de negociação política dos países do Cone Sul diante do mercado internacional. Isso poderá ser feito, por exemplo, através de empresas multinacionais de comercialização de

produtos agrícolas, sejam elas públicas, privadas ou mistas, com poder suficiente para negociar cotas e tarifas no mundo industrializado.

Cabe superar a visão comercialista da integração e colocar em prática uma nova estratégia: a "integração para fora" (Massad, 1989). Trata-se de perseguir sistematicamente todas as formas possíveis de cooperação para melhor enfrentar esses blocos econômicos. Isso poderá dar-se não somente pela ampliação dos mercados externos como também através da busca de soluções para os problemas financeiros da região, de avanços na área tecnológica, do aproveitamento das economias de escala e da negociação conjunta para compras e vendas de produtos selecionados no mercado internacional.

Implícitos nessa estratégia estão uma eficiência crescente nos sistemas produtivos e o fortalecimento da capacidade tecnológica, dos mecanismos de financiamento e da capacidade de negociação (inclusive em organismos internacionais como o GATT).

Do mesmo modo, no lugar de ambicionar um projeto regional globalizante, o realismo indica que é mais aconselhável uma integração gradual, baseada em projetos, produtos e setores específicos. A experiência do Acordo Brasil-Argentina poderia ser imitada por outros países da região, e finalmente poderia ser criada uma rede crescente de interdependência regional.

Especialmente privilegiada por vantagens geoeconômicas, a Região Sul poderá vir a ser uma das regiões do País a beneficiar-se da união do Cone Sul. Tal é o caso da exploração de complementaridades entre as economias gaúcha e argentina, a qual poderá permitir que essas duas regiões tirem vantagens em relação aos fornecedores internacionais.

Somando-se a isso, o aproveitamento dessas complementaridades poderá levar também a uma integração de complexos industriais, capaz de aumentar a competitividade no mercado internacional e substituir importações, como é o caso, por exemplo, da integração de segmentos das indústrias de bens de capital, de agroquímicos e de produção de sementes.

Na área de grãos, a adoção de políticas comuns pelo Brasil e pela Argentina traria efeitos benéficos imediatos para o Rio Grande do Sul. Como exemplo dessas políticas, podem ser citadas a adoção de medidas visando à homogeneização de produtos, bem como uma atuação conjunta na intenção de promover a melhoria dos sistemas de comercialização dos

dois países, visando, com isso, a maior eficiência frente aos mercados mundiais. A coordenação para atender a compromissos de abastecimento em relação a terceiros mercados também seria desejável, assim como uma política de complementação na área tecnológica para desenvolvimento de novas variedades e para a provisão de diversos tipos de insumos comuns aos dois países. Produtos da agroindústria exportados pelos países do Cone Sul poderiam ser colocados em conjunto no resto do Mundo, de modo a favorecer uma posição mais privilegiada no mercado.

Mais do que concorrentes, os países deverão ser aliados na comercialização de determinados produtos. No caso dos agropecuários, antes de competirem entre si e de se lamentarem por uma eventual perda de mercado interno, é recomendável associarem-se em busca do mercado mundial para seus produtos, especialmente aqueles "fora de estação", já que a safra de muitos produtos no Hemisfério Sul corresponde à entressafra no Hemisfério Norte.

Dada a similaridade das economias argentina e gaúcha, a inserção futura do Rio Grande do Sul no processo de integração está na razão direta da melhoria de produtividade e da tecnologia incorporada. Do mesmo modo, à medida que se amplia a lista de produtos comuns aos mercados brasileiro e argentino, as mercadorias produzidas no Estado deverão ter condições de concorrência com as similares argentinas.

Além disso, para não virar um mero corredor de circulação de mercadorias entre São Paulo e Buenos Aires, deve o Estado procurar aprimorar setores considerados estratégicos, como é o caso da petroquímica, da informática, da biotecnologia e de componentes e equipamentos aeroespaciais, o que vai exigir a recuperação dos institutos e centros de pesquisa, bem como das escolas técnicas, além do treinamento de recursos humanos. A economia de escala e o desenvolvimento de uma massa crítica de técnicos nas universidades, de modo particular, podem contribuir positivamente para a constituição de um complexo industrial integrado, possibilitando à região competir no cenário internacional com outros blocos econômicos mais avançados.

## **Anexo 1: Protocolos Brasil-Argentina**

Este anexo contém a síntese dos 24 protocolos assinados, referentes ao Acordo Brasil-Argentina.

### **Protocolo nº1 – Bens de Capital**

Estabelece um projeto integrado de produção, comércio e desenvolvimento tecnológico de bens de capital.

Prevê mecanismos para formar uma união aduaneira parcial a partir de um universo restrito de bens de capital. Eliminam-se as barreiras tarifárias e as não tarifárias ao comércio bilateral para a Lista Comum desse universo, a ser ampliada e revisada periodicamente, com a proposta de, até o final de 1990, incluir-se, no mínimo, 50% dos bens acordados. Fixa como objetivo um valor de referência de intercâmbio global equivalente a US\$ 2 bilhões para o período 1987-90.

### **Protocolo nº2 – Trigo**

Estabelece um projeto integrado de produção, armazenagem, transporte e abastecimento de trigo.

Cria um

"(...) Grupo de Trabalho para examinar e propor um programa gradual de harmonização das políticas econômicas, no Brasil e na Argentina, nas áreas de produção, armazenagem, transporte, distribuição e consumo de trigo, de forma tal a elevar a produtividade e as condições de segurança alimentar" (RS. Secr. Esp. Ass. Internac., s.d.).

Forma também um outro grupo de trabalho

"(...) para identificar os pontos críticos do sistema de produção, armazenagem, transporte e abastecimento de trigo entre o Brasil e a Argentina, e os investimentos em infra-estrutura que devam se realizar, assim como propor seu cronograma de execução" (RS. Secr. Esp. Ass. Internac., s.d.).

Firma um compromisso de volumes mínimos de compra de trigo argentino por parte do Brasil por um período de cinco anos, em quantidades crescentes, que passam de 1.375.000t para o ano de 1987 a 2.000.000t para 1991. Os preços serão os normais do mercado.

### **Protocolo nº 3 – Complementação do Abastecimento Alimentar**

Estabelece uma lista de produtos alimentícios (alho, arroz, batata, cebola, ovo, alface, frango, feijão, tomate e cenoura) e os mecanismos que permitem complementar o abastecimento interno de ambas as economias face a eventuais "deficits" da produção.

Trata, também, da harmonização de políticas que incidam sobre a produção, a armazenagem, o transporte e a distribuição desses produtos.

### **Protocolo nº 4 – Expansão do Comércio**

Prevê a expansão gradual e equilibrada do intercâmbio comercial, adotando mecanismos que estimulem principalmente a exportação de produtos originários do país deficitário.

Pelo Protocolo, o intercâmbio bilateral deverá ser de equilíbrio dinâmico. O marco que define a manutenção dos níveis de comércio deve ser de, no mínimo, 8% do total do intercâmbio, isto é, o saldo de uma das partes não deverá ultrapassar 8% do intercâmbio global.

Faz referência também a projetos que deverão ser implementados por consórcios brasileiro-argentinos nas áreas de transporte, energia e saúde pública, estimulando a formação de consórcios binacionais para execução de obras e fornecimentos de equipamentos.

Forma grupos de trabalho para verificar a possibilidade de harmonização das normas sobre metrologia, normalização e qualidade industrial, bem como das fitossanitárias.

## **Protocolo nº 5 – Empresas Binacionais**

Cria condições favoráveis à constituição de empresas binacionais, facilitando o fluxo de capitais privados sob efetivo controle nacional e favorecendo as associações entre empresas públicas e/ou privadas dos dois países.

Define os principais aspectos a serem objeto de estudos de grupo de peritos, que proporá a estrutura jurídica normativa para a constituição e funcionamento dessas empresas.

O Grupo de Trabalho Governamental da parte brasileira já elaborou o Projeto de Estatuto de Empresas Binacionais, que deverá eventualmente ser discutido pelas duas partes.

## **Protocolo nº 6 – Assuntos Financeiros**

Busca viabilizar as relações comerciais mais amplas entre os dois países, em bases equilibradas, e melhorar a liquidez do sistema de compensação do convênio de créditos recíprocos entre ambos. Para isso, estabelece que os Bancos Centrais do Brasil e da Argentina ajustarão as condições técnicas e operativas, de modo a facilitar o intercâmbio comercial e a tornar mais eficiente o sistema de compensação de créditos recíprocos. Prevê, assim, um esquema financeiro adicional para possíveis desequilíbrios no intercâmbio de produtos da Lista Comum de bens de capital, objeto do Protocolo nº 1. Os Bancos Centrais dos dois países outorgaram-se financiamento de até US\$ 200 milhões para levar avante esse projeto.

Posteriormente, para lastrear o comércio bilateral e assegurar maior liquidez às compensações no Convênio de Crédito Recíproco, foi estipulada linha de crédito suplementar de US\$ 100 milhões.

Decide, também, reciprocamente, que os equacionamentos dos desequilíbrios comerciais serão feitos através de medidas na área comercial, sem recursos a novos ajustes financeiros.

## **Protocolo nº 7 – Fundo de Investimentos**

Cria o Fundo de Investimentos para promoção do crescimento econômico, privilegiando projetos de empresas binacionais no setor de

bens de capital. O capital inicial do Fundo, que poderá inclusive participar como sócio minoritário nas empresas binacionais, é de US\$ 200 milhões para os dois países.

Prevê também mecanismos de correção para situações de desequilíbrio no intercâmbio comercial de bens de capital ou em qualquer outro setor que venha a incorporar-se ao Acordo Brasil-Argentina.

A captação dos recursos será feita no mercado de capitais dos dois países.

### **Protocolo nº 8 – Energia**

Prevê a possibilidade de participação conjunta nos programas de prospecção e exploração petrolífera na Argentina, com intercâmbio tecnológico no setor e incremento do comércio de produtos petroquímicos e derivados do petróleo.

Assegura a conclusão do projeto básico de aproveitamento hidrelétrico binacional de Garabí, bem como o avanço das negociações para a execução do projeto Pichi-Picun-Leufu, destacando que ambos os governos estimularão a formação de consórcios binacionais para a construção de hidrelétricas futuras, tanto em seus territórios quanto em de terceiros. Decide estimular a cooperação no desenvolvimento de tecnologias e no intercâmbio de informações para aperfeiçoamento e racionalização no uso da energia elétrica.

No setor de hidrocarbonetos, aborda os estudos sobre complementação de bens e serviços, bem como os referentes à viabilidade de execução do gasoduto.

Cria um grupo de trabalho que deve determinar as condições básicas para venda de gás argentino ao Brasil.

Faz, também, referência aos Convênios de Cooperação Recíproca e de Intercâmbio e Cooperação Tecnológica entre a PETROBRÁS e Yacimientos Petrolíferos Fiscales e Gas del Estado (YPF). Constitui o Grupo de Consulta e Avaliação Permanente, encarregado de verificar as possibilidades de complementação no setor e incrementar o intercâmbio comercial.

## **Protocolo nº 9 – Biotecnologia**

Estabelece o Centro Brasileiro-Argentino de Biotecnologia, integrado pelos núcleos de pesquisa existentes em ambos os países, com o objetivo de executar projetos conjuntos de pesquisa, desenvolvimento científico-tecnológico e atividades conexas de interesse comum.

O referido centro será integrado por dois pólos geradores de conhecimento, através da ampliação dos núcleos de pesquisa já existentes. A atividade de cada pólo deverá estar orientada a apoiar projetos de desenvolvimento e ampliação biotecnológica, promovendo a integração entre universidades e/ou institutos oficiais e empresas, e ter como áreas prioritárias: saúde, agropecuária, indústria agroalimentar e energia.

Cria e define a estrutura da Escola Brasileiro-Argentina de Biotecnologia.

Os governos contribuirão, em partes iguais, para o financiamento dos programas de pesquisa.

## **Protocolo nº 10 – Estudos Econômicos**

Instituí o Centro Brasil-Argentina de Altos Estudos Econômicos, com o intuito de difundir o ensino e o conhecimento sistemático de ambas as economias. Esse centro deverá promover e publicar estudos sobre a economia do Brasil, realizados por especialistas argentinos, e sobre a economia da Argentina, por especialistas brasileiros.

Cada governo contribuirá com um montante anual de US\$ 200.000 para o projeto, e o Centro selecionará profissionais todos os anos, para que realizem pesquisas econômicas envolvendo os dois países.

## **Protocolo nº 11 – Informação Imediata e Assistência Recíproca em Casos de Acidentes Nucleares e Emergências Radiológicas**

Estabelece um sistema de informações imediatas e assistência recíproca em caso de acidentes nucleares e emergências radiológicas, designando responsáveis pela sua operação, visando ao estabelecimento

de medidas e procedimentos que contribuam para prevenir ou mitigar os danos de um eventual acidente nuclear ou emergência radiológica.

Prevê a cooperação no campo da segurança nuclear e da radio-proteção e determina normas de planejamento e métodos de implementação de um sistema de pronta informação mútua no caso de acidentes nucleares ou emergências radiológicas nos dois países.

## **Protocolo nº 12 – Cooperação Aeronáutica**

Objetiva estabelecer cooperação técnica, industrial e comercial, de forma a viabilizar a maior complementação possível entre as indústrias aeronáuticas dos dois países, para atender às necessidades de material aeronáutico em seus mercados e, principalmente, no mercado internacional.

Prevê a possibilidade de utilização pelas respectivas Forças Aéreas de aeronaves fabricadas tanto no Brasil quanto na Argentina, bem como de intercâmbio no setor da indústria aeroespacial, dentro de uma adequada cooperação industrial.

Faz referência ao programa CBA-123 (co-produção de avião entre a EMBRAER e a FAMA) e estimula a aproximação entre empresários brasileiros e argentinos.

## **Protocolo nº 13 – Siderurgia**

Determina a elaboração de estudos e a proposição de medidas necessárias à expansão do intercâmbio bilateral, à complementação industrial, à compatibilização dos planos e programas nacionais de siderurgia e à cooperação tecnológica, designando os órgãos responsáveis por sua implementação e consultando as entidades representativas do setor. Examina o comércio bilateral de produtos siderúrgicos e as medidas necessárias à expansão do intercâmbio bilateral de produtos siderúrgicos e de insumos para as indústrias.

Decide sobre a realização de um projeto integrado de complementação industrial e comercial em setores específicos da indústria, através de empreendimentos conjuntos entre empresas dos dois países.

## **Protocolo nº 14 – Transporte Terrestre**

Propicia a facilitação do transporte bilateral terrestre, a simplificação e a adequação dos mecanismos operacionais – principalmente aduaneiros, de seguro e de infra-estrutura – nos aspectos concernentes ao intercâmbio de mercadorias. Estabelece condições para a participação das frotas de ambas bandeiras de forma igualitária, de maneira a assegurar sua concorrência no mercado de transporte.

## **Protocolo nº 15 – Transporte Marítimo**

Determina o estudo de medidas que permitam:

- buscar fórmulas para uma coordenação mais eficiente entre os transportes de trigo e de minério de ferro, para evitar a realização de viagens com lastro;
- manter uma oferta nacional de transporte marítimo compatível com o crescente intercâmbio comercial entre os dois países;
- racionalizar os custos do transporte marítimo entre o Brasil e a Argentina;
- aperfeiçoar o transporte marítimo entre Brasil e Argentina nos aspectos de indústria naval, infra-estrutura e operação portuária, transporte multimodal e transporte marítimo de e para terceiros países.

## **Protocolo nº 16 – Comunicações**

Estabelece um programa de cooperação no setor de comunicações, dedicado inicialmente a redes digitais, serviços telemáticos e sistemas de transmissão, definindo como áreas de atuação a operação, a normatização e o desenvolvimento tecnológico.

Adota uma estratégia que viabiliza o estabelecimento progressivo de redes digitais de serviços integrados nacionais, compatíveis e interconectáveis.

Prevê a implementação do sistema de telefonia móvel e a interconexão das redes nacionais de comunicação de dados através da comutação de pacotes.

## **Protocolo nº 17 – Cooperação Nuclear**

Dispõe sobre cooperação para o desenvolvimento conjunto de:

- elementos combustíveis de alta densidade para reatores de pesquisa;
- projetos para aquisição recíproca, em bases preferenciais, de equipamentos já desenvolvidos em cada um dos países, em matéria de detectores, eletrônica e instrumentação nuclear;
- matéria de enriquecimento de isótopos estáveis;
- física nuclear e física de plasma;
- implantação de técnicas de salvaguardas, face a compromissos assumidos junto à Agência Internacional de Energia Atômica;
- estudos sobre a viabilidade técnica e econômica para um reator rápido de demonstração;
- testes de materiais de aplicação na tecnologia nuclear, mediante técnicas não destrutivas.

Estabelece projeto de intercâmbio de bens destinados às centrais nucleares, coordenado pelo Comitê Permanente sobre Política Nuclear.

## **Protocolo nº 18 – Cultural**

Elege como áreas prioritárias para a integração cultural: cinema, televisão e rádio, livros, artes visuais, teatro e música, institutos culturais e recursos humanos.

Determina a realização de estudos que facilitem a divulgação, a comercialização e a co-produção recíprocas de filmes de longa-metragem nacionais e análoga cooperação no campo da televisão e radiofonia.

Cria a "coleção de livros Brasil/Argentina" e o início de estudos para estabelecer mecanismos que assegurem a livre circulação, entre ambos os países, de obras de artistas plásticos vivos.

Estabelece, ainda, mecanismos de promoção recíproca de obras teatrais e musicais, bem como ações visando à cooperação mútua na formação de recursos humanos nas diferentes manifestações que fazem parte da cultura dos dois povos.

### **Protocolo nº 19 – Administração Pública**

Define as áreas prioritárias e as formas de cooperação em matéria de: formação de recursos humanos, reforma administrativa e níveis salariais, intercâmbio de estudos e legislação sobre administração pública, harmonização gradual dessa legislação e estudos conjuntos sobre descentralização da administração federal, estadual e municipal.

### **Protocolo nº 20 – Moeda Comum**

Cria uma unidade monetária comum, denominada "gaúcho", emitida e respaldada por um fundo de reservas a ser administrado pelos Bancos Centrais dos dois países. Essa moeda tem como objetivo facilitar as relações comerciais entre Brasil e Argentina.

### **Protocolo nº 21 – Indústria Automobilística**

Estabelece objetivos para o setor, entre os quais: expandir o comércio bilateral e a produção; reduzir custos unitários de produção; aumentar os índices de nacionalização; e estimular os investimentos de pesquisa e desenvolvimento tecnológico.

Os produtos negociados – que compreendem os veículos automotores, suas partes, peças e componentes fabricados em território de ambos os países – gozarão de redução a zero por cento do imposto de importação e da exclusão de restrições de qualquer natureza, exceto as especificamente acordadas entre as partes.

Prevê a Lista Comum de partes, peças e componentes, assim como mecanismos corretivos para neutralizar possíveis desequilíbrios no

intercâmbio desses produtos. A elaboração da Lista Comum ficará a cargo do Grupo de Trabalho Intergovernamental Permanente, que propondrá anualmente o valor máximo do intercâmbio dos produtos nela incluídos.

Considera como originários do Brasil e da Argentina os produtos da Lista Comum elaborados integralmente em qualquer dos dois territórios, com utilização de materiais originários dos dois países ou com participação de material importado não superior, em valor, a 15% do preço do produto.

## **Protocolo nº 22 – Indústria Alimentícia**

Institui um projeto de integração e complementação no setor de bens alimentícios industrializados.

Para promover a complementação e a integração industrial e comercial no setor de bens alimentícios industrializados, haverá exclusão da aplicação de restrições não tarifárias ou de gravames adicionais de efeitos equivalentes a um direito aduaneiro, ou outros similares, e redução a zero da alíquota aplicável às importações dos produtos acertados entre os dois países.

Foi constituída a Lista Comum, que deverá ser ampliada, semestralmente, até o final de 1993 e representar pelo menos 50% do universo acordado.

Matérias-primas de origem agropecuária incorporadas aos produtos da Lista Comum não deverão ultrapassar, em valor, a 20% do preço do produto, quando importadas de terceiros países.

## **Protocolo nº 23 – Regional Fronteiriço**

Cria condições para o desenvolvimento integrado da região de fronteira entre os dois países, constituída, no Brasil, pelos Estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina e, na Argentina, pelas Províncias de Corrientes, Chaco, Entre-Rios, Formosa, Misiones e Santa Fé.

Institui o Grupo de Trabalho Permanente para identificar ações a serem empreendidas por ambos os países, bem como Comitês de Fronteira

nas Cidades de Uruguaiana-Paso de los Libres, Foz do Iguazú-Puerto Iguazu. Esses comitês deverão propor soluções para os problemas operativos fronteiriços e promover o desenvolvimento econômico, comercial, cultural, educativo, turístico, científico e desportivo da região.

### **Protocolo nº 24 – Planejamento Econômico e Social**

Instituí um grupo de trabalho composto pelas autoridades econômicas de ambos os países, sob a coordenação dos respectivos Ministérios de Relações Exteriores, que, além de funcionar como foro de consulta, deverá elaborar projetos de acordos específicos de harmonização e coordenação das políticas macroeconômicas e otimizar as políticas de desenvolvimento econômico-social e de investimentos do Brasil e da Argentina.

## Anexo 2: Tabelas sobre o intercâmbio comercial entre Brasil e Argentina

Tabela 1

Evolução do comércio entre Brasil e Argentina e importância relativa da Lista Comum no universo de bens de capital — 1986-88

DISCRIMINAÇÃO	LISTA COMUM (1) (US\$ milhões) (A)		
	1986	1987	1988
Comércio bilateral .....	16,7	42,2	68,7
Importações brasileiras ...	2,1	17,9	35,6
Exportações brasileiras ...	14,6	25,3	33,1
Saldo comercial brasileiro	12,5	7,4	-2,5

DISCRIMINAÇÃO	UNIVERSO DE BENS DE CAPITAL (2) (US\$ milhões) (B)		
	1986	1987	1988
Comércio bilateral .....	62,8	123,8	134,5
Importações brasileiras ...	17,7	37,1	51,4
Exportações brasileiras ...	45,1	86,7	83,1
Saldo comercial brasileiro	27,4	49,6	31,7

DISCRIMINAÇÃO	A/B (%)		
	1986	1987	1988
Comércio bilateral .....	26	35	51
Importações brasileiras ...	12	48	69
Exportações brasileiras ...	32	29	40
Saldo comercial brasileiro	45	15	(3)-

FONTE: PORTA, Fernando & FONTANALS, Jorge (1989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo argentino-brasileño en el sector de bienes de capital. *Integración Latinoamericana*: revista mensual del Intal, Buenos Aires, 14(152):21, dic.

(1) Os bens negociados são incluídos à medida que vão se incorporando por ampliação da Lista Comum. (2) Universo de bens negociáveis acordado no Protocolo nº 1; compreende a Lista Comum e todos os outros bens que não estavam ou ainda não estão negociados. (3) Esta relação percentual carece de sentido para 1988, dado o sinal diferente dos respectivos saldos.

Tabela 2

Valor e composição percentual das exportações brasileiras de bens de capital da Lista Comum e do universo acordado e saldo comercial por grupos de produtos — 1987-88

GRUPOS DE PRODUTOS	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS				SALDO PARA O BRASIL	
	Valor (US\$ milhões)		Composição Percentual		(US\$ milhões)	
	Lista comum	Universo	Lista comum	Universo	Lista comum	Universo
Bombas para líquidos .....	8,3	12,7	14,2	7,5	4,1	7,8
Maquinaria agrícola .....	5,8	7,8	9,9	4,6	4,5	6,4
Equipamentos para esquentar e esfriar .....	5,5	10,0	9,4	5,9	3,3	7,4
Máquinas para borracha e plástico .....	4,8	5,3	8,2	3,1	4,2	4,3
Máquinas para elevação e carga .....	4,3	8,5	7,4	5,0	4,0	8,2
Barcos .....	4,2	4,2	7,2	2,5	1,0	1,0
Máquinas para indústria de tabaco .....	3,5	3,6	6,0	2,1	3,5	3,6
Máquinas para minerais não-metálicos .....	3,4	6,3	5,8	3,7	3,2	6,0
Máquinas para engarrafar .....	2,6	2,7	4,5	1,6	-3,8	-4,0
Centrifugas e filtros .....	2,0	5,0	3,4	2,9	1,1	4,9
Subtotal selecionado .....	44,4	66,1	76,0	38,9	25,9	45,6
Resto dos grupos .....	14,0	103,7	24,0	61,1	-21,0	35,7
TOTAL .....	58,4	169,8	100,0	100,0	4,9	81,3

FONTE: PORTA, Fernando & FONTANALS, Jorge (1989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo argentino-brasileño en el sector de bienes de capital. *Integración Latinoamericana*: revista mensual del Intal, Buenos Aires, 14(152):22, dic.

NOTA: Os dados referem-se à soma dos valores de 1987 e 1988.

Tabela 3

Valor e composição percentual das importações brasileiras de bens de capital da Lista Comum e do universo acordado e saldo comercial por grupos de produtos — 1987-88

GRUPOS DE PRODUTOS	IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS				SALDO PARA O BRASIL	
	Valor (US\$ milhões)		Composição Percentual		(US\$ milhões)	
	Lista comum	Universo	Lista comum	Universo	Lista comum	Universo
Máquinas-ferramenta .....	25,5	31,7	47,7	35,8	-23,9	-28,7
Máquinas para engarrafar .....	6,4	6,7	12,0	7,6	-3,8	-4,0
Bombas para líquidos .....	4,2	4,9	7,8	5,5	4,1	7,8
Barcos .....	3,2	3,2	6,0	3,6	1,0	1,0
Equipamentos para esquentar e esfriar .....	2,2	2,6	4,1	2,9	3,3	7,4
Instrumentos de medida, controle, etc. ....	1,6	2,6	3,0	2,9	-1,1	3,0
Maquinaria agrícola .....	1,3	1,4	2,4	1,6	4,5	6,4
Maquinaria para indústria alimentícia .....	1,2	1,3	2,2	1,5	-0,3	0,0
Matrizes e moldes .....	1,1	3,1	2,1	3,5	0,8	4,1
Bombas e compressores para gases .....	1,0	11,0	1,9	12,4	0,0	-3,5
Subtotal selecionado .....	47,8	68,5	89,3	77,4	-15,4	-6,4
Resto dos grupos .....	5,7	20,0	10,7	22,6	20,3	87,7
TOTAL .....	53,5	88,5	100,0	100,0	4,9	81,3

FONTE: PORTA, Fernando & FONTANALS, Jorge (1989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo argentino-brasileño en el sector de bienes de capital. *Integración Latinoamericana*: revista mensual del Intal, Buenos Aires, 14(152):21, dic.

NOTA: Os dados referem-se à soma dos valores de 1987 e 1988.

Tabela 4

## Mercado potencial para produtos argentinos no Brasil — 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D. 10)
Carnes .....	8 945 054	8 273	122 259	...	...
Carne de bovino com osso ....	1 078 728	1 301	7 747	9 048	14,38
Carne bovina .....	800 331	1 000	84 188	85 188	1,17
Carne de bovino congelada ....	2 109 498	3 488	23 592	27 080	12,88
Carnes: fígado .....	4 956 497	2 484	6 732	9 216	26,95
Peixes .....	4 253 348	3 178	23 554	...	...
Peixes congelados .....	4 253 348	3 178	23 554	26 732	11,88
Legumes e plantas .....	18 967 524	17 759	14 670	...	...
Azeitonas .....	18 967 524	17 759	14 670	32 429	54,76
Frutos comestíveis .....	3 011 500	2 990	5 497	...	...
Passa de uva .....	3 011 500	2 990	5 497	8 487	35,23
Cereais .....	23 925 991	131 156	77 446	...	...
Cevada em grãos .....	11 201 209	114 675	7 046	121 921	94,22
Centeio .....	12 724 782	16 281	70 400	86 681	18,78
Gorduras e óleos .....	1 000 000	344	8 609	...	...
Azeites .....	1 000 000	344	8 609	8 953	3,84
Bebidas .....	103 804	147	5 745	...	...
Vinho de uva fresca .....	103 804	147	5 745	5 892	2,49
Minerais não-metálicos .....	14 752 395	4 575	31 028	...	...
Sal .....	14 752 395	4 575	31 028	35 603	12,85
Minerais metálicos .....	7 187 369	2 056	17 376	...	...
Mineral de zinco .....	7 187 369	2 056	17 376	19 432	10,58
Produtos químicos inorgânicos ..	5 739 000	3 459	112 716	...	...
Ácido ortofosfórico .....	400 000	315	82 736	83 051	0,38
Ácido bórico .....	5 339 000	3 144	29 980	33 124	9,49
Produtos químicos orgânicos ....	250 784	3 486	260 522	...	...
Ácidos carboxílicos .....	1 273	56	16 377	16 433	0,34
Compostos aminados .....	27 000	1 031	33 777	34 808	2,96
Diisocianato de tolueno .....	20 000	34	8 177	8 211	0,41
Píridina .....	202 200	1 573	8 106	9 679	16,25
Compostos heterocíclicos .....	267	687	184 158	184 845	0,37
Vitamina C .....	44	105	9 927	10 032	1,05
Taninos e seus derivados .....	54 929	538	24 650	...	...
Corantes, solventes .....	24	2	5 729	5 731	0,03
Corantes básicos .....	2 450	92	5 344	5 436	1,69
Corantes reativos .....	52 455	444	13 577	14 021	3,17
Óleos essenciais .....	2 700	100	7 647	...	...
Óleos de menta .....	2 700	100	7 647	7 747	1,29
Produtos fotográficos e cinema- tográficos .....	338 037	7 339	10 020	...	...
Películas sensibilizadas .....	338 037	7 339	10 020	17 359	42,28
Produtos diversos das indústrias químicas .....	55 939	171	76 434	...	...
Cimento .....	55 939	171	76 434	76 605	0,22
Matérias plásticas artificiais	2 566 308	2 450	37 732	...	...
Poliamidas .....	8 000	35	9 849	9 884	0,35
Polímeros de cloreto de vinilo	2 463 500	2 003	11 528	13 531	14,80
Polímeros: chapas, lâminas ...	88 814	304	6 332	6 636	4,58
Manufaturas de polímeros ...	5 994	108	10 023	10 131	1,07

(continua)

Tabela 4

Mercado potencial para produtos argentinos no Brasil — 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D.10)
Borracha natural ou sintética ..	6 248	31	31 759	...	...
Juntas de borracha .....	88	3	19 649	19 652	0,02
Peças de borracha .....	6 160	28	12 110	12 138	0,23
Peles e couros .....	4 348 701	41 775	109 177	...	...
Peles de ovinos .....	238 392	640	15 236	15 876	4,03
Couros de outros bovinos .....	4 110 309	41 135	93 941	135 076	30,45
Pastas para fabricação de papel	12 090 000	6 796	7 760	...	...
Pasta de madeira de conífera	12 090 000	6 796	7 760	14 556	46,69
Papel e papelão .....	2 164 264	1 088	77 395	...	...
Papel jornal .....	2 164 264	1 088	77 395	78 483	0,51
Artigos de livreria .....	37 960	505	73 815	...	...
Livros técnicos, científicos e didáticos .....	13 414	306	25 310	25 616	1,19
Livros, folhetos .....	5 854	92	30 814	30 906	0,30
Revistas .....	18 692	107	17 691	17 798	0,60
Tecidos revestidos .....	1 600	11	6 299	...	...
Falsos tecidos .....	1 600	11	6 299	6 310	0,17
Vídras e manufaturas de vidro ..	29 428 998	10 767	9 754	...	...
Frascos e garrafas .....	29 428 998	10 767	9 754	20 521	52,47
Obras de ferro fundido, ferro ou aço .....	137 484	165	69 643	...	...
Chapa de 3mm de aço inoxidável	98 631	44	10 572	10 616	0,41
Tubos sem costura .....	27 595	32	23 788	23 820	0,13
Pregos .....	42	2	6 278	6 280	0,03
Parafusos .....	11 208	85	23 556	23 641	0,36
Outras manufaturas de ferro fun- dido, ferro .....	8	2	5 449	5 451	0,04
Ferramentas .....	22	38	11 661	...	...
Funções e matrizes .....	22	38	11 661	11 699	0,32
Caldeiras, máquinas, artefatos mecânicos .....	1 650 733	7 064	456 376	...	...
Peças de motores .....	268 252	511	23 034	23 545	2,17
Válvulas .....	174	2	6 710	6 712	0,03
Tubos de admissão para escape	2 167	28	7 339	7 367	0,38
Motores: partes .....	55 949	298	44 410	44 708	0,67
Bombas injetoras .....	9	2	10 622	10 624	0,02
Peças para bombas de líquido .	11 532	338	17 668	18 006	1,88
Aparelhos para filtrar líqui- dos/gases + 5.000kg .....	817	10	5 062	5 072	0,20
Fresadoras .....	131 949	1 317	11 452	12 769	10,31
Máquinas-ferramenta para engre- nagens .....	198	2	5 362	5 364	0,04
Máquinas-ferramenta .....	9 080	52	5 726	5 778	0,90
Estampadora .....	4 436	27	7 675	7 702	0,35
Outras máquinas-ferramenta ...	990 736	1 908	7 186	9 094	20,98
Impressoras .....	899	46	5 906	5 952	0,77
Máquinas para tratamento de in- formação: partes .....	166	74	41 816	41 890	0,18
Partes de máquinas mecânicas .	69	6	14 440	14 446	0,04
Máquinas .....	35 088	208	40 422	40 630	0,51
Molde para borracha .....	22 944	910	19 866	20 776	4,38
Válvulas .....	1 695	71	8 475	8 546	0,83

(continua)

Tabela 4

Mercado potencial para produtos argentinos no Brasil — 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D. 10)
Rolamento de rolos cilíndricos .....	8 154	73	15 763	15 836	0,46
Rolamento de rolos cônicos ....	50	1	31 110	31 111	0,00
Rolamento de agulhas .....	78 507	343	5 335	5 678	6,04
Rolamento de qualquer tipo ....	53	1	18 559	18 560	0,01
Árvores de manivelas .....	152	2	15 900	15 902	0,01
Árvores de comando .....	2 018	11	6 268	6 279	0,18
Árvores de transmissão .....	542	16	23 938	23 954	0,07
Engrenagens de ferro .....	21	6	14 060	14 066	0,04
Engrenagens .....	23 321	783	8 221	9 004	8,70
Caixas de engrenagens .....	5	1	13 766	13 767	0,01
Partes separadas .....	1 574	16	6 886	6 902	0,23
Partes e peças separadas .....	176	1	13 399	13 400	0,01
Máquinas e aparelhos elétricos ..	116 861	742	237 785	...	...
Transformadores para baixa frequência .....	29	1	7 029	7 030	0,01
Motores monofásicos .....	109 290	430	9 003	9 433	4,56
Motores .....	2 308	26	6 909	6 935	0,37
Partes e peças separadas .....	19	1	9 331	9 332	0,01
Condensadores de alumínio .....	1 803	115	12 796	12 911	0,89
Interruptor de embutir .....	256	14	6 636	6 650	0,21
Aparelhos para interrupção ....	15	1	26 526	26 527	0,00
Disjuntores .....	1 120	69	6 456	6 525	1,06
Aparelhos para proteção de circuitos .....	258	37	7 456	7 493	0,49
Aparelhos de conexão .....	1 537	21	20 731	20 752	0,10
Peças de aparelhos para interrupção .....	53	5	12 912	12 917	0,04
Aparelhos para interrupção ....	53	2	10 748	10 750	0,02
Placa de circuito .....	18	8	67 192	67 200	0,01
Lâminas de material semicondutor .....	0	1	13 974	13 975	0,01
Cabos .....	90	7	12 933	12 940	0,05
Peças para usos elétricos .....	20	4	7 153	7 157	0,06
Veículos, automóveis e tratores .	7 055 354	29 347	182 575	...	...
Caixas de direção .....	22 050	71	6 365	6 436	1,10
Caixas de velocidade .....	1 652 576	21 455	103 713	125 168	17,14
Embreagens mecânicas .....	30 775	60	5 221	5 281	1,14
Radiadores .....	12 331	18	5 581	5 599	0,32
Capas de diferencial .....	97 338	354	5 962	6 316	5,60
Automóveis: partes .....	5 240 284	7 389	55 733	63 122	11,71
Lentes, elementos de óptica .....	7	3	5 327	...	...
Instrumentos de cálculo .....	7	3	5 327	5 330	0,06
Posições restantes .....	468 256 916	319 379	426 856	746 235	...

FONTE DOS DADOS BRUTOS: INTAL/Unidade de Estatística e Informática.

Tabela 5

Mercado potencial para produtos brasileiros na Argentina — 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D.100)
Carnes .....	117 000	158	15 899	...	...
Carnes .....	117 000	158	15 899	16 057	0,98
Frutas frescas ou secas .....	54 155 152	9 438	14 238	...	...
Bananas .....	54 155 152	9 438	14 238	23 676	39,86
Café, chá, erva-mate .....	12 160 280	28 653	43 013	...	...
Café sem torrar .....	12 160 280	28 653	43 013	71 666	39,98
Cacau e seus preparados .....	5 866 820	12 202	16 140	...	...
Cacau em pasta .....	5 170 020	9 011	7 879	16 890	53,35
Manteiga de cacau .....	696 800	3 191	8 261	11 452	27,86
Minerais metálicos .....	29 084 488	86 688	13 052	...	...
Minerais de ferro .....	29 084 488	86 688	13 052	99 740	86,91
Combustíveis minerais .....	149 489 936	44 816	403 946	...	...
Gasolina para motor .....	27 908 760	5 170	19 071	24 241	21,33
Querosene .....	43 087 620	7 903	26 805	34 708	22,77
Gasóleo .....	63 999 112	11 310	86 938	98 248	11,51
Gás de petróleo .....	14 494 444	20 433	271 132	291 565	7,01
Produtos de indústrias químicas	1 019 600	448	51 367	...	...
Fósforo .....	100	1	8 581	8 582	0,01
Óxido de alumínio .....	1 019 500	447	42 786	43 233	1,03
Produtos químicos orgânicos ....	5 535 517	7 895	54 899	...	...
Fenol .....	54 600	56	6 867	6 923	0,81
Ácido acrílico .....	28 800	22	8 008	8 030	0,27
Ácido adíptico .....	4 593 446	4 917	6 227	11 144	44,12
Ácido cítrico .....	847 020	1 344	6 239	7 583	17,72
Hexametildiamina .....	2 160	5	10 400	10 405	0,05
Grupo da piridina .....	9 000	198	10 549	10 747	1,84
Compostos heterocíclicos ....	491	1 353	6 609	7 962	16,99
Produtos farmacêuticos .....	60 187	94	5 792	...	...
Medicamentos para medicina e/ou veterinária .....	60 187	94	5 792	5 886	1,60
Fertilizantes .....	516 000	109	12 407	...	...
Fosfato diamônico .....	516 000	109	12 407	12 516	0,87
Taninos e seus derivados .....	39 935	378	10 482	...	...
Pigmentos .....	39 935	378	10 482	10 860	3,48
Sabões .....	645 815	728	5 584	...	...
Produtos orgânicos tensoativos	645 815	728	5 584	6 312	11,53
Produtos fotográficos e cinemato- gráficos .....	640 033	6 654	6 164	...	...
Policromas .....	640 033	6 654	6 164	12 818	51,91
Produtos diversos das indústrias químicas .....	4 044 312	6 957	31 248	...	...
Aditivos para óleos lubrifican- tes .....	3 079 388	5 554	6 050	11 604	47,86
Aditivos peptizantes .....	467 880	821	6 387	7 208	11,39
Catalisadores .....	1 000	7	11 852	11 859	0,06
Produtos químicos .....	496 044	575	6 959	7 534	7,63
Matérias plásticas artificiais .	18 732 661	16 370	44 882	...	...
Tereftalato de polietilengli- col .....	866 513	853	5 613	6 466	13,19
Produtos de polimerização ....	10 154 115	7 846	8 350	16 196	48,44

(continua)

Tabela 5

## Mercado potencial para produtos brasileiros na Argentina — 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D.100)
Polipropileno .....	7 095 792	6 525	13 141	19 666	33,18
Cloruro de polivinilo .....	500 000	371	8 258	8 629	4,30
Manufaturas de polímeros .....	116 241	775	9 520	10 295	7,53
Borracha natural ou sintética ..	401 491	616	13 819	...	...
Poli-butadieno .....	367 754	358	8 045	8 403	4,26
Outras manufaturas de borracha	33 737	258	5 774	6 032	4,28
Madeira .....	480 467	158	5 538	...	...
Madeira: cedro .....	480 467	158	5 538	5 696	2,77
Pastas para fabricação de papel	320 817	248	10 448	...	...
Pasta química de madeira fibra longa .....	320 817	248	10 448	10 696	2,32
Papel e papelão .....	12 564 459	15 444	44 371	...	...
Papel de impressão .....	7 730 501	4 810	25 799	30 609	15,71
Papel de imprensa .....	2 827	2	6 760	6 762	0,03
Papel kraft .....	4 831 131	10 632	11 812	22 444	47,37
Algodão .....	83 456	122	39 338	...	...
Algodão sem pentear .....	83 456	122	39 338	39 460	0,31
Manufaturas de pedra .....	961 951	605	9 280	...	...
Manufaturas de pedra refratá- ria .....	961 951	605	9 280	9 885	6,12
Produtos cerâmicos .....	373 107	444	11 141	...	...
Produtos refratários .....	373 107	444	11 141	11 585	3,83
Obras de ferro fundido, ferro ou aço .....	51 786 355	49 929	219 435	...	...
Desbastes em rolos para chapas	11 893 015	33 092	88 758	121 850	27,16
Chapas de ferro .....	32 348 784	12 055	56 200	68 255	17,66
Chapas estanhadas .....	7 361 943	4 602	10 624	15 226	30,22
Chapas .....	182 367	178	30 103	30 281	0,59
Tubos .....	246	2	33 750	33 752	0,01
Cobre .....	38 815	75	62 400	...	...
Cobre eletrolítico .....	38 815	75	62 400	62 475	0,12
Geradores de vapor de água .....	5 596 642	37 217	357 409	...	...
Motores: peças .....	2 637	45	5 125	5 170	0,87
Partes de motores .....	3 161 211	13 061	51 382	64 443	20,27
Bombas rotativas .....	37 776	1 248	8 810	10 058	12,41
Compressor .....	75 331	1 146	24 671	25 817	4,44
Bombas e compressores: peças ..	31 835	252	6 172	6 424	3,92
Máquinas para engarrafar .....	8 113	219	7 723	7 942	2,76
Transportadores .....	18 400	315	5 716	6 031	5,22
Niveladoras .....	1 137 588	4 536	5 971	10 507	43,17
Escavadores .....	111 455	531	6 831	7 362	7,21
Perfuradoras .....	1 188	17	6 820	6 837	0,25
Máquinas para material têxtil	12 103	98	11 906	12 004	0,82
Teares .....	19 600	205	5 773	5 978	3,43
Máquinas de tecer: peças .....	11 927	91	8 223	8 314	1,09
Máquinas de costura .....	70 192	525	9 954	10 479	5,01
Máquinas de colar .....	553 274	8 237	7 136	15 373	53,58
Cilindros .....	1 393	41	39 526	39 567	0,10
Laminadoras .....	1 740	7	14 692	14 699	0,05
Impressoras .....	996	101	6 264	6 365	1,59
Terminais .....	2 143	153	9 808	9 961	1,54
Sistemas digitais com cpu .....	2 975	1 456	8 585	10 041	14,50

(continua)

Tabela 5

Mercado potencial para produtos brasileiros na Argentina -- 1987

PRODUTOS	PESO (kg) (A)	VALOR (US\$ 1 000) (B)	COMÉRCIO POTENCIAL (US\$ 1 000) (C)	COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (US\$ 1 000) (D=B+C)	PERCENTUAL EM RELAÇÃO AO COMÉRCIO TOTAL DA POSIÇÃO (E=B/D.100)
Impressora: peças .....	852	19	9 116	9 135	0,21
Peças soltas .....	10	3	6 212	6 215	0,05
Máquinas, aparelhos e artefa- tos .....	138 895	2 630	30 110	32 740	8,03
Máquinas, aparelhos mecânicos. Caixas de fundição para borra- cha .....	34 059	469	12 339	12 808	3,66
45 716	802	7 599	8 401	9,55	
Rolamentos radiais .....	51 468	630	23 504	24 134	2,61
Rolamentos .....	399	2	5 857	5 859	0,03
Amortecedores para fricção em chapas .....	10 418	152	6 242	6 394	2,38
Engrenagens .....	38 588	226	5 342	5 568	4,06
Máquinas e aparelhos elétricos .	2 509 234	19 125	246 274	...	...
Motores de corrente alternada	18 380	152	6 409	6 561	2,32
Geradores: partes .....	15 072	186	14 434	14 620	1,27
Aparelhos de telefonia: peças	5 645	151	7 991	8 142	1,85
Telefonia: peças .....	7 379	262	5 121	5 383	4,87
Sintonizadores .....	2 180	76	10 731	10 807	0,70
Aparelhos transmissores: partes	315 185	3 939	65 118	69 057	5,70
Aparelhos transmissores: peças	41 305	499	47 662	48 161	1,04
Gabinetes, mesas de controle .	814	12	6 806	6 818	0,18
Circuitos impressos .....	13 158	181	7 117	7 298	2,48
Tubos cromáticos .....	2 077 031	13 100	54 847	67 947	19,28
Circuitos integrados .....	8 736	450	13 739	14 189	3,17
Fios e cabos .....	4 349	117	6 299	6 416	1,82
Veículos, automóveis, tratores .	12 361 689	47 907	199 731	...	...
Veículos: automóveis .....	6 315	43	13 958	14 001	0,31
Carrocerias: partes .....	804 603	1 586	24 010	25 596	6,20
Partes de veículos .....	743 865	4 511	33 685	38 196	11,81
Automotores: peças .....	3 726 474	9 942	21 809	31 751	31,31
Direção e comando, acessórios, veículos .....	278 775	2 249	9 734	11 983	18,77
Freios .....	335 224	2 625	6 965	9 590	27,37
Partes de automotores .....	6 466 433	26 951	89 570	116 521	23,13
Lentes, elementos de óptica ....	96 337	1 840	42 729	...	...
Aparelhos de fotocópias .....	62 850	1 599	6 393	7 992	20,01
Instrumentos para medição má- quinas elétricas .....	179	15	6 073	6 088	0,25
Instrumentos para medição mag- nitudo não elétrico .....	47	6	9 661	9 667	0,06
Máquinas para verificar circui- tos .....	217	99	7 082	7 181	1,38
Aparelhos elétricos: partes ..	33 044	121	13 520	13 641	0,89
Posições restantes .....	458 974 615	424 163	1 089 541	1 513 704	...

FONTE DOS DADOS BRUTOS: INTAL/Unidade de Estatística e Informática.

## Bibliografia

- ACCURSO, Cláudio, coord. (s.d.). **Avaliação geral do setor industrial do Rio Grande do Sul: período 1960-85.** Porto Alegre, IEPE. (mimeo).
- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de (1988). Os fundamentos econômicos do Programa de Integração Argentina-Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, Brasiliense, 8(3):41-54, jul./set.
- \_\_\_ (1989). O Programa de Integração Argentina-Brasil e as tendências atuais da economia mundial. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 10(2):181-8.
- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de et alii (1989). Proteção, competitividade e desempenho exportador da economia brasileira nos anos 80. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, FUNCEX, 4(26):13-25, nov./dez.
- BARBOSA, Rubens Antônio (1989). **As tentativas de integração da América Latina.** (Trabalho apresentado no I Seminário de Integração do Cone Sul, Porto Alegre).
- BAUMANN, Renato (1989). **A integração econômica entre Brasil e Argentina: considerações gerais.** (Trabalho apresentado no Seminário A Integração Argentina-Brasil-Uruguai: opções e desafios para seus sistemas agroindustriais e alimentares, Rio de Janeiro).
- BAUMANN, Renato & LERDA, Juan Carlos, org. (1987). **A integração em debate.** Brasília, UnB/Marco Zero.
- BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil.** Brasília.
- BREZZO, R. & PERKAN, J. (1989). **La insercion en el mercado subregional: el caso uruguayo, un analisis del desarrollo de exportaciones industriales baseadas en materias primas no agropecuárias.** (Trabalho apresentado no I Seminário Técnico de Integração do Cone Sul, Porto Alegre).
- CESNAIS, François (1988). **Biotechnology and the agricultural exports of developing countries: a review of the trends and their implications.** Paris, Group de Recherche sur l'Etat, l'Internationalisation des Techniques et le Developpement.

- DRUCKER, Peter F. (1988). L'avenement de l'economie planetaire. **Futuribles**, Paris, (117), jan.
- FARIA, José Ângelo Estrella (1990). Integração latino-americana: inércia e descaso. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, 17(4): 88-101, jan.
- FONSECA, Renato (1989). Comércio intra-indústria e integração. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, FUNCEX, 4(23):24-41, maio/jun.
- GIGENA, Gonzalo Rodriguez (1988). **La contribución del comercio agropecuario y agroindustrial a la integración**. (Trabalho apresentado no I Seminário de Integração do Cone Sul, Porto Alegre).
- HIRST, Mónica, org. (1988). **Argentina-Brasil: el largo camino de la integración**. Buenos Aires, Legasa.
- \_\_\_ (1988b). Contexto de estratégia do Programa de Integração Argentina-Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, Brasiliense, 8(3):55-72, jul./set.
- \_\_\_ (1988a). **El Programa de Integración Argentina-Brasil: de la formulacion a la emplementacion**. Buenos Aires, FLACSO. (Documentos e Informes de Investigacion, 67).
- JAGUARIBE, Hélio (1988). A América Latina no presente contexto internacional. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, PUC, (7):11-24, jan./jun.
- MACADAR, Beky Moron de & BELLO, Terezinha da Silva (1990). América Latina: a caminho da integração. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, 17(4):73-87, jan.
- \_\_\_ (1989). A integração latino-americana face às transformações da economia mundial. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, 10(2):189-211.
- MASSAD, Carlos (1989). Una nueva estrategia para la integración. **Revista de la Cepal**, Santiago de Chile, (37):109-13, abr.
- OMINAMI, Carlos (1988). Le débat industriel latino-americain. **Revue Tiers-Monde**, Paris, IEDES/PUF, 29(115):837-53, juil./sept.

- PEREZ, José Eduardo Gutierrez (1988). **A integração Brasil-Argentina: um estudo da competitividade na produção de grãos.** Porto Alegre, UFRGS/IEPE. (Tese de Mestrado, mimeo).
- PORTA, Fernando(1988). Integração argentino-brasileira de bens de capital. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, FUNCEX, 4(23):12-23, maio/jun.
- PORTA, Fernando & FONTANALS, Jorge (1989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo argentino-brasileño en el sector de bienes de capital. **Integración Latinoamericana: Revista del INTAL**, Buenos Aires, 14(152):14-25, dic.
- PROGRESSO SÓCIO-ECONÔMICO DE AMÉRICA LATINA (1988). Washington, BID.
- REVISTA CACEX (1989). Brasil-Argentina: os passos da integração. Porto Alegre, v.24, n.1109, 20 nov.
- RICUPERO, Rubens (1989). Comércio exterior brasileiro: competitividade e perspectivas. **Diário do Comércio**, Belo Horizonte, Fundação Dom Cabral, 23 maio.
- \_\_\_ (1989a). **A economia mundial de blocos e a integração da América Latina.** (Trabalho apresentado no I Seminário de Integração Sul-Americana, Porto Alegre, mimeo).
- RIO GRANDE DO SUL. Assembléia Legislativa. Comissão Parlamentar Especial para Integração do Prata (1987). **Anais...** Porto Alegre, CORAG.
- RIO GRANDE DO SUL. **Constituição do Estado do Rio Grande do Sul.** Porto Alegre, /s.ed./
- RIO GRANDE DO SUL Secretaria Especial para Assuntos Internacionais (s.d.). **Protocolos Brasil-Argentina.** Porto Alegre. (cópia xerox).
- SEITENFUS, Ricardo Antônio Silva (1989). **A cooperação argentino-brasileira: significado e perspectivas.** Brasília, UnB. (mimeo).
- SILVA, Cléia Barbato de (1989a). **Argentina, Brasil y Uruguay: agroindustrialización, inserción externa e integración.** (Trabalho apresentado no I Seminário Técnico de Integração do Cone Sul, Porto Alegre, mimeo).
- \_\_\_ (1989). **Cooperación del IICA con la integración Argentina/Brasil/Uruguay.** San José, Costa Rica, IICA.

# **PLANO GERAL DA OBRA**

## **TOMO 1**

**A CRISE DOS ANOS 80 E O DESEMPENHO DA ECONOMIA GAÚCHA**

**A PROBLEMÁTICA REGIONAL E URBANA**

## **TOMO 2**

**ASPECTOS SETORIAIS DO DESENVOLVIMENTO DO RIOGRANDE DO SUL**

**A Evolução da Agropecuária**

**A Questão Industrial**

**Os Novos Rumos do Setor Financeiro**

**Finanças e Gestão na Administração Pública**

## **TOMO 3**

**A CRISE E OS AJUSTES NAS RELAÇÕES CAPITAL–TRABALHO**

**AS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS E PERSPECTIVAS DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA**