

A saga da competitividade das exportações industriais brasileiras – 1992*

RENATO BAUMANN**

A economia brasileira apresentou, por toda uma década, os piores indicadores de desempenho já registrados, ao mesmo tempo que as exportações cresciam muito rapidamente, sobretudo de produtos industrializados. Esses indicadores têm induzido alguns analistas a atribuir ao mercado externo uma importância crescente para a indústria brasileira. A preocupação com a competitividade dos produtos nacionais passou a adquirir relevância tanto por esse papel de destaque das exportações quanto por causa da maior exposição a produtos importados que se observa nos últimos anos. Este artigo mostra os principais resultados de uma pesquisa sobre o tema competitividade, analisando os dados das empresas entrevistadas sob a ótica de seu envolvimento com a atividade exportadora.

1 - Introdução

A economia brasileira apresentou por toda uma década provavelmente os piores indicadores econômicos já registrados, sendo que no final dos anos 80 as dificuldades tornaram-se mais agudas. A inflação de 12 meses alcançou 3.000% em meados de 1990, permanecendo numa média em torno de 800% nos dois anos seguintes, enquanto o PIB *per capita* caiu 15% entre 1988 e 1992.

Enquanto isso, as exportações cresceram muito rapidamente, com taxas anuais próximas a 5% entre 1980 e 1992, graças principalmente aos produtos industriais, cujas exportações chegaram a atingir 74% das exportações totais em 1992.

Estes dois conjuntos de dados têm levado a algumas avaliações segundo as quais o dinamismo das exportações é uma fonte importante de crescimento do setor industrial, compensando parcialmente a recessão do mercado interno. De acordo com tais pontos de vista, as exportações industriais têm-se tornado importantes não apenas como uma fonte de divisas – conforme sugerido por várias análises anteriores da experiência brasileira, levando em consideração, entre outras coisas, o peso relativamente pequeno das vendas externas no total da produção interna –, mas,

* Agradeço a um parecerista anônimo pelas sugestões (parcialmente incorporadas) com relação à apresentação. As opiniões aqui apresentadas são de minha inteira responsabilidade, não correspondendo necessariamente à posição oficial das instituições às quais estou ligado.

** Do IPEA e da Universidade de Brasília, atualmente na Cepal.

desagregando as fontes de crescimento, verifica-se que o mercado externo tem aumentado sua importância como fonte de demanda para alguns setores industriais.

Além disso, a experiência de 1986 — quando vários exportadores desviaram produtos do mercado externo para atender à demanda interna superaquecida e logo descobriram que o custo de perder contratos externos era muito alto — tem levado a expectativas de que o envolvimento crescente com a atividade exportadora se tornará um negócio mais permanente que anteriormente.

Ao mesmo tempo, desde 1987, e mais intensamente a partir de 1990, tem-se testemunhado um movimento sem precedentes no sentido da abertura da economia brasileira para as importações.

O pré-requisito para os produtores internos operarem com sucesso num contexto mais aberto é melhorar a competitividade, de modo a preservar a entrada das importações competitivas e manter (ou aumentar) sua participação nos mercados internacionais. A melhoria da competitividade, desse modo, tem-se tornado um objetivo explícito para os produtores privados e *policy makers* brasileiros, diferentemente do ocorrido no passado.

O presente estudo, baseando-se nos dados primários de uma ampla pesquisa realizada em conjunto pelo Instituto de Economia/ Universidade Federal do Rio de Janeiro, Universidade de Campinas e Ministério da Ciência e Tecnologia sobre os principais aspectos da indústria brasileira referentes à sua competitividade, faz parte de um conjunto de trabalhos que trata de uma gama diversificada de assuntos relacionados direta ou indiretamente ao tema básico da competitividade da indústria brasileira.¹

A pesquisa procura descrever as etapas básicas recentes, empreendidas pelas empresas industriais brasileiras em busca da competitividade, sua visão sobre as principais tendências e seus planos para futuras ações em relação a essas tendências, retratando os esforços que têm sido feitos pelas empresas pesquisadas e tentando identificar indicações de que o envolvimento com a atividade exportadora possa ter levado a um enfoque diferenciado. Como um subproduto, tentamos verificar se os resultados dessa amostra confirmam em termos gerais alguns procedimentos específicos que caracterizam as empresas exportadoras em outros países.

A estrutura do trabalho é a seguinte: a segunda seção mostra muito brevemente uma visão geral de alguns efeitos positivos a ser esperados de um envolvimento crescente com as exportações, como um referencial para uma avaliação comparativa dos resultados obtidos; a terceira seção apresenta os procedimentos metodológicos que foram adotados, bem como uma descrição da amostra de empresas e as linhas básicas do questionário; a quarta seção sumaria os resultados básicos encontrados, comparando-os com evidências de estudos anteriores; e a última seção contém as conclusões mais importantes e algumas implicações de política.

¹ Trabalho paralelo tratando de temas gerais, baseado nos mesmos dados primários, encontra-se em Bielschowsky (1993).

2 - Uma breve consideração sobre os efeitos positivos esperados das exportações

A teoria econômica e a evidência empírica de vários países tornam previsível uma relação positiva entre exportação e melhoria de competitividade. Não apenas a manutenção de um certo nível de competitividade é um pré-requisito para o desempenho exportador, como existe um ciclo virtuoso que associa mais exportações com processos de produção mais eficientes, melhor identificação de oportunidades no mercado internacional, maior contato com o progresso técnico etc., sendo que tudo isso leva a melhores condições para exportar mais e em bases mais sustentáveis.

Em nível de empresas, observa-se com frequência que nos países em desenvolvimento elas têm dificuldades em apropriar-se de rendas oriundas de novas tecnologias e por isso gastam relativamente poucos recursos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) básicos e inovadores, orientando, por outro lado, suas atividades de pesquisa para a adaptação de tecnologias externas.

Contudo, a relação de causalidade provavelmente funciona em ambas as direções. As exportações aumentam o tamanho do mercado, podendo, desse modo, aumentar o retorno para as atividades inovadoras. Além disso, para um exportador o mercado externo pode impor condições mais rigorosas, reforçando, assim, a demanda por essas atividades de mudança tecnológica.

Pode-se esperar, portanto, que — com relação ao *tipo* de atividade de melhoria tecnológica — quanto maior for o grau de envolvimento de uma empresa com a atividade exportadora, maior será a probabilidade de se adotarem reduções de custos, melhorias de produtividade e inovações na diferenciação do produto.

Na medida em que o *modo* de aquisição da tecnologia é o que interessa, pode-se usar a classificação adotada por Kirim (1990) para modos de transferência de conhecimento, os quais podem ocorrer de acordo com contratos “formais” via mercado (investimento direto, licenciamento, contratos de gerenciamento, projetos prontos) ou podem ser absorvidos “informalmente” (não através do mercado), como a aprendizagem através da exportação, a imitação, a atualização através da literatura especializada, visitas a feiras de amostras, intercâmbio de conhecimento científico e outros.

Não se pretende aqui fazer um levantamento extensivo da literatura sobre o assunto. Basta examinar alguma evidência relacionada a um país em desenvolvimento que tenha enveredado recentemente rumo a uma orientação comercial mais liberal — informações sobre a Turquia são usadas como base de comparação — e uns poucos indicadores já disponíveis para o Brasil.

Tomamos como referência a experiência da Turquia, segundo os resultados contidos em Kirim (1990), para 659 empresas, referentes a 1987/88. O autor não encontrou diferença perceptível no âmbito dos gastos relativos a P&D das empresas que produzem para exportar ou para o mercado interno. Produzir para exportar parece influenciar a *direção* dos esforços de pesquisa tecnológica. As três atividades mais importantes de mudança tecnológica para os exportadores, em ordem de

importância, foram: a) redução de custos; b) ampliação da capacidade (expansão da produção física da fábrica e equipamentos existentes sem investir significativamente em novos bens de capital); e c) melhoria da qualidade da produção.

Para os não-exportadores, a ordem foi um pouco diferente, vindo em primeiro lugar a melhoria da qualidade, seguida pela redução de custos e, em último lugar, a ampliação da capacidade.

Dado que competir com importações exige predominantemente qualidade de produto — mais que diferenciais de preços —, seria de esperar que a atividade tecnológica das empresas que produzem para o mercado interno fosse orientada mais para a diferenciação de produto e menos para atividades de pesquisa tecnológica destinadas à redução de custos. Por outro lado, poder-se-ia esperar que as empresas exportadoras empreendessem reduções sistemáticas de custos e atividades de mudança tecnológica para melhoria da qualidade e desenvolvimento do produto.

Parece existir ainda diferenças entre exportadores e não-exportadores no *modo* pelo qual essas mudanças tecnológicas se realizam. Não apenas as empresas exportadoras estão mais envolvidas em atividades tecnológicas para reduzir custos do que as que produzem para o mercado interno; essas atividades são realizadas de maneira mais sistemática pelas empresas exportadoras.

Além disso, tanto as empresas exportadoras quanto aquelas que produzem para o mercado interno adquirem suas tecnologias predominantemente através de modos formais, não-participativos, somente naqueles casos em que os produtos ou as tecnologias são novos para elas. As empresas produtoras para o mercado interno confiam predominantemente em fontes internas e informais para aquisição de tecnologias, enquanto as exportadoras confiam nos mecanismos de transferência via mercado. A principal razão parece ser que “em atividades que são novas para o país e para a indústria o meio mais fácil para se ter acesso às tecnologias é através de um acordo formal com o fornecedor externo; em outras áreas onde as empresas internas já estavam estabelecidas por algum tempo, foi sempre preferível obter o conhecimento adicional sem efetivamente pagar por ele” [Kirim (1990, p. 1.354)].

Para o caso brasileiro, aparentemente não existem informações publicadas desse tipo. Mas, pelo menos, encontram-se disponíveis três conjuntos de evidência referentes a características específicas de empresas exportadoras, fornecendo um referencial para uma avaliação comparativa dos resultados obtidos na presente pesquisa.

Primeiro, Braga (1990) se reporta a dados de 4.342 estabelecimentos, referentes a 13 setores industriais em 1981, e encontra — similarmente a Kirim no caso da Turquia — que a probabilidade de se racionalizar o processo de produção utilizando-se métodos de controle de qualidade do produto, controle de matérias-primas e modificações na disposição dos equipamentos dentro da fábrica aumenta com a participação estrangeira, importação de tecnologia, exportações e tamanho. A probabilidade de se usar controle de qualidade é ainda afetada positivamente pela diversificação do produto. Além disso, verifica que o envolvimento com as exportações não apenas tem impacto intenso sobre todas as atividades tecnológicas consideradas, mas também que uma empresa que exporta tem uma probabilidade maior de se dedicar à atividade tecnológica que uma empresa não-exportadora.

A razão exportações/vendas, o tamanho e a participação do capital estrangeiro também aumentam a probabilidade de uma determinada empresa desenvolver novos produtos e criar um programa de treinamento de mão-de-obra.

Willmore (1992) se reporta aos resultados de 17.053 empresas industriais brasileiras em 1980, encontrando, primeiramente, uma relação negativa entre P&D e exportação. A existência de um programa de pesquisa e desenvolvimento parece não ter efeito significativo na probabilidade de que uma empresa irá engajar-se em atividades de exportação ou importação. A causalidade parece estar na direção oposta, visto que Braga e Willmore (1991) verificaram que a exportação aumenta a probabilidade de uma empresa brasileira engajar-se em P&D.

Os exportadores tendem a se preocupar mais com publicidade. As empresas que produzem bens intensamente anunciados (portanto, diferenciados) têm maior probabilidade de participar no comércio internacional que as demais. Além disso, as empresas exportadoras dependem mais intensamente das importações que aquelas que produzem para o mercado interno.

Finalmente, alguma evidência complementar foi obtida por Willmore e publicada pela Cepal (1985), com base em dados de 12.435 empresas em 1978. Mostrou-se que o tamanho da empresa é o fator mais importante, afetando tanto a probabilidade de que uma empresa irá exportar como seu desempenho subsequente. No que se refere aos atributos competitivos considerados anteriormente, verificou-se que gastos com publicidade e acordos de licenciamento têm uma relação forte e positiva tanto com a probabilidade de exportar quanto com o desempenho exportador, novamente de acordo com os resultados apresentados para a Turquia.

3 - Informação metodológica²

O presente trabalho objetiva: *a*) identificar as ações básicas empreendidas nos últimos cinco anos relacionadas à melhoria da competitividade, conforme refletido nas respostas do questionário; e *b*) tentar relacionar qualquer diferença que possa ser encontrada no comportamento das empresas no tocante ao seu envolvimento com a atividade exportadora.

O estudo baseia-se nos resultados primários de uma pesquisa realizada em conjunto pelo Instituto de Economia/Universidade Federal do Rio de Janeiro, Universidade de Campinas e Ministério da Ciência e Tecnologia sobre os principais aspectos da indústria brasileira referentes à sua competitividade. Um total de 1.500 questionários foi enviado para as empresas em todo o país, selecionadas com base em suas contribuições para a produção setorial, de acordo com o Censo de 1985.

2 Não seria viável — devido à preocupação com o tamanho já bastante grande deste artigo — descrever todos os conceitos usados no questionário, nem o modo pelo qual cada variável foi efetivamente medida. Informação específica para o leitor interessado poderá ser fornecida a pedido.

Os resultados aqui reportados correspondem a um processamento parcial dos dados de 350 empresas que responderam ao questionário. Supôs-se, com o intuito de avaliar as peculiaridades do setor exportador, que se poderia ter uma amostra de empresas delineada de modo a permitir que se pudessem isolar os efeitos das exportações (isto é, comparação setorial de exportadores e não-exportadores), tamanho da empresa e especificidades setoriais. Uma subamostra de 199 empresas compreendendo 11 setores³ foi, então, identificada, constituindo-se a base da presente análise.

Os resultados aqui apresentados devem ser vistos apenas como uma primeira aproximação do assunto, dado que uma avaliação mais detalhada deveria: *a*) levar em consideração toda a informação⁴ disponível para o pesquisador; e *b*) processar os dados isolando os efeitos específicos decorrentes do tamanho da empresa, especificidades setoriais e o envolvimento com as exportações.

Além disso, não se deveria esperar encontrar aqui um teste abrangente dos efeitos decorrentes do envolvimento com o mercado externo. Isso exigiria trabalho adicional, levando em consideração as características do período de análise — além da recessão e sobrevalorização da taxa de câmbio que têm afetado o setor exportador —, o tamanho da empresa e as especificidades setoriais, entre outros atributos.

As empresas constantes dessa subamostra de 199 empresas exportaram em 1992 um total de US\$ 6,2 bilhões, correspondendo a 23% do total das exportações brasileiras de produtos industrializados naquele ano.

Para avaliar o papel do envolvimento com as exportações, os dados primários foram processados, agrupando-se as empresas que responderam ao questionário de acordo com as respectivas razões exportações/vendas totais em cinco grupos definidos arbitrariamente do seguinte modo:

- a*) não-exportadores (empresas com razão X/Y até 5%);
- b*) empresas com a razão X/Y entre 6 e 10%;
- c*) empresas com a razão X/Y entre 11 e 30%;
- d*) empresas com a razão X/Y entre 30 e 50%; e
- e*) empresas com a razão X/Y acima de 50%.

A amostra está descrita de acordo com o número de empresas em cada intervalo e com a sua participação no total das exportações da amostra do seguinte modo:

3 Produtos siderúrgicos, equipamentos de energia elétrica, indústria automobilística, tecidos de algodão, celulose, papel, cimento, aparelhos de TV, rádio e som, fertilizantes, mobiliário, vestuário e tecidos.

4 Vários aspectos, tais como uma consideração detalhada do treinamento de mão-de-obra, a visão dos empresários sobre as limitações impostas pela infra-estrutura física e tecnológica e outros não foram aqui considerados.

Razão exportações/vendas (%)	Número de empresas (%)	Participação (%) nas exportações da amostra	
		Média 1987/89	1992
0 a 5	54,2	0,9	0,4
6 a 10	8,4	0,8	1,3
11 a 30	22,3	34,3	30,4
31 a 50	9,5	35,2	43,2
Acima de 50	5,6	28,8	24,8
Total	100,0	100,0	100,0

Mais da metade das empresas tem um coeficiente de exportação muito baixo (inferior a 5%), sendo, portanto, consideradas como não-exportadoras ou como produtoras para o mercado interno. O segundo ponto a ser enfatizado é que o grupo de empresas com coeficientes de exportação entre 30 e 50% apresentou o desempenho mais marcante em termos do mercado externo, aumentando significativamente sua participação no total das exportações da amostra entre os dois períodos aqui considerados.

A maioria (72%) dessas empresas faz parte de grupos econômicos, uma característica comum a todos os cinco conjuntos de empresas. Em todos os grupos, à exceção do último, cerca da metade (48%) refere-se a multiprodutores (isto é, produzem vários itens) e 47% têm várias unidades produtoras (várias fábricas).

4 - Resultados básicos

4.1 - Ajustamento recente

A análise desses dados requer alguma consideração prévia a respeito do ano (1992) em que foram coletados. Sabe-se, através de pesquisas anteriores, que a maior parte do setor produtivo no Brasil — em particular o manufatureiro — estava àquela época passando por uma mudança significativa, após uma experiência traumática desde 1990, quando a liquidez foi reduzida drasticamente pelas políticas governamentais, o produto nacional apresentou taxas negativas, as taxas de juros internos subiram acentuadamente, a inflação permaneceu em torno de 25% ao mês e uma política comercial de abertura empurrou os produtores internos para um grau de exposição sem precedentes na competição com as importações. Portanto, é de se esperar que um movimento de adaptação das empresas esteja presente nesses dados, bem como as diferenças básicas entre exportadores e não-exportadores.

Uma segunda observação refere-se ao fato de que o questionário foi elaborado para identificar os aspectos básicos do setor produtivo, referentes a medidas para melhorar a competitividade. Assim, as questões não foram feitas totalmente sob medida para tratar especificamente da atividade exportadora. A análise do ponto de vista do relacionamento com o setor externo é, desse modo, um subproduto, apesar de uma grande quantidade de informação — sem precedentes em vários aspectos — encontrar-se disponível a partir dos dados processados.

Mantendo esses dois pontos em mente, é interessante notar que a maioria (59%) das empresas classificadas como não-exportadoras ou produtoras para o mercado interno (PMI) — aquelas com coeficiente exportações/vendas inferior a 5% — teve em 1987/89 vendas totais inferiores a US\$ 20 milhões, enquanto aquelas empresas com razão exportações/vendas acima de 30% tiveram naquele ano vendas superiores a US\$ 120 milhões, indicando uma relação positiva entre tamanho e razão exportações/vendas na amostra.

Em 1992 permaneceu a mesma relação positiva entre a razão X/Y e o total das vendas, mas há claras indicações de que os exportadores estavam menos vulneráveis à recessão interna: entre as empresas PMI, 70% tiveram vendas abaixo de US\$ 20 milhões (comparando-se com os 59% em 1987/89), enquanto para os exportadores o impacto é inversamente proporcional à razão exportações/vendas, como mostram os seguintes indicadores:

X/Y (%)	% de empresas com vendas acima de US\$ 120 milhões	
	Média 1987/89	1992
10 a 30	44	33
31 a 50	64	57
Acima de 50	62	62

Isso revelaria que — conforme esperado — o mercado externo tem funcionado como um “amortecedor”, atenuando o impacto negativo da recessão interna nessas empresas na proporção direta com seu envolvimento com as exportações.

Como confirmação da importância do mercado externo como um amortecedor contra a recessão interna, pode-se acrescentar que a proporção de empresas com razão exportações/vendas entre 10 e 30% que tiveram exportações de pelo menos US\$ 12 milhões aumentou de 58% em 1987/89 para 74% em 1992, enquanto para aquelas empresas com razão exportações/vendas acima de 30% aquela proporção permaneceu próxima dos 90% nos dois períodos.

O número de empregados por empresa tem uma distribuição similar àquela das vendas totais: 63% das empresas PMI tinham até 500 trabalhadores em 1987/89, enquanto, para aquelas com razão exportações/vendas acima de 10%, entre 25 e 36% das empresas tinham mais de 3.000 trabalhadores.

Em 1992 há claramente um processo de ajustamento, com redução significativa do emprego. Para os não-exportadores, a proporção de empresas com até 500 empregados subiu para 76%, enquanto para os exportadores com razão exportações/vendas acima de 10% a proporção de empresas com mais de 3.000 trabalhadores caiu para um valor entre 13 e 29%.

Esta redução no emprego teve uma variação correspondente também no processo decisório dentro das empresas, conforme refletido no número de níveis hierárquicos. A metade dos não-exportadores teve em 1987/89 até cinco níveis⁵ de decisão, sendo que esta proporção aumentou para 67% em 1992. O mesmo ocorreu com os diversos grupos de exportadores, em proporção crescente com as respectivas razões exportações/vendas, conforme apresentado abaixo:

Razão X/Y	% de empresas com até cinco níveis hierárquicos	
	Média 1987/89	1992
6 a 10	67	75
11 a 30	46	60
31 a 50	15	46
Acima de 50	12	40

Segue-se dos parágrafos anteriores que um primeiro conjunto de diferenças entre empresas exportadoras e PMI advém de suas capacidades para administrar com sucesso a recessão interna e a intensidade do ajustamento no uso dos fatores de produção.

Contudo, devido à sensação de que o pior período recessivo já passou ou à esperança de que uma melhoria de competitividade decorra do processo de ajustamento, mais da metade das empresas em cada grupo — independentemente de suas razões exportações/vendas — esperava lucros mais elevados em 1993/95 que em 1992 e em 1996/98 em comparação com 1993/95.

Vale a pena notar que a melhoria de competitividade não está necessariamente relacionada com mais importações. Os dados mostram que 60% ou mais dos não-exportadores não importaram bens de capital ou insumos nem em 1987/89 nem em 1992.⁶ As empresas exportadoras têm aparentemente maior dependência de importações: mais de 25% das empresas com uma razão exportações/vendas acima de 10% importaram insumos no valor de mais de US\$ 10 milhões tanto em 1987/89 quanto em 1992.

5 Perguntou-se às empresas se elas tinham até três níveis de decisão, quatro ou cinco níveis, seis ou sete níveis, ou acima de sete níveis. Em 1987/89, 21% das empresas com razão X/Y entre 10 e 30% e 31% das empresas com razão X/Y entre 30 e 50% tinham mais que sete níveis. Em 1992, aquelas proporções caíram para 4 e 15%, respectivamente.

6 Apesar daquela proporção ter sido mais elevada (61%) em 1987/89 que em 1992 (56%) para os insumos, indicando que mesmo neste grupo houve algum aumento no consumo de insumos importados.

Estes resultados são consistentes com aqueles obtidos por Willmore (1992), conforme reportado na Seção 2: existe uma propensão a importar mais elevada nas empresas exportadoras em comparação com as PMI. A Tabela 1 resume os principais indicadores para 1992, comparando-os com 1987/89.

Uma comparação das duas primeiras colunas da Tabela 1 mostra que para todos os grupos de exportadores as vendas externas cresceram mais que as vendas totais entre os dois períodos. Além disso, o crescimento das vendas totais foi mais acentuado para aqueles grupos de empresas que têm alguma atividade exportadora. O desempenho exportador foi particularmente intenso para as empresas com a razão exportações/vendas entre 6 e 10% e aquelas entre 31 e 50%. Esses resultados, embora precisem ser qualificados por informações setoriais,⁷ sugerem que de modo geral *exportar um pouco foi melhor que não exportar*, embora não esteja claro se *mais exportação é melhor que menos exportação*. Ou seja, não se pode dizer — por esses dados — que aumentar a razão exportações/vendas acima de um certo nível seja suficiente para garantir um melhor desempenho das vendas totais. Em outras palavras, parece mais razoável falar das exportações funcionando como um amortecedor contra a recessão interna que considerar esse período como sendo de crescimento induzido por exportações.

TABELA 1

Indicadores da amostra por grupos de empresas

Razão X/Y (%)	Vendas totais: variação (%)	Exportações: variação (%)	Import.insumos/vendas (%)		Emprego/vendas (%)	
	1987-89/92	1987-89/92	1987/89	1992	1987/89	1992
			(média)		(média)	
0 a 5	-4,9	-48,6	9,3	9,5	1,1	0,9
6 a 10	-2,2	96,4	3,6	8,1	1,6	1,3
11 a 30	-7,1	9,3	4,8	5,2	0,8	0,7
31 a 50	5,6	44,3	5,5	5,6	0,6	0,5
Acima de 50	8,4	9,0	8,1	9,6	0,4	0,4

FONTE: Ver texto.

7 A variação do preço das exportações poderá ajudar a explicar alguns desses resultados.

A Tabela 1 mostra ainda que de modo geral todos os grupos de empresas aumentaram sua componente importada, mas vale a pena enfatizar que a variação na razão importações/vendas foi mais marcante para os pequenos exportadores (aquelas empresas com a razão exportações/vendas entre 6 e 10%) e para os maiores exportadores (empresas com a razão exportações/vendas acima de 50%), de modo que parece não existir uma relação linear entre as razões exportações/vendas e importações/vendas.

Finalmente, as duas últimas colunas da Tabela 1 confirmam a redução geral no número de empregos para todos os grupos de empresas. Porém, uma vez mais, esta não é uma característica principal relacionada com a razão exportações/vendas: basta observar que para os maiores exportadores a razão emprego/vendas permaneceu a mesma nos dois períodos.

Outra característica básica das empresas exportadoras dessa amostra está relacionada com o mercado de destino de suas exportações. Parece haver diferenças nesses mercados, sendo que elas devem estar ligadas à razão exportações/vendas e, portanto, ao tamanho das empresas. No grupo de exportadores menores (empresas com razão exportações/vendas entre 6 e 10%), 75% das empresas indicaram vendas para o Mercosul em 1992, 42% para outros países da América Latina e 50% para os Estados Unidos e a CE. Dentre aquelas empresas com razão exportações/vendas acima de 50%, 87% exportaram para os Estados Unidos, 62% para a CE e apenas 12% para o Mercosul.

Poderia parecer, portanto, que todas as empresas exportam para os Estados Unidos e a CE, mas apenas um número limitado – e não as maiores – explora o mercado regional.⁸ Não é necessário lembrar que esta conclusão genérica precisaria ser qualificada com informações em nível setorial.

Ao se perguntar como as empresas canalizam suas vendas, verificou-se que em geral todas as empresas usam basicamente suas próprias estruturas de vendas. É certamente marcante o fato de apenas para os exportadores médios (empresas com

⁸ A importância relativa do Mercosul merece consideração adicional. A percentagem de empresas em cada grupo que indicaram o Mercosul como um mercado importante é a seguinte:

X/Y	0-5	6-10	11-30	30-50	Acima de 50
%	27,5	75,0	42,9	30,8	12,5

Embora o mercado do Cone Sul seja considerado importante para a maioria das empresas do intervalo 6-10%, é preciso que se leve em consideração as proporções relativamente elevadas indicadas pelas empresas de outros grupos. Para as firmas com razões X/Y entre 0 e 5%, este é o mercado com os indicadores mais elevados. Para os dois grupos de empresas com razões X/Y entre 11 e 50%, as percentagens são significativas, embora menores que os indicadores correspondentes para Estados Unidos/Canadá. Note-se, contudo, que os grupos acima referidos abrangem a maior parte das exportações da amostra.

exportações/vendas entre 10 e 50%) existir referência a empresas comerciais (*trading companies*) e empresas licenciadas, quando se esperaria que os exportadores menores fossem os principais clientes desses intermediários.

Em resumo, a evidência apresentada até aqui indica um movimento geral na direção de um ajustamento no número de empregos e na estrutura hierárquica em cada empresa e sugere a existência de diferenças básicas entre exportadores e não-exportadores com relação à sua capacidade para resistir à recessão interna e com relação à propensão a importar. Ademais, há diferenças entre os exportadores no tocante ao mercado destinatário de suas vendas externas e ao modo pelo qual eles canalizam suas exportações.

Entretanto, apesar das diferenças efetivas entre empresas exportadoras e PMI, a evidência parece ser que o processo de ajustamento refletido nesses números é aparentemente mais um resultado de estratégias para melhorar ou consolidar a posição competitiva das empresas no mercado interno do que de estratégias de penetração no mercado externo. Este ponto deveria tornar-se mais claro nas discussões seguintes sobre estratégias de mercado, desempenho de produção e capacidade gerencial, técnica e produtiva.

4.2 - Estratégias de mercado

Foi perguntado às empresas se elas pretendiam explorar segmentos de mercado específicos ou vários segmentos diversificados e qual seria o principal instrumento em suas estratégias no tocante aos mercados interno e externo.

É digno de nota que entre 52 e 63% das empresas em quase todos os grupos revelaram interesse em explorar segmentos específicos de mercado. Este fato parece indicar uma grande preocupação com a competitividade via especialização. Somente para as empresas que exportam mais da metade de sua produção, aquela proporção foi ligeiramente menor (38%) e semelhante à de respostas indicando todos os segmentos de mercado.

Este enfoque segundo o qual a especialização leva a competitividade surge mais claramente das informações especificamente relacionadas com as estratégias de competição das empresas.

A Tabela 2 resume as informações relativas a estratégias quanto aos produtos e à administração da produção, mostrando — para cada grupo de empresas — a percentagem de empresas com respostas afirmativas.

De acordo com a tabela, as empresas visam a segmentos específicos de mercado e estão (principalmente os não-exportadores) preocupados com a identificação do nome da marca e com as exigências de clientes específicos. Também um número de exportadores de todos os tamanhos está preocupado em fornecer assistência técnica para as suas vendas internas, bem como em melhorar a especificidade técnica de seus produtos, o que é ainda um atributo muito considerado pelos exportadores, tanto mais quanto mais elevada for a razão exportações/vendas das empresas. Junto com

TABELA 2

Estratégia de competição das empresas: produtos e administração da produção

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas) ^a				
<i>Estratégia quanto a produtos</i>						
<i>Mercado interno:</i>	100					
Identificação da marca		45	33	n.s.	n.s.	38
Eficiência da assistência técnica		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	38
Especificidade técnica do produto		n.s.	33	38	38	38
Exigências de clientes específicos		38	33	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Mercado externo:</i>	100					
Preço baixo		n.s.	50	46	n.s.	n.s.
Identificação da marca		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	38
Prazo de entrega		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	38
Especificidade técnica do produto		n.s.	33	36	77	75
Fluxo de produção						
<i>Administração:</i>	176					
Redução de estoques		50	80	50	53	n.s.
Melhor utilização de matérias-primas		36	47	45	60	70
Redução de emissão de poluentes		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	50
Redução de emprego		n.s.	33	38	n.s.	n.s.
Redução de gargalos de produção		n.s.	n.s.	35	47	n.s.
<i>Processo de produção:</i>	107					
Aumento de padronização		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	60
Aumento de flexibilidade		65	92	65	79	40
<i>Unidade produtiva principal:</i>	171					
Compra de serviços básicos		40	47	67	73	90
Especialização de linha de produção		n.s.	47	47	n.s.	n.s.
Renovação da linha de produção		59	60	61	73	50

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^aPediu-se que as empresas indicassem cada atributo como "importante" ou "muito importante", podendo indicar até dois atributos. Os dados mostram a percentagem de empresas em cada caso.

a importância dada à identificação do nome da marca e tempo de entrega, isso pareceria consistente com as indicações anteriores de estratégias destinadas a agir em segmentos de mercados específicos.

Merece ainda ser notado que preço baixo é um atributo não considerado para as vendas no mercado externo e apenas aquelas empresas com razões exportações/vendas baixas parecem levá-lo em consideração. Este fato parece consistente com a suposição de que os exportadores brasileiros são *price-takers*, isto é, são muito pequenos para influenciar os níveis de preços internacionais.

Os dados referentes a fluxos de produção também revelam alguma tendência clara. De modo geral, as empresas procuram reduzir os estoques. Note-se que isso é verdadeiro para todos aqueles que dependem do mercado interno para a maior parte de suas operações, devido provavelmente ao custo de manutenção dos estoques num ambiente inflacionário recessivo. Isso pode também explicar o motivo pelo qual os maiores exportadores não consideram este item de modo significativo.⁹

Há também uma preocupação universal em melhorar a utilização de matérias-primas, em proporção crescente com o envolvimento com as exportações, o que se deve não apenas à melhoria da competitividade; para os maiores exportadores há ainda uma preocupação paralela com a emissão de poluentes, provavelmente uma consequência de barreiras impostas pelos países importadores.¹⁰

Mostrou-se nos parágrafos anteriores que o ajustamento nos anos recentes acarretou uma significativa redução no emprego. De acordo com a Tabela 2, pode-se supor que reduções adicionais de magnitude significativa já não são esperadas; somente para alguns grupos de empresas existe indicação de redução planejada de emprego e gargalos na produção.

Os dados da parte inferior da Tabela 2 confirmam que as empresas visam a maior flexibilidade do processo de produção, comprando serviços básicos em proporção direta às respectivas razões exportações/vendas e renovando a linha de produção. Novamente, isto parece consistente com as indicações anteriores de uma busca de competitividade baseada em segmentos de mercado específicos com processos de produção mais eficientes e flexíveis.

Há também algumas diferenças entre exportadores e não-exportadores no tocante ao relacionamento com outras empresas, conforme apresentado na Tabela 3.

Todas as empresas (racionalmente) preferem comprar insumos a preços baixos. Contudo, é interessante notar que a preocupação com a especificação técnica dos insumos — embora significativa para todos os grupos de empresas — é um atributo muito mais importante para os maiores exportadores, o que pode ser um reflexo do

⁹ Note-se que se trata de um enfoque diferente daquele apresentado anteriormente para as empresas da Turquia.

¹⁰ Isso é confirmado por indicações — a serem discutidas mais adiante — de que os maiores exportadores estão sofrendo um impacto negativo das barreiras não-tarifárias.

TABELA 3

*Estratégias de competição das empresas:
relação com fornecedores e outras empresas*

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas) ^a				
<i>Compra de insumos:</i>	107					
Preço baixo		83	75	66	71	88
Especificação técnica		54	50	59	79	75
Durabilidade		n.s.	33	33	n.s.	33
<i>Fornecedores de insumos:</i>	106					
Preferência por número menor de fornecedores		37	67	50	79	44
Programa conjunto de P&D		n.s.	58	n.s.	50	n.s.
Desenvolvimento conjunto de produtos		43	75	50	86	44
Informação sobre qualidade do produto		63	92	73	93	56
Relações comerciais estáveis		38	75	77	79	78
Fornecedores credenciados pelas empresas		40	67	53	71	56
Fornecedores com condições mais vantajosas		53	33	37	36	44
<i>Relações com outras empresas:</i>	105					
Associação para projetos específicos		n.s.	50	52	71	70
Nenhuma estratégia		55	33	n.s.	n.s.	n.s.

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^aPediu-se que as empresas indicassem cada atributo como "importante" ou "muito importante", podendo indicar até dois atributos. Os dados mostram a percentagem de empresas em cada caso.

mercado externo mais exigente. O mesmo não se aplica, entretanto, à durabilidade dos insumos.

Geralmente, as empresas preferem lidar com um número limitado de fornecedores e — sobretudo os exportadores — dão importância a relações comerciais estáveis e de longo prazo com seus fornecedores. A maioria delas se preocupa com a qualidade do produto e diz trocar informações a esse respeito com seus fornecedores de insumos. Mas, enquanto as empresas que produzem para o mercado interno freqüentemente consideram comprar de fornecedores que oferecem as condições mais vantajosas, pareceria, pelos dados da Tabela 3, que os exportadores tendem a

preferir fornecedores credenciados pela empresa e com frequência executam conjuntamente programas de desenvolvimento de produto.

Além disso, os exportadores tendem a se associar estrategicamente a outras empresas para desenvolver projetos específicos, enquanto a maioria das empresas que produzem para o mercado interno afirma não ter estratégias com tais objetivos.

Esse pode ser um indicador adicional da maior exigência e estabilidade de regras exigidas (e barreiras impostas) pelo mercado externo em comparação com as vendas internas.

Evidência adicional do enfoque adotado pela empresa no tocante à modernização e ao relacionamento com segmentos específicos de mercado deriva de sua estratégia de investimento.

Conforme mostrado na Tabela 4, uma percentagem significativa das empresas consultadas mostrou intenção em investir tanto no aumento da capacidade como ainda mais na modernização da capacidade produtiva. Os dados refletem ainda intenção de produzir novos itens tecnologicamente similares às atuais linhas de produção. Esta é uma característica sobretudo das empresas com razão exportações/vendas mais alta, que procuram explicitamente especializar suas linhas de produção.

Uma interpretação desses resultados parece ser que os exportadores são, em geral, mais sensíveis às condições e exigências do mercado externo e, embora haja uma tendência geral em direção à modernização de processos de produção comum à maioria das empresas pesquisadas, a evidência é mais forte para as empresas mais envolvidas com o mercado externo.

Encontram-se também diferenças no modo pelo qual as empresas financiam seus investimentos, embora a esse nível da análise não se possa dizer muito até que ponto as diferenças decorrem das razões exportações/vendas ou do tamanho das empresas.

Os dados da Tabela 4 sugerem que, quanto mais baixa for a razão exportações/vendas (ou quanto menor for a empresa), maior será sua dependência de recursos próprios para financiar os investimentos. De fato, vale a pena notar que cerca de 80% das empresas que produzem para o mercado interno, bem como os pequenos exportadores, dependem de seus próprios recursos, enquanto, no caso dos maiores exportadores, menos de 1/3 depende dos recursos próprios. Por outro lado, os dados indicam uma dependência crescente do crédito público e (conforme esperado) do financiamento privado externo, diretamente proporcional ao agrupamento de empresas de acordo com as respectivas razões exportações/vendas. Observe-se ainda que os maiores exportadores dependem quase que exclusivamente do crédito público e do financiamento privado externo: a última coluna mostra uma escassa indicação de recursos próprios e de crédito privado interno.

Como se poderia esperar, de modo geral as empresas pretendem manter suas unidades produtivas em suas localizações atuais, mas para a metade das empresas com razões exportações/vendas entre 6 e 30% (pequenos e médios exportadores) há indicações de investimentos planejados em outros países da América Latina, fora da

TABELA 4

*Estratégias de competição das empresas:
política de investimento e determinantes da estratégia atual*

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas) ^a				
<i>Investimento</i>	110					
<i>Estratégia:</i>						
Aumento da capacidade das linhas atuais		54	33	74	38	50
Modernização sem variação da capacidade		42	67	58	56	70
Novos produtos tecnicamente similares à atual produção		41	33	45	56	60
Especialização da linha de produção		n.s.	58	36	38	40
<i>Financiamento:</i>	179					
Recursos próprios		79	87	73	71	n.s.
Crédito público		n.s.	40	43	71	70
Financiamento interno privado		n.s.	47	35	53	n.s.
Financiamento externo privado		n.s.	n.s.	38	65	60
<i>Localização:</i>	110					
Local atual		88	75	71	88	100
Países da América Latina (não-Mercosul)		n.s.	50	50	n.s.	n.s.
<i>Determinantes da estratégia atual:</i>	176					
Recessão interna		78	87	85	71	40
Competição com importações		n.s.	n.s.	n.s.	47	n.s.
Globalização do mercado		n.s.	73	46	59	60
Mercosul		n.s.	47	n.s.	65	n.s.
Exigências dos consumidores		54	40	77	71	90

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^aPediu-se que as empresas indicassem cada atributo como "importante" ou "muito importante", podendo indicar até dois atributos. Os dados mostram a percentagem de empresas em cada caso.

área do Mercosul. Este último dado exige cuidados na interpretação, pois poderá conter movimentos de capital para alguns paraísos fiscais da região.

Um último conjunto de indicadores que parecem confirmar as conclusões anteriores refere-se aos fatores que têm efetivamente determinado a atual estratégia adotada pelas empresas.

Como mostrado na parte inferior da Tabela 4, e como se poderia esperar, dados os indicadores anteriores, a recessão interna realmente afetou a todos os grupos de empresas, porém mais intensamente aquelas que dependem mais do mercado interno. A competição com as importações, por outro lado, geralmente não é considerada como importante, a não ser para alguns exportadores de tamanho médio para grande.

A globalização de mercado é particularmente relevante para a maioria dos exportadores, e todos os grupos de empresas — principalmente os maiores exportadores — preocupam-se cada vez mais com as exigências dos consumidores.

É interessante notar que esses dados sugerem que o Mercosul tem-se tornado um fator importante para algumas empresas. Mas, segundo os indicadores, apenas para os grupos de empresas com razões exportações/ventas entre 6 e 50% — isto é, de pequenos para médios exportadores — o mercado sub-regional desperta interesse, tanto para a definição de suas estratégias competitivas como para a definição de suas políticas de investimento.

4.3 - Desempenho produtivo

A evidência apresentada até aqui mostrou a crescente preocupação das empresas com as exigências dos consumidores, especificação técnica de insumos e produto, uso mais eficiente dos insumos e matérias-primas e outros indicadores, todos apontando para a mesma direção no sentido de aumentar a competitividade. Um movimento semelhante pode ser identificado nas mudanças que ocorreram em anos recentes no processo produtivo.

As Tabelas 5, 6 e 7 mostram alguns indicadores básicos de adaptação do processo produtivo à estratégia competitiva adotada pelas empresas.

Há uma tendência geral a reduzir o prazo médio de produção. Entre 1987/89 e 1992 houve um aumento do número de empresas com prazo de produção inferior a 10 dias, associado a uma redução simultânea da percentagem de empresas com ciclo de produção de mais de 30 dias. Um movimento semelhante ocorreu com a percentagem de empresas que reduziram o prazo médio de entrega.

Os indicadores relativos à taxa média de reprocessamento e à taxa média de unidades com defeito no total da produção também mostram uma redução geral — entre os dois períodos — da percentagem de empresas com mais de 10% da produção com imperfeições.

TABELA 5

Estratégias de competição das empresas: desempenho produtivo

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Tempo médio de produção</i>						
Em 1987/89	145					
Até 10 dias		37	27	19	25	40
Acima de 10 dias		28	18	63	67	40
Em 1992						
Até 10 dias		43	36	19	33	40
Acima de 10 dias		28	18	50	50	40
<i>Prazo médio de entrega</i>						
Em 1987/89	167					
Até 10 dias		37	27	8	8	25
Acima de 10 dias		23	27	64	62	50
Em 1992						
Até 10 dias		44	33	22	31	37
Acima de 10 dias		20	27	42	54	25
<i>Taxa média de reproprocessamento</i>						
Em 1987/89	169					
Nenhum		18	13	14	14	50
Acima de 10%		29	20	42	36	25
Em 1992						
Nenhum		18	13	14	7	50
Acima de 10%		25	20	19	29	25
<i>Taxa média de unidades defeituosas/produção total</i>						
Em 1987/89	169					
Nenhum		17	7	3	7	13
Acima de 10%		31	27	33	43	25
Em 1992						
Nenhum		17	7	3	7	13
Acima de 10%		24	13	19	36	38

FONTE: Ver texto.

TABELA 6

Estratégias de competição das empresas: desempenho produtivo

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Taxa média de rejeição de insumos</i>	101					
Em 1987/89						
Até 1%		40	42	46	31	63
Acima de 10%		33	17	32	31	13
Em 1992						
Até 1%		45	50	56	31	75
Acima de 10%		30	8	18	23	13
<i>Taxa média de produtos devolvidos/vendas totais</i>	169					
Em 1987/89						
Até 1%		59	73	58	64	75
Acima de 10%		19	0	17	29	13
Em 1992						
Até 1%		69	67	61	64	88
Acima de 10%		14	0	11	21	13
<i>Custos de energia/custos diretos</i>	169					
Em 1987/89						
Até 1%		16	27	29	14	0
Acima de 10%		41	13	28	43	38
Em 1992						
Até 1%		15	13	11	14	13
Acima de 10%		35	20	25	29	50
<i>Taxa de eficiência no consumo de matérias-primas (taxa nominal/efetiva)</i>	101					
Em 1987/89						
Até 80%		10	25	7	8	13
Acima de 97,5%		48	25	54	38	50
Em 1992						
Até 80%		10	17	7	8	13
Acima de 97,5%		58	42	64	46	63

FONTE: Ver texto.

TABELA 7

Estratégias de competição das empresas: 1992 comparado com 1987/89

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas) ^a						
<i>Preço do produto</i>	158					
Mais baixo		46	73	72	64	57
<i>Custos de produção</i>	158					
Mais baixos		28	67	53	64	71
<i>Salário médio</i>	154					
Mais alto		38	47	48	31	n.s.
Similar		35	n.s.	n.s.	n.s.	71
<i>Aceitação da marca do produto pelo mercado</i>	155					
Mais alta		40	47	n.s.	43	57
Similar		52	40	65	50	43
<i>Prazo de entrega</i>	154					
Menor		40	67	63	50	71
<i>Prazo para desenvolver novos produtos</i>	135					
Menor		33	67	67	50	67
<i>Eficiência na assistência técnica</i>	136					
Maior		46	67	54	83	67
<i>Sofisticação tecnológica</i>	137					
Maior		46	53	48	69	67
<i>Adequação a especificações técnicas</i>	143					
Maior		40	33	63	43	57
Similar		46	67	n.s.	50	43
<i>Durabilidade do produto</i>	129					
Similar		57	79	55	56	80
<i>Adequação às especificações dos clientes</i>	137					
Maior		55	46	71	50	86

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^aPediu-se que as empresas indicassem cada atributo como "importante" ou "muito importante", podendo indicar até dois atributos. Os dados mostram a percentagem de empresas em cada caso.

Vale a pena notar, contudo, que metade do grupo dos maiores exportadores tem – em ambos os períodos – uma taxa nula de reprocessamento, o que pode indicar uma preocupação preexistente com a eficiência, comportamento não encontrado nas outras empresas. Por outro lado, esse mesmo grupo mostra um aumento na percentagem de empresas com taxa de unidades defeituosas/produção acima de 10% entre os dois períodos, o que demanda análises adicionais e mais detalhadas.

Houve redução acentuada da taxa média de rejeição de insumos em todos os grupos de empresas entre 1987/89 e 1992 – mais intensamente entre os exportadores menores e as empresas produtoras para o mercado interno –, o que confirma a preocupação com o melhor uso de insumos, mas que poderia também refletir uma política de redução de custos.

O argumento que permite supor que tais mudanças estejam de fato relacionadas a movimentos ligados à competitividade decorre dos indicadores que mostram uma redução geral da razão produtos devolvidos/vendas totais, bem como do aumento correspondente na taxa de eficiência no consumo de matérias-primas, que estariam refletindo maior eficiência no processo de produção.¹¹

Este argumento é confirmado por um conjunto de informações que revelam que, em comparação com 1987/89, em 1992 os preços dos produtos e os custos de produção eram relativamente mais baixos, as empresas pagavam salários mais altos, a aceitação pelo mercado do nome das marcas era semelhante ou mais alta, as empresas (principalmente as exportadoras) gastavam menos tempo para entregar os produtos, forneceu-se relativamente mais assistência técnica e produziram-se itens com sofisticação técnica mais elevada, mais adequados às especificações técnicas, com a mesma durabilidade e muito mais adequados às especificações dos clientes.

Uma possível contrapartida negativa a esses movimentos positivos está na indicação de que as empresas em geral aumentaram a participação do consumo de energia nos custos totais, sendo este fato particularmente claro para os maiores exportadores. Porém, como a questão refere-se a custos, não se sabe claramente se estes decorreram de tarifas mais elevadas ou de maior consumo efetivo.

Quando se perguntou como as empresas encaram seus competidores (Tabela 8), a reação geral parece consistente com evidências anteriores, na medida em que ela reflete um movimento no sentido de maior aceitação de nomes de marca pelo mercado, menor prazo exigido para a entrega do produto, oferta mais eficiente de assistência técnica etc. O único aspecto que vale a pena notar é a diferença que aparece entre empresas exportadoras e produtoras para o mercado interno no sentido de que as últimas tendem a refletir o ambiente interno inflacionário, considerando-se preços do produto e salários mais altos em 1992 do que seis anos antes.

11 Note-se que isto não permite que se faça o teste de hipóteses desenvolvido por Kirim (1990) de que exportadores e não-exportadores ordenam diferentemente seus esforços relativos a atividades de redução de custos e melhoria de qualidade.

TABELA 8

Estratégias de competição das empresas: visão dos principais competidores

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas) ^a				
<i>Preço do produto</i>	152					
Similar		40	43	37	50	71
<i>Custos de produção</i>	151					
Mais altos		n.s.	36	n.s.	36	71
<i>Salário médio</i>	148					
Mais alto		n.s.	36	n.s.	n.s.	43
Similar		45	43	35	38	n.s.
<i>Aceitação da marca do produto pelo mercado</i>	150					
Mais alta		n.s.	64	n.s.	36	n.s.
Similar		41	n.s.	41	36	n.s.
<i>Prazo de entrega</i>	150					
Similar		46	57	n.s.	43	57
<i>Prazo para desenvolver novos produtos</i>	138					
Similar		n.s.	n.s.	n.s.	43	57
<i>Eficiência na assistência técnica</i>	135					
Maior		n.s.	64	36	42	43
Similar		36	36	36	42	0
<i>Sofisticação tecnológica</i>	136					
Maior		n.s.	53	42	n.s.	n.s.
<i>Adequação a especificações técnicas</i>	141					
Similar		49	50	46	64	43
<i>Durabilidade do produto</i>	129					
Similar		51	69	48	78	60
<i>Adequação às especificações dos clientes</i>	139					
Maior		n.s.	50	41	n.s.	n.s.
Similar		44	33	37	69	n.s.

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^aPediu-se que as empresas indicassem cada atributo como "importante" ou "muito importante", podendo indicar até dois atributos. Os dados mostram a percentagem de empresas em cada caso.

4.4 - Capacidade gerencial, técnica e produtiva

A evidência levantada no início deste trabalho revela que os exportadores tendem a ter enfoques distintos no que se refere a gastos com tecnologia, assistência técnica etc., quando comparados com as empresas produtoras para o mercado interno. As informações obtidas desta amostra de empresas tendem a confirmar tais discrepâncias. A Tabela 9 resume alguns desses indicadores relativos a 1987/89 e 1992.

Em primeiro lugar, é interessante notar que cerca da metade dos não-exportadores tem gasto nulo com pesquisa e desenvolvimento (P&D) em ambos os períodos, enquanto proporção semelhante do maior grupo de exportadores gastou mais de 4,5% de suas vendas totais nesta atividade. Obviamente, isto confirma as expectativas baseadas em análises de amostras mais amplas [Braga (1990) e Braga e Willmore (1991)], mencionadas no início deste artigo. Existem, contudo, indicações de que — provavelmente devido à política de redução geral de custos — houve uma redução neste item em 1992, comparativamente a períodos anteriores.

Uma relação semelhante é também encontrada no tocante a gastos com engenharia, vendas, assistência técnica e programas de treinamento de mão-de-obra — os exportadores gastam relativamente mais nestes itens — e aqui novamente há indicações de redução geral entre os dois períodos.

As diferenças entre as empresas exportadoras e produtoras para o mercado interno são até mais marcantes quando se consideram algumas atividades associadas com o monitoramento de padrões tecnológicos de produção. A Tabela 10 mostra alguns indicadores relevantes.

De forma semelhante aos resultados encontrados por Kirim (1990) para a Turquia, torna-se claro, pelos dados da Tabela 10, que a maioria dos serviços, como projetos, testes de produto, certificado de conformidade com as exigências técnicas e consultoria em técnicas de venda, gerenciamento e controle de qualidade, é adquirida no mercado interno, havendo uma concentração de respostas afirmativas no grupo dos maiores exportadores. Nenhum número significativo de não-exportadores declarou comprar tais serviços internamente ou do exterior.

Tipicamente, os serviços comprados no exterior estão associados às especificidades do produto e consistem de testes, certificado de conformidade com as especificações técnicas e consultoria em controle de qualidade, o que é consistente com o raciocínio anterior de que os grandes exportadores estão sujeitos a exigências de consumidores e pressões competitivas.

Cabe observar, contudo, que a ausência de indicadores correspondentes à compra de serviços tecnológicos pelos não-exportadores não significa ausência de preocupação com qualidade. A evidência apresentada acima — maior eficiência com assistência técnica, maior adequação a especificações técnicas e dos clientes, entre outras — claramente sugere uma preocupação crescente com a melhoria da qualidade. Os dados da parte superior da Tabela 10 parecem mostrar que, em primeiro lugar, mesmo as empresas que produzem para o mercado interno não têm sido

TABELA 9

Estratégias de competição das empresas: capacidade gerencial, tecnológica e produtiva

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Gastos com P&D/vendas totais</i>	169					
Em 1987/89						
Nenhum		52	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		n.s.	n.s.	n.s.	36	50
Em 1992						
Nenhum		49	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	37
<i>Engenharia/vendas totais</i>	169					
Em 1987/89						
Nenhum		50	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		n.s.	n.s.	36	36	37
Em 1992						
Nenhum		47	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		n.s.	n.s.	n.s.	36	38
<i>Gastos com vendas/vendas totais</i>	169					
Em 1987/89						
Até 5%		39	40	44	43	25
Acima de 10%		n.s.	n.s.	n.s.	36	38
Em 1992						
Até 5%		35	47	50	43	50
Acima de 10%		n.s.	n.s.	n.s.	36	n.s.
<i>Assistência técnica/vendas totais</i>	169					
Em 1987/89						
Até 0,5%		40	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		38	33	36	43	50
Em 1992						
Até 0,5%		34	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Acima de 4,5%		37	33	n.s.	36	38

(continua)

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas					
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100	
		(% de empresas)					
Programa de treinamento/vendas totais		169					
Em 1987/89							
0,3 a 0,8%			n.s.	33	38	n.s.	n.s.
Acima de 2,5%			35	n.s.	n.s.	n.s.	38
Em 1992							
0,3 a 0,8%			n.s.	47	47	36	n.s.
Acima de 2,5%			35	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

TABELA 10

*Capacidade produtiva e padrão tecnológico:
capacidade gerencial, tecnológica e produtiva*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
Serviços adquiridos em 1991/92						
a) No mercado interno						
Projetos		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	50
Testes		n.s.	n.s.	n.s.	36	63
Metrologia		n.s.	40	n.s.	n.s.	50
Certificado de conformidade com especificação técnica		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	50
Consultoria em <i>marketing</i>		n.s.	n.s.	n.s.	36	38
Consultoria em gerência		n.s.	n.s.	n.s.	71	75
Consultoria em qualidade		n.s.	40	n.s.	50	88

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
b) Do exterior						
Testes		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	50
Certificado de conformidade com especificação técnica		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	38
Consultoria em qualidade		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	38
Geração dos principais produtos da empresa comparada com o padrão técnico dos principais exportadores mundiais						
Última ou penúltima		41	73	67	71	75
Idade dos equipamentos mais importantes						
Até 10 anos		49	67	47	n.s.	37
Geração tecnológica dos equipamentos mais importantes						
Última ou penúltima		41	60	64	69	63

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a169 empresas responderam.

significativamente afetadas pela pressão das importações — conforme indicado na Tabela 4, a competição com as importações não é um ponto importante para a definição das estratégias das empresas — e, em segundo lugar, que — como nos resultados obtidos por Kirim (1990) para a Turquia — essas empresas estão provavelmente mais dispostas a adquirir tecnologias de fontes informais no mercado interno.

Estes fatos são parcialmente confirmados pelos dados da Tabela 11. Ao serem indagadas sobre a origem das normas técnicas que usam, as empresas indicaram uma predominância de critérios próprios para o manuseio de matérias-primas, operação do maquinário e padronização do produto. Aquelas que produzem para o mercado interno confiam em normas oficiais para qualificação de insumo, especificação de produto, padronização e testes, enquanto os grandes exportadores usam também normas internacionais para especificação e testes de produto.

Outra informação importante que se pode derivar da Tabela 10 é que, apesar do período ininterrupto de atividade econômica recessiva no Brasil, a maioria das

TABELA 11

Origem das normas técnicas utilizadas pelas empresas

Atributos	Razão (%) exportações/vendas				
	0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)					
<i>Qualificação de insumo:</i>					
Interna (ABTN/Inmetro)	51	36	35	n.s.	n.s.
Critério próprio da empresa	n.s.	n.s.	40	33	75
<i>Manuseio de matérias-primas:</i>					
Critério próprio da empresa	57	40	50	50	100
<i>Operação de máquinas:</i>					
Critério próprio da empresa	43	40	62	56	100
<i>Especificação de produto:</i>					
Interna (ABTN/Inmetro)	39	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Internacional	n.s.	n.s.	n.s.	63	n.s.
Critério próprio da empresa	n.s.	50	n.s.	n.s.	67
<i>Padronização do produto:</i>					
Interna (ABTN/Inmetro)	41	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Critério próprio da empresa	41	55	n.s.	n.s.	60
<i>Testes de produto:</i>					
Interna (ABTN/Inmetro)	47	46	n.s.	n.s.	n.s.
Internacional	n.s.	n.s.	n.s.	50	n.s.
<i>Aferição de padrão:</i>					
Interna (ABTN/Inmetro)	69	67	69	50	50

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

empresas em todos os grupos — mas principalmente as exportadoras — tem revelado que seus produtos se comparam muito favoravelmente (última ou penúltima geração) com aqueles produzidos pelos principais exportadores do mundo.

Por último, a capacidade produtiva também se compara positivamente: entre 40 e 70% das empresas revelaram que o equipamento mais importante tem menos de 10 anos e pertence à última ou penúltima geração tecnológica. As empresas que

produzem para o mercado interno — atingidas mais intensamente pela recessão interna — se comparam menos favoravelmente, conforme ilustrado pela proporção mais baixa de respostas, mas mesmo assim é extraordinário que os indicadores correspondentes para esse grupo de empresas estejam no intervalo entre 40-50%.

4.5 - Capacidade tecnológica

A contraparte do movimento no sentido de uma produção mais eficiente, melhoria da qualidade e mais alta competitividade do produto é a necessidade de se adotar um número de medidas relacionadas com a automação da produção, controle do processo produtivo, políticas de recursos humanos e outras. As Tabelas 12 a 15 objetivam fornecer uma visão geral desses pontos identificados nas respostas ao questionário, comparando a evolução entre 1987/89 e 1992 e os planos para 1993/95.

Houve um claro aumento no número de empresas usando dispositivos microeletrônicos nas principais unidades produtivas entre 1987/89 e 1992. Trata-se basicamente de exportadores de tamanho médio a grande, havendo indicações de que esses grupos de empresas pretendem intensificar a utilização desses aparelhos nos próximos dois anos.

Uma diferença interessante entre as empresas exportadoras e as PMI está na abordagem com relação às normas da "ISO 9000". Mais da metade dos não-exportadores disse que não conhece ou acredita não ser relevante a implementação dessas normas,¹² enquanto a metade ou mais dos exportadores já está implementando-as, o que é consistente com a expectativa de que os exportadores estão sujeitos a regras de mercado e barreiras mais estritas.

Existe também consistência com as evidências anteriores no sentido de uma preocupação crescente com qualidade e eficiência: há claras indicações, para cada grupo de empresas, de um aumento no período recente, da adoção de controle estatístico do processo produtivo, do uso de círculos de controle de qualidade, análise de tempo e movimento, unidades de produção, *just-in-time* interno, *just-in-time* externo, atividades de garantia de qualidade em todos os estágios da produção, atividades de controle de qualidade em todos os estágios da produção e atividades de garantia e de controle de qualidade em todos os insumos. Há indicações de que o uso desses mecanismos irá provavelmente se intensificar no período 1993/95.

Os indicadores em geral se intensificam na proporção direta às razões exportações/vendas das empresas, confirmando (mais uma vez) a preocupação crescente com melhoria de qualidade e redução de custos.¹³

12 Embora outros 39% revelassem que já estão implementando aquelas normas.

13 Contudo, não se pode dizer muito sobre o ordenamento da importância relativa dada pelos exportadores a essas atividades de mudanças tecnológicas.

TABELA 12

Automação e controle do processo de produção

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>% de operações por aparelhos microeletrônicos</i>						
Em 1987/89						
Acima de 20%		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Em 1992						
Acima de 20%		n.s.	n.s.	33	46	71
Projeção para 1993/95						
Acima de 20%		n.s.	n.s.	56	66	67
<i>A respeito das normas "ISO 9000"</i>						
Não conhece ou não quer		54	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Em implementação		39	53	51	43	50
Já implementadas		n.s.	n.s.	37	43	50
<i>Controle estatístico do processo de produção</i>						
Em 1987/89						
Acima de 20%		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Em 1992						
Acima de 20%		n.s.	42	41	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95						
Acima de 20%		44	44	64	69	71

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a169 empresas responderam.

As Tabelas 1 e 2 mostraram que este movimento em direção a uma produção mais eficiente tem um efeito perverso correspondente no emprego, levando as empresas a comprarem serviços básicos, entre outras medidas. Os dados da Tabela 15 confirmam que todos os grupos de empresas — sobretudo os maiores exportadores — adotaram como estratégia a prática de tornar os contratos de trabalho estáveis mas sem garantias formais, bem como passaram a adotar flexibilidade contratual através de definições amplas das atividades.

TABELA 13

Procedimentos de organização

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Círculos de controle de qualidade (mais de 20% dos trabalhadores envolvidos nesta atividade)</i>	165					
1978/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	n.s.	36	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95		34	n.s.	66	38	50
<i>Análise de tempo e movimento [número (%) de operações]</i>	141					
1987/89		n.s.	42	n.s.	36	33
1992		n.s.	42	52	54	33
Projeção para 1993/95		38	56	65	50	33
<i>Células de produção (mais de 20% dos trabalhadores envolvidos nesta atividade)</i>	140					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	42	n.s.	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95		n.s.	44	33	33	n.s.
<i>Just in time interno (mais de 20% dos trabalhadores envolvidos nesta atividade)</i>	143					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	33	n.s.	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95		47	67	56	n.s.	n.s.
<i>Just in time externo (mais de 20% dos trabalhadores envolvidos nesta atividade)</i>	143					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95		n.s.	44	42	46	n.s.

(continua)

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
Participação em just in time de clientes (mais de 20% dos fornecimentos)	140					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Projeção para 1993/95		n.s.	44	38	n.s.	n.s.

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

TABELA 14

Procedimentos de controle de qualidade

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Atividades de garantia de qualidade (todos os estágios da produção)</i>	122					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	50	36	54	n.s.
Projeção para 1993/95		52	70	76	77	63
<i>Atividades de controle de qualidade (todos os estágios da produção)</i>	156					
1987/89		n.s.	n.s.	47	54	38
1992		n.s.	50	43	62	57
Projeção para 1993/95		47	40	71	64	86
<i>Atividades de garantia de qualidade dos insumos (todos os insumos)</i>	119					
1987/89		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
1992		n.s.	36	n.s.	42	n.s.
Projeção para 1993/95		39	55	63	69	71

(continua)

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Atividades de controle de qualidade dos insumos (todos os insumos)</i>	158					
1987/89		n.s.	33	n.s.	62	n.s.
1992		n.s.	n.s.	n.s.	50	38
Projeção para 1993/95		58	n.s.	35	55	71

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

TABELA 15

Política de recursos humanos

Atributos	Número de empresas	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Contratos estáveis</i>	175					
Sem garantias formais		45	87	70	71	90
<i>Contratos flexíveis pela definição ampla da atividade</i>	177					
		45	53	56	71	70
<i>Política de treinamento</i>	177					
Instituições externas		39	47	65	65	50
Programas internos sistemáticos		n.s.	73	78	88	100
Programas internos não-sistemáticos		42	33	38	n.s.	50

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

Ao mesmo tempo, porém, a maioria das empresas — novamente com a predominância das exportadoras — adota programas de treinamento (sistematicamente ou não), confiando para tanto basicamente em instituições externas. Eventuais conclusões otimistas deveriam ser qualificadas, contudo, pelas indicações (Tabela 9) de uma redução nas razões programas de treinamento/vendas totais entre 1987/89 e 1992.

4.6 - Determinantes “externos” de competitividade

Um último conjunto de informações está contido nas Tabelas 16 a 21. Pediu-se às empresas que elas separassem — de acordo com seus pontos de vista — os principais determinantes de competitividade, relacionados com as características de mercado, organização industrial, relacionamento com os fornecedores e características das matérias-primas, qualidade dos equipamentos, condições macroeconômicas e fatores internacionais.

As questões visaram identificar como os empresários consideram cada atributo no tocante à sua importância para a competitividade de suas empresas no mercado em que elas competem, bem como sua influência na própria empresa. Além disso, as questões relativas ao efeito para as empresas referiram-se à situação atual (1992), de modo que para um dado atributo — por exemplo, “conformidade com a especificação de clientes específicos” — as empresas deveriam dizer se elas o consideram importante para a competição e se o grau atual de conformidade tem um impacto positivo ou negativo identificável nas empresas.

Com relação às características de mercado, em geral as empresas de todos os grupos consideraram (como era de se esperar) como importante ou muito importante para a competição todos os atributos listados no questionário — preços de venda baixos, conhecimento da marca do produto, entrega rápida do produto, desenvolvimento rápido de novos produtos,¹⁴ eficiência na assistência técnica, sofisticação técnica de produtos, conformidade com especificações de clientes, exploração de segmentos de mercado específicos e possibilidade de se explorar um mercado interno amplo.

Também não há indicação significativa de que quaisquer desses atributos trariam, no presente, efeitos negativos para as empresas. Ao contrário, a maioria das empresas em todos os grupos mostra conformidade (influência positiva) com as condições atuais do tempo de entrega do produto, eficiência na assistência técnica e conformidade com as especificações técnicas do cliente e do produto.

No que se refere aos atributos de organização industrial, a maioria das empresas — independentemente das respectivas razões exportações/vendas — considera importante ou muito importante a desverticalização da produção, a diversificação de mercados e a produção em grande escala. No entanto, apenas uma parte dos maiores exportadores indicou que a situação atual acarreta efeitos positivos para suas empresas.

Empresas de todos os grupos também aprovam — por questões de competitividade — a manutenção de relações de longo prazo e estáveis com fornecedores e clientes, a possibilidade de se ter acesso rápido às matérias-primas que deveriam por

14 O único atributo aparentemente mais importante para os exportadores de tamanho pequeno a médio. Todos os demais mostraram uma correspondência positiva de respostas com a razão exportações/vendas.

TABELA 16

*Determinantes de competitividade identificados
pelas empresas: características do mercado*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Preço de venda abaixo</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		88	100	94	100	100
Para a empresa:						
Positivo		48	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Marca do produto</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		88	92	90	79	100
Para a empresa:						
Positivo		64	47	51	n.s.	n.s.
<i>Entrega rápida do produto</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		95	100	94	94	100
Para a empresa:						
Positivo		55	47	49	53	60
<i>Desenvolvimento rápido de novos produtos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		54	92	81	81	60
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Assistência técnica eficiente</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		71	92	77	94	100
Para a empresa:						
Positivo		37	40	49	40	40

(continua)

TABELA 17

*Determinantes de competitividade identificados
pelas empresas: organização industrial*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Desverticalização da produção</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		72	75	50	75	80
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	37	n.s.
<i>Diversificação de mercado</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		55	67	70	94	80
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	44	50
<i>Produção em grande escala</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		85	75	78	94	100
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s	80

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a176 empresas responderam.

sua vez ser baratas, tecnicamente adequadas e correspondentes às especificações da empresa. Aparentemente, as empresas estão menos preocupadas¹⁵ com o sistema de distribuição de seus produtos, seja ele exclusivo ou pertencente a terceiros.

¹⁵ Embora elas considerem isso também importante ou muito importante para competir no mercado.

TABELA 18

*Determinantes de competitividade identificados pelas empresas:
relações intersetoriais — fornecedores e matéria-prima*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Relações estáveis e duradouras com os fornecedores</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		95	100	97	100	100
Para a empresa:						
Positivo		76	53	74	53	70
<i>Relações estáveis e duradouras com os clientes</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		100	100	97	100	100
Para a empresa:						
Positivo		85	73	92	82	100
<i>Manutenção de sistemas de distribuição próprios</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		68	58	63	50	70
Para a empresa:						
Positivo		42	n.s.	n.s.	n.s.	44
<i>Acesso a outros sistemas de distribuição</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		61	33	66	81	90
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Preço baixo para as matérias-primas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		98	92	97	100	80
Para a empresa:						
Positivo		50	n.s.	45	53	70

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Acesso rápido às matérias-primas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		100	100	93	100	100
Para a empresa:						
Positivo		48	33	47	41	60
<i>Adequação técnica das matérias-primas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		95	100	97	100	100
Para a empresa:						
Positivo		55	n.s.	58	47	70
<i>Durabilidade das matérias-primas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		61	83	70	75	70
Para a empresa:						
Positivo		52	40	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Matérias-primas de acordo com especificações da empresa</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		85	100	93	94	100
Para a empresa:						
Positivo		43	n.s.	41	n.s.	40

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a172 empresas responderam.

Por isso, os empresários geralmente indicaram efeitos positivos para suas empresas, decorrentes da situação atual de seus relacionamentos com fornecedores e clientes e do rápido acesso às matérias-primas.

Uma proporção muito elevada (quase a totalidade) das empresas de todos os grupos considera (não surpreendentemente) muito importante para a competitividade o acesso rápido a equipamentos baratos, duráveis, tecnicamente sofisticados,

TABELA 19

*Determinantes de competitividade identificados
pelas empresas: relações intersetoriais – equipamentos*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Preço baixo dos equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		83	92	90	94	100
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Entrega rápida dos equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		73	100	87	100	100
Para a empresa:						
Positivo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Assistência técnica eficiente para os equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		83	100	93	100	100
Para a empresa:						
Positivo		35	n.s.	n.s.	41	50
<i>Sofisticação técnica dos equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		78	99	93	94	100
Para a empresa:						
Positivo		41	n.s.	47	41	n.s.
<i>Conformidade dos equipamentos com as especificações técnicas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		89	100	83	94	100
Para a empresa:						
Positivo		35	n.s.	45	35	44
(continua)						

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Durabilidade dos equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante	90	100	97	100	100	
Para a empresa:						
Positivo	48	n.s.	47	47	60	
<i>Facilidade para importar matérias-primas ou componentes</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante	83	82	93	100	80	
Para a empresa:						
Positivo	35	n.s.	40	35	60	
<i>Facilidade para importar equipamentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante	73	100	90	100	90	
Para a empresa:						
Positivo	n.s.	n.s.	40	35	60	

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a171 empresas responderam.

com assistência técnica eficiente e de acordo com as especificações técnicas. É ainda muito importante ter facilidade para importar equipamentos, bem como matérias-primas e componentes.

Apenas uma proporção não-significativa de empresas manifestou conformidade com a situação atual no tocante ao preço ou prazo de entrega para a aquisição de novos equipamentos. Uma boa parte (cerca de 40% ou mais) dos empresários considera positivo para suas empresas o atual nível de sofisticação técnica e durabilidade dos equipamentos,¹⁶ mas aparentemente apenas os ex-

¹⁶ De modo consistente com a evidência fornecida pela Tabela 10, que sugere uma relativa atualização tecnológica dos equipamentos mais importantes na maioria das empresas.

TABELA 20

*Determinantes de competitividade identificados pelas
empresas: relações intersetoriais – condições macroeconômicas*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Custo de mão-de-obra</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		88	100	97	94	60
Para a empresa:						
Negativo		48	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Taxa de juros</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		100	100	100	100	100
Para a empresa:						
Negativo		79	53	82	94	70
<i>Taxa de câmbio</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		70	100	87	94	90
Para a empresa:						
Negativo		35	33	44	n.s.	n.s.
<i>Crédito de longo prazo</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		88	92	97	94	90
Para a empresa:						
Negativo		47	40	61	94	50
<i>Crédito de curto prazo</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		78	92	87	94	90
Para a empresa:						
Negativo		45	40	n.s.	41	n.s.

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Financiamento às exportações</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		53	100	97	100	90
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	50
<i>Tributação dos insumos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		98	100	93	100	90
Para a empresa:						
Negativo		82	67	71	77	70
<i>Tributação dos produtos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		100	100	93	100	90
Para a empresa:						
Negativo		85	67	73	71	70
<i>Incentivos fiscais às exportações</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		63	100	90	94	90
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	40	42	n.s.	n.s.
<i>Incentivos fiscais aos investimentos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		75	100	100	88	90
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	60	63	47	40
<i>Tarifas alfandegárias nos insumos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		70	100	93	94	70
Para a empresa:						
Negativo		36	33	53	59	n.s.

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/ventas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Tarifas alfandegárias nos bens de capital</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		55	92	89	94	80
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	58	47	n.s.
<i>Tarifas alfandegárias nos produtos competitivos</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		53	92	58	50	n.s.
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	33	n.s.	n.s.	n.s.
<i>Custo da previdência social</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		98	92	100	100	90
Para a empresa:						
Negativo		76	53	87	71	n.s.

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a175 empresas responderam.

portadores parecem satisfeitos com as facilidades atuais para importar equipamentos e matérias-primas.¹⁷

Na avaliação dos determinantes macroeconômicos de competitividade, existe uma posição quase unânime de todas as empresas em apontar como itens muito importantes o nível das taxas de juros internos, o nível de tributação da produção e os custos da previdência social. Outras variáveis importantes são (conforme esperado) a taxa de câmbio, os custos da mão-de-obra, a disponibilidade de créditos de curto e de longo prazos e os incentivos fiscais às exportações e aos investimentos em geral.

¹⁷ Isso é consistente com as indicações (Tabela 1) de que apenas estas empresas têm importado significativamente nos anos recentes.

TABELA 21

*Determinantes de competitividade identificados pelas empresas:
relações intersetoriais – condições internacionais*

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
		(% de empresas)				
<i>Acesso a novas tecnologias externas</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	67	63	81	60
Para a empresa:						
Negativo		34	47	34	n.s.	40
<i>Relações tecnológicas com empresas estrangeiras no exterior</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	50	47	69	n.s.
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	47	33	n.s.	n.s.
<i>Harmonização de políticas comerciais</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	50	53	44	50
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	41	44	n.s.
<i>Mercosul</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	n.s.	47	38	n.s.
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	34	41	n.s.
<i>Barreiras tarifárias ao comércio internacional</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	33	47	75	100
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	n.s.	71	56

(continua)

Atributos	Número de empresas ^a	Razão (%) exportações/vendas				
		0-5	6-10	11-30	31-50	50-100
(% de empresas)						
<i>Barreiras técnicas ao comércio internacional</i>						
Para o setor:						
Importante ou muito importante		n.s.	n.s.	n.s.	63	80
Para a empresa:						
Negativo		n.s.	n.s.	n.s.	47	60

FONTE: Ver texto.

n.s.: não-significativo (inferior a 33%).

^a111 empresas responderam.

É particularmente digno de nota que as tarifas alfandegárias para produtos competitivos ficariam aparentemente em último lugar de importância se fosse considerada a percentagem de empresas que as classificaram como importantes. Note-se que há inclusive um grupo de empresas que indicou efeito positivo para este atributos.¹⁸

Os dados da Tabela 20 refletem mais explicitamente a insatisfação dos empresários com alguns dos efeitos mais óbvios de uma situação inflacionária com déficit fiscal: um número elevado de empresas indicou os impactos negativos das altas taxas de juros, da disponibilidade limitada de crédito de longo prazo, da relativamente alta tributação dos insumos e produtos e (exceto os maiores exportadores) do nível de tarifas alfandegárias nos insumos e dos custos da previdência social.

O primeiro e o último grupos de indicadores da Tabela 20 considerados em conjunto indicariam que os custos da mão-de-obra parecem relevantes principalmente para as empresas produtoras para o mercado interno, enquanto os custos da previdência social afetam a maioria dos grupos de empresas. Os indicadores (não-significativos) correspondentes para o grupo dos maiores exportadores podem ser interpretados como uma sugestão de que a relativamente elevada intensidade do ajustamento que ocorreu neste grupo (Tabela 1) fez com que essas empresas ficassem menos sensíveis aos custos dos fatores.

Um último conjunto de determinantes de competitividade, externos à empresa, enfatiza alguns fatores-chave em relações internacionais. Vale a pena notar, primeiramente, que não apenas um número menor de empresas respondeu a esta parte do

18 Isso é consistente com a indicação anterior de que a competição dos produtos importados não é relevante para a definição de produção e de estratégias de mercado.

questionário, mas também que as percentagens em cada linha da Tabela 21 são menores que as da Tabela 20. Isso certamente reflete o fato óbvio de que as empresas como um todo estão mais preocupadas com as restrições internas; somente os exportadores se preocupam com os determinantes externos.¹⁹

De acordo com a Tabela 21, as empresas considerariam muito importante para competir em seus mercados o acesso a novas tecnologias externas — diretamente ou através de empresas externas — e os mecanismos para evitar as barreiras que efetivamente afetam suas exportações.

Em nível de empresa, há indicações de que os grupos de exportadores de tamanho médio a grande estão atualmente sendo afetados negativamente por barreiras comerciais tarifárias e técnicas e pela situação atual da harmonização de políticas comerciais.

Note-se que essa insatisfação com a atual harmonização de políticas comerciais não se refere à consolidação do Mercosul, que de fato é considerado importante pelos exportadores pequenos e médios (empresas com razão exportações/vendas até 50%) — o que é consistente com os dados apresentados na Tabela 4 —, sendo que essas empresas indicaram efeitos positivos.

5 - Avaliação geral

Este estudo é uma primeira tentativa de identificar — através do processamento parcial dos dados obtidos de um levantamento de empresas industriais em 1992 — as ações básicas recentemente empreendidas por aquelas empresas com o intuito de melhorar sua competitividade, bem como relacionar as diferenças entre as empresas no seu envolvimento com a atividade exportadora.

Deveria ficar claro que os resultados aqui obtidos têm que ser considerados com muito cuidado em relação ao período específico (peculiar) quando as empresas foram pesquisadas. Trata-se de um momento em que a economia interna apresentava condições recessivas, associadas a taxas recordes de inflação e desequilíbrio fiscal. Além disso, é um período em que o setor exportador estava começando a se recuperar dos efeitos da maior sobrevalorização da taxa de câmbio, desde a adoção do regime de *crawling-peg*, em 1968.

Sob a perspectiva da participação dos produtos nacionais no mercado internacional, o custo representado por essas condições adversas foi uma queda significativa — na segunda metade dos anos 80 — da participação das exportações brasileiras na maioria das áreas geográficas.²⁰ Além disso, algumas restrições estruturais têm-se

¹⁹ Os dados da primeira coluna da Tabela 21 aparentemente confirmam o interesse menor das empresas produtoras para o mercado interno.

²⁰ Para os dados básicos, ver BNDES (1993).

tornado uma preocupação crescente para os analistas do setor comercial brasileiro. Não apenas a pauta de exportação ainda tem uma participação significativa de produtos intensivos em recursos naturais com baixo nível de processamento. Uma grande parte dos produtos não-tradicionais exportados pelo Brasil tem mercados relativamente menos dinâmicos. Pelo menos em termos da demanda por parte dos países da OCDE, as perspectivas baseadas na estrutura de especialização são menos otimistas que as de outros competidores [ver Fichet (1993)].

Neste contexto — e dadas as peculiaridades do questionário —, não se esperaria encontrar aqui um teste abrangente do papel das exportações. Pelo contrário, esta primeira aproximação (não levando em consideração o tamanho da empresa e as peculiaridades setoriais) visa apresentar os esforços que têm sido feitos pelas empresas pesquisadas para promover a competitividade e — sempre que possível — tentar identificar indícios de que o envolvimento com o mercado externo pode levar a uma abordagem diferenciada.

A análise mostrou um movimento geral da maioria dos produtores no sentido da eficiência produtiva, de uma intensificação no uso de critérios de qualidade na compra de insumos, na utilização de matérias-primas e no gerenciamento do processo de produção, de uma clara preocupação com a qualidade do produto, a provisão de assistência técnica e uma preocupação em atender às especificações dos clientes, em segmentos de mercado específicos.

Os resultados mostram também que as empresas da amostra, em regra geral, passaram por um processo de ajustamento claramente motivado pelas recentes condições inflacionárias recessivas do mercado interno, o que dentre outras consequências tem levado a menores relações trabalho/produto.

A evidência apresentada também tendeu a confirmar em termos gerais os resultados obtidos em outros lugares a respeito da maior preocupação dos exportadores em adquirir tecnologias formalmente (isto é, através de contratos via mercado), adaptando-se a condições mais restritas de mercado, em comparação com as empresas produtoras para o mercado interno.

Do lado externo, os dados revelam que os maiores exportadores estão sendo afetados pelas barreiras que os países importadores impõem a seus produtos. Adicionalmente, há evidência de que o Mercosul tem-se tornado um fator que algumas empresas levam em consideração na definição de suas estratégias, embora isso não pareça incluir os maiores exportadores.

As inferências que podem ser derivadas desses indicadores para sugestão de medidas de política deveriam levar em consideração, primeiro, que eles se referem a um conjunto bastante representativo de empresas, correspondendo a 23% das exportações de produtos industriais em 1992. Deve-se ter em mente, além disso, o fato de que as empresas com as mais elevadas razões exportações/vendas são de tamanho grande, pertencem a grupos econômicos e têm linhas de produção diversificadas, o que pode ser também, conforme indicado em BNDES (1993), um sinal da importância das relações interindustriais para o setor exportador.

Parece que esses pontos são confirmados pela preocupação expressa, por aqueles que responderam ao questionário, com a manutenção de relações comerciais está-

veis com os fornecedores e clientes, assim como com a preocupação de atender às especificações do cliente e prover assistência técnica em segmentos específicos de mercado.

Uma visão otimista desses indicadores insinuaria que este enfoque de que “a especialização leva à competitividade” poderá ter raízes mais profundas na estrutura produtiva do que a simples análise da pauta de exportações sugeriria. Se verdadeiro, isso significaria uma capacidade maior para disseminar os benefícios da atividade exportadora no setor produtivo e levar a uma competitividade sistêmica.

Uma visão pessimista enfatizaria o fato de que o mercado externo efetivamente serviu de “amortecedor” para a recessão interna durante o período de análise e, desse modo, o desempenho exportador seria vulnerável a uma recuperação da atividade econômica, o que pode ser confirmado pelas indicações de que as empresas se preocupam mais com o mercado interno.

Provavelmente, a verdade está entre as duas visões. Como já enfatizado, o período de análise é peculiar no sentido de que a recessão interna influenciou a maior parte dos resultados, como refletido nas políticas de redução de custos que levaram a redução de gastos em engenharia, vendas, treinamento de mão-de-obra e outros. Mas, ao mesmo tempo, os números aqui apresentados apontam para uma preocupação crescente com o número de operações que utilizam dispositivos microeletrônicos, com a implementação das normas “ISO 9000” e outros, o que indica uma abordagem mais sistemática e cuidadosa a mercados mais exigentes (as empresas realmente não parecem se preocupar muito com a competição das importações), sendo que as empresas se sentem tão tecnologicamente atualizadas quanto seus competidores.

Pode-se talvez acrescentar que esse dinamismo do setor exportador pode ser reforçado pela experiência passada: em 1986, o *boom* interno induziu vários exportadores a redirecionar suas vendas, para logo aprenderem com os custos da perda de relações estáveis com clientes estrangeiros, uma característica considerada especificamente nas respostas à presente pesquisa.

É difícil derivar outras conclusões afirmativas de uma análise tão ampla sem entrar em detalhes sobre o papel do tamanho das empresas e sobre as especificidades setoriais. A amostra engloba diversos setores como a produção de equipamentos elétricos, mobiliário e vestuário e tecidos. Um tratamento mais detalhado das informações dos questionários será certamente necessário em avaliações subsequentes.

As implicações de política que se seguem desses conjuntos de dados são numerosas. Para começar, existe uma confiança generalizada apresentada pelas empresas pesquisadas no tocante às suas condições de competitividade diante das importações. Isso revelaria que (exceto possivelmente para algumas exceções setoriais específicas) parece em geral não existir motivo para reverter a política de redução das barreiras às importações. A evidência discutida aqui parece recomendar, em lugar disso, que os negociadores internacionais intensifiquem esforços no sentido de reduzir as barreiras comerciais que afetam as exportações.

As indicações de preocupação com a competitividade estrutural podem parecer inconsistentes com a redução de gastos em itens relacionados, como treinamento de mão-de-obra, se não forem levadas em consideração as peculiaridades conjunturais do período. Parece, porém, que esta inconsistência é insustentável ao longo do tempo, e as empresas, mais cedo ou mais tarde, serão forçadas a retomar essas atividades se quiserem manter ou melhorar o nível de competitividade. Mas é também um indicador de que existe uma demanda por medidas complementares de políticas que ajudem as empresas a superar as dificuldades que levaram àquela redução. A importância de tais iniciativas torna-se até maior num período de redução sistemática e generalizada das razões emprego/vendas.

As empresas pesquisadas em geral apontaram os níveis das taxas de juros internos e a tributação dos insumos e produtos como suas principais dificuldades. Não é necessário dizer que isso afeta todas as empresas, mas é interessante notar que os exportadores têm sido capazes de ter acesso a financiamentos externos mais baratos. Ao serem consideradas junto com as indicações de que essas empresas pertencem a grupos econômicos, estas condições diferenciadas podem sugerir inferências sobre as prováveis conseqüências para a estrutura do mercado interno. As medidas para assegurar os níveis de concorrência podem passar a ser ainda mais necessárias que antes.

Os resultados aqui apresentados sugerem ainda outros tipos de política relacionados mais diretamente com a busca de competitividade sistemática, como uma melhor divulgação da importância de se adotarem alguns mecanismos como aqueles prescritos pela "ISO 9000" por parte de um espectro mais amplo de empresas, provisão de crédito e outros incentivos para auxiliar as empresas (principalmente as menores) a melhorarem a capacidade gerencial, tecnológica e produtiva e vários outros.

O leque de possibilidades para sugestões de política é tão variado como os tópicos cobertos por este artigo. Espera-se que esta apresentação ajude a identificar os principais pontos. Quaisquer afirmativas mais específicas requerem análise mais detalhada da grande quantidade de informação disponível, em nível setorial.

Abstract

The Brazilian economy has — for a whole decade — presented its worst economic indicators ever recorded, at the same time that industrial exports grew at a very rapid pace, mainly industrialized products. These indicators have induced some analysts to find in the dynamism of exports an important and increasing source of growth. The concern with the competitiveness of domestic producers started to rank high in the agenda of economic policies, both for the importance of exports and for the higher exposure to competing imports they have experienced in recent years. This article shows the main results of an enquiry about several topics related to competitiveness of the Brazilian industrial sector, processing the primary data of the firms in accordance to their involvement with the export activity.

Bibliografia

- BIELSCHOWSKY, R. *Adjustment for survival: domestic and foreign manufacturing firms in Brazil in the early 1990s*. 1993 (ainda não publicado).
- BNDES. *A inserção das exportações brasileiras no comércio internacional de mercadorias: uma análise setorial — primeira síntese dos resultados preliminares*. Rio de Janeiro, 1993.
- BRAGA, H. As importações e o esforço tecnológico: uma análise de seus determinantes em empresas brasileiras. *Revista Brasileira de Economia*, v.44, n.2, abr./jun. 1990.
- BRAGA, H., WILLMORE, L. Technological imports and technological effort: an analysis of their determinants in Brazilian firms. *Journal of Industrial Economics*, v.39, n.4, 1991.
- CEPAL. Market structure, firms size and Brazilian exports. *Estudios e Informes de la Cepal*, n.44, 1985.
- FICHET, G. *Competitividad e inserción internacionales de América Latina*. 1993.
- KIRIM, A. Technology and exports: the case of the Turkish manufacturing industries. *World Development*, v.18, n.10, Oct.1990.
- WILLMORE, L. Transnationals and foreign trade: evidence from Brazil. *The Journal of Development Studies*, v.28, n.2, p.314-335, 1992.

(Originais recebidos em março de 1994. Revistos em julho de 1994.)