

PROGRAMA NACIONAL DE

PNPE

PESQUISA ECONÔMICA

O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL FRENTE AO
MERCADO DE CAPITAIS E À ECONOMIA
BRASILEIRA

VOL. II

Pedro Carvalho de Mello

José Luiz Melo

Ana Maria Ladeira Aragão

PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA

Série Fac-Símile nº 25

O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL FRENTE AO
MERCADO DE CAPITAIS E À ECONOMIA
BRASILEIRA

VOL. II

Pedro Carvalho de Mello

José Luiz Melo

Ana Maria Ladeira Aragão

(Versão apresentada ao PNPE em maio/84)

RIO DE JANEIRO

Setembro - 1986

*PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA
(PNPE)*

Criado em 1973, o PNPE tem como finalidade precípua estimular a produção científica, através da promoção da pesquisa acadêmica individual na área de Economia. As entidades promotoras do PNPE são: Instituto de Planejamento Econômico e Social — IPEA, Financiadora de Estudos e Projetos — FINEP, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística — IBGE e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico — CNPq. A princípio, o Programa foi administrado pelo antigo BNDE e, a partir de 1975, passou a ser gerido pelo IPEA/INPES.

Os trabalhos reproduzidos na *Série Fac-Simile* são produto de pesquisas financiadas pelo PNPE e a tiragem deste volume é de 50 exemplares. Os textos não são submetidos a nova revisão dos autores e representam a cópia fiel dos originais datilográficos entregues ao INPES/IPEA por ocasião do término dos projetos.

As opiniões emitidas neste trabalho são da inteira e exclusiva responsabilidade de seu(s) autor(es), e não exprimem necessariamente o ponto de vista das entidades promotoras do PNPE.

SUMÁRIO

VOLUME I

PREFÁCIO

AGRADECIMENTOS

1. INTRODUÇÃO

CAPÍTULO I - A EMPRESA

1. HISTÓRICO DA EMPRESA, PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA E ASSOCIAÇÃO COM OUTRAS EMPRESAS
2. PESSOAL EMPREGADO E FATURAMENTO DAS EMPRESAS
3. TENDÊNCIAS E OBJETIVOS DAS EMPRESAS

CAPÍTULO II - O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL

1. CARACTERIZAÇÃO, EXPERIÊNCIA E CARREIRA PROFISSIONAL DO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL
2. MOBILIDADE E CARREIRA PROFISSIONAL
3. DADOS PESSOAIS E ORIGEM SOCIAL
 - 3.1 ORIGEM ÉTNICA
 - 3.2 EDUCAÇÃO
 - 3.3 OCUPAÇÃO
4. RELAÇÕES SOCIAIS E PARTICIPAÇÃO SÓCIO-POLÍTICA
5. CLASSE SOCIAL
6. CARACTERIZAÇÃO DA FUNÇÃO EMPRESARIAL
 - 6.1 ATIVIDADES OU FUNÇÕES DESEMPENHADAS PELO EMPRESÁRIO E OPINIÕES SOBRE ESSE TIPO DE OCUPAÇÃO PROFISSIONAL
 - 6.2 ATIVIDADES OU FUNÇÕES CARACTERÍSTICAS DO PAPEL DO EMPRESÁRIO CONTEMPORÂNEO
 - 6.3 AVALIAÇÃO DA OCUPAÇÃO PELO EMPRESÁRIO
 - 6.4 OCUPAÇÃO FUTURA
7. ORIENTAÇÃO POLÍTICO-IDEOLÓGICA
 - 7.1 PARTICIPAÇÃO POLÍTICA
 - 7.2 GRAU DE PODER POLÍTICO
 - 7.3 ATITUDES E ORIENTAÇÃO POLÍTICAS
 - 7.4 IDEOLOGIA

CAPÍTULO III - O EMPRESÁRIO VERSUS O SISTEMA FINANCEIRO

1. RELACIONAMENTO DO EMPRESÁRIO COM O SISTEMA FINANCEIRO
2. CRÉDITO JUNTO AOS BANCOS COMERCIAIS
 - 2.1 FINALIDADES DA DEMANDA POR CRÉDITO PELOS EMPRESÁRIOS JUNTO AO BANCO COMERCIAL
 - 2.2 O BANCO DO BRASIL VERSUS OS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS NO ATENDIMENTO AOS EMPRESÁRIOS
 - 2.3 DIFICULDADES ENCONTRADAS PELOS EMPRESÁRIOS PARA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS JUNTO A BANCOS COMERCIAIS
3. O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL VIS-À-VIS OUTROS EMPRESÁRIOS NA BUSCA DE RECURSOS PARA A EMPRESA
 - 3.1 ATRIBUTOS OU CARACTERÍSTICAS ADMITIDAS COMO FUNDAMENTAIS PELO EMPRESÁRIO INDUSTRIAL PARA CONSEGUIR FUNDOS PARA SUA EMPRESA
 - 3.2 FACILIDADE E DIFICULDADE NA OBTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS, 148
 - 3.3 DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS
4. O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL E O EMPRESÁRIO DO SISTEMA FINANCEIRO
 - 4.1 OPINIÃO SOBRE O TIPO DE EMPRESÁRIO QUE CORRE O MAIOR E O MENOR RISCO NA ATIVIDADE EMPRESARIAL, 170
 - 4.2 TIPO DE RELAÇÃO ENTRE EMPRESÁRIOS INDUSTRIAIS PRIVADOS E EMPRESÁRIOS FINANCEIROS
 - 4.3 OPINIÃO SOBRE A ADEQUABILIDADE DO ATENDIMENTO DOS INTERESSES E NECESSIDADES DA INDÚSTRIA NACIONAL PRIVADA POR PARTE DOS BANCOS COMERCIAIS PRIVADOS
5. ÂNGULO FINANCEIRO DA EMPRESA INDUSTRIAL PRIVADA
 - 5.1 OBJETIVOS DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO, DESPESAS FINANCEIRAS E ENDIVIDAMENTO DAS EMPRESAS
 - 5.2 FONTES DE RECURSOS PARA FINANCIAMENTO
 - 5.3 UTILIZAÇÃO E VANTAGENS DA OPERAÇÃO DE LEASING
6. RELACIONAMENTO COM O BANCO DO BRASIL S/A E O BANCO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL-BNDES
 - 6.1 SISTEMA BNDES
 - 6.2 BANCOS REGIONAIS E ESTADUAIS DE DESENVOLVIMENTO
 - 6.3 BANCO DO BRASIL
7. O EMPRESÁRIO E O MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.1 A RELAÇÃO EMPRESÁRIO-MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.2 A CONTRIBUIÇÃO PARA O CAPITALISMO BRASILEIRO
 - 7.3 A CAPITALIZAÇÃO VIA MERCADO DE CAPITAIS
 - 7.4 MERCADO DE AÇÕES COMO OPÇÃO DE INVESTIMENTO
8. FONTES DE FINANCIAMENTO

9. MOTIVAÇÃO DOS INVESTIDORES PELAS EMPRESAS
10. ABERTURA DE CAPITAL SOB AVALIAÇÃO
11. REGULAÇÃO. O PAPEL DA CVM
12. A NOVA LEI DAS S/A. OBRIGAÇÕES E DIREITOS AVALIADOS

VOLUME II

CAPÍTULO IV - POLÍTICA INDUSTRIAL: O EMPRESÁRIO E O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA

1. ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO PARA O PAÍS
2. "MODELO" DE DESENVOLVIMENTO MAIS ADEQUADO PARA O PAÍS
 - 2.1 AMPLIAÇÃO DO EMPREGO OU DA PRODUTIVIDADE
 - 2.2 MANEIRAS DE ACELERAR O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO PAÍS
 - 2.3 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO INDUSTRIAL EM FACE DE MUDANÇAS NO RITMO DO DESENVOLVIMENTO
 - 2.4 AVALIAÇÃO DAS CAUSAS DA CAPACIDADE OCIOSA
3. POLÍTICA INDUSTRIAL: PROBLEMAS DA ECONOMIA E EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE A EMPRESA E O SETOR INDUSTRIAL
 - 3.1 PROBLEMAS ECONÔMICOS QUE PREOCUPAM OS EMPRESÁRIOS
 - 3.2 PROBLEMAS ECONÔMICOS-FINANCEIROS PREJUDICIAIS PARA O RAMO INDUSTRIAL DA EMPRESA
 - 3.3 EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE O SETOR INDUSTRIAL
4. O PAPEL DO GOVERNO E AS MEDIDAS DA POLÍTICA INDUSTRIAL
 - 4.1 O PAPEL DO GOVERNO
 - 4.2 MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL
5. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA
 - 5.1 ESCOLHA DE TECNOLOGIA E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA
 - 5.2 PROCEDÊNCIA DA TECNOLOGIA E CONTRATOS DE LICENCIAMENTO DE TECNOLOGIA
 - 5.3 O PAPEL DO GOVERNO E DA EMPRESA NA TRANSFERÊNCIA, ADAPTAÇÃO E CRIAÇÃO DE TECNOLOGIA
 - 5.4 A POLÍTICA GOVERNAMENTAL E O DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA NACIONAL
6. PARTICIPAÇÃO ESTRANGEIRA NA ECONOMIA BRASILEIRA
 - 6.1 O MODELO DO TRIPE
 - 6.2 AVALIAÇÃO DO GRAU DE PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS NA INDÚSTRIA
 - 6.3 DIFICULDADES PARA COMPETIR COM AS MULTINACIONAIS, POLÍTICA INDUSTRIAL E SUGESTÃO DE MEDIDAS PARA REGULAMENTAR A ATUAÇÃO DAS MULTINACIONAIS
 - 6.4 ATITUDES QUANTO À POSSIBILIDADE DE ASSOCIAÇÃO COM EMPRESA ESTRANGEIRA

7. COMÉRCIO EXTERIOR

- 7.1 EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO DAS EMPRESAS E FATORES QUE AS LEVARAM AO MERCADO EXTERNO
- 7.2 EXPECTATIVAS DE ACESSO AO MERCADO EXTERNO E OBSTÁCULOS PREVISTOS PARA A EXPORTAÇÃO
- 7.3 "TRADING COMPANIES"
- 7.4 POLÍTICA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

8. POLÍTICA INDUSTRIAL: LOCALIZAÇÃO E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL, POLUIÇÃO, CONTROLE DE PREÇOS E TRIBUTAÇÃO

- 8.1 LOCALIZAÇÃO E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL
- 8.2 PROBLEMA DE POLUIÇÃO E MEDIDAS DE COMBATE
- 8.3 POLÍTICA DE CONTROLE DE PREÇOS
- 8.4 POLÍTICA TRIBUTÁRIA E O SETOR INDUSTRIAL

9. ASPECTOS SOCIAIS - DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

- 9.1 CONDIÇÕES PARA UMA MELHOR DISTRIBUIÇÃO DE RENDA
- 9.2 IMPACTOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA
- 9.3 AVALIAÇÃO SOBRE TENDÊNCIAS DOS SALÁRIOS
- 9.4 ATITUDE COM RELAÇÃO AO DIREITO DE GREVE

CAPÍTULO IV - POLÍTICA INDUSTRIAL: O EMPRESÁRIO E O
DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA.

1 ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO PARA O PAÍS

O processo de industrialização no Brasil está fortemente relacionado ao de desenvolvimento da economia. A indústria, a partir do pós-guerra, tornou-se o setor mais dinâmico da economia, bem como o mais importante fator de propulsão do crescimento da renda nacional. O elenco de política governamental de estímulo à industrialização foi significativo para o desenrolar desse processo. Pretende-se neste capítulo examinar as opiniões e atitudes dos dirigentes das empresas nacionais privadas entrevistados, sobre algumas questões relacionadas com o desenvolvimento da indústria e da economia do país.

Nesse sentido, serão abordados alguns aspectos, tais como:

a) as alternativas que seriam as mais adequadas para o país, tendo em vista o estágio de desenvolvimento já alcançado;

b) opiniões dos empresários sobre qual a estratégia que deveria ser mais enfatizada pelo setor industrial, considerando-se o quadro global brasileiro e o desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico do país;

c) avaliação dos empresários sobre as fórmulas para acelerar o desenvolvimento industrial do país;

- d) opinião do dirigente industrial sobre qual a estratégia que deveria ser adotada em fase das situações de aceleração ou diminuição do ritmo de crescimento da economia; e
- e) opinião dos empresários sobre quais os dois principais fatores responsáveis pela capacidade ociosa das empresas industriais.

2 "MODELO" DE DESENVOLVIMENTO MAIS ADEQUADO PARA O PAÍS

Tendo em vista as características apresentadas pelo processo brasileiro de desenvolvimento econômico nos dois últimos decênios, pode-se admitir, de um modo simples e esquemático, a vigência de um "Modelo" caracterizado por concentrar propriedade e renda, por possuir uma estrutura de produção em que prevalecem os bens de alto valor unitário e também por mostrar uma certa negligência com a ampliação do mercado interno. Com o objetivo de conhecer as tendências de opinião do grande empresário nacional privado sobre sua concordância ou discordância com o atual "Modelo", tal como descrito anteriormente, formulou-se a seguinte questão aos entrevistados:

"Caso fosse necessário optar entre alternativas externas, quais, na sua opinião, seriam as mais adequadas para o país, tendo em vista o estágio de desenvolvimento já alcançado?"

Aos empresários apresentou-se, por escrito, cinco situações que caracterizavam alternativas extremas. A Tabela 104 resume suas opiniões.

TABELA 104 - ESCOLHA DOS EMPRESÁRIOS, EM FACE DE SITUAÇÕES CARACTERIZADAS POR DUAS ALTERNATIVAS EXTREMAS, DE QUAIS ALTERNATIVAS SERIAM AS MAIS ADEQUADAS PARA O PAÍS, TENDO EM VISTA O ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO JÁ ALCANÇADO

Situações com Alternativas Extremas	Em %	Frequência
Estimular Prioritariamente Grandes Projetos Agroindustriais	36,7	92
Estimular Prioritariamente a Difusão de Pequenas e Médias Propriedades Rurais	60,6	152
Não Sabem	1,2	3
Não Responderam	0,8	2
Não Aferido	0,8	2
TOTAL	100,0	251
Expandir Prioritariamente a Produção de Bens de Consumo de Baixo Valor Aquisitivo	89,6	225
Expandir Prioritariamente a Produção de Bens de Consumo de Alto Valor Aquisitivo	7,6	19
Não Sabem	1,2	3
Não Responderam	1,6	4
TOTAL	100,0	251
Dar Prioridade às Exportações de Bens de Consumo, Mesmo em Detrimento do Mercado Interno	49,8	125
Dar Prioridade ao Mercado Interno, Restringindo as Exportações de Bens de Consumo	41,4	104
Não Sabem	1,6	4
Não Responderam	6,4	16
Não Aferido	0,8	2
TOTAL	100,0	251
Fortalecer Prioritariamente a Pequena e Média Empresa Industrial na Estrutura da Produção	88,4	222
Fortalecer Prioritariamente a Formação de uma Estrutura de Produção à Base de Grandes Conglomerados Industriais	9,2	23
Não Sabe	2,0	5
Não Responderam	2,0	5
TOTAL	100,0	251
Fortalecer o Sistema Centralizado de Formulação de Políticas Nacionais	15,1	38
Ampliar a Representatividade de Interesses Sociais na Discussão de Políticas Nacionais	78,9	198
Não Sabem	2,0	5
Não Responderam	3,6	9
Não Aferido	0,8	2
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

Esta pergunta foi uma réplica de uma das questões utilizadas por Luciano Martins na pesquisa "A Expansão Recente do Estado no Brasil: Seus Problemas e Seus Atores."⁽¹⁾ Em virtude da dificuldade de caracterizar o problema, observa esse autor que: "Dadas as próprias limitações de um instrumento como o survey, as perguntas sobre esse problema foram apresentadas sob a forma de alternativas extremas, de maneira algo estereotipada, às vezes, para evitar precisamente que as respostas se concentrassem num morno 'meio-termo' que pouco nos informaria sobre para qual dos extremos de um gradient de possibilidades tendem a convergir suas opiniões".

O propósito da pergunta foi o de pesquisar tendências e não o de obter opiniões específicas sobre determinados problemas. Desse modo, verificou-se que o grande empresário nacional privado da indústria de transformação é favorável à que se Estimule Prioritariamente a Difusão de Pequena e Médias Propriedades Rurais, a que se Expanda Prioritariamente a Produção de Bens de Consumo de Baixo Valor Aquisitivo, a que se Fortaleça Prioritariamente a Pequena e Média Empresa Industrial na Estrutura da Produção e a que se Amplie a Representatividade de Interesses Sociais na Discussão de Políticas Nacionais. Com efeito, analisando-se cada uma das situações apresentadas na Tabela 104, observa-se que: a) 60,6% dos empresários entrevistados escolheriam Estimular Prioritariamente a Difusão de Pequenas e Médias Propriedades Rurais ao invés de Estimular Prioritariamente Grandes Projetos Agroindustriais, alternativa esta escolhida por

⁽¹⁾ Luciano Martins. A expansão recente do estado no Brasil: seus problemas e seus atores. Documento Preliminar de Trabalho, FINEP, 1977:

36,7% dos empresários; b) 225 empresários (89,6%) optariam por Expandir Prioritariamente a Produção de Bens de Consumo de Baixo Valor Aquisitivo, ao invés de Expandir Prioritariamente a Produção de Consumo de Alto Valor Aquisitivo (alternativa apontada por apenas 7,6% da amostra); c) 222 empresários (88,4%) preferiram Fortalecer Prioritariamente a Pequena e Média Empresa Industrial na Estrutura da Produção ao invés de Fortalecer Prioritariamente a Formação de uma Estrutura de Produção à Base de Grandes Conglomerados Industriais (alternativa apontada por apenas 9,2% da amostra); e d) 189 empresários (78,9%) escolheriam Ampliar a Representação de Interesses Sociais na Discussão de Políticas Nacionais ao invés de Fortalecer o Sistema Centralizado de Formulação de Políticas Nacionais (alternativa apontada por 15,1% dos entrevistados). A única situação em que não houve escolha clara entre as alternativas extremas foi a seguinte: Dar Prioridade às Exportações de Bens de Consumo, Mesmo em Detrimento do Mercado Interno, ou Dar Prioridade ao Mercado Interno, Restringindo as Exportações de Bens de Consumo. Como se observa na Tabela 104, 49,8% escolheriam dar prioridade às exportações e 41,4% ao mercado interno. Embora-haja uma maior preferência pela primeira alternativa, nenhuma delas alcança mais de 50% das respostas.

2.1 AMPLIAÇÃO DO EMPREGO OU DA PRODUTIVIDADE

Posteriormente serão analisados aspectos da questão da escolha tecnológica, com base nas opiniões e atitudes dos empresários industriais. Serão aí examinadas questões tais como: a procedência da tecnologia e contratos de licenciamento, o papel do

governo e da empresa nas tarefas de transferir, adaptar e criar tecnologia, bem como a política governamental e o desenvolvimento da tecnologia nacional. Examinar-se-á também naquela parte o conflito do progresso tecnológico e a capacidade de absorção de mão-de-obra, principalmente no que diz respeito ao fenômeno da industrialização com utilização de técnicas intensivas de capital. Pode-se adiantar, por ora, que, admitindo-se a maior eficiência dos métodos intensivos de capital, tal hipótese cria, do ponto de vista da sociedade, um nítido conflito de objetivos entre a maximização do produto ou do emprego. Isso nos leva a examinar, nessa parte, ao invés daquela, uma questão de ordem mais geral. Tendo em vista que o dirigente entrevistado, em última instância, é o responsável, ao nível da empresa, pela escolha da tecnologia empregada, ele, no seu papel de tomador de decisões, também é afetado, ao nível microeconômico, por esse conflito de objetivos. Visando aferir sua posição em face deste conflito, formulou-se a seguinte pergunta:

"Ainda considerando-se o quadro global brasileiro e o desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico do país, qual estratégia o Sr. julga que deveria ser mais enfatizado pelo setor industrial: maior absorção de mão-de-obra ou ganhos crescentes de produtividade?"

A Tabela 105 apresenta as respostas referentes a esta pergunta. Dos 251 empresários entrevistados, 59,0% responderam que a ênfase deveria recair em Ganhos Crescentes de Produtividade, enquanto apenas 31,5% optaram pela Absorção de Mão-de-Obra. As implicações dessa resposta quanto ao problema tecnológico já foram examinadas anteriormente, quando foi mencionado que as duas categorias, a rigor, não são mutuamente exclusivas, pois havendo crescimento,

é possível ocorrer simultaneamente ganhos crescentes de produtividade de com absorção de mão-de-obra.

Pode-se ainda examinar, neste capítulo, outro tipo de implicação, ligada à questão do emprego e distribuição de renda no país. Convém notar que, em média, as empresas dirigidas pelos empresários entrevistados possuíam 1.051 empregados cada uma. Tendo em vista que o número de entrevistados foi de 251, os mesmos são responsáveis por pelo menos 1/4 de milhão de empregos na indústria. Se a isso somarmos o fato de que vários empresários são dirigentes máximos de mais de uma empresa, o contingente de pessoas empregadas pelos entrevistados deve ser ainda superior a este expressivo número. É, portanto, interessante observar que, apesar da preocupação mostrada com a distribuição de renda do país, a atitude do empresário, tendo como referência o setor industrial, traduz uma visão privada e o objetivo de maximização de lucros ao nível da empresa, ou seja, não estão dispostos a privilegiar uma estratégia de absorção de mão-de-obra. No entanto, conforme mostrado na Tabela 102, 68,2% dos empresários acham que nos últimos 10 anos, tendo como referência o ramo industrial a que pertencem suas empresas, os salários vêm crescendo menos ou na mesma proporção que o aumento de produtividade e o aumento do custo de vida. Pode-se sugerir que, com base nas respostas apresentadas na Tabela 105, embora os empresários industriais demonstrem no plano discursivo uma genuína preocupação com o problema de distribuição de renda - inclusive vendo a questão sob o ponto de vista de alargamento do mercado interno -, os mesmos parecem rejeitar a solução setorial de buscar uma estratégia de crescente absorção de mão-de-obra.

TABELA 105 — OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAL A ESTRATÉGIA QUE DEVERIA SER MAIS ENFATIZADA PELO SETOR INDUSTRIAL, CONSIDERANDO-SE O QUADRO GLOBAIS BRASILEIRO E O DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÓMICO E TECNOLÓGICO DO PAÍS

<i>Estratégia</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Ganhos Crescentes de Produtividade</i>	59,0	148
<i>Absorção de Mão-de-Obra</i>	31,5	79
<i>Não Aferido</i>	7,2	18
<i>Não Sabem</i>	0,8	2
<i>Não Responderam</i>	1,6	4
TOTAL	100,0	251

2.2 MANEIRAS DE ACELERAR O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO PAÍS

No capítulo sobre Participação Estrangeira na Economia Brasileira, será apresentada uma avaliação dos empresários sobre o atendimento aos principais interesses do país ao modelo de desenvolvimento baseado no tripé empresas privadas nacionais, multinacionais e estatais ou públicas. Pode-se adiantar que, em termos gerais, a maior parte dos entrevistados considera que o modelo de desenvolvimento baseado no tripé atende aos principais interesses do país. Uma outra questão interessante, que examinaremos agora, diz respeito ao comportamento do modelo baseado no tripé quanto ao futuro desenvolvimento da economia do país. Ou seja, daqui por diante, em termos de tendência, qual será a proporção ótima dos três tipos de empresa na estrutura da produção industrial e como se dará esse equilíbrio. A fim de se explorar o tema e ao mesmo tempo colocar a questão mais concretamente em termos do setor industrial, formulou-se a seguinte pergunta:

"Para acelerar o desenvolvimento industrial do país, quais das seguintes fórmulas lhe parecem ser as duas melhores e qual parece a pior?" Ampliar a participação das empresas estatais; Ampliar a participação das empresas privadas nacionais; Ampliar a participação das empresas estrangeiras; Fortalecer a associação de empresas estatais com as empresas privadas nacionais; Fortalecer a associação das empresas estatais com empresas estrangeiras; Fortalecer a associação entre empresas privadas nacionais e estrangeiras; Fortalecer as associações das empresas estatais com as empresas nacionais e estrangeiras.

TABELA 106— AVALIAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS QUANTO ÀS OPÇÕES SOBRE OS TIPOS DE EMPRESAS E FORMAS DE ASSOCIAÇÕES PARA ACELERAR O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO PAÍS

Tipos de Empresas e Associações	Opções					
	1. ^ª Melhor		2. ^ª Melhor		Pior	
	Em %	Freq.	Em %	Freq.	Em %	Freq.
<i>Ampliar a Participação das Empresas Privadas Nacionais</i>	86,5	217	9,2	23	—	—
<i>Fortalecer a Associação entre Empresas Privadas Nacionais e Estrangeiras</i>	6,0	15	35,1	88	2,0	5
<i>Fortalecer a Associação de Empresas Estatais com Empresas Privadas Nacionais</i>	3,2	8	35,9	90	1,2	3
<i>Ampliar a Participação das Empresas Estatais</i>	1,6	4	1,6	4	50,2	125
<i>Ampliar a Participação das Empresas Estrangeiras</i>	0,8	2	2,4	6	26,3	65
<i>Fortalecer as Associações entre Empresas Estatais com as Empresas Privadas Nacionais e Estrangeiras</i>	0,8	2	9,2	23	4,4	11
<i>Fortalecer a Associação das Empresas Estatais com as Empresas Estrangeiras</i>	—	—	1,6	4	15,1	38
<i>Não Sabem/Não Responderam</i>	1,2	3	1,2	3	0,8	2
<i>Não Apontaram a 2.^ª Melhor Fórmula</i>	—	—	2,4	10	—	—
TOTAL	100,0	251	100,0	251	100,0	251

A Tabela 106 revela a opção dos empresários sobre os tipos de empresa e formas de associação que lhes parecem viáveis para acelerar o desenvolvimento industrial do país.

Para efeitos de uma análise descritiva das tendências e do equilíbrio dos três tipos de empresas, é interessante mencionar os resultados examinados nas Tabelas 127 e 128. De acordo com os mesmos, embora mais de 2/3 dos empresários entrevistados admitam que o modelo de desenvolvimento, baseado no tripé atende/atende com restrições aos principais interesses do país, suas opiniões demonstram que os mesmos têm consciência de o setor privado nacional constituir a parte mais fraca deste tripé. Não excluindo a participação das empresas estatais e das estrangeiras, os empresários as percebem, no entanto, como complemento do modelo atual de desenvolvimento. Esta posição torna-se mais clara ao analisarmos os resultados da Tabela 106. Dos sete itens apresentados aos entrevistadores, três se referiam à ampliação da participação de cada tipo de empresa separadamente, enquanto nos outros quatro a questão era colocada sob o prisma de fortalecer as associações entre a empresa privada nacional; ora com a estatal, ora com a estrangeira. Nota-se que o maior percentual na 1.^a melhor opção é a ampliação da participação das empresas privadas nacionais, e como opção intermediária (para acelerar o desenvolvimento industrial do país), o fortalecimento da associação com a empresa estatal (35,9) e com a empresa estrangeira (35,1) diferença esta pouco significativa em termos percentuais. Neste resultado, é interessante ressaltar que, apesar de ter sido apresentada a alternativa "Fortalecer as Associações entre Empresas Estatais com as Empresas Privadas Nacionais e Estrangeiras", nenhum empresário a considera como a 1.^a melhor opção, e somente 1,6% dos empresários a indicam como

opção intermediária. Constata-se ainda, na última coluna da Tabela 106, que esse tipo de associação foi apresentado como a pior opção por 4,4% dos empresários. Do total dos entrevistados, 50,2% consideram que Ampliar a Participação das Empresas Estatais é a pior solução para acelerar o desenvolvimento industrial do país. A 2.^a pior forma, escolhida por 26,3% dos entrevistados, consiste em Ampliar a Participação das Empresas Estrangeiras. Pode-se adiantar que, de acordo com as tabelas já examinadas, os empresários consideram a participação tanto das empresas estatais quanto das estrangeiras necessária ao desenvolvimento, pois as primeiras são essenciais em determinados setores econômicos, enquanto as outras contribuem com tecnologia, Know-how e capital. É interessante notar que existe pouco entusiasmo por ser mantido, no futuro, o equilíbrio observado no atual modelo do tripé. Com efeito, a fórmula que implica manter o mesmo equilíbrio, designada "Fortalecer as Associações entre Empresas Estatais com as Empresas Privadas Nacionais e Estrangeiras", foi considerada a primeira melhor por apenas 2 empresários entrevistados e a segunda por 9,2% dos empresários. Esta mesma fórmula foi considerada a pior por 11 empresários, ou seja, 4,4% da população entrevistada.

2.3 ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO INDUSTRIAL EM FACE DE MUDANÇAS NO RITMO DO DESENVOLVIMENTO

Os estudos teóricos e empíricos sobre o processo de formação bruta do capital fixo das empresas são unânimes em acentuar a importância das expectativas nas decisões de investimento dos empresários, ou seja, além dos fatores de custo do capital, produtividade marginal do capital, ajustamento dinâmico do estoque atual para

o estoque desejado de capital, comportamento do produto interno bruto do país e outros, as expectativas desempenham um papel fundamental no processo, atuando tanto no volume quanto na velocidade de realização dos investimentos.

No Capítulo II foi analisada a Tabela 16, contendo os objetivos das empresas para os próximos anos, segundo os entrevistados. Observou-se na análise que o conteúdo das respostas era bastante otimista, posto que: a) apenas 1,6% responderam que pretendiam reduzir, encerrar suas atividades ou mudar de ramo; b) outros 5,8% responderam que pretendiam apenas manter o atual nível de produção; e c) os 92,6% restantes apresentaram diversos objetivos, todos de conteúdo otimista, ressaltando-se os seguintes: manter ou aumentar o mercado de seus produtos; produzir novos produtos via horizontalização ou verticalização da produção; introduzir modificações visando a expansão da produção; e expandir e/ou realocar instalações da empresa. A fim de aprofundar a análise sobre as expectativas dos empresários e de conhecer suas atitudes e motivações em face de mudanças cíclicas no comportamento da economia, indagou-se aos empresários entrevistados:

"Como dirigente industrial, qual a estratégia o Sr. acha que deve ser adotada em face de uma situação de aceleração do ritmo de crescimento da economia? Escolha uma das seguintes alternativas:

1. Aumentar o volume de negócios da empresa mais lentamente do que o ritmo de crescimento da economia.
2. Aumentar o volume de negócios da empresa no mesmo ritmo de crescimento da economia.

3. Aumentar o volume de negócios da empresa mais rapidamente do que o ritmo de crescimento da economia.
4. Manter o mesmo volume de negócios.
5. Entrar em outros empreendimentos mas mantendo o presente no estado atual.
6. Diversificar a produção da empresa.

A Tabela 107 apresenta a opinião do dirigente industrial sobre a questão formulada.

Observa-se que apenas 10 empresários (4,0%) escolheriam Manter o Mesmo Volume de Negócios. A grande maioria, 174 empresários (69,3%), optaria por Aumentar o Volume de Negócios. Entretanto, nesse grupo há distinções importantes, pois a maior parte, 105 empresários (41,8%), prefere Aumentar o Volume de Negócios da Empresa no Mesmo Ritmo de Crescimento da Economia, ou seja, estes empresários acompanhariam a direção e a intensidade do ciclo econômico. Outros 58 empresários (23,1%), no entanto, Aumentariam o Volume de Negócios da Empresa mais Rapidamente do que o Ritmo de Crescimento da Economia. Somente 11 empresários (4,4%), Aumentariam mais Lentamente, ou seja, num ritmo menor do que o da evolução do ciclo econômico. Visto de outro modo, 65,9% dos empresários Aumentariam o Volume de Negócios no Mesmo Ritmo ou mais Rapidamente do que o Ritmo de Crescimento da Economia, o que parece confirmar a hipótese do otimismo empresarial. Esta hipótese também pode ser constatada nas duas outras alternativas restantes, pois 22 empresários (8,8%) escolheriam Entrar em Outros Empreendimentos mas Mantendo o Presente no Estado Atual e 39 empresários (15,4%) Diversificar a Produção da Empresa. O fato de 24,3% dos empresários (ou cerca de 1/4 do total) apontarem alternativas de diversificação de produtos ou empresas é

TABELA 107-- OPINIÃO DO DIRIGENTE INDUSTRIAL SOBRE QUAL A ESTRATÉGIA QUE DEVERIA SER ADOTADA EM FACE DE UMA SITUAÇÃO DE ACELERAÇÃO DO RITMO DE CRESCIMENTO DA ECONOMIA

<i>Alternativas</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Aumentar o Volume de Negócios da Empresa no Mesmo Ritmo do Crescimento da Economia</i>	<i>41,8</i>	<i>105</i>
<i>Aumentar o Volume de Negócios da Empresa mais Rapidamente do que o Ritmo de Crescimento da Economia</i>	<i>23,1</i>	<i>58</i>
<i>Diversificar a Produção da Empresa</i>	<i>15,5</i>	<i>39</i>
<i>Entrar em Outros Empreendimentos mas Mantendo o Presente no Estado Atual</i>	<i>8,8</i>	<i>22</i>
<i>Aumentar o Volume de Negócios da Empresa mais Lentamente do que o Ritmo de Crescimento da Economia</i>	<i>4,4</i>	<i>11</i>
<i>Manter o Mesmo Volume de Negócios</i>	<i>4,0</i>	<i>10</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
TOTAL	100,0	251

significativo, sugerindo, por comparação com outras economias mais desenvolvidas, uma reprodução no Brasil dessa característica marcante do comportamento da estrutura de produção industrial dessas economias, que é a de criar holding, conglomerados ou grupos econômicos. Em contraposição à questão anterior, indagou-se aos empresários: "E em face de uma situação de diminuição do ritmo de crescimento da economia? Que estratégia o Sr. como dirigente industrial adotaria prioritariamente?" Neste caso, a pesquisa objetivava conhecer as reações e atitudes dos empresários industriais em face de uma hipotética situação de desaquecimento ou retração da economia. A Tabela menciona as opiniões dos dirigentes industriais, segundo as categorias estabelecidas de acordo com as respostas a esta pergunta, sobre qual a estratégia que deveria ser adotada prioritariamente em face de uma situação de diminuição do ritmo de crescimento da economia.

Observar-se, pelas respostas, o padrão de otimismo e determinação já apontado anteriormente. Com efeito, apenas 57 empresários (22,8%) adotariam uma estratégia de Diminuir a Produção e o Volume de Negócios, seja no mesmo ritmo da economia (11,2%), seja mais rapidamente ou menos rapidamente que a diminuição do ritmo de crescimento da economia (11,6%). A maior parte dos empresários sugere estratégias de redução de custos, aumento de produtividade e aumento de mercado como forma de enfrentar a situação de diminuição do ritmo de crescimento. Finalmente, cabe notar que 45 empresários (17,8%) escolheriam como estratégia Manter o Mesmo Volume de Negócios, ou seja, prosseguimento no seu ritmo normal, sem alteração, apesar da conjuntura adversa da economia. Um pequeno contingente, 6 empresários (2,4%), propõe inclusive Aumentar a Produção ou seu Volume de Negócios.

TABELA 108 – OPINIÃO DO DIRIGENTE INDUSTRIAL SOBRE QUAL A ESTRATÉGIA QUE DEVERIA SER ADOTADA PRIORITARIAMENTE EM FACE DE UMA SITUAÇÃO DE DIMINUIÇÃO DO RITMO DE CRESCIMENTO DA ECONOMIA

<i>Estratégia</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Reduzir/Conter Outros Custos (Estoques, Despesas Financeiras, Matérias-Primas, Custos não-Especificados)</i>	20,2	51
<i>Manter o Mesmo Volume de Negócios</i>	17,8	45
<i>Diversificar a Produção da Empresa</i>	12,0	30
<i>Diminuir a Produção/Volumes de Negócios</i>	11,6	29
<i>Diminuir o Volume de Negócios no Mesmo Ritmo da Economia</i>	11,2	28
<i>Política mais Agressiva de Vendas e Mercado</i>	6,0	15
<i>Aumentar a Produtividade da Empresa</i>	4,0	10
<i>Reduzir/Dispensar Mão-de-Obra</i>	3,2	8
<i>Reduzir/Cortar Projetos de Expansão e Investimento/Obras em Andamento</i>	2,8	7
<i>Aumentar a Produção/Volume de Negócios</i>	2,4	6
<i>Outras Respostas</i>	3,6	9
<i>Não Aferido</i>	2,0	5
<i>Não Sabem</i>	2,0	5
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	100,0	251

2.4 AVALIAÇÃO DAS CÂUSAS DA CAPACIDADE OCIOSA

A decisão de investimento, como foi dito anteriormente, depende de vários fatores, muitos dos quais são relacionados com a natureza de eventos futuros dependentes da avaliação das expectativas dos empresários sobre sua ocorrência. Existem, pois, elementos de expectativas, risco e incerteza no processo decisório de investimento. Há sempre a possibilidade de, após completado o investimento para ampliar ou criar a capacidade produtiva da empresa, haver capacidade ociosa, a qual consiste na diferença entre a capacidade potencial ótima da empresa e a efetivamente utilizada num dado momento, podendo ser deliberada ou não. Quando não deliberada, mas imposta à empresa por fatores exógenos ao seu poder de decisão, significa que os recursos não estão sendo utilizados da maneira eficiente. Na Tabela 14, a qual apresentava os resultados da pergunta sobre, se na empresa, independentemente da vontade da direção da empresa, existiria capacidade ociosa quando da realização da pesquisa, constatou-se que: a) 129 empresários (51,4%) responderam que ocorria no momento capacidade ociosa em sua empresa; e b) 122 empresários (48,6%) responderam que não havia capacidade ociosa. É importante que se tente descobrir quais as razões da existência de capacidade ociosa, pois será útil não só para o próprio processo decisório do empresário industrial, como também para as autoridades governamentais que lidam com política industrial e ainda para os intermediários que operam com o aporte de capitais e/ou crédito para as empresas industriais.

Caso se perguntasse diretamente, logo após a pergunta sobre a ocorrência de capacidade ociosa, quais seriam essas causas, haveria o risco de não se obter resposta dos dirigentes das empresas onde não ocorria capacidade ociosa. Preferiu-se, por esse motivo, elaborar

uma pergunta diferente, porém com o mesmo objetivo, em outro momento da entrevista. Desse modo, foi formulada a seguinte pergunta:

"Muitos industriais reconhecem que, durante os últimos três anos, várias empresas funcionaram com capacidade ociosa em determinados períodos. Mesmo que este problema não tenha afetado esta empresa, o Sr. poderia nos indicar quais os dois fatores que a seu ver são mais responsáveis pela capacidade ociosa das empresas industriais?"

Na tabela 109, que apresenta as respostas dos entrevistados, observa-se que apenas 21,5% das respostas apontam razões deliberadas (Superinvestimento Deliberado para Manter Posição de Mercado e Superinvestimento Deliberado para se Proteger em Situação Inflacionária). A maior parte das respostas aponta razões não-deliberadas, destacando-se erros de previsão, fatores alheios à vontade do industrial e escassez de matérias primas.

3 POLÍTICA INDUSTRIAL: PROBLEMAS DA ECONOMIA E EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE A EMPRESA E O SETOR INDUSTRIAL

Tanto a empresa industrial, no seu papel de agente econômico, quanto o setor industrial, como parte componente da estrutura econômica, são afetados pelos problemas econômicos consequentes do processo de desenvolvimento sócio-econômico do país e também pelas medidas de política econômica tomadas pelo governo a fim de solucionar esses problemas. Pretende-se, neste capítulo, analisar as opiniões e atitudes dos dirigentes máximos das empresas industriais nacionais privadas concernentes a essas questões, destacando os seguintes aspectos: a) opinião dos entrevistados sobre quais os três problemas que mais preocupam o empresário industrial privado; b) opini

TABELA 109 – OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE QUAIS OS DOIS FATORES MAIS RESPONSÁVEIS PELA CAPACIDADE OCIOSA DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

<i>Fatores Responsáveis</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Erros de Previsão</i>	24,0	175
<i>Fatores Alheios à Vontade do Industrial</i>	23,8	114
<i>Escassez de Matérias-Primas</i>	12,5	60
<i>Superinvestimento Deliberado para Manter Posição de Mercado</i>	12,5	60
<i>Superinvestimento Deliberado para se Proteger em Situação Inflacionária</i>	9,0	43
<i>Falta de Mercado</i>	5,8	28
<i>Escassez de Mão-de-Obra Especializada</i>	3,5	17
<i>Capacidade Predeterminada dos Equipamentos Disponíveis no Mercado</i>	2,5	12
<i>Dificuldades Financeiras (Escassez de Capital de Giro/Crédito e/ou Juros Altos)</i>	2,1	10
<i>Outros Fatores</i>	2,7	13
<i>Não Sabem</i>	0,8	4
<i>Não Responderam</i>	.	2
<i>Não Aferido</i>	.	1
TOTAL	100,0	479 (N = 251)
<i>Indicaram Apenas Um Fator</i>		16

• Percentagem inferior a 0,5.

ão dos empresários sobre quais os dois problemas econômicos-financeiros, dentre aqueles que poderiam ter afetado o ramo industrial de sua empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista, que eles apontam como tendo sido mais prejudiciais para o ramo industrial de sua empresa; e c) opinião dos entrevistados sobre em que aspectos o setor industrial tem sido prejudicado e em que aspectos tem sido beneficiado pelas medidas de política econômica do governo brasileiro visando combater a inflação e reduzir o déficit no balanço de pagamentos.

3.1 PROBLEMAS ECONÔMICOS QUE PREOCUPAM OS EMPRESÁRIOS

Conforme pode ser observado na Tabela 110, os dois problemas econômicos que mais preocupam o empresário industrial privado são, por ordem de importância, a Inflação (25,1%) e a Estatização (11,7%). A Má Distribuição de Renda e o Mercado Interno de Consumo pouco Desenvolvido aparecem em terceiro, com igual percentual (10,3%).

Observa-se que a pergunta relacionou uma série de problemas de ordem conjuntural ou estrutural, tratando de vários assuntos. Uma vez que foi facultado aos empresários apontarem outros problemas não mencionados e que, conforme mostra a Tabela 110, esta categoria recebeu apenas cinco menções (0,7%), pode-se supor que a questão abrangiu os problemas mais relevantes enfrentados pelos empresários nacionais privados. A Tabela 110 apresenta de modo claro as frequências relativas das respostas indicando os problemas apontados. Há várias maneiras de se classificar os problemas em grupos afins, com o objetivo de fazer uma análise mais agregada. Optou-se pela seguinte classificação, com as respectivas frequências relativas:

TABELA 110. OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE QUAIS OS TRÊS PROBLEMAS ECONÔMICOS QUE MAIS PREOCUPAM O EMPRESÁRIO INDUSTRIAL PRIVADO

<i>Problemas Econômicos</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Inflação</i>	25,1	188
<i>Estatização</i>	11,7	88
<i>Má Distribuição de Renda</i>	10,3	77
<i>Mercado Interno de Consumo Pouco Desenvolvido</i>	10,3	77
<i>Penetração das Multinacionais em Novos Setores Industriais</i>	9,3	70
<i>Desnacionalização do Setor Industrial</i>	8,4	63
<i>Déficit no Balanço de Pagamentos</i>	6,9	52
<i>Dívida Externa</i>	5,7	43
<i>Desigualdades Regionais</i>	4,8	36
<i>Barreiras do Mercado Externo às Exportações</i>	4,4	33
<i>Outros</i>	0,7	5
<i>Não Aferido</i>	0,9	7
<i>Não Sabam</i>	0,6	4
<i>Não Responderam</i>	0,8	6
TOTAL	100,0	749 (N = 251)

a) Problemas Conjunturais	<u>37,7%</u>
a.1 Inflação	25,1%
a.2 Setor Externo	12,6%
. Dívida Externa	5,7%
. Déficit no Balanço de Pagamentos	6,9%
b) Problemas Estruturais	<u>59,2%</u>
b.1 Mercado	14,7%
. Mercado Interno de Consumo Pouco Desenvolvido	10,3%
. Barreiras do Mercado Externo às Exportações	4,4%
b.2 Ameaça ao Setor Privado Nacional	29,4%
. Estatização	11,7%
. Desnacionalização do Setor Industrial	8,4%
. Penetração das Multinacionais em Novos Setores Industriais.	9,3%
b.3 Desigualdades	<u>15,1%</u>
. Má distribuição de Renda	10,3%
. Desigualdades Regionais	4,8%

Com este tipo de agrupamento, nota-se que os problemas de ordem estrutural (59,2%) preocupam mais os empresários industriais do que aqueles conjunturais (37,7%), não obstante o fato de o problema individual mais preocupante ser a Inflação. Dentre os problemas conjunturais, a Inflação (25,1%) preocupa mais do que os problemas do mercado externo (12,6%), representados pela Dívida Externa e o Déficit no Balanço de Pagamentos. O tipo de problema estrutural que mais preocupa o empresário industrial é representado por aqueles que de alguma forma ameaçam o setor privado nacional (29,4%), ou seja, a Estatização, Desnacionalização do Setor Industrial e Penetra-

ção das Multinacionais em Novos Setores Industriais. A seguir, verifica-se o problema das desigualdades (15,1%), sejam regionais, sejam ligadas à má distribuição de renda. Finalmente, problemas que diretamente afetam o mercado da empresa (14,7%), ou seja, um Mercado Interno de Consumo Pouco Desenvolvido e Barreiras do Mercado Externo às Exportações.

3.2 PROBLEMAS ECONÔMICOS-FINANCEIROS PREJUDICIAIS PARA O RAMO INDUSTRIAL DA EMPRESA

Com o objetivo de conhecer as opiniões e atitudes dos dirigentes industriais sobre o impacto específico de problemas econômicos-financeiros sobre o ramo industrial de sua empresa, foi formulada a seguinte questão:

"Dentre os diversos problemas econômicos-financeiros que podem ter afetado o ramo industrial desta empresa nos últimos três anos, quais os dois que o Senhor apontaria como tendo sido mais prejudicial para o ramo industrial desta empresa?"

A Tabela III apresenta a opinião dos entrevistados, segundo as categorias em que foram classificadas as respostas a esta pergunta aberta. O elevado custo financeiro foi o problema considerado mais prejudicial para o ramo industrial dos empresários. Com uma frequência relativa de 26,3%, nesta categoria incluem-se itens tais como alta taxa de juros, impacto da correção monetária e liberação da taxa de juros. Em seguida, com importância relativa quase igual, são indicados os problemas de Inflação (10,4%) e Dificuldade de Acesso/Obtenção de Crédito (10,2%). Neste último, a categoria inclui itens não explicitamente relacionados ao preço do crédito, tais co-

TABELA 111 – OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAIS OS DOIS PROBLEMAS ECONÔMICO-FINANCEIROS, DENTRE AQUELES QUE PODERIAM TER AFETADO O RAMO INDUSTRIAL DE SUA EMPRESA NOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS ANTERIORES À REALIZAÇÃO DA ENTREVISTA, QUE APONTAM COMO OS MAIS PREJUDICIAIS PARA O RAMO INDUSTRIAL DE SUA EMPRESA

<i>Problemas Econômico-Financeiros</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Custo Financeiro Elevado</i>	26,3	114
<i>Inflação</i>	10,4	45
<i>Dificuldade de Acesso/Obtenção de Crédito</i>	10,2	44
<i>Instabilidade/Indefinição da Política Econômica e de Planejamento Governamental</i>	6,9	30
<i>Debilidade do Mercado Consumidor</i>	6,7	29
<i>Controle de Preços</i>	6,5	28
<i>Alto Custo das Matérias-Primas</i>	6,2	27
<i>Desaquecimento/Desaceleração da Economia</i>	5,1	22
<i>Dificuldades para Importação</i>	3,7	16
<i>Dificuldades para Exportação</i>	2,8	12
<i>Encargos Fiscais Excessivos</i>	2,5	11
<i>Competição Desigual/Vantagens das Multinacionais</i>	1,4	6
<i>Concorrência Acirrada/Desleal</i>	1,4	6
<i>Não Sofreram Problemas Econômico-Financeiros</i>	1,2	18
<i>Outros</i>	3,4	15
<i>Não Sabem</i>	1,4	6
<i>Não Responderam</i>	0,9	4
TOTAL	100,0	433 (N = 251)
<i>Apontaram Apenas Um Problema</i>		41

mo problemas de obtenção de crédito, restrições ao crédito, dificuldade de acesso a capital de giro e financiamento, excesso de exigências de saldo médio e garantias pessoais, redução do financiamento por parte das financeiras aos consumidores de produtos industriais e má distribuição de crédito. As outras categorias, de menor importância relativa, podem ser lidas na Tabela.

Vale comparar as respostas que constam da Tabela III com as respostas analisados na Tabela 67. Na referida tabela foram analisadas as respostas que indicavam os objetivos de planejamento econômico-financeiro que constituíram o alvo principal das preocupações da empresa nos últimos três anos anteriores à realização da entrevista. O objetivo de "redução das despesas financeiras" foi assinalado por 35,5% dos entrevistados e o de "redução do nível de endividamento" por 25,5%. A comparação entre as duas tabelas sugere a compatibilidade entre as preocupações da empresa com os objetivos de planejamento econômico-financeiro e o tipo de problema econômico-financeiro, prejudicando o ramo industrial da empresa.

3.3 EFEITOS DA POLÍTICA ECONÔMICA SOBRE O SETOR INDUSTRIAL

As medidas de política macroeconômica do governo geralmente produzem efeitos sobre todos os setores da atividade econômica, porém com intensidades variadas. A fim de conhecer em que aspectos as medidas de combate à inflação e redução no déficit do balanço de pagamentos têm afetado o setor industrial, foram feitas duas perguntas aos empresários. A primeira questão formulada foi: "O governo brasileiro tem tomado medidas de política econômica visando combater a inflação e reduzir o déficit no balanço de pagamento? Em sua opi-

nião, em que aspecto o setor industrial tem sido prejudicado por essas medidas?" Os aspectos apontados foram organizados em categorias que aparecem listadas na Tabela 112. Os quatro aspectos principais em que o setor industrial tem sido prejudicado são os seguintes:

- a) Elevação dos Custos Financeiros/Liberação da Taxa de Juros, apontada por 34 empresários (13,5%);
- b) Dificuldade de Acesso ao Crédito, apontada por 27 empresários (10,8%), incluindo aspectos tais como restrições ao crédito, redução do financiamento, dificuldade de acesso ao capital de giro e redução das linhas de crédito;
- c) 17 empresários (10,6%) indicam a ineficiência das medidas, consideram que elas não deram resultado, tiveram insucesso; e
- d) Dificuldade de Acesso à Importação, indicada por 25 empresários (10,0%), representada por restrições à importação de equipamentos e insumos básicos, por meio do depósito compulsório, tributação, protecionismo exagerado à indústria nacional, critérios falhos nas medidas tomadas com relação à política de importações, dificuldades de troca com o exterior.

A segunda pergunta foi o inverso da primeira, indagando o seguinte: "Em que aspectos o setor industrial tem sido beneficiado por essas medidas?"

As respostas a esta questão encontram-se organizadas na Tabela 113, onde observa-se que 135 empresários (53,8%), ou seja, a maior parte dos entrevistados ou nega que tenha havido benefícios ou julga ser prematuro avaliar a existência de benefícios. Já um total de 69 empresários (27,6%) afirma que houve benefícios para o setor industrial, relevando os seguintes aspectos: que as medidas estimularam/incentivaram a exportação (através de incentivos fiscais e subsídios) e deram maior credibilidade e apoio aos setores que exportam (por meio de redução dos impostos de exportação e promoção

TABELA 112— OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE EM QUE ASPECTOS O SETOR INDUSTRIAL TEM SIDO PREJUDICADO PELAS MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÔMICA DO GOVERNO BRASILEIRO VISANDO COMBATER A INFLAÇÃO E REDUZIR O DÉFICIT NO BALANÇO DE PAGAMENTOS

<i>Aspectos em Que Tem Sido Prejudicado</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Elevação dos Custos Financeiros/Liberação Taxa de Juros</i>	13,5	27
<i>Dificuldade de Acesso ao Crédito</i>	10,8	27
<i>Ineficiência das Medidas/Não Deram Resultado</i>	10,3	26
<i>Dificuldades de Acesso à Importação</i>	10,0	25
<i>Existência de Controle de Preços</i>	9,2	23
<i>Mudanças Freqüentes/Inesperadas, Inconstância na Condução/Implementação da Política Econômica</i>	6,0	15
<i>Redução na Atividade Econômica</i>	6,0	15
<i>Redução do Mercado de Vendas/Padrão de Consumo da População</i>	4,4	11
<i>Endividamento/Descapitalização das Empresas</i>	4,0	10
<i>Medidas Não Têm Prejudicado o Setor Industrial Como um Todo, Apenas Alguns Segmentos</i>	4,0	10
<i>Setor Financeiro/Governo São Beneficiários das Medidas, Ônus Recae sobre o Setor Industrial</i>	3,6	9
<i>Medidas Adotadas Determinam o Repasse Custos/Encarecimento das Mercadorias</i>	2,8	7
<i>Medidas Estão Corretas, Não Prejudicam o Setor Industrial</i>	6,8	17
<i>Outras</i>	2,4	6
<i>Não Aferido</i>	1,2	3
<i>Não Sabem</i>	2,8	7
<i>Não Responderam</i>	2,4	6
TOTAL	100,0	251

TABELA 113- OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE EM QUE ASPECTOS O SETOR INDUSTRIAL TEM SIDO BENEFICIADO PELAS MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÔMICA DO GOVERNO BRASILEIRO VISANDO COMBATER A INFLAÇÃO E REDUZIR O DÉFICIT NO BALANÇO DE PAGAMENTOS

<i>Aspectos em Que Tem Sido Beneficiado</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>O Setor/Empresa Industrial Não Tem Sido Beneficiada,</i>		
<i>Por Várias Razões</i>	10,8	27
<i>Estímulo à Exportação</i>	9,6	24
<i>Diminuição da Concorrência de Produtos/Bens Importados</i>	6,4	16
<i>Melhores Condições para o Desenvolvimento da Indústria e do País</i>	6,0	15
<i>Ainda Cedo para Avaliar</i>	4,8	12
<i>Possibilidade de Melhor Política de Investimentos,</i>		
<i> Custos e Previsão Orçamentária</i>	4,0	10
<i>Instrumentos Fiscais/Creditícios Mais Adequados</i>	1,6	4
<i>Nenhum Benefício</i>	38,2	96
<i>Outras Respostas</i>	5,2	13
<i>Não Aferido</i>	1,6	4
<i>Não Sabem</i>	8,0	20
<i>Não Responderam</i>	4,0	10
TOTAL	100,0	251

dos produtos industriais no mercado externo); as medidas serviram para reduzir a concorrência de bens importados e promover uma reserva de mercado; as medidas possibilitaram Melhores Condições para o Desenvolvimento do Setor Industrial e da economia brasileira em geral; as medidas criaram condições para uma Melhor Política de Investimentos, Custos e Previsão Orçamentária da empresa e/ou setor industrial; e houve a criação e aprimoramento de Instrumentos Fiscais e Creditícios Mais Adequados.

4. O PAPEL DO GOVERNO E AS MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Pretende-se examinar neste item as opiniões e atitudes dos empresários sobre as seguintes questões relativas ao papel do governo e às medidas de política industrial: a) aspectos da política industrial com que se se julgam familiarizados; b) posicionamento dos empresários com relação ao problema do papel do Estado e das políticas governamentais na economia e no processo de desenvolvimento do país; c) opiniões dos empresários sobre teses defendidas por empresários privados nacionais em discussões e debates sobre a política de industrialização brasileira; d) medidas importantes que o governo deveria tomar para beneficiar o desenvolvimento da indústria privada nacional; e) opinião dos empresários sobre quais os pontos principais que deveriam defender como fundamentais numa política referente à empresa nacional privada, caso fosse criado um organismo a nível ministerial - uma espécie de "Conselho de Desenvolvimento da Empresa Nacional" - onde fosse garantida a participação de empresários; e f) opiniões dos empresários sobre qual medida, do ponto de vista do fortalecimento econômico-financeiro de sua empresa, deveria o governo tomar no momento.

4.1 O PAPEL DO GOVERNO

Para se discutir o papel do governo é importante que se avalie o grau de informação possuído pelos empresários com relação aos aspectos da política industrial manifestados formalmente pelo governo. Arrolou-se uma série desses aspectos, escolhidos dentre os principais, e indagou-se o seguinte: "O Sr. como empresário industrial poderia nos indicar com quais dos seguintes aspectos se julga familiarizado?" Na Tabela 114, que apresenta estes resultados, deve-se observar que um percentual relativamente alto (11,6%) dos entrevistados alega não estar familiarizado com nenhum dos aspectos da política industrial mostrados nessa tabela. O aspecto de política industrial que atingiu a proporção mais alta (55,4%) de empresários se declarando familiarizados é o da Política de Controle de Preços do CIP. Confrontando-se a Tabela 114 com a 147, observa-se que a frequência é quase idêntica (139 empresários) ao dos que declararam ter Alguém Produto de Sua Empresa Controlado pelo CIP (135 empresários). Este fato sugere que o tipo de aspecto de política industrial com que os empresários estão familiarizados relaciona-se com a situação particular de sua empresa no que diz respeito às medidas concretas de política industrial do governo. Com o objetivo de conhecer o posicionamento dos empresários com relação ao papel do governo, formulou-se a seguinte questão, de caráter genérico:

"Uma questão amplamente debatida no Brasil refere-se ao papel do Estado e das políticas governamentais na economia e no processo de desenvolvimento do país. Qual é sua posição em relação a este problema?"

TABELA 114 - INDICAÇÃO, PELOS EMPRESÁRIOS, DE ASPECTOS DA POLÍTICA INDUSTRIAL COM QUE SE JULGAM FAMILIARIZADOS

Aspectos da Política Industrial	Familiarizado		Não-Familiarizado		Não Sabem		Não Responderam		Total	
	Em %	Freq.	Em %	Freq.	Em %	Freq.	Em %	Freq.	Em %	Freq.
Política de Controle de Preços do CIP	55,4	139	43,0	108	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Plano de Atuação do BNDES e Suas Subsidiárias	46,6	117	51,8	130	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Metas de Atuação Industrial do CDI	40,2	101	58,2	146	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Programas e Metas do MIC, CACEX e Secretaria do Planejamento. (para o Desenvolvimento do Com. Exterior)	40,2	101	58,2	146	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Diretrizes de Industrialização do Estado em que se Localiza Sua Empresa	36,3	91	62,2	156	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Diretrizes de Industrialização da SUDAM e/ou da SUDENE	30,7	77	67,7	170	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Diretrizes Industriais Contidas no II PND	26,7	67	71,7	180	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Política de Tecnologia do MIC, CNPq ou FINEP	23,1	58	75,3	189	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Orçamento Plurianual de Investimentos da União	8,0	20	90,4	227	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Filosofia de Atuação do CADE	8,0	20	90,4	227	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Documentos Denominados "Ação para a Empresa Privada Nacional" e "Apoio à Empresa Privada Nacional", da SEPLAN	7,2	18	91,2	229	0,8	2	0,8	2	100,0	251
Nenhum Destes	11,6	29								

A Tabela 115 apresenta os resultados, classificados segundo as categorias elaboradas com base nas posições dos entrevistados. Como pode ser observado, alguns empresários deram respostas gerais, muitas vezes fortemente ideológicas, enquanto outros ativeram-se a questões mais específicas das políticas governamentais. Nota-se também que o papel do Estado/Governo é visto de duas maneiras: seja como um órgão regulador de atividade econômica, seja como um empresário competindo ou complementando o setor industrial privado. A fim de conhecer suas opiniões sobre um tema mais específico do papel do governo, formulou-se a seguinte questão:

"Em discussões e debates sobre a política de industrialização brasileira, ouve-se frequentemente duas teses defendidas por empresários privados nacionais:

- 1) a primeira é de que, neste momento, o mais importante a se fazer seria a implementação dos planos e programas já existentes; e
- 2) a segunda é de que, neste momento, seria mais importante a formulação e implementação de um novo plano global e de novos programas setoriais de industrialização.

Caso o Sr. esteja mais de acordo com uma das duas teses, por favor, indique com qual."

TABELA 115— POSICIONAMENTO DOS EMPRESÁRIOS COM RELAÇÃO AO PROBLEMA DO PAPEL DO ESTADO E DAS POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS NA ECONOMIA E NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO PAÍS

Posicionamento	Em %	Frequência
<i>O Estado/Governo Deve Limitar Sua Participação a Setores Onde a Indústria Privada Não Tenha Condições ou Vantagens Comparativas para Participar/Investir</i>	19,6	61
<i>Contra a Estatização; Buscar ao Máximo a Livre Iniciativa. Reduzir Intervenção do Estado, Reduzir ou Mesmo Extinguir Empresas Estatais</i>	14,1	44
<i>O Estado/Governo Deve Ater-se/Concentrar-se/Aprimorar Seu Papel de Regulador. Cabe ao Estado Orientar/Disciplinar a Política Econômica, Evitando/Diminuindo a Sua Intervenção Direta/Excessiva na Economia</i>	12,5	39
<i>As Políticas Governamentais Atuais Têm Sido Falhas, Precisam Ser Reformuladas (com Maior Ênfase no Planejamento, Descentralização) e Melhor Definidas (com Maior Eficiência e Continuidade) em Sua Execução</i>	11,9	37
<i>Considera Importante/Fundamental/Necessário/Relevante/Conveniente o Papel e a Participação do Estado na Economia</i>	6,4	20
<i>Deve Haver Maior Consulta/Diálogo com os Empresários Privados no Processo Decisório de Intervenção Governamental na Economia; Maior Colaboração entre o Estado e as Empresas Privadas Nacionais</i>	6,1	19
<i>No Estágio Atual da Política Econômica Tem Sido Necessária/Satisfatória/Conveniente a Participação/Intervenção do Estado na Economia</i>	2,2	7
<i>Outras Respostas</i>	2,2	7
<i>Não Aferido</i>	3,8	12
<i>Não Sabem</i>	4,5	14
<i>Não Responderam</i>	7,1	22
TOTAL	100,0	312 (n = 251)
<i>Indicaram Apenas Um Item</i>		190

Nesta pergunta, o empresário podia optar também pela alternativa "Discordo das Duas, Tenho Outra Opinião". A parte superior da Tabela 116 apresenta a opinião dos empresários sobre a questão. Dos 251 empresários, 90,8% concordaram com uma das duas teses. De um modo geral, as preferências se dividiram entre as duas teses, embora a primeira tenha recebido um maior percentual de respostas (49,8) do que a segunda (41,0).

Indagaram-se também as razões alegadas para o fato de o entrevistado estar mais de acordo com uma determinada tese. As respostas mostradas na parte central da Tabela 116 referem-se aos que estão mais de acordo com a tese de Implementação dos Planos e Programas Já Existentes, sendo que as apresentadas na parte inferior da tabela, aos que estão mais de acordo com a tese de Formulação e Implementação de Um Novo Plano Global e de Novos Programas Setoriais de Industrialização.

4.2 MEDIDAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Para se analisar as medidas de política industrial sugeridas pelos empresários é conveniente que se proceda a um breve sumário do panorama industrial nos anos de 1978 e 1979⁽²⁾, dado que as entrevistas foram realizadas no período abrangendo o segundo semestre de 1978 e o primeiro semestre de 1979. Observou-se em 1978, no setor industrial, um crescimento de 6% em termos reais. Este dado é significativo na medida em que o período se caracterizou por muitas dificuldades. Havia, por parte do governo, a preocupação básica em via-

(2) Fontes Consultadas: Bolsa, nº 311, 15 de janeiro de 1979. Relatório Banco Central do Brasil - 1978 - vol. 15, nº 3, março de 1979; Relatório Banco Central do Brasil - 1979 - vol. 16, nº 6, junho 1980; Conjuntura Econômica - fev. 1980, vol. 14, nº 2; e Conjuntura Econômica - fev. 1979, vol. 33, nº 2.

TABELA 116- OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE QUAL, DENTRE DUAS TESES DEFENDIDAS POR EMPRESÁRIOS PRIVADOS NACIONAIS, EM DISCUSSÕES E DEBATES SOBRE A POLÍTICA DE INDUSTRIALIZAÇÃO BRASILEIRA, ESTEJA MAIS DE ACORDO, E RAZÕES ALEGADAS

Opinião e Razões Alegadas	Em %	Frequência
OPINIÃO SOBRE QUAL DAS DUAS TESES ESTEJA MAIS DE ACORDO		
Neste Momento, o Mais Importante a se Fazer Seria a Implementação dos Planos e Programas Já Existentes	49,8	125
Neste Momento, Seria Mais Importante a Formulação e Implementação de Um Novo Plano Global e de Novos Programas Setoriais de Industrialização	41,0	103
Discorda das Duas, Tem Outra Opinião	3,6	9
Não Sabem	2,8	7
Não Responderam	1,6	4
Não Aferido	1,2	3
TOTAL	100,0	251
RAZÕES ALEGADAS PARA ESTAR MAIS DE ACORDO COM A TESE DE IMPLEMENTAÇÃO DOS PLANOS E PROGRAMAS JÁ EXISTENTES		
Deve-se Dar Continuidade por em Prática os Planos e Projetos Já Existentes/Elaborados	34,4	43
Não se Deve Interrumpir, Basta Estabelecer Ajustes, Prioridades e Aprimoramentos	28,8	36
Alto Custo (em) orçamentos de Tempo, Trabalho, Despesas, etc.) de Modificação e/ou Paralisação	20,0	25
Planos e Projetos Já Existentes São Bons, Bem Elaborados, Deve-se Levá-los Adiante	9,6	12
Do Ponto de Vista da Empresa e da Indústria, Causa Muitos Transtornos Interrupção Planos; é Preferível Implementá-los	3,2	4
Não Aferido	1,6	2
Outros	1,6	2
Não Respondeu	0,8	1
TOTAL	100,0	125
RAZÕES ALEGADAS PARA ESTAR MAIS DE ACORDO COM A TESE DE FORMULAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE UM NOVO PLANO GLOBAL E DE NOVOS PROGRAMAS SETORIAIS DE INDUSTRIALIZAÇÃO		
Planos e Programas Atuais Não Funcionaram, Não Estão Apresentando Resultados Satisfatórios	37,9	39
Planos e Programas Já Existentes Estão Desatualizados/ Ultrapassados, Houve Mudanças Profundas na Conjuntura Interna e Internacional desde a Sua Concepção	33,0	34
Falta de Uma Política Setorial e Regional Adequada, com Atendimento de Questões Sociais Básicas	13,6	14
Possibilidade de Maior Participação dos Diversos Segmentos da Sociedade, Incluindo os Empresários Industriais	6,8	7
Outras Respostas	7,8	8
Não Sabem	0,9	7
TOTAL	100,0	103

bilizar suas principais metas de política econômica: redução da taxa inflacionária, aumento do superávit da balança comercial e crescimento do Produto Interno Bruto (PIB). Seguindo a tendência de anos anteriores, as medidas de combate à inflação em 1978 evidenciaram-se em dois aspectos: o uso intenso de instrumento de política e uma certa indefinição de conflitos de curto prazo entre inflação e recessão. A segunda metade do ano de 1978 apresentou as seguintes medidas por parte do governo: a) ampliação do prazo de congelamento dos recursos externos de 30 para 120 dias e depois para 150 dias; b) aumento na taxa de redesconto de liquidez, com a taxa básica passando de 30% para 33%; e c) suspensão da proibição de resgates antecipados de títulos públicos por parte das empresas estatais entre setembro e dezembro. Em novembro, o destaque ficou a cargo do Pacote Antiinflacionário. Estipulou-se, a partir daí, a contenção nos créditos do Banco do Brasil; o descongelamento gradual dos recursos externos (congelados desde julho), com prazos fixados em 150, 180 e 210 dias; o estabelecimento de um rígido controle sobre os empréstimos externos do setor público, com acompanhamento mensal das empresas estatais e a ampliação dos prazos mínimos de amortização de empréstimos externos. Deve ser notado que, no ano em análise, a política monetária foi mais expansiva, com um crescimento de 42% nos meios de pagamento e de 51% no crédito bancário, ao contrário da política fiscal que apresentou um superávit de caixa da ordem de Cr\$ 5 bilhões. Pode-se inferir que o governo, no período, deu seqüência à política voltada aos incentivos e estímulos de natureza fiscal, objetivando o deslocamento de investimentos para áreas menos desenvolvidas; à expansão industrial do país, tendo em vista a necessidade de aceleração do processo de substituição de importação e à elevação das exportações, visando com isso o equilíbrio do Balanço de Pagamentos.

Na verdade, os instrumentos utilizados para atingir este objetivo, no que diz respeito ao controle das importações, foram mobilizados desde 1974 (majoração das alíquotas ad valorem do imposto de importação) e novamente acionados em 1978. Devem ser mencionadas medidas tais como: a Portaria CDI nº 578 de 13.10.78, cujo objetivo era a fixação de índices mínimos de nacionalização a serem aplicados aos produtos dos setores de máquinas e equipamentos para efeito de registro como nacionais; Portaria CDI nº 579 de 09.10.78 que determina a concessão de estímulos fiscais e financeiros para a progressiva nacionalização da fabricação de equipamentos de processamento de dados. As medidas de caráter setorial fizeram-se também presentes, através da Resolução nº 485 de 19.7.78 do Banco Central (isentar do recolhimento compulsório restituível as importações destinadas a atender a fabricação, reposição, reparação ou manutenção de aeronaves civis ou militares), bem como do Decreto-Lei nº 1.630 de 17.7.78 (isentar do imposto de importação e IPI os equipamentos e aparelhos sem similar nacional destinados à construção e operação de usinas nucleares).

Garantido o bom desempenho das importações e caso não houvesse a quebra de safra dos produtos agrícolas, teria sido possível atingir o equilíbrio na balança comercial. Com relação às exportações, estas foram objeto de incentivos governamentais, como o Decreto-Lei nº 1.633 de 09.8.78 que estabelece incentivos fiscais às empresas nacionais exportadoras de serviços. No entanto, em obediência às normas do GATT - General Agreement of Tariffs and Trade -, que visavam conter os subsídios às exportações e eliminar gradativamente os já existentes, o governo expediu duas Portarias do Ministério da Fazenda - nºs 623 e 624 -, ambas de 19.12.78. A primeira

revoça o crédito do IPI nas exportações por via terrestre e a segunda exclui a base do cálculo do IPI do valor das comissões pagas ou creditadas a agentes ou representantes no exterior. Com o propósito de defender o interesse do consumidor e/ou regular o processo produtivo de bens e serviços, a política de intervenção do governo no campo econômico destacou-se sobretudo pelo papel desempenhado pelo CIP, ao ser estipulado que os reajustes de bens e serviços estariam sujeitos à análise, aprovação e controle desse órgão, sempre que assim exigisse a orientação geral da política econômica. No ano de 1979, com a mudança governamental, procurou o novo governo definir mais claramente suas metas e mecanismos de ação em termos de política econômica. De início, a preocupação maior dirigia-se aos seguintes problemas: a situação do Balanço de Pagamentos, cujo equilíbrio era novamente comprometido pela quebra consecutiva da safra agrícola; o esperado aumento do petróleo e a elevação das taxas de juros internacionais. Constatava-se assim a necessidade cada vez maior de se captar recursos fora do país. Simultaneamente, o governo procurava alternativas para conter a elevação da taxa inflacionária, estimulada pela política monetária excessivamente expansionista em 1978. Sentindo que o seu objetivo de estabilizar a política econômica poderia ser prejudicado por fatores tais como os inflacionários, os reajustes salariais, a liberação de crédito subsidiados para o custeio da nova safra, as perdas de arrecadação decorrentes de incentivos fiscais à exportação de manufaturados, bem como as restrições na área energética, o governo procurou mobilizar uma série de dispositivos. Com relação ao Balanço de Pagamentos, a mini reforma cambial causou a aceleração (4,5% a.a.) da desvalorização do cruzeiro, aliada a uma gradual eliminação dos prêmios fiscais à exportação e à supressão do depósito compulsório sobre importações. Por outro lado, a elevada taxa de inflação referente ao mês de março (5,8%) ocasionou o surgimento de um conjunto de medidas na área financeira ("pacote de abril"). Tais medidas visavam tanto uma

reversão das expectativas inflacionárias, através do congelamento temporário dos preços, quanto um maior controle sobre a expansão monetária. Tentando alcançar seu objetivo de elevar os meios de pagamentos em apenas 30%, o governo procurou restringir o crédito, obedecendo a uma estratégia de reduzir o número máximo de prestações nas vendas a prazo; limitar a emissão de novos CDB aos bancos de investimento, não mais admitindo papéis com termos inferiores a 12 meses e onerar o crédito externo, congelando em 50% o seu contravalor em cruzeiros e também impondo tetos às captações do setor público no exterior e aos créditos no mercado interno. Anteriormente, o Decreto-Lei nº 1.678 de 22.2.79 já havia estipulado cortes nos gastos orçamentários da União, garantindo assim um superávit do Tesouro da ordem de 40 bilhões. Embora o primeiro semestre de 1979 tenha se caracterizado por medidas restritivas, os resultados não se mostraram animadores. Os seis primeiros meses encerraram-se com uma inflação de 56%, que foi incorporada pelos juros no segmento livre do sistema financeiro. Neste período, tornaram-se evidentes os primeiros indícios de desaceleração da indústria de transformação, prevendo-se ainda um déficit de pelo menos US\$ 2 bilhões na balança comercial. Com relação às medidas de política industrial, foram formuladas três perguntas, abordando o assunto sob diferentes óticas. A primeira foi a seguinte: "Que medidas importantes o Sr. acha que o governo deveria tomar para beneficiar o desenvolvimento da indústria privada nacional?" As respostas dos empresários a esta questão são apresentadas na Tabela 117.

A segunda pergunta foi formulada de maneira hipotética: "Caso fosse criado um organismo a nível ministerial - uma espécie de

TABELA 117 -- MEDIDAS IMPORTANTES QUE O GOVERNO DEVERIA TOMAR PARA BENEFICIAR O DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA PRIVADA NACIONAL, SEGUNDO OS EMPRESÁRIOS

<i>Medidas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Política de Redução e Controle da Taxa de Juros e Correção Monetária (Diminuição do Custo do Dinheiro)</i>	12,1	58
<i>Política de Crédito Mais Fácil e Mais Abundante para as Empresas</i>	10,5	50
<i>Apoio para o Desenvolvimento de Tecnologia e Know-How, Formação de Mão-de-Obra Especializada</i>	7,3	35
<i>Maior Controle/Redução da Participação Governo/Empresas Estatais na Economia</i>	6,9	33
<i>Apoio/Incentivo às Empresas Nacionais, em Detrimento das Multinacionais</i>	5,9	28
<i>Promoção de uma Política e Planejamento Industrial, Inclusive o Nível Setorial</i>	5,4	26
<i>Facilidade de Importação, Incentivos à Exportação e Aprimoramento da Política Cambial</i>	4,6	22
<i>Incentivo ao Sistema de Capitalização das Empresas e Fortalecimento do Mercado de Capitais</i>	4,4	21
<i>Desburocratização/Maior Agilidade e Racionalidade no Processo Decisório do Governo</i>	3,3	16
<i>Extinção e/ou Aprimoramento do Sistema de Controle de Preços</i>	3,1	15
<i>Redução da Carga Tributária (Impostos Diretos e Indiretos) e dos Encargos Sociais</i>	2,9	14
<i>Melhor Distribuição da Renda, Objetivando o Fortalecimento do Consumo e do Mercado</i>	2,5	12
<i>Maior Entressamento dos Empresários Industriais no Processo Decisório do Governo</i>	2,5	12
<i>Combater/Reduzir a Inflação</i>	2,5	12
<i>Garantia e/ou Reserva de Mercado para Empresas/Indústria Nacional</i>	1,9	9
<i>Incentivar/Apoiar o Desenvolvimento Agrícola do País</i>	1,9	9
<i>Maior Controle e Fiscalização sobre o Sistema Financeiro</i>	0,8	4
<i>Incentivar/Apoiar/Ajudar Financeiramente a Pequena e Média Empresa</i>	0,6	3
<i>Política de Barateamento e Maior Facilidade para Aquisição de Matérias-Primas</i>	0,6	3
<i>Maior Ênfase na Política de Incentivos Fiscais</i>	0,6	3
<i>Outras Respostas</i>	4,4	21
<i>Não Aferido</i>	4,4	21
<i>Não Sabem</i>	5,6	27
<i>Não Responderam</i>	5,3	24
TOTAL	100,0	478 (N = 251)
<i>Indicaram Apenas Uma Medida</i>		104
<i>Indicaram Apenas Duas Medidas</i>		79

Conselho de Desenvolvimento da Empresa Nacional - onde fosse garantida a participação de empresários, quais os pontos principais que os empresários deveriam defender com fundamento numa política referente à Empresa Nacional Privada?" Os resultados dessa pergunta, com as respostas classificadas segundo categorias elaboradas de acordo com as manifestações dos empresários, encontram-se na Tabela 118.

Finalmente, a última questão procura ser mais específica, referindo-se ao nível da empresa, e não ao da indústria: "Do ponto de vista do fortalecimento econômico-financeiro desta empresa, qual a medida que o governo deveria tomar no momento? Por favor seja específico". Os resultados são mostrados na Tabela 119.

Confrontando as três tabelas, nota-se uma convergência de opiniões quanto às medidas a serem tomadas, as quais estão descritas nas respectivas tabelas. As três principais medidas sugeridas foram a Redução e Controle da Taxa de Juros e Demais Custos Financeiros, a Política de Crédito Mais Fácil e Abundante para as Empresas, bem como o Fortalecimento da Empresa Privada Nacional e da Economia do país. Observa-se nessas tabelas e ao longo deste capítulo que os empresários, seja ao indicarem as preocupações econômico-financeiras, seja ao sugerirem medidas de política econômica, não demonstram preocupações com o impacto dos salários nos custos industriais, problemas de desemprego, estabilidade de emprego, assim como outras questões referentes à mão-de-obra.

TABELA 118— OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAIS OS PONTOS PRINCIPAIS QUE DEVERIAM LENDER COMO FUNDAMENTAIS NUMA POLÍTICA REFERENTE À EMPRESA NACIONAL PRIVADA, CASO FOSSE CRIADO UM ORGANISMO A NÍVEL MINISTERIAL — UMA ESPÉCIE DE “CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO DA EMPRESA NACIONAL” — ONDE FOSSE GARANTIDA A PARTICIPAÇÃO DE EMPRESÁRIOS

Questões Principais	Em %	Frequência
<i>Fortalecimento da Empresa Nacional</i>	14,4	70
<i>Menor Intervenção do Estado na Economia/Privatização</i>	9,6	47
<i>Maior Controle sobre a Atuação das Multinacionais e Capital Estrangeiro</i>	9,2	45
<i>Diminuição dos Custos Financeiros</i>	7,4	36
<i>Maior Participação dos Empresários nas Decisões Governamentais</i>	6,8	33
<i>Política Industrial Bem Definida e Implementada Adequadamente</i>	6,5	32
<i>Ampliação do Crédito à Empresa Nacional, Especialmente para as de Pequeno e Médio Porte</i>	5,1	25
<i>Fortalecimento do Mercado de Capitais</i>	4,9	24
<i>Desenvolvimento da Tecnologia e Know-How</i>	4,7	23
<i>Reforma Tributária</i>	3,3	16
<i>Melhoria da Política Cambial e de Comércio Exterior</i>	3,1	15
<i>Desburocratização do Serviço Público</i>	2,2	11
<i>Não Concordam com a Idéia, Contra a Formação de um Órgão a Nível Ministerial</i>	1,6	8
<i>Outras Respostas</i>	1,8	9
<i>Não Aferido</i>	1,2	6
<i>Não Sabem</i>	7,8	39
<i>Não Responderam</i>	10,4	51
TOTAL	100,0	489 (N = 251)
<i>Indicaram Apenas uma questão</i>		93
<i>Indicaram Apenas duas questões</i>		77

TABELA 119- OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAL MEDIDA, DO PONTO DE VISTA DO FORTALECIMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE SUA EMPRESA, DEVERIA O GOVERNO TOMAR NO MOMENTO

<i>Medidas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Reduzir/Baratear/Controlar a Taxa de Juros e Demais Custos Financeiros</i>	18,0	61
<i>Expandir e Facilitar o Crédito</i>	15,6	53
<i>Estimular/Retomar o Crescimento Econômico</i>	13,0	44
<i>Liberar os Preços/Diminuir o Controle Governamental sobre as Empresas Privadas</i>	7,0	24
<i>Reduzir ou Eliminar a Inflação</i>	7,0	24
<i>Reforma Tributária e Redução da Carga de Impostos</i>	5,9	20
<i>Não Precisa Tomar Medidas Específicas no Momento/Não Tem Medidas a Sugerir</i>	4,7	16
<i>Facilitar as Exportações</i>	4,1	14
<i>Facilitar as Importações</i>	2,7	9
<i>Elaborar/Implementar uma Política Econômica Mais Definida no que se Refere a Gastos/Despesas Governamentais</i>	2,7	9
<i>Melhor Distribuição de Renda e Aumento do Poder Aquisitivo da População</i>	2,4	8
<i>Apoio e Incentivos ao Desenvolvimento de Tecnologia e Recursos Humanos</i>	1,5	5
<i>Outras Respostas</i>	6,5	22
<i>Não Aferido</i>	1,8	6
<i>Não Sabem</i>	2,4	8
<i>Não Responderam</i>	4,7	16
TOTAL	100,0	339 (N = 251)
<i>Indicaram Apenas Uma Medida</i>		163

5. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

A questão fundamental que se apresenta à países como o Brasil, no que diz respeito à escolha global de tecnologia, é se processos de produção apropriados às suas condições de escassez de capital e abundância de mão-de-obra devem ser utilizados, condições essas representadas por uma determinada relação capital-trabalho. Questiona-se também se a tecnologia moderna criada pelos países industrializados deve ser aproveitada, o que implica num aumento da relação capital-trabalho. Em outras palavras, a escolha encontra-se entre o desenvolvimento de uma tecnologia própria, apropriada à sua dotação relativa de recursos ou à utilização de técnicas modernas e intensivas de capital. Relacionado com esta questão surge um outro problema também muito sério, que é o da dependência tecnológica de know-how e tecnologia estrangeira. A tecnologia do país é o somatório das técnicas utilizadas pela multitude de empresas que compõem os diversos setores de produção. É importante, pois, para aprofundar a análise sobre a escolha de tecnologia a nível global, e o problema da dependência do know-how estrangeiro, que se entenda as opiniões e atitudes dos empresários, pois estes são os tomadores de decisão das unidades individuais de produção. O problema tecnológico, como foi delineado acima, é complexo, envolvendo muitas facetas e apresentando características ao mesmo tempo estáticas e dinâmicas. Ao elaborar as perguntas analisadas nesta seção, os pesquisadores selecionaram um número restrito de aspectos, porém inter-relacionados e guardando uma relação com o conteúdo dos outros capítulos, principalmente os que abordam os problemas de política industrial e participação estrangeira na economia brasileira.

Nos itens que se seguem serão analisados os seguintes aspectos: a) escolha pelo setor industrial de uma estratégia, baseada na absorção de mão-de-obra ou em ganhos crescentes de produtividade; b) procedência da tecnologia utilizada no processo de produção da empresa na época de sua instalação; c) opinião do empresário e razões apresentadas quanto aos efeitos sobre as empresas nacionais de contratos de licenciamento de tecnologia externa com empresas estrangeiras; d) avaliação e razões sobre a adequabilidade do Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI - em melhorar e reforçar a posição negociadora dos empresários nacionais junto aos licenciadores de tecnologia; e) existência na empresa de algum órgão ou departamento especializado para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção; f) contatos da empresa com organizações ou instituições governamentais de auxílio ou apoio para desenvolvimento tecnológico; g) opinião dos empresários sobre o processo de tomada de decisões mais importantes da atual política brasileira de desenvolvimento de uma tecnologia própria; e h) avaliação e tipos de efeitos para a empresa resultantes das medidas de política governamental visando criar obstáculos à importação de bens de capital.

5.1 ESCOLHA DE TECNOLOGIA E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

No Brasil, nos últimos 30 anos, a indústria de transformação, em comparação com a agricultura, construção civil e serviços, tem sido o setor mais dinâmico da economia. Em termos quantitativos, o produto do setor industrial nos últimos 30 anos tem crescido a uma taxa média anual significativamente superior à taxa

histórica de crescimento da economia, de 7,0% ao ano. Assim, a proporção da renda gerada pelo setor industrial na renda nacional passou de 17,0% em 1949 para, aproximadamente, 30,0% atualmente. Apesar de seu dinamismo, a capacidade de absorver mão-de-obra tem sido modesta em relação a seu desempenho na geração de renda. Em termos gerais, a proporção do emprego industrial na população economicamente ativa tem crescido pouco, não ultrapassando 15,0%, denotando uma lenta absorção de mão-de-obra. O problema tecnológico - representado por uma preferência por métodos intensivos de capital - e as ramificações das causas e efeitos desse fato têm sido apontados como um dos causadores, talvez o principal, desta situação. A nível global, pode-se dizer que a indústria de transformação tem de ater-se a uma dentre 3 possibilidades de escolha tecnológica, definida pela proporção relativa com que utiliza os fatores de produção-capital e trabalho: técnicas neutras, intensivas de capital (poupadoras de trabalho) e intensivas de trabalho (poupadoras de capital). No caso de um progresso tecnológico neutro, são desenvolvidos e implementados novos e melhores métodos de executar as tarefas industriais de produção. Neste caso, os aumentos de produção são conseguidos sem se alterarem as combinações de capital e trabalho. Entretanto, na maior parte das experiências de industrialização de países em desenvolvimento, o progresso tecnológico não é neutro. Tende a ser intensivo de capital, com a utilização de processos de produção com uma alta proporção de capital em relação ao trabalho, processos estes criados e executados em países desenvolvidos e bastante industrializados, como resposta aos seus altos custos da mão-de-obra, e sendo daí exportados para os outros países. A tecnologia, nesses países, foi desenvolvida harmonicamente ao longo do tempo, paralelamente aos

recursos existentes, os requerimentos econômicos e o número e tipo de qualificação da mão-de-obra. Ocorre, porém, que os países importadores (e dependentes) dessa tecnologia caracterizam-se, em geral, pela existência do estrutural problema de criação de oportunidades de emprego para sua população e tipo de qualificação de mão-de-obra, e de problemas graves de subemprego e desemprego disfarçado. Apenas em raríssimos casos, como na República Popular da China na década dos 50 e na Índia, em alguns experimentos, foram adotados métodos intensivos de trabalho no processo de industrialização. O problema é mais grave ainda numa visão prospectiva, pois cada vez mais o conhecimento tecnológico se acumula e se aprofunda cientificamente, enquanto sua relevância e adequabilidade para o grave problema de crescimento populacional e dificuldades de absorção de mão-de-obra não qualificada, em países como o Brasil, são cada vez menores. Evidentemente essa visão do problema tecnológico precisa ser qualificada, pois não leva em conta uma série de fatores dinâmicos, tais como: existência de rendimentos crescentes de escala específicos ao fator capital; externalidades de um subsetor da indústria em relação a outros subsetores da indústria ou mesmo em relação aos setores terciário e primário da economia, redundando num efeito multiplicador de empregos; diferença entre o preço do fator trabalho e a eficiência desse mesmo fator, pois pode ocorrer que o trabalho seja abundante porém não barato, ou seja, o trabalho pode ser de baixo preço mas de eficiência ainda mais baixa; e a existência de setores duais na indústria de transformação, ou em alguns de seus gêneros, em que empresas intensivas de capital conviviriam com outras empresas intensivas de trabalho. Nesse último caso, a dualidade poderia ser detectada classificando-se a indústria ou o gênero em classes de empresas (pequenas e grandes) ou em duas regiões (Nordeste e Sudeste).

Apesar dessas qualificações, existe o fenômeno da industrialização com a utilização de técnicas intensivas de capital, o qual provoca uma série de problemas concretos em termos sociais. Uma explicação para este fenômeno, baseada, por exemplo, na visão neoclássica da teoria econômica, é a de que os preços dos fatores de produção podem estar distorcidos, não refletindo a escassez relativa dos fatores. Essas distorções, que podem ocorrer simultaneamente, são representadas por fatores tais como encargos sociais, que recaem sobre as empresas em benefícios dos empregados; a obrigatoriedade de salários mínimos acima dos níveis de equilíbrio que existiriam havendo plena competição; legislação social do trabalho com bases em modelos institucionais de países mais desenvolvidos; subsídios e outros mecanismos governamentais que resultam artificialmente num custo mais baixo do capital; política discriminatória de taxas de câmbio que favorecem a importação de bens de capital e tecnologia; e outras distorções que tornam realmente o custo do fator trabalho para a empresa bastante alto e o custo do capital bem mais baixo do que ocorreria na ausência dessas distorções. Como os empresários decidem sobre a combinação de recursos de menor custo dentre as possíveis alternativas que a tecnologia permite e como, além disso, esta escolha se dá em função dos preços observados (e distorcidos) do capital e do trabalho, o resultado final para a economia é um uso generalizado de técnicas intensivas de capital. Uma outra explicação teórica para o fenômeno baseia-se em considerações sobre a forma das isocuantas de produção e a trajetória de expansão da empresa. Segundo esta explicação, é irreal pensar que cada produto pode ser fabricado por inúmeras tecnologias e combinações de fatores. O universo de escolha é bem mais restrito na maior parte das situações. Geralmente existem diversas maneiras disponíveis

de se produzir o produto, mas usualmente verifica-se que, embora diferentes, todas as alternativas existentes são intensivas de capital. Em outras palavras, pode-se identificar um conjunto de possíveis alternativas de produção, porém ocorre que todas essas alternativas utilizam os fatores capital e trabalho com mais eficiência se as técnicas são intensivas de capital. Admitindo-se a maior eficiência dos métodos intensivos de capital, tal hipótese cria, do ponto de vista da sociedade, um nítido conflito de objetivos entre maximizar o produto ou maximizar o emprego. Somente em condições especiais, com uma política abrangente de desenvolvimento e implantação de técnicas intensivas de trabalho ou uma drástica reformulação da sociedade, os dois objetivos podem coincidir, evitando assim o aludido conflito. Em geral, se o objetivo da sociedade for o de maximizar a renda e a produtividade, pode usualmente ocorrer subemprego e desemprego. Se o objetivo, entretanto, for o de maximizar o emprego pode-se prever, geralmente, um menor nível de produção global do que no primeiro caso.

O empresário, em última instância, é o responsável, ao nível da empresa, pela escolha da tecnologia empregada. Evidentemente, no seu papel de tomador de decisões, ele é afetado, ao nível micro-econômico, por esse conflito de objetivos. Visando aferir sua posição em face deste conflito, foi formulada a seguinte pergunta: "Ainda considerando o quadro global brasileiro e levando-se em conta o desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico do país, qual estratégia o Sr. julga que deveria ser mais enfatizada pelo setor industrial: maior absorção de mão-de-obra ou ganhos crescentes de produtividade?"

Com essa pergunta procurou-se saber, do ponto de vista de

escolha do empresário, a melhor estratégia a ser seguida pelo setor industrial dadas as atuais condições de desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico do país quando da realização da pesquisa. Dos 251 empresários entrevistados, a maior parte, 58,1%, respondeu que a ênfase deveria ser em ganhos crescentes de produtividade, enquanto quase 1/3, 31,1%, em absorção de mão-de-obra. A rigor, as duas categorias não são mutuamente exclusivas. Havendo crescimento, é possível ocorrer simultaneamente ganhos crescentes de produtividade com absorção de mão-de-obra. Entretanto, o objetivo da pergunta foi bem entendido por todos os empresários, pois apenas 5 não responderam e 2 declararam não saber qual estratégia deveria ser mais enfatizada. Já 18 empresários indicaram as duas categorias ao mesmo tempo, alguns qualificando essa resposta, seja chamando a atenção para o fato da interdependência, seja ressaltando a questão regional, no sentido de que a estratégia para o Nordeste deveria ser de absorção da mão-de-obra e, no Sudeste, de ganhos crescentes de produtividade. Tais respostas se coadunam com o comportamento esperado do empresário, o qual necessariamente implica uma visão privada e o objetivo de maximização de lucro numa economia capitalista. Essas respostas são importantes na medida em que chamam a atenção para o fato de que a questão tecnológica e o problema da absorção de mão-de-obra têm de ser tratados ao nível social e não ao nível da empresa. Embora a amostra de empresários entrevistados, cuja empresa tem em média 1.051 empregados cada, deva abranger os responsáveis por pelo menos 14,0% do total da mão-de-obra empregada na totalidade da indústria de transformação do país, suas opiniões devem ser consideradas levando-se em conta o quadro de parâmetros representados pela estrutura de preços relativos (privados) de mão-de-obra e capital e pela estrutura da demanda por produtos industriais.

Setores da sociedade civil, principalmente, e da área técnica têm preconizado medidas, a serem inseridas em políticas públicas para melhorar a distribuição de renda do país, para que, por meio da alteração no padrão de demanda que viria com uma redistribuição da renda, seja também modificado o problema tecnológico e de absorção da mão-de-obra. Segundo essas propostas, com um perfil de distribuição de renda alterado, as classes de baixa renda poderiam demandar maior quantidade de produtos populares, os quais, diferentemente dos produtos industriais sofisticados demandados pelo pequeno, porém rico segmento de consumidores de alta renda, requerem técnicas mais simples de produção e absorvem relativamente mais mão-de-obra. Nesse caso, não caberia aos empresários a preocupação direta com o problema de absorção da mão-de-obra e sim à sociedade como um todo, por meio de estratégias formuladas e implementadas por suas lideranças sociais, políticas e técnicas com a participação efetiva no processo de formulação dos segmentos da sociedade brasileira que seriam atingidos e beneficiados. Nesse contexto também perdem força as explicações para o fenômeno do uso intensivo de capital nas empresas que se apóiam em pretensas idiosincrasias dos empresários, seja por comportamentos de inércia e tradicionalismo, seja por comportamentos de emulação de experiências estrangeiras, via "efeito demonstração" de empresas ou países estrangeiros, influenciando-os na escolha da tecnologia empregada em seus estabelecimentos.

Finalmente, restam as questões ligadas às interdependências mais complexas entre as elites industriais nacionais privadas, as empresas multinacionais e o governo, que serão vistas a seguir. Algumas dessas questões serão também analisadas nas seções de Política Industrial,

Comércio Exterior e Participação Estrangeira na Economia Brasileira, nas quais em diversas passagens aparecem menções explícitas sobre tecnologia como uma das importantes preocupações empresariais.

5.2 PROCEDÊNCIA DA TECNOLOGIA E CONTRATOS DE LICENCIAMENTO DE TECNOLOGIA

No item anterior argumentou-se que o tipo de tecnologia disponível atualmente no mercado internacional é, em princípio, inadequado para a dotação de recursos e a capacidade de mobilização desses recursos nos países em desenvolvimento, já que estes processos foram criados e orientados para modelos de países completamente diferentes no que tange a exigências tecnológicas e qualificações da mão-de-obra. Uma questão correlata e não menos importante do problema tecnológico atual reside no processo da distribuição internacional da produção de conhecimento tecnológico, que apresenta grande complexidade jurídica, econômica e política. Em geral, os países industrializados são os produtores desse know-how e os países em desenvolvimento os consumidores cativos desse conhecimento. Nesta pesquisa, indagou-se aos empresários sobre a procedência nacional ou estrangeira da tecnologia utilizada para o processo de produção da empresa na época de sua instalação. As respostas dos 251 empresários a essa questão são apresentadas na parte superior da Tabela 120.

Observa-se que 2/3 dos empresários indicaram que a tecnologia havia sido elaborada no Brasil, enquanto 15,1% apontaram que parte dessa tecnologia havia sido elaborada no Brasil e parte no exterior. Apenas 17,1% indicaram que a tecnologia utilizada em sua

empresa na época de instalação havia sido totalmente desenvolvida no exterior. Dado que esses resultados se referem às grandes empresas, eles são de certa forma surpreendentes. Esperar-se-ia, no que diz respeito ao problema da dependência tecnológica, a existência de maior número de empresas utilizando tecnologia parcial ou totalmente elaborada no exterior. Uma releitura das tabelas 2 e 5 revela que: a) a participação estrangeira foi pouco expressiva no capital inicial das empresas da amostra e continua sendo no capital atual e b) o universo de empresas, da qual foi extraída uma amostra estratificada-aleatória, abrange gêneros e setores com diferentes exigências de tecnologia, alguns simples (como por exemplo os bens de consumo imediato) e outros bens complexos (como por exemplo bens de capital).

Para os empresários que indicaram que a tecnologia foi parcial ou totalmente elaborada no exterior, foi-lhes perguntado o nome do país fornecedor tido como o mais importante. Observa-se na parte inferior da Tabela 120 que, dos 81 empresários incluídos nesse caso, 67,9% apontaram 3 países, com a seguinte escala hierárquica: Alemanha Ocidental, Estados Unidos e Inglaterra. Os outros apontaram diversos outros países, como a Itália, França, Suécia, Suíça ou Japão, ou indicaram regiões como a Europa Ocidental, Europa Oriental ou América Latina. Com base ainda na Tabela 120, pode-se dizer que desperta a atenção o fato de a Alemanha Ocidental vir citada em primeiro lugar, com 26 empresários bem acima dos Estados Unidos, com 13 empresários. Também chama a atenção o fato de apenas um empresário indicar o Japão como país fornecedor dessa tecnologia. Embora seja inevitável que grande parte da tecnologia aplicada nos países em desenvolvimento tenha como procedência países já industrializados, há uma crescente conscientização de que o processo de transferência e aplicação

TABELA 120 PROCEDÊNCIA DA TECNOLOGIA UTILIZADA NO PROCESSO DE PRODUÇÃO DA EMPRESA NA ÉPOCA DE SUA INSTALAÇÃO

Procedência	Em %	Freqüência
<i>Elaborada no Brasil</i>	60,9	168
<i>Elaborada no Exterior</i>	17,1	43
<i>Parte Elaborada no Brasil, Parte no Exterior</i>	15,1	38
<i>Não Sabem</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	251
PROCEDÊNCIA EXTERNA:		
<i>Alemanha Ocidental</i>	32,1	26
<i>Estados Unidos</i>	22,2	18
<i>Inglaterra</i>	13,6	11
<i>Itália</i>	7,4	6
<i>França</i>	6,2	5
<i>Europa Ocidental</i>	6,2	5
<i>América Latina</i>	3,4	3
<i>Europa Oriental (Países Agora Socialistas)</i>	2,5	2
<i>Suécia</i>	2,5	2
<i>Suíça</i>	2,5	2
<i>Japão</i>	1,5	1
TOTAL	100,0	81
<i>Não se Aplica</i>		170

da tecnologia deva ser aprimorado e regulamentado, seja pelo governo, seja pelas empresas privadas dos países receptores. Um país em desenvolvimento pode adotar diferentes medidas orientadas para este fim; diretas ou indiretas. Dentre as primeiras, incluem-se diversas medidas governamentais, dirigidas para o inventor e/ou para as empresas inovando ou adaptando tecnologia, consistindo de incentivos fiscais, proteção tarifária, alocação de câmbio, treinamento de mão-de-obra, provisão de infra-estrutura, proteção legal contra imitações, criação de centros de pesquisa básica e aplicada, acesso à informação no exterior, planos de desenvolvimento tecnológico, e outros subsídios. Dentre as medidas indiretas, as três mais importantes são a criação de uma estrutura legal de um sistema de patentes; contratos de licenciamento de tecnologia estrangeira; e joint ventures entre empresas nacionais e estrangeiras. As opiniões dos empresários sobre joint ventures serão examinadas na seção sobre a Participação Estrangeira na Economia Brasileira. Como será visto, trata-se de um caso especial de contrato de licenciamento em que a participação estrangeira ocorre sob forma de associação.

Com relação à criação de uma estrutura legal de um sistema de patentes, o Brasil já tem uma longa tradição jurídica interna e nos foros internacionais. Embora a aceitação, por parte dos países subdesenvolvidos, em participar de um sistema internacional de patentes seja um tema controverso - já que tecnologia, uma vez criada, torna-se um bem público com um custo marginal de divulgação praticamente nulo -, o problema principal não reside aí. Com efeito, o problema não está nos grandes pagamentos de royalties e assistência técnica ao exterior sobre patentes, e, sim, na dependência

tecnológica desses países. O ponto de estrangulamento não reside nas especificações técnicas relacionadas pelo processo patenteado, pois mais importante é o amplo know-how requerido para utilização adequada desse processo. Para tal, a condição necessária é haver cooperação voluntária da empresa possuidora desse amplo know-how, disposta, por um preço, a cooperar no processo de transferência desse know-how.

Um contrato de licenciamento de tecnologia é um acordo pelo qual o processo de produção cede à outra empresa o direito de utilizar o processo (com ou sem direitos de patente) em troca de uma compensação financeira (se essa compensação financeira toma a forma de participação acionária na empresa, trata-se de uma joint venture). A compensação financeira se dá mediante pagamento de royalties e assistência técnica. Royalties são os pagamentos feitos ao licenciante como compensação pelo uso ou exploração de patente de invenção e é, geralmente, calculado como percentagem do valor da produção ou das vendas. A "Assistência Técnica" consiste no serviço permanente de assessoramento prestado por pessoas físicas ou jurídicas, envolvendo conhecimentos técnicos especializados e pressupondo veiculação permanente entre as partes contratantes. A remuneração corresponde a certo percentual do valor bruto ou líquido da produção do bem para o qual se destina a referida assistência, ou à importância predeterminada por unidade produzida do bem.

Esses contratos de licenciamento de tecnologia externa, segundo comprovam estudos os mais diversos, tornam as empresas nacionais dependentes das empresas que concedem licenças. Alguns estudos despertam a atenção para o fato de que o contrato resulta

de um processo de barganha desigual, em que os países compradores estão em franca desvantagem aparecendo, muitas vezes, a grande parte do pagamento não nos royalties ou na assistência técnica, mas, sim, no sobre-faturamento de preços de produtos intermediários e matérias-primas que são parte do "pacote tecnológico" incluído nos termos do contrato. Para saber a opinião dos empresários sobre este problema, formulou-se a seguinte pergunta:

"Algumas áreas técnicas acreditam que os contratos de licenciamento de tecnologia externa, ou seja, a utilização de know-how estrangeiro mediante pagamento de royalties e assistência técnica, tornam as empresas licenciadas virtualmente dependentes da política de desenvolvimento tecnológico das empresas estrangeiras que concedem licenças. O Sr. acredita ou não na validade deste fato? Por que?"

A Tabela 121 apresenta as respostas dos empresários. Na parte superior da tabela aparecem as opiniões emitidas, e na parte inferior, as razões para a opinião emitida. Observa-se que quase a metade dos 251 empresários entrevistados, 47,4% acredita ser válida a tese da dependência das empresas licenciadas. Já 25,9% não acreditam ser válida a tese, enquanto 23,9% acreditam que a tese pode ser ou não válida, dependendo das condições e/ou situações. Somente 6 empresários não souberam responder e 1 não respondeu a pergunta sobre o problema. As razões alegadas pelos 244 empresários que manifestaram sua opinião estão apresentadas na parte inferior da tabela 121.

Analisando primeiramente as respostas dos 47,4% empresários que consideram válida a tese da dependência, a principal razão apresentada

TABELA 121 OPINIÃO SOBRE TESE. SEGUNDO A QUAL OS CONTRATOS DE LICENCIAMENTO DE TECNOLOGIA EXTERNA, ISTO É, A UTILIZAÇÃO DE KNOW-HOW ESTRANGEIRO MEDIANTE PAGAMENTO DE ROYALTIES E ASSISTÊNCIA TÉCNICA, TORNAM AS EMPRESAS LICENCIADAS VIRTUALMENTE DEPENDENTES DA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS QUE CONCEDEM LICENÇAS. RAZÕES PARA OPINIÃO EMITIDA.

Opinião	Em %	Frequência
Acredita Ser Válida a Tese	47,4	119
Não Acredita Ser Válida a Tese	25,9	65
Depende das Condições/Situações	23,9	60
Não Sabem	2,4	6
Não Respondeu	.	1
TOTAL	100,0	251

Opiniões Sobre Tese

Razões para Opinião Emitida

	Válida	Não é Válida	Depende
Empresas Estrangeiras Impõem Condições	29,4	—	—
Não Há Alternativa/Necessita-se de Tecnologia	15,1	—	—
Empresas e Países Não Desenvolvem Tecnologia Própria	15,1	—	—
Países Estrangeiros Desenvolvem e Atualizam Tecnologia	10,9	—	—
Válido em Geral, Mas Depende do Setor	5,0	—	—
Tecnologia e Know-How São Assimilados/Adaptados	—	35,4	—
Depende do Contrato/Acordo	—	21,5	38,3
Depende do Esforço e Maneira da Absorção e Adaptação da Tecnologia e Know-How	—	10,9	25,0
Depende do Tipo de Produto, Tecnologia, Custo e Setor Industrial	—	—	13,3
Empresas Podem Evitar Dependência	—	—	6,6
Razões Vagas/Imprecisas	4,2	—	5,0
Outras Razões	18,5	24,6	10,0
Não Sabem	.	1,5	3,3
Não Respondeu	.	—	—
TOTAL	100,0 (N = 119)	100,0 (N = 65)	100,0 (N = 60)

* Percentagem inferior a 0,5.

29,6% das respostas, foi a de que as empresas estrangeiras, devido ao seu domínio e controle sobre a tecnologia, podem impor essas condições, via tipo de contrato, pagamento de royalties, forma de pagamento, tipo de associação, duração do contrato - o que torna as empresas nacionais dependentes. Em segundo lugar aparecem duas razões para as opiniões emitidas, com o mesmo percentual de respostas, 15,1%. De acordo com a primeira dessas, não há alternativas para o país. As empresas necessitam de tecnologia e de know-how estrangeiro, mesmo tornando-se dependentes. Uma vez que se necessita dessa tecnologia e não se pode produzi-la internamente, a dependência é inevitável. A outra razão apresentada é que as empresas nacionais e o país não conseguem desenvolver tecnologia própria por uma série de razões, tais como falta de pesquisas e apoio insuficiente do governo, ficando sempre retardadas em relação ao desenvolvimento tecnológico no exterior, e, portanto, dependentes das empresas estrangeiras possuidoras dessa tecnologia; essa mesma importação, por sua vez, inibiria o desenvolvimento de uma tecnologia nacional, numa espécie de um círculo vicioso de dependência tecnológica.

Uma razão alegada por 10,9% dos empresários é de que os países estrangeiros têm maiores possibilidades e melhores condições de desenvolverem a tecnologia e manterem-na atualizada. Finalmente, além de algumas razões vagas e/ou imprecisas (4,2%) ou difíceis de serem classificadas nas categorias acima comentadas (18,5%), alguns empresários acreditam que a tese pode ser válida, mas fazem ressalvas. Segundo eles (5,0%), pode existir, de modo amplo, dependência, a qual assume, no entanto, conotações distintas em alguns setores, ramos ou empresas industriais. Algumas empresas não têm alternativas

(precisam importar tecnologia), enquanto outras têm condições de desenvolver tecnologia própria. Examinando as razões para as opiniões emitidas por 65 empresários que não acreditam ser válida a tese, nota-se grande coincidência com as razões apresentadas pelos 60 empresários que acham que a validade da tese depende das condições ou situações vigentes. Pode-se, portanto, iniciar a análise das respostas desses 2 grupos ressaltando as razões assim classificadas: a) de que sendo bem elaborado o contrato e bem conduzidas as negociações e o acordo de licenciamento de tecnologia externa, as empresas nacionais não necessitam ficar dependentes (21,5% e 38,3%, respectivamente) e b) depende do esforço e da maneira de a empresa brasileira absorver e adaptar o know-how e a tecnologia (16,9% e 25,0%, respectivamente).

Dentre aqueles que não acreditam na validade da tese, a principal razão apresentada por 35,4% dos empresários foi a de que a tecnologia e o know-how estrangeiros são assimilados e/ou adaptados pelas empresas nacionais, não gerando dependência. Finalmente, restam ser examinadas duas razões apresentadas por aqueles que acreditam que a validade da tese depende das condições e/ou situações peculiares. Para 13,3% desses empresários, depende do tipo de produto e ramo industrial, da tecnologia, do custo e da política da empresa. Para outros 6,6% as empresas nacionais podem evitar a dependência, porém é verdadeiro que as empresas estrangeiras procuram criar esta dependência.

Resumindo os resultados deste item, constata-se que, segundo informações dos empresários, a maior parte da tecnologia utilizada no processo de produção da empresa na época de sua instalação foi elaborada no Brasil e que o 1/3 dos empresários que utilizou

parte ou a totalidade da tecnologia de procedência externa recorreu principalmente à Alemanha Ocidental, Estados Unidos e Inglaterra. Quase a metade dos empresários acredita que os contratos de licenciamento de tecnologia externa tornam as empresas licenciadas virtualmente dependentes, por uma série de razões, da política de desenvolvimento tecnológico das empresas estrangeiras. Dos 125 empresários restantes, que não acreditam ou acham que a validade da tese depende das condições e situações vigentes, apenas 21 rejeitam incondicionalmente a tese, acreditando na adaptação e assimilação dessa tecnologia e know-how pelas empresas nacionais privadas. Os demais, ou seja, 104 empresários, condicionam a dependência a fatores que poderiam ser controlados pelos próprios industriais, uma vez que se referem a condições e situações do gênero industrial da empresa, tipo de produto manufaturado, política da empresa, etc.

5.3 O PAPEL DO GOVERNO E DA EMPRESA NA TRANSFERÊNCIA, ADAPTAÇÃO E CRIAÇÃO DE TECNOLOGIA

Conforme mencionado no item anterior, a negociação de um contrato de comercialização de tecnologia é basicamente um processo de barganha, em que as empresas estrangeiras possuidoras de know-how encontram-se em posição muito mais vantajosa do que as demandadoras nacionais. Vários países em desenvolvimento procuram, por esta razão, fortalecer o poder de barganha das empresas de seu país nessas negociações. No Brasil, o Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI - é, por força legal, o regulador do processo de transferência de tecnologia estrangeira para as empresas brasileiras, desempenhando, portanto, um papel crítico nesse contexto. Com o objetivo de aferir como os empresários das indústrias de grande porte

avaliaram o papel do INPI, foi-lhes indagado se acreditam ser o Instituto um órgão adequado, dado os seus objetivos e desempenho, para melhorar ou reforçar a posição negociadora dos empresários nacionais junto aos licenciantes estrangeiros de tecnologia. Os resultados da avaliação da adequabilidade do INPI por parte de 251 empresários que, por serem dirigentes máximos de empresas de grande porte da indústria de transformação, provavelmente utilizaram o Instituto ou estão sujeitos à sua política regulatória, são apresentados na Tabela 122.

Embora sejam grandes empresários de um setor industrial profundamente dependente da utilização de processos tecnológicos, portanto, necessariamente expostos a informações e políticas referentes à tecnologia, aproximadamente 1/3 dos 251 empresários não avaliou o INPI. Ao se observar, na Tabela 122, as razões pelas quais 83 empresários não o avaliaram, tem-se a impressão de que estes dirigentes máximos realmente não são informados sobre a atuação do Instituto ou não acompanham, de perto, os contatos que, provavelmente, setores de suas empresas mantêm com o INPI. O percentual de 38,6% de empresários que julgam ser o INPI um órgão adequado supera, em apenas 12,3 pontos, os que afirmaram não ser ele um órgão adequado, capaz de melhorar e reforçar a posição negociadora dos empresários nacionais privados junto aos licenciantes estrangeiros de tecnologia. Os empresários, entretanto, não fizeram apenas uma avaliação do INPI quanto à sua adequabilidade ou inadequabilidade. Eles também justificaram a avaliação, fornecendo razões que os levam a julgar o INPI de maneira positiva ou negativa. As razões estão expostas de forma explícita na tabela, sendo, portanto, desnecessário

TABELA 122 - AVALIAÇÃO DA ADEQUABILIDADE DO INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL - INPI - COMO ÓRGÃO CAPAZ DE MELHORAR E REFORÇAR A POSIÇÃO NEGOCIADORA DOS EMPRESÁRIOS NACIONAIS JUNTO AOS LICENCIANTES DE TECNOLOGIA E RAZÕES ALEGADAS

Avaliação	Em %	Frequência
Órgão Adequado	38,6	97
Não É Órgão Adequado	26,3	66
Não Sabem	33,1	83
Não Responderam	2,0	5
TOTAL	100,0	251

Razões Alegadas	Adequado	Inadequado	Não Sabem
Adequado, Mas Deficiente por Excesso de Burocracia e Lentidão na Tramitação de Processos	17,9	--	--
Órgão Governamental com Poderes para Disciplinar e Regular Negociações de Contratos	12,2	--	--
Informa Sobre Alternativas e Apóia Empresariado Nacional nas Negociações	10,6	--	--
Fiscaliza e Regula Licenciantes Estrangeiros, Evitando Abusos	6,5	--	--
Único Órgão Especializado em Análise de Contratos e Registro de Patentes	6,5	--	--
Estrutura e Quadro de Pessoal Eficientes	4,9	--	--
Estrutura Ineficiente, Excesso de Burocracia, Lentidão no Processo Decisório	--	49,2	--
Órgão Deveria Ser Adequado, Mas Atua Mal, Precizando Ser Reformulado	--	14,1	--
Outras	13,8	13,0	1,2
Não Conhecem/Têm Informações Sobre o INPI	2,4	2,2	31,3
Não Sabem	24,4	30,4	67,5
Não Respondeu	0,8	--	--
TOTAL	100,0 (N = 123)	100,0 (N = 52)	100,0 (N = 27)

Não se Aplica 128 153 109

aqui comentá-las de per si. Deve-se ressaltar, no entanto, duas constatações que devem constituir fator de análise mais aprofundada por parte das autoridades governamentais e da própria diretoria do INPI. Em primeiro lugar, há uma proporção relativamente alta de empresários, mesmo entre os que consideram o INPI um órgão adequado, que menciona a existência de uma burocracia excessiva e lenta no seu processo decisório, além de uma estrutura ineficiente e má atuação, precisando assim de reformulações. Em segundo lugar, há um certo desconhecimento sobre as atividades e informações sobre o INPI, o que não deveria ocorrer tratando-se de uma amostra extraída do universo dos maiores empresários industriais do país.

Para escapar ao círculo vicioso da dependência tecnológica, e para desenvolver bases tecnológicas que formem um know-how adequado às necessidades e características da população economicamente ativa e demais recursos do país, é necessário que as próprias empresas assumam a liderança deste processo. Num país como o Brasil, é tênue a distinção entre o que seja invenção ou inovação tecnológica, adaptação tecnológica ou criação de processos próprios de produção. Para aferir o comportamento dos empresários quanto à criação de tecnologia, foi-lhes formulada uma pergunta indagando se a empresa que dirigiam possuía algum órgão ou departamento especializado para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção. As respostas estão apresentadas na Tabela 123.

Observa-se que a maioria dos empresários, 59,04, informa que existe na empresa um órgão ou departamento para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção. Este é um

TABELA 3.23 - EXISTÊNCIA NA EMPRESA DE ALGUM ÓRGÃO OU DEPARTAMENTO ESPECIALIZADO PARA DESENVOLVIMENTO DE PROCESSOS OU EQUIPAMENTOS PARA A PRODUÇÃO

<i>Informação dos Empresários</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Existe na Empresa Órgão ou Departamento</i>	<i>59,0</i>	<i>148</i>
<i>Não Existe na Empresa Órgão ou Departamento</i>	<i>41,0</i>	<i>103</i>
TOTAL	100,0	251

gado expressivo pois indicaria estar ocorrendo um processo de criação de tecnologia nas grandes empresas do país. Seria prematuro, com base apenas nesses resultados, tirar conclusões mais gerais sobre a possível redução da dependência tecnológica. A pergunta que permitiu obter os percentuais da Tabela 123 é genérica quanto ao que seja um "órgão ou departamento especializado para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção". Obviamente, em muitas empresas, esses órgãos ou departamentos não apresentam condições reais de desenvolver uma tecnologia própria. O processo de criação de uma tecnologia própria nos países em desenvolvimento representa, na maior parte das experiências que vêm sendo tentadas, um esforço conjunto entre empresas e órgãos governamentais. Em geral, são dois os tipos de necessidades que o governo procura atender, direta ou indiretamente, para esse fim. Em primeiro lugar, ele atua na criação de uma base científica para absorver, transformar e adequar os conhecimentos tecnológicos do exterior, por meio do desenvolvimento de pesquisas básicas. Em segundo lugar, financia e apóia, com informações e treinamento, as empresas industriais engajadas no processo de criação tecnológica. Para aferir a ocorrência dessa interação governo/grandes empresas na área tecnológica, formulou-se a seguinte pergunta aos empresários: "Esta empresa já foi procurada ou já procurou, por iniciativa própria, organizações ou instituições governamentais de qualquer natureza que oferecem auxílio ou apoio para o desenvolvimento tecnológico das empresas nacionais? Quais foram as instituições contatadas?"

A Tabela 124 organiza os resultados encontrados em três seções. Na parte superior, indica-se a distribuição de frequência

TABELA 124-CONTATOS DA EMPRESA COM ORGANIZAÇÕES OU INSTITUIÇÕES GOVERNAMENTAIS DE AUXÍLIO OU APOIO PARA DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO

Resultados	Em %	Frequência
Empresa Fez Contatos	25,9	65
Empresa Foi Contatada	7,2	18
Empresa Contatou e Foi Contatada	1,6	4
Não Contatou, Nem Foi Contatada	64,9	163
Não Respondeu	0	1
TOTAL	100,0	251

NÚMERO DE ORGANIZAÇÕES/INSTITUIÇÕES CONTATADAS:

Uma	58,6	51
Duas	29,9	26
Três	6,9	6
Mais de Três	1,1	1
Não Sabem	2,3	2
Não Respondeu	1,1	1
TOTAL	100,0	87
Não se Aplica		164

ORGANIZAÇÕES/INSTITUIÇÕES CONTATADAS:

Sistema BNDE	23,9	28
FINEP	23,9	23
Governamentais Federais (CDI, IAA, SUDENE, etc.)	22,2	26
Governamentais Estaduais (CETESB, ITAL, FJP, etc.)	17,9	21
Bancos de Desenvolvimento Estaduais ou Regionais	10,3	12
Universidades Federais ou Estaduais	1,7	2
TOTAL	100,0	117
Não Sabem		2
Não Respondeu		1
Indicaram Apenas Uma Organização/Instituição		51
Não se Aplica		164

* Percentagem inferior a 0,5.

da ocorrência ou não de contatos, na parte central, o número de organizações ou instituições governamentais contatadas, e na parte inferior quais foram essas organizações ou instituições. A constatação mais relevante refere-se ao elevado percentual de empresários, 64,9%, cujas empresas nunca tiveram contatos com organizações ou instituições governamentais de qualquer natureza que oferecem auxílio ou apoio para o desenvolvimento tecnológico das empresas nacionais. Dado que a maior parte dessas empresas, segundo os entrevistados, possui órgãos ou departamentos especializados para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção, pode-se inferir que não está havendo uma integração e soma de esforços empresa-governo no campo da tecnologia. Pelas informações dos entrevistados, parece que as empresas têm sido mais ativas do que o governo. Por iniciativa própria, 25,9% dos entrevistados informam que suas empresas já procuraram organizações ou instituições governamentais de auxílio ou apoio para o desenvolvimento tecnológico. Entretanto, apenas 7,2% declaram haver sido procurados por esses órgãos ou instituições.

Na parte central da tabela observa-se que, dentre 87 empresas que fizeram contatos ou já foram contatadas, a maioria, 51, teve contatos com apenas uma organização ou instituição governamental envolvida, enquanto 26 com duas. Finalmente, na parte inferior da tabela encontram-se relacionadas as organizações ou instituições contatadas. Observa-se que o sistema BNDES e a FINEP perfazem quase metade dos casos de contatos, total este que aumenta para 58,1% ao adicionar-se os bancos de desenvolvimento estaduais ou regionais. Em geral, os órgãos listados são agentes de financiamento, o que sugere que a política governamental de apoio para o desenvolvimento tecnológico das

empresas nacionais tem se caracterizado preponderantemente pela concessão de financiamento ao invés de apoio científico e realização de pesquisas básicas. Ao contrário do que ocorre em países mais desenvolvidos, a universidade brasileira não tem sido procurada pelas empresas para colaborar no processo de desenvolvimento tecnológico. Tendo em vista esse quadro do relacionamento empresa nacional-governo, é válido indagar como os empresários avaliam a política governamental para o desenvolvimento da tecnologia nacional e a política de criação de obstáculos à importação de bens de capital.

5.4. A POLÍTICA GOVERNAMENTAL E O DESENVOLVIMENTO DA TECNOLOGIA NACIONAL

Nos últimos anos, o governo tomou diversas iniciativas visando criar e reorganizar instituições e organizações na área tecnológica, formular diagnósticos e planos, e até mesmo implementou medidas econômicas associadas direta ou indiretamente com a criação de uma tecnologia. Nesse caso, pode-se falar na existência de uma política brasileira de desenvolvimento de uma tecnologia própria? E será que tem havido participação do setor privado no processo de desenvolvimento dessa tecnologia? Mais especificamente, qual seria a percepção dos empresários industriais sobre o modo de condução dessa política? Formulou-se, então, aos empresários a seguinte pergunta: "Em relação à atual política brasileira de desenvolvimento de uma tecnologia própria, o Sr. acha que as decisões mais importantes:

- 1- Têm sido propostas pelo setor privado e tomadas pelo governo
- 2- Têm sido formuladas e tomadas pelo governo ou
- 3- Têm sido tomadas pelo governo, ouvido o setor privado?"

Nos casos em que o empresário disse que nenhuma das três alternativas ocorre, foi-lhe, então, indagado o que tem ocorrido. Os resultados obtidos para esta pergunta encontram-se na Tabela 125. Para 23,9% dos empresários, o setor privado tem desempenhado um papel ativo no processo de formulação de medidas para sua política de desenvolvimento de uma tecnologia própria, pois tem feito propostas de medidas ao governo, o qual tem-nas implementado. Já 21,9% são de opinião que o setor privado tem sido passivo, posto que o governo tem tomado as medidas ainda que ouvido o setor privado. Para 38,3% dos empresários, o setor privado tem sido relegado a um segundo plano no processo de tomada de decisões sobre desenvolvimento de uma tecnologia própria e/ou tem sido crítico do governo. Assim, 25,5% dizem que as medidas e decisões têm sido formuladas e tomadas exclusivamente pelo governo; 3,2% que têm sido tomadas pelo governo sem ouvir o setor privado; 1,2% que têm sido propostas pelo setor privado, mas não tomadas pelo governo; 3,2% que têm sido formuladas e tomadas pelo setor privado sem a participação do governo; e 5,2% criticam o governo e a inexistência de uma política de desenvolvimento tecnológico.

Os resultados apresentados nas tabelas 125, 122 e 124 indicam estar havendo um descompasso entre empresa e governo no que se refere ao desenvolvimento tecnológico. Os resultados dessas tabelas, portanto, sugerem que os empresários sentem necessidade de mais e melhores informações, mais iniciativa por parte do governo em procurá-las e maior aproximação com o setor privado quanto à adoção de medidas para o desenvolvimento tecnológico.

TABELA 125-OPINIÃO SOBRE PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES MAIS IMPORTANTES DA ATUAL POLÍTICA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO DE UMA TECNOLOGIA PRÓPRIA

<i>Processos</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Têm Sido Formuladas e Tomadas pelo Governo</i>	25,5	64
<i>Têm Sido Propostas pelo Setor Privado e Tomadas pelo Governo</i>	23,9	60
<i>Têm Sido Tomadas pelo Governo, Ouvindo o Setor Privado</i>	21,9	55
<i>Têm Sido Formuladas e Tomadas pelo Setor Privado</i>	3,2	8
<i>Têm Sido Tomadas pelo Governo Sem Ouvir o Setor Privado</i>	3,2	8
<i>Têm Sido Propostas pelo Setor Privado, Mas não Tomadas pelo Governo</i>	1,2	3
<i>Críticas ao Governo e à Inexistência de Política de Desenvolvimento Tecnológico</i>	5,2	13
<i>Outras</i>	9,2	23
<i>Não Sabem e/ou Não Responderam</i>	6,8	17
TOTAL	100,0	251

O setor de bens de capital é o responsável pela produção dos bens que produzem outros bens. É o setor que fecha o círculo da industrialização, que completa a estrutura industrial do país. É também o setor que incorpora mais tecnologia em seus produtos finais (ou seja, máquinas e equipamentos, que são bens intermediários para os outros gêneros industriais). Há, portanto, uma grande inter-relação entre desenvolvimento tecnológico e desenvolvimento do setor de bens de capital.

O II Plano Nacional de Desenvolvimento (1974-1978) propôs, como uma das diretrizes básicas da política econômica do governo, a consolidação de uma indústria produtora de bens de capital no país.

Para tal, diversas medidas foram tomadas, uma vez que dificilmente essa indústria surge num país sem que seja provida de estímulo e proteção, ainda que de natureza transitória, dadas suas peculiaridades de processo produtivo e mercado. Uma dessas importantes medidas, selecionada para exame na pesquisa, refere-se àquela que cria obstáculos à importação de bens de capital. Indagou-se a todos os 251 empresários, tomando como referencial suas próprias empresas, se as medidas têm acarretado mais benefícios do que prejuízos ou mais prejuízos do que benefícios, e suas razões para a avaliação sobre os efeitos dessas medidas. As respostas aparecem na Tabela 126, que mostra em sua metade superior os efeitos ocorridos e na metade inferior os tipos de efeitos.

Quanto aos efeitos ocorridos, um pouco menos da metade dos empresários, 47,02, considera que as medidas criando obstáculos à

TABELA 126- EFEITOS PARA A EMPRESA, RESULTANTES DAS MEDIDAS DE POLÍTICA GOVERNAMENTAL VISANDO CRIAR OBSTÁCULOS À IMPORTAÇÃO DE BENS DE CAPITAL, E TIPOS DE EFEITOS ALEGADOS

Efeitos	Em %	Frequência
<i>Medidas Acarretaram Mais Prejuízos do que Benefícios para a Empresa</i>	47,0	118
<i>Medidas Acarretaram Mais Benefícios do que Prejuízos para a Empresa</i>	29,9	75
<i>Empresa Não Foi Afetada pelas Medidas</i>	17,1	43
<i>Não Sabem</i>	1,2	3
<i>Não Responderam</i>	4,8	12
TOTAL	100,0	251

Tipos de Efeitos	Efeitos Resultantes		
	Mais Prejuízos	Mais Benefícios	Não Afetou
<i>Custo Alto de Importação por Inexistir Similar Nacional</i>	22,0	—	—
<i>Qualidade Inferior e Custo Mais Alto dos Produtos Nacionais</i>	21,2	—	—
<i>Produtos Nacionais não Atendem às Exigências/Necessidades da Empresa e/ou Inexistem</i>	16,9	—	—
<i>Custos Mais Altos por Dificuldades de Escolha, Concorrência e Financiamento</i>	10,2	—	—
<i>Depósito Compulsório Afetou Finanças da Empresa</i>	8,5	—	—
<i>Oligopolização do Mercado</i>	5,1	—	—
<i>Forçou Desenvolvimento de Indústria de Bens de Capital</i>	—	21,3	—
<i>Estimulou e Criou Mercado para Bens de Capital Produzidos no País</i>	—	21,3	—
<i>Fortaleceu a Indústria Nacional de Bens de Capital e a Economia em Geral</i>	—	20,0	—
<i>Estimulou o Desenvolvimento Tecnológico do País, Reduzindo a Dependência Externa</i>	—	9,3	—
<i>Indústria Nacional Supre Necessidades; Não Importam Bens de Capital</i>	—	—	34,9
<i>Setor/Empresa Não Depende de Importações</i>	—	—	20,9
<i>Importaram Antes de Serem Tomadas as Medidas</i>	—	—	7,0
<i>Não Repercutiram na Empresa</i>	—	—	27,9
<i>Não Aferido</i>	4,2	5,3	—
<i>Outras</i>	11,9	22,7	9,3
TOTAL	100,0 (N = 118)	100,0 (N = 75)	100,0 (N = 43)
<i>Não se Aplica</i>	133	176	200

importação de bens de capital acarretam mais prejuízos do que benefícios para a empresa. Já 17,1% alegam que a empresa não foi afetada pelas medidas. No entanto, 29,9% são de opinião que as medidas acarretaram mais benefícios do que prejuízos para a empresa que dirigem. Antes de examinar as razões que fundamentaram as opiniões dos empresários, convém assinalar que existem entre 251 empresários 40 do setor de bens de capital. Na metade inferior da Tabela 126 estão listados os tipos de efeitos. Para os 118 empresários que consideram que as medidas acarretam mais prejuízos do que benefícios para suas empresas, as críticas são específicas e se resumem basicamente nos custos mais altos e na qualidade inferior dos bens de capital nacionais ou então na inexistência de similares adequados e/ou na necessidade de pagar preços mais altos pela importação dos bens de capital estrangeiros. Para os que consideram que as medidas acarretam mais benefícios do que prejuízos, as razões apontadas são de caráter mais genérico, enfatizando o desenvolvimento da indústria e da tecnologia do país. Para os 43 empresários que se consideram não afetados pelas medidas, os tipos relevantes de efeitos apontados demonstram haver confiança no esforço de implantação dessa indústria no país. Dadas a importância dessa indústria no país e as pressões exercidas por produtores de bens de capital no exterior (por exemplo, forçando exportações de máquinas e equipamentos, concedendo financiamentos vinculados à compra de equipamentos e entrando em acordo com as empresas multinacionais), as opiniões dos empresários mostradas na Tabela 126 podem servir como sugestões para um aprimoramento das medidas governamentais vigentes no sentido de consolidar uma indústria nacional de bens de capital, o que poderá minimizar tensões e problemas que possam ocorrer junto a empresários dos outros setores industriais.

O Brasil integra, juntamente com um pequeno número de outros países de regime capitalista tais como o México, Coreia do Sul, Taiwan, e outros, o bloco de países comumente chamados de "NIC" (Newly Industrialized Countries), ou "semi-periferia", ou "terceiro mundo" (em oposição ao "quarto mundo") e outras designações. São países que, embora se distingam da maioria das nações pobres por já terem uma base industrial de porte, não chegam, no entanto, a constituir países desenvolvidos. Os diversos problemas ligados ao processo de industrialização desses países têm sido objeto de grande interesse por parte da comunidade acadêmica, órgãos internacionais e formuladores da política governamental. Aparecem mencionados com freqüência, nesse contexto, os problemas da atuação das multinacionais, o papel do governo enquanto empresário, o surgimento e fortalecimento de elites industriais locais, o caráter excludente dos benefícios desse processo para grande parte da população (pelo fato de basear-se no pressuposto de mão-de-obra barata) e, em geral, os temas de dependência e imperialismo.

Pretende-se, neste capítulo, examinar algumas dessas questões, com base nas opiniões e atitudes dos dirigentes máximos das empresas nacionais privadas da indústria de transformação, principalmente no que diz à participação estrangeira na economia brasileira. Nesse sentido, serão abordados os seguintes aspectos:

a) avaliação dos empresários sobre o atendimento aos principais interesses do país do modelo de desenvolvimento baseado no tripé - empresas estatais-nacionais-multinacionais; b) razões de

opinião segundo a qual o modelo de desenvolvimento baseado no tripé atende aos principais interesses do país; c) razões da opinião segundo a qual o modelo de desenvolvimento baseado no tripé atende com restrições aos principais interesses do país; d) razões da opinião segundo a qual o modelo de desenvolvimento baseado no tripé não atende (com ressalvas) aos principais interesses do país; e) avaliação pelo entrevistado do grau de participação estrangeira no ramo industrial onde atua sua empresa; f) opinião sobre a magnitude da participação estrangeira na indústria de transformação do país; g) opinião sobre a qual a principal dificuldade encontrada pelas empresas nacionais privadas para competir em igualdade de condições com as empresas multinacionais; h) opinião dos industriais sobre a tese segundo a qual as prioridades do desenvolvimento industrial têm sido mais uma consequência do posicionamento estratégico das empresas multinacionais dentro da economia brasileira do que o resultado de uma política industrial bem definida por parte do governo brasileiro; i) medidas sugeridas para inclusão numa política visando regulamentar a atuação das multinacionais no Brasil; j) atitude do entrevistado com respeito à possibilidade de uma associação com empresa estrangeira - joint venture - para expandir sua empresa; k) opinião dos entrevistados (que reagiriam favoravelmente à possibilidade de uma joint venture) sobre as vantagens e desvantagens para a empresa nacional advindas de tal associação, e l) opinião dos entrevistados (que não reagiriam favoravelmente à possibilidade de uma joint venture) sobre as desvantagens para a empresa nacional advindas de tal associação.

6.1 O Modelo do Tripé

Ao iniciar-se a entrevista referente às perguntas que

são analisadas nesta seção, foi dito aos empresários que, na atualidade, um dos problemas mais discutidos no Brasil é a participação das empresas multinacionais na economia do país. Em seguida, formulou-se a seguinte pergunta:

"Na realidade econômica brasileira atuam três tipos de empresas: empresas nacionais privadas, as multinacionais e as estatais ou públicas.

O Sr. acha que o atual modelo de desenvolvimento, que é baseado neste tripé, atende aos principais interesses do país?

Os resultados da avaliação feita pelos empresários entrevistados mostra que a maior parte considera que o modelo de desenvolvimento baseado no tripé atende aos principais interesses do país, posto que 25,5% dos empresários acham que ele atende (completamente, sem restrições) e outros 44,2% que atende com restrições, isto é, apresentam restrições, qualificações e justificativas para a avaliação. Apenas 26,3% acham que o modelo não atende (porém fazem ressalvas) aos principais interesses do país. Para se conhecer as razões que os levaram a fazer tais avaliações, solicitou-se dos empresários que explicassem as razões de sua opinião segundo a qual o modelo de desenvolvimento baseado no tripé atende aos principais interesses do país.

A Tabela 127 apresenta as razões desta avaliação sendo que os 64 empresários que manifestaram essa opinião, 39 citaram apenas

TABELA 127 - RAZÕES DA AVALIAÇÃO SEGUNDO A QUAL O MODELO DE DESENVOLVIMENTO BASEADO NO TRIPE ATENDE AOS PRINCIPAIS INTERESSES DO PAÍS

<i>Razões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Tripe é necessário ao desenvolvimento/inerente ao Modelo Econômico Atual</i>	46,1	41
<i>Multinacionais são necessárias/trazem tecnologia, Know-How e Capital</i>	24,7	22
<i>Empresas estatais são necessárias em determinados setores econômicos</i>	11,2	10
<i>Empresas nacionais privadas são a perna mais fraca do Tripe</i>	5,6	5
<i>Atendo, sem justificativas</i>	9,0	8
<i>Outras</i>	3,4	3
TOTAL	100,0	89 (N=82)
<i>Citeram apenas uma razão</i>		39
<i>Não se aplica</i>		187

uma razão e o restante duas razões. Observa-se, pela distribuição de freqüência apresentada nesta tabela que 46,1% das respostas incluem-se na categoria "O Tripé é Necessário ao Desenvolvimento/Inerente ao Modelo Econômico Atual". As respostas desta categoria procuram acentuar a necessidade, para um regime capitalista, de que co-existam os três tipos de empresa. Cada uma das três categorias seguintes, pela ordem decrescente na tabela, procura realçar e tecer comentários sobre uma das "pernas" do tripé: a) 24,7% das respostas enquadram-se na categoria "Multinacionais São Necessárias/Trazem Tecnologia, Know-How e Capital"; b) 11,2% das respostas enquadram-se na categoria "As Empresas Estatais São Necessárias em Determinados Setores Econômicos", e c) 5,6% das respostas enquadram-se na categoria "As Empresas Nacionais Privadas São a Perna Mais Fraca do Tripé". O restante das respostas ou assinala simplesmente, sem outros comentários, que o modelo baseado no tripé atende aos principais interesses do país, 9,0%, ou apresenta outras razões não enquadradas nas anteriores, sendo também de pouca expressividade no total, 3,4%. Resumindo os resultados dessa tabela, pode-se dizer que as respostas aí representadas, ao avaliarem que o tripé atende aos interesses do país, o fazem ora assinalando a importância do tripé e de suas partes componentes, ora enfatizando uma das "pernas" desse tripé.

No entanto, as respostas dos empresários cuja opinião é a de que o tripé atende com restrições aos principais interesses do país, apresentam diversas qualificações e justificativas. Os resultados tabulados dessas múltiplas respostas aparecem na Tabela 129.

A tônica dessas respostas é no sentido da necessidade de se controlar, limitar ou fiscalizar a atuação das empresas estatais

TABELA 128 - RAZÕES DA OPINIÃO SEGUNDO A QUAL O MODELO DE DESENVOLVIMENTO BASEADO NA TRIPÉ ATENDE COM RESTRIÇÕES AOS PRINCIPAIS INTERESSES DO PAÍS

Razões	Em %	Frequência
<i>Atuação das Estatais Deve Ser Controlada/Limitada e Alguns Setores Multinacionais Devem Ser Mais Controlados e Fiscalizados</i>	23,0	37
<i>Empresas Privadas Nacionais Devem Receber Maior Apoio/Estímulo/Incentivos</i>	17,4	28
<i>Necessidade de Maior Equilíbrio e Controle na Participação dos Três Tipos de Empresa na Economia</i>	16,8	27
<i>Multinacionais Devem Atuar Apenas em Alguns Setores, Inclusive Diminuir sua Participação</i>	8,1	13
<i>Presença das Multinacionais é Válida, pois Trazem Capital, Know-How, Tecnologia e Geração de Empregos</i>	4,2	7
<i>Não Apresentaram Razões</i>	5,0	8
<i>Outras</i>	5,0	8
TOTAL	100,0	151 (N = 171)
<i>Citaram Apenas uma Razão.</i>		61
<i>Não Se Aplica</i>		140

ou multinacionais. Percebe-se que os entrevistados, embora apoiando o modelo baseado no tripé, consideram a empresa nacional privada como seu elo mais fraco. Por isso, esse tipo de atitude, percebido de modo latente nas respostas analisadas na tabela anterior, aparece na Tabela 129 de modo explícito. Com relação às empresas estatais, 23,0% das respostas indicam que sua atuação deve se limitar a somente alguns setores da economia e que deve ser controlada. Em geral, essas respostas acentuam que essa atuação deve ser orientada de maneira complementar às atividades do setor privado ou ser justificada por questões de segurança ou necessidade de vultosos investimentos com longo prazo de maturação. Com relação às empresas multinacionais, 20,5% das respostas são no sentido de que essas empresas devem ser mais controladas e fiscalizadas; 8,1% das respostas indicam que elas devem atuar apenas em alguns setores, inclusive diminuindo sua participação; 4,2%, no entanto, reconhecem que sua presença é válida, pois trazem capital, know-how, tecnologia e geração de novos empregos. No que diz respeito às empresas nacionais privadas, 17,4% das respostas indicam que estas devem receber maior apoio, estímulo e incentivo para se desenvolverem. Finalmente, ainda dentro da tônica de proteção à empresa nacional privada mencionada acima, 16,8% das respostas assinalam a necessidade de haver maior equilíbrio e controle na participação dos três tipos de empresas na economia.

A Tabela 129 apresenta as múltiplas razões de 66 empresários cuja opinião é a de que o modelo de desenvolvimento baseado no tripé não atende (com ressalvas) aos principais interesses do país.

De fato, nenhum desses empresários rejeita pura e simplesmente o modelo do tripé. Embora tenham uma avaliação negativa de sua

adequabilidade aos interesses do país, procuram justificar essas opiniões. Mais uma vez percebe-se, ao analisar essas respostas, a prevalência de um sentimento de que as empresas nacionais privadas são a "perna" mais fraca do tripé. A categoria "Empresas Nacionais Privadas Estão Prejudicadas/Devem ser Fortalecidas/Apoiadas pelo Governo" é a que apresenta maior percentual, 28,1%. Outros 13,5% alegam que o "Modelo Beneficia Mais as Empresas Estatais e Multinacionais". No que concerne às empresas estatais, 18,7% das respostas assinalam que existe "Excesso de Estatização/Empresas Estatais Devem Ter Sua Participação Reduzida ou Mesmo Eliminada", enquanto 8,4% das respostas indicam que elas "Devam Atuar Apenas em Determinados Setores da Economia". No que diz respeito às empresas multinacionais, 17,7% das respostas alegam que elas são "Prejudiciais ao Desenvolvimento e aos Interesses do País", e 8,4% indicam que é "Necessário Regular e Fiscalizar sua Atuação".

Resumindo os resultados desta seção, pode-se concluir que a maior parte dos empresários entrevistados apóia o modelo de desenvolvimento baseado no tripé. Fica também ressaltado que o setor privado nacional é visto como a parte mais fraca desse tripé. O temor dos empresários é evidente, e o teor das respostas é na direção de fixar e limitar a área de atuação dos outros tipos de empresa, fiscalizando e regulando esse processo, para criar um espaço definido de atuação da empresa nacional privada. Ademais, é interessante observar, com base em suas respostas, que os empresários nacionais privados procuram se apoiar ora num ora noutro tipo de empresa, a fim de fortalecer sua própria posição.

TABELA 129 – RAZÕES DA OPINIÃO SEGUNDO A QUAL O MODELO DE DESENVOLVIMENTO BASEADO NO TRIPÉ NÃO ATENDE (COM RESSALVAS) AOS PRINCIPAIS INTERESSES DO PAÍS

<i>Razões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Empresas Nacionais Privadas Estão Prejudicadas/Devem ser Fortalecidas/Apoiadas pelo Governo</i>	<i>28,1</i>	<i>27</i>
<i>Excesso de Estatização/Empresas Estatais Devem Ter Sua Participação Reduzida ou Mesmo Eliminada</i>	<i>18,7</i>	<i>18</i>
<i>Empresas Multinacionais São Prejudiciais ao Desenvolvimento e aos Interesses do País</i>	<i>17,7</i>	<i>17</i>
<i>Modelo Beneficia Mais as Empresas Estatais e Multinacionais</i>	<i>13,5</i>	<i>13</i>
<i>Empresas Estatais Devem Atuar Apenas em Determinados Setores da Economia</i>	<i>8,4</i>	<i>8</i>
<i>Necessária Regular e Fiscalizar a Atuação das Multinacionais</i>	<i>8,4</i>	<i>8</i>
<i>Outras Razões</i>	<i>5,2</i>	<i>5</i>
TOTAL	100,0	96 (N = 65)
<i>Citaram Apenas uma Razão</i>		<i>33</i>
<i>Não se Aplica</i>		<i>175</i>

6.2. Avaliação do Grau de Participação das Empresas Multinacionais na Indústria

Dada a importância do tema "Participação Estrangeira na Economia Brasileira", é importante, para melhor qualificar as atitudes do empresário nacional privado, ter informações sobre o modo pelo qual avaliam a magnitude desse grau de participação. Desse modo, indagou-se aos empresários: "O Sr. acha que a participação estrangeira no ramo industrial desta empresa é: pequena, razoável ou grande?"

Apenas 1/3 dos empresários entrevistados, correspondendo ao percentual de 33,9%, avalia como grande essa participação. Um percentual de 27,1% considera pequena a participação, enquanto 22,3% afirmam que não há participação estrangeira no ramo industrial da sua empresa. O percentual mais baixo de respostas, 15,9%, refere-se àqueles que avaliam essa participação como sendo razoável. Apenas 2 empresários declararam não saber avaliar. Dadas as múltiplas atividades que o empresário desenvolve para dirigir sua empresa, pode ocorrer que sua percepção da participação estrangeira na economia fique limitada ao seu próprio ramo industrial. A fim de provocá-lo e estimulá-lo a opinar sobre o problema de um modo mais geral, formulou-se a seguinte pergunta:

"De acordo com relatório de 1975 do Comitê de Relações Exteriores do Senado dos Estados Unidos, das 300 maiores empresas da indústria de transformação no Brasil, 147 são multinacionais. Por outro lado, as empresas estrangeiras detêm 50% do total das vendas da indústria de transformação. Diante deste quadro, o que o Sr. acha

desta participação estrangeira na indústria de transformação no Brasil?"

Observou-se através das respostas que houve uma grande diversidade de opiniões. A categoria de maior frequência relativa foi "Participação Muito Grande/Exagerada", apontada por 17,1% dos empresários. Este percentual abrange as respostas de empresários que, aparentemente, desconheciam os números apontados no relatório do Senado norte-americano. Outras 3 categorias, totalizando 14,8% das respostas, também criticam esse grau de participação, segundo diferentes óticas: "Participação Exagerada Prejudica/Dificulta a Indústria Nacional" (5,6%); "Prejudicial para o País e seu Processo de Desenvolvimento" (4,0%); e "Participação Foi Útil, mas no Momento é Necessário Controlá-la" (5,2%). Entretanto, 24,4% dos empresários avaliam positivamente essa participação. Parte desses, 11,2%, avalia incondicionalmente: "Acha Razoável essa Participação/Não Tem Nada Contra" (6,4%); e "Participação é Benéfica, pois Gera Empregos, Traz Tecnologia e Amplia o Mercado" (4,8%). Outro grupo de empresários, 13,2%, embora avalie positivamente, o faz qualificando suas respostas: "A Participação Estrangeira na Indústria de Transformação é Necessária Ainda que Excessiva" (9,2%); e "Participação Estrangeira é uma Decorrência da Política de Industrialização do País" (4,0%). Duas categorias, apontadas por 17,5% dos empresários, revelam que eles acham que: "Deveria Haver Maior Controle de Atuação das Empresas Multinacionais no País" (13,1%) e "Governo Dever Regular a Atuação das Multinacionais" (4,4%). Finalmente, 9,2%, ao ficarem cientes das estatísticas mencionadas na pergunta, concluíram que "Em Virtude Dessa Grande Participação, é

Necessário Fortalecer a Empresa Nacional Privada".

Resumindo os resultados deste item, conclui-se que cerca de 2/3 dos empresários dizem ou não haver participação estrangeira no ramo industrial onde atua sua empresa, ou haver uma pequena ou razoável participação. Com relação à indústria de transformação no Brasil, entretanto, observa-se reações variadas com respeito à avaliação da magnitude dessa participação. Assim, do total dos empresários, 31,9% criticam essa participação, 24,4% avaliam-na positivamente, e outros 26,7% pedem controle e regulação das multinacionais ou medidas de apoio à indústria nacional.

6.3 Dificuldades para Competir com as Multinacionais, Política Industrial e Sugestão de Medidas para Regulamentar a Atuação das Multinacionais

Os resultados examinados nos itens anteriores desta seção evidenciaram que os empresários nacionais privados se consideram a parte mais fraca do modelo do tripê e temem a excessiva participação das empresas multinacionais na indústria de transformação. Evidentemente nesta percepção, entram fatores de ordem histórica, política, cultural e sócio-econômica; porém, é também importante que se prescreva essas razões do ponto de vista do empresário nacional privado. Com essa finalidade, formulou-se a seguinte questão:

"Em sua opinião, qual é a principal dificuldade encontrada pelas empresas nacionais privadas para competir em igualdade de condições com as empresas multinacionais?"

Dos 251 empresários questionados, 149 apontaram duas dificuldades principais, resultando pois que a Tabela 130, onde estão apresentados os resultados, é de múltiplas respostas. Quase a metade das respostas, ou seja, 44,5% do total, aponta a falta de capital (próprio e/ou de giro) e a dificuldade de acesso a ele como as principais dificuldades. A seguir, vem apontada por 30,0% dos empresários a razão "Deficiência de Conhecimento Tecnológico e Know-How". É significativo, no entanto, que pelo menos 8,0% dos empresários apontam o "Poder Econômico e Político das Multinacionais" como sendo a principal dificuldade encontrada. Outros 4,0% consideram que a dificuldade reside na própria "Política Governamental de Apoio/Favorecimento às Multinacionais", e 1,0% na "Falta de Apoio/Incentivo/Proteção às Empresas Nacionais".

Finalmente, apenas 2,0% não vêem dificuldades em competir em igualdade de condições com as multinacionais e outros 4,5% indicam as seguintes dificuldades específicas: "Inferioridade na Organização da Produção, Mercado e Marketing (interno e externo)", 2,8% ; "Contar com Recursos Humanos e Gerenciais/Experiência Profissional", 1,7%. Observa-se na tabela que o governo é explicitamente mencionado, como um dos responsáveis pelas dificuldades, por apoiar as multinacionais. Por outro lado, sendo o governo uma das "pernas" do tripé, foi visto nas seções anteriores que os empresários ora tinham o que consideravam uma participação excessiva, ora pediam um papel mais ativo do governo na regulação e fiscalização do modelo do tripé, controlando sua própria participação e fiscalizando a atuação das multinacionais. Cabe também a observação de que, pela leitura desse e dos demais capítulos componentes deste livro, os empresários indus-

TABELA 130- OPINIÃO SOBRE QUAL A PRINCIPAL DIFICULDADE ENCONTRADA PELAS EMPRESAS NACIONAIS PRIVADAS PARA COMPETIR EM IGUALDADE DE CONDIÇÕES COM AS EMPRESAS MULTINACIONAIS

<i>Principal Dificuldade Encontrada</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Falta de Capital (Próprio e/ou de Giro)/Dificuldade de Acesso ao Capital</i>	44,5	178
<i>Deficiência de Conhecimento Tecnológico e Know-How</i>	30,0	120
<i>Poder Econômico e Político das Multinacionais</i>	8,0	32
<i>Política Governamental de Apoio/Favorecimento às Multinacionais</i>	4,0	16
<i>Inferioridade na Organização da Produção, Mercado e Marketing (Interno e Externo)</i>	2,8	11
<i>Contar com Recursos Humanos e Gerenciais/Experiência Profissional</i>	1,7	7
<i>Falta de Apoio/Incentivo/Proteção às Empresas Nacionais</i>	1,0	4
<i>Não vê Dificuldades</i>	2,0	8
<i>Não Aferido</i>		1
<i>Outras Respostas</i>	2,3	9
<i>Não Sabem</i>	2,0	8
<i>Não Responderam</i>	1,5	6
TOTAL	100,0	400 (N = 251)
<i>Citaram Apenas uma Dificuldade</i>		102

* Percentagem inferior a 0,5.

triais têm uma atitude ambígua e muitas vezes paradoxal com relação à atuação do governo, o que ficou evidenciado nas situações em que a pesquisa procurou aferir sua percepção do desempenho e papéis representados pelo governo. A fim de obter maiores elementos sobre o papel do governo junto às multinacionais, tal como percebido pelos empresários nacionais privados da indústria de transformação, formulou-se a seguinte pergunta:

"Alguns estudiosos do desenvolvimento econômico brasileiro têm sustentado a tese segundo a qual as prioridades do desenvolvimento industrial têm sido mais uma consequência do posicionamento estratégico das empresas multinacionais dentro da economia brasileira do que o resultado de uma política industrial bem definida por parte do governo brasileiro.

Qual é a sua opinião a este respeito?"

As opiniões dos entrevistados encontram-se relacionadas na Tabela 131. Observe-se que a pergunta permitia dois tipos de respostas: a primeira quanto a estarem de acordo ou em desacordo com a tese; a outra quanto às razões para justificar sua posição em relação à tese apresentada.

Observa-se nesta tabela que, dos 251 empresários, 49,9% concordam com a tese, 26,4% discordam da tese e 23,7% dão outros tipos de respostas. Esses resultados indicam que pelo menos cerca da metade dos empresários nacionais privados entrevistados na pesquisa são de opinião de que as prioridades do desenvolvimento industrial têm sido mais uma consequência do posicionamento estratégico das em-

TABELA 131 - OPINIÃO DOS INDUSTRIAIS SOBRE A TESE SEGUNDO A QUAL AS PRIORIDADES DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL TÊM SIDO MAIS UMA CONSEQUÊNCIA DO POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS DENTRO DA ECONOMIA BRASILEIRA DO QUE O RESULTADO DE UMA POLÍTICA INDUSTRIAL BEM DEFINIDA POR PARTE DO GOVERNO BRASILEIRO

Opinião	Em %	Frequência
CONCORDA COM A TESE DEVIDO A:		
<i>Pouca Influência, Interesses das Empresas Multinacionais</i>	20,3	51
<i>Governo Não tem uma Política Industrial bem Definida</i>	9,6	24
<i>Necessidades da Economia Brasileira</i>	8,4	21
<i>Razões Não Explicitadas</i>	<u>11,6</u>	<u>29</u>
DISCORDA DA TESE:		
<i>Prioridades São Definidas Pelo Governo Tendo em Vista Necessidades Internas</i>	10,8	27
<i>Prioridades São Definidas Simultaneamente pelo Governo e pelas Multinacionais</i>	6,8	17
<i>Governo Tem Procurado Criar Condições Favoráveis à Indústria Nacional, mas Multinacionais Têm Muita Influência</i>	5,6	14
<i>Razões Não Explicitadas</i>	<u>3,2</u>	<u>8</u>
<i>Multinacionais Não Contribuem para o Desenvolvimento Industrial Brasileiro</i>	2,4	6
<i>Outras Opiniões</i>	5,2	13
<i>Não Aferido</i>	2,8	7
<i>Não Sabem</i>	8,0	20
<i>Não Responderam</i>	5,6	14
TOTAL	100,0	251

presas multinacionais dentro da economia brasileira do que o resultado de uma política industrial bem definida por parte do governo brasileiro. Dos 125 empresários com esta mesma opinião, 20,3% atribuem isso ao poder, influência e interesses das empresas multinacionais; 9,6% ao fato de o governo não ter uma política industrial bem definida; 21 devido às próprias necessidades da economia brasileira, ou seja, por ser uma contingência do país dependente, que necessita desse tipo de empresas para seu desenvolvimento; 11,6%, embora concordando, não explicitaram as razões. Dos 66 empresários que discordam da tese, 10,2% consideram que as prioridades industriais são definidas pelo governo, tendo em vista as necessidades internas da economia; 5,8% consideram que existe equilíbrio, dado que as prioridades são definidas pelos dois, sem que haja preponderância das multinacionais sobre o governo; 5,6% são de opinião de que o governo tem procurado criar condições favoráveis à indústria nacional, amenizando a participação das multinacionais na economia, embora achem que estas ainda conservam muita influência e 3,2% empresários, embora discordando da tese, não explicitam as razões. Finalmente, observa-se pelo exame das categorias restantes dessa tabela, que 5,6% empresários não responderam, 2,0% disseram não saber, 2,8% não tiveram aferidas suas respostas, 5,2% emitiram outras opiniões que não foram analisadas acima e 2,4% alegaram que as "Multinacionais Não Contribuem para o Desenvolvimento Industrial Brasileiro".

Observou-se, na análise das tabelas constantes deste Capítulo, que apareceram com frequência opiniões de empresários advogando regulamentar a atuação das multinacionais no Brasil. Entretanto, é necessário que essa necessidade de regulamentação seja traduzida em

medidas explícitas, para ser de fato efetivada. Com o objetivo de saber quais medidas os empresários industriais consideraram importantes e merecedoras de inclusão em políticas específicas de regulamentação, formulou-se a seguinte pergunta:

"Que medida o Sr. gostaria de ver incluída numa política visando regulamentar a atuação das multinacionais no Brasil?"

As medidas sugeridas aparecem na Tabela 132 segundo sua distribuição da frequência. Dos 251 empresários, 97 sugeriram duas medidas. Em consequência, esta tabela apresenta múltiplas respostas. Como as medidas sugeridas estão redigidas de maneira extensa, não há necessidade de se comentar uma a uma as medidas propostas, pois é suficiente uma leitura da tabela. Deve-se apenas notar que 18,4% não têm sugestões a dar e que as três principais medidas sugeridas foram: a) Controle da Entrada e Atuação das Multinacionais no País (17,0%); b) Controle da Remessa de Lucros e Pagamentos de Royalties (11,5%) e c) Medidas Compensatórias para Fortalecer a Empresa Nacional Privada (6,3%).

Resumindo as principais conclusões deste item, observa-se que as principais dificuldades encontradas pelas empresas nacionais privadas para competir em igualdade de condições com as empresas multinacionais são, como se poderia esperar, as de capital e tecnologia. Entretanto, aparece também uma dimensão política, relacionada ao poder econômico e político das multinacionais. Os empresários têm uma atitude ambígua e crítica com relação à atuação do governo, pois pelo menos a metade concorda com a tese segundo a qual as prioridades

TABELA 132 – MEDIDAS SUGERIDAS PARA INCLUSÃO NUMA POLÍTICA VISANDO REGULAMENTAR A ATUAÇÃO DAS MULTINACIONAIS NO BRASIL.

<i>Medidas Sugeridas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Controle da Entrada e Atuação das Multinacionais no País</i>	17,0	59
<i>Controle da Remessa de Lucros e Pagamento de Royalties</i>	11,5	40
<i>Medidas Compensatórias para Fortalecer a Empresa Nacional Privada</i>	6,3	22
<i>Aplicação dos Lucros Dentro do País</i>	5,7	20
<i>Controle da Utilização, Transferência e Desenvolvimento de Tecnologia e Know-How</i>	4,3	15
<i>Garantir Posição Majoritária das Empresas Nacionais Privadas em suas Associações com as Multinacionais</i>	4,0	14
<i>Colocar em Prática a Regulamentação já Existente</i>	3,7	13
<i>Aportarem Recursos sob a Forma de Investimentos ao Invés de Empréstimos</i>	3,2	11
<i>Restringir Acesso ao Crédito Interno do País</i>	2,3	8
<i>Maior Controle nos Preços de Venda das Empresas Multinacionais</i>	1,4	5
<i>Outras Medidas de Controle</i>	2,6	9
<i>Não Ve Necessidade de Medidas</i>	1,7	6
<i>Não Conheça a Legislação</i>		1
<i>Outras Respostas</i>	6,6	23
<i>Não Tem Sugestões a Dar</i>	18,4	64
<i>Acha que Não lhe Compete Opinar</i>	4,9	17
<i>Não Aferido</i>	*	1
<i>Não Sabem</i>	1,1	4
<i>Não Responderam</i>	4,6	16
TOTAL	100,0	348 (N = 251)
<i>Sugeriram Apenas uma Medida</i>		154

* Percentagem inferior a 0,5.

do desenvolvimento industrial têm sido mais uma consequência do posicionamento estratégico das empresas multinacionais dentro da economia brasileira do que o resultado de uma política industrial bem definida por parte do governo brasileiro, embora advoguem um papel mais atuante do governo na regulamentação das multinacionais. Finalmente, relacionaram-se as diversas medidas sugeridas pelos empresários para inclusão numa política visando regulamentar a atuação das multinacionais no Brasil.

6.4 Atitudes quanto à Possibilidade de Associação com Empresa Estrangeira

Uma joint-venture é uma associação de capitais visando a implantação e desenvolvimento de um projeto de investimento. Normalmente, a participação de empresas nacionais e estrangeiras em uma joint-venture caracteriza-se pela limitação do aporte de capital estrangeiro à proporção de 49% do investimento total. A fim de examinar as atitudes do empresário nacional privado quanto à possibilidade de associação com empresa estrangeira (joint-venture), formulou-se a seguinte questão:

"Caso o Sr. pensasse em expandir sua empresa e surgisse a possibilidade de uma associação com empresa estrangeira, ou seja, uma joint-venture, o Sr. acha que reagiria favoravelmente ou não?"

Durante a entrevista os entrevistadores foram orientados para esclarecer aos empresários, caso houvesse dúvidas, que se tratava apenas

de uma pergunta hipotética. Observa-se que as opiniões dos empresários se dividiram em relação ao tema em pauta. Responderam que reagiriam favoravelmente 48,6% e 47,4% que não reagiriam favoravelmente. Para os que responderam que reagiriam favoravelmente, perguntou-se quais as vantagens e quais as desvantagens o empresário vê na associação com empresa estrangeira.

As respostas dos 121 empresários reagindo favoravelmente à possibilidade de uma joint-venture estão apresentadas na Tabela 133. Para as duas perguntas, os empresários apresentaram múltiplas respostas, tais como indicado na tabela.

Examinando inicialmente as vantagens apontadas, observa-se que a maior percentual, 38,6%, foi indicado para a vantagem "Acesso à Tecnologia, Experiência e Know-How Estrangeiro". A seguir, aparece a vantagem "Facilidade de Capitalização e Acesso ao Crédito", com 23,3% de freqüência. Os empresários, ao apontar essas vantagens, confirmam os resultados do item anterior, onde foi visto que os mesmos consideram as deficiências de capital e tecnologia como constituindo as principais dificuldades encontradas pelas empresas nacionais privadas para competir em igualdade de condições com as empresas multinacionais. Outras duas vantagens apontadas são as de "Ampliar o Acesso ao Mercado Interno e Externo", 11,2%, e "Vantagens Dependem das Condições", 11,2%.

TABELA 133- OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS QUE REAGIRIAM FAVORAVELMENTE À POSSIBILIDADE DE UMA JOINT-VENTURE SOBRE AS VANTAGENS E DESVANTAGENS PARA A EMPRESA NACIONAL ADVINDOS DE TAL ASSOCIAÇÃO

<i>Vantagens Apontadas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Acesso à Tecnologia, Experiência e Know-How Estrangeiro</i>	38,6	76
<i>Facilidade de Capitalização e Acesso ao Crédito</i>	23,3	46
<i>Ampliar o Acesso ao Mercado Interno e Externo</i>	11,2	22
<i>Vantagens Dependem das Condições Envolvidas na Associação</i>	6,1	12
<i>Outras Vantagens</i>	3,6	7
<i>Não Aferido</i>	16,2	32
<i>Não Responderam</i>	1,0	2
TOTAL	100,0	197 <i>(N = 122)</i>
<i>Citaram Apenas uma Vantagem</i>		47
<i>Não Se Aplica</i>		129
<i>Desvantagens Apontadas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Controle/Domínio da Empresa Estrangeira sobre a Nacional</i>	28,2	37
<i>Dificuldade de Administração e Entrosamento</i>	4,6	6
<i>Dependência Tecnológica e Pagamento de Royalties</i>	4,6	6
<i>Saída de Recursos do País</i>	3,1	4
<i>Desnacionalização da Economia do País</i>	2,3	3
<i>Maior Controle e Fiscalização por Parte do Governo</i>	0,8	1
<i>Desvantagens só Aparecem se a Empresa Nacional Perde o Poder de Decisão</i>	21,4	32
<i>Não Vê Desvantagens</i>	21,4	28
<i>Outras Desvantagens</i>	9,0	12
<i>Não Aferido</i>	1,6	2
TOTAL	100,0	131 <i>(N = 122,1)</i>
<i>Citaram Apenas uma Desvantagem</i>		113
<i>Não Se Aplica</i>		129

dições Envolvidas na Associação", 6,1%. Neste último caso, os empresários respondem que as vantagens irão se concretizar ou não, dependendo do tipo de condições estabelecidas na associação. As desvantagens apontadas estão listadas na parte inferior da Tabela 133. Três desvantagens se destacam nessa Tabela:

a) A desvantagem citada com maior frequência relativa, 28,2%, foi a de "Controle/Domínio da Empresa Estrangeira sobre a Nacional". Abrange as respostas que incluem a possibilidade ou perigo de absorção da empresa nacional pela empresa estrangeira, ou então a dependência ou inferioridade da empresa nacional em face da empresa estrangeira, devido a seus poucos recursos e desproporção na geração dos mesmos;

b) Quase uma quarta parte das respostas, 24,4%, forma uma categoria condicional, denominada "Desvantagens só Aparecem se a Empresa Nacional Perde o Poder de Decisão". É formada por respostas de empresários que não aceitam que existam necessariamente desvantagens pois creem que isto só acontece caso a empresa nacional não tenha e então perca o controle para a multinacional; e

c) Pouco mais de 1/5 das respostas, 21,4%, não indica desvantagens para a empresa nacional de associação com uma empresa estrangeira.

As outras desvantagens com menor frequência foram citadas tais como: "Dificuldades de Administração e Entrosamento", "Dependência Tecnológica e Pagamento de Royalties", "Saída de Recursos do País", "Desnacionalização da Economia do País" e "Maior Controle e Fiscalização".

zação por Parte do Governo". Formulou-se aos 47,4% dos empresários que não reagiriam favoravelmente à possibilidade de uma joint-venture a seguinte questão:

"Quais as desvantagens o Sr. vê para a empresa nacional em caso de associação com empresa estrangeira?"

A Tabela 134 apresenta as respostas, que seguem as mesmas categorias já examinadas na metade inferior da Tabela 133. Como se observa na Tabela 134 a categoria que aparece com mais frequência, 45,3%, é referente à desvantagem "Controle /Domínio da Empresa Estrangeira Sobre a Nacional". Duas categorias apontam desvantagens de um ponto de vista mais geral para o país: "Saída de Recursos do País" (6,3%) e "Desnacionalização da Economia do País" (5,5%).

Do total das respostas, 12,5% são representadas por opiniões de empresários que não vêem vantagens em tal associação. Em outras palavras, além de não apontarem nenhuma desvantagem específica não indicaram também nenhuma vantagem aparente. Para finalizar a análise dessa tabela, deve-se assinalar as outras desvantagens apontadas: "Dependência Tecnológica e Pagamento de Royalties, 3,9%; "Dificuldade de Administração e Entrosamento", 1,6%; "Maior Controle e Fiscalização por Parte do Governo", 0,8%; e "Desvantagens só Aparecem se a Empresa Nacional Perde o Poder de Decisão", 6,3%.

Resumindo os resultados deste item, observa-se uma divisão de opinião com respeito à possibilidade de uma associação com empresa estrangeira - joint-venture - para expandir sua empresa: não-

TABELA 134 - OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS QUE NÃO REAGIRIAM FAVORAVELMENTE À POSSIBILIDADE DE UMA JOINT VENTURE SOBRE AS DESVANTAGENS PARA A EMPRESA NACIONAL ADVINDAS DE TAL ASSOCIAÇÃO

<i>Desvantagens Apontadas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Controle/Domínio da Empresa Estrangeira Sobre a Nacional</i>	45,3	58
<i>Síntese de Recursos do País</i>	6,3	8
<i>Desnacionalização da Economia do País</i>	5,5	7
<i>Dependência Tecnológica e Pagamento de Royalties</i>	3,9	5
<i>Dificuldade de Administração e Entrosamento</i>	1,6	2
<i>Maior Controle e Fiscalização por Parte do Governo</i>	0,8	1
<i>Desvantagens só Aparecem se a Empresa Nacional Perde o Poder de Decisão</i>	6,3	8
<i>Não Vê Vantagens</i>	12,5	10
<i>Outras Desvantagens</i>	11,5	15
<i>Não Afetado</i>	1,6	2
<i>Não Sabem</i>	3,1	4
<i>Não Responderam</i>	1,6	2
TOTAL	100,0	123 (N = 119)
<i>Apontaram Apenas uma Desvantagem</i>		110
<i>Não Se Aplica</i>		13

tade dos entrevistados reagiria favoravelmente e a outra metade não reagiria favoravelmente. Indagados sobre as vantagens e desvantagens de tal associação, as principais vantagens apontadas foram as de acesso à tecnologia e facilidade de crédito e capitalização, enquanto como desvantagem destaca-se a possibilidade de controle ou domínio da empresa estrangeira sobre a nacional.

7 COMÉRCIO EXTERIOR

O comércio exterior desempenha um papel importante no crescimento econômico de todo país, pois amplia o mercado de compra e venda de produtos, permitindo a troca de bens, mercadorias e serviços e possibilita, graças à divisão internacional do trabalho, a especialização na produção de bens e serviços de acordo com as vantagens comparativas de cada país envolvido no comércio internacional.

O comércio exterior tem sido um fator importante em todas as fases da evolução econômica do Brasil, tanto para a determinação do ritmo de crescimento da economia, quanto para a caracterização do tipo de desenvolvimento social e ocupação geográfica do país. Após uma redução da participação do comércio exterior na renda nacional observada nos meados deste século, a década de 70 caracterizou-se, em primeiro lugar por uma retomada do grau de importância do comércio exterior e, em segundo, por uma transformação estrutural da pauta das exportações brasileiras, representada por uma crescente participação de produtos manufaturados no valor das exportações. Também, por causa dos problemas de dívida externa e balanço de pagamentos que vêm se agravando na economia brasileira nesse início da década de 80, a exportação de produtos manufaturados deverão desempenhar um papel vital na política de crescimento do país.

Para uma compreensão global da evolução do processo de

exportação de produtos manufaturados do Brasil, bem como do aprimoramento de uma política brasileira de exportações, é necessário examinar alguns dos fatores que, possivelmente, possam contribuir para a explicação desse fenômeno. Embora não seja o fator principal obviamente, um deles diz respeito às atitudes e opiniões dos dirigentes máximos das grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação. Infelizmente, os dirigentes das empresas multinacionais não estão incluídos neste estudo. Com o objetivo de conhecer algumas dessas atitudes e opiniões, a pesquisa examinou alguns aspectos que são descritos a seguir: a) Experiência de exportação das empresas; b) Fatores que as levaram ao mercado externo; c) Expectativa das empresas não-exportadoras de atingirem o mercado externo nos próximos dois anos subsequentes à realização da pesquisa; d) Principal obstáculo para as empresas virem a exportar; e) Opinião sobre a importância da atuação das trading companies para a colocação de produtos brasileiros no exterior; f) Expectativa com relação ao sucesso da estratégia governamental de aumentar a participação dos produtos industriais na pauta de exportação e g) Razões explicativas dessa expectativa.

7.1 Experiência de Exportação das Empresas e Fatores que as Levaram ao Mercado Externo

Como introdução ao tema "exportações" durante a entrevista, mencionou-se ao empresário que o comércio com o exterior faz parte da política de vários setores da indústria nacional privada, que vêm constatando existirem possibilidades para colocação de produtos brasileiros no mercado externo. A seguir, indagados se a empresa da qual são dirigentes máximos exporta ou já exportou, 72,9% dos entrevistados decla-

ram que sua empresa exporta ou já exportou e aproximadamente 1/4 dos empresários respondeu que sua empresa não exporta nem exportou. Entretanto, mesmo nesse grupo de 68 empresários, como será visto na Tabela 140, mantêm expectativas de que a empresa terá condições de atingir o mercado externo nos próximos dois anos subsequentes à realização da pesquisa. Esses resultados apontam ser bastante alta, no conjunto das grandes empresas da indústria de transformação no Brasil, a proporção das empresas com experiência ou intenção concreta de exportar. Com efeito, caso fosse expandido o resultado da amostra para o universo de grandes empresas, poder-se-ia esperar que 81,6% delas estariam nessa situação.

Indagou-se aos 183 empresários que responderam que a sua empresa exporta ou já exportou, quais os fatores que levaram a empresa ao mercado externo. A Tabela 135 explicita esses fatores. Nota-se que 121 desses empresários indicaram apenas um fator, e apenas 1 não respondeu. O fator indicado com maior frequência, 25,4% do total, foi "Oportunidade de Ampliar as Vendas/Diversificação do Mercado". Este fator reúne as respostas que, ao indicarem a existência de um mercado externo, o percebem seja como um campo já estabelecido de vendas para a empresa, seja como um novo mercado em potencial para sua produção. Os empresários apontaram dois outros fatores que também estão relacionados com o mercado externo, porém com conotações distintas do fator examinado acima. Um desses fatores "Orientada para Exportação", que foi citado por 4,9% dos empresários, abrange as respostas que indicam que a empresa sempre foi exportadora, sempre se orientou para a exportação, a exportação sempre foi fundamental ou necessária. Em suma, são as empresas prioritariamente

TABELA 135 - EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO DAS EMPRESAS E FATORES QUE AS LEVARAM AO MERCADO EXTERNO, SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

Experiência	Em %	Frequência
Exporta e/ou Já Exportou	72,9	183
Não Exporta Nem Exportou	27,1	63
FATORES QUE LEVARAM A EMPRESA AO MERCADO EXTERNO:		
Oportunidade de Ampliar as Vendas/Diversificação de Mercado	25,4	62
Incentivos Governamentais	22,1	54
Expandir a Produção/Melhorar a Comercialização e Aprimorar a Qualidade do Produto	12,3	30
Porte do Mercado Interno	9,4	23
Colaboração com Programa Governamental	9,0	22
Reduzir Capacidade Ociosa	8,2	20
Orientada para Exportação	4,9	12
Preços Melhores/mais Competitivos	3,3	8
Outros Fatores	4,9	12
Não Respondeu		1
TOTAL	100,0	244
Não Se Aplica		63
Indicaram Apenas Um Fator		121

* Percentagem inferior a 0,5.

orientadas para o mercado externo. Nesse sentido, distinguem-se das empresas que indicaram o fator "Oportunidade de Ampliar as Vendas/Diversificação do Mercado", pois neste caso a exportação, mesmo quando importante, pode ser vista como algo complementar à estratégia política da empresa. O outro fator relacionado com o mercado, indicado por 3,3%, é "Preços Melhores/Mais Competitivos". As empresas nessa situação apontam um aspecto conjuntural, uma vantagem de preços que pode ser transitória ou mais permanente, mas sem dúvida sujeita às oscilações da taxa de câmbio. Este fator parece, dentre os outros apresentados que se relacionam com o mercado, o mais frágil como motivação empresarial. Em conjunto, 33,6% das respostas apontam aspectos do mercado externo como sendo os fatores que levaram a empresa a exportar. O segundo fator, por ordem de importância, foi "Incentivos Governamentais", apontado por 22,1% dos entrevistados. Esse fator abrange o elenco dos incentivos governamentais à exportação tal como percebido pelos empresários. A política brasileira de fomento ao comércio exterior¹⁵ tem se caracterizado por uma série de incentivos, entre os quais se incluem:

- a) Incentivos Diretos Fiscais: isenção do imposto de renda, isenção e crédito do IPI, isenção e crédito de ICM, isenção do imposto de importação (regulamentação do draw-back, modalidades de franquias e restituição) e outras isenções fiscais;
- b) Incentivos Diretos Creditícios: financiamento à produção para exportação, financiamentos à exportação; financiamentos à exportação em consignação, financiamentos e vendas de serviços no exterior, seguro de crédito à exportação;

¹⁵ Carlos Von Doellingor, Hugo B. de Castro Faria, Leonardo Caserza Cavalcanti, A Política Brasileira de Comércio Exterior e Seus Efeitos: 1967/1973, INPE/INPES, Relatório de Pesquisa nº 22, Rio de Janeiro, 1974, pp. 23 a 35.
PNPE 25/86

- c) Política Cambial: regulamentação da evolução da taxa de câmbio real e a utilização de divisas geradas pelo exportador;
- d) Incentivos Indiretos: desburocratização administrativa, promoção externa a cargo do governo, financiamento à promoção externa e comercialização, pesquisas e estudos a cargo do governo e melhoria na infra-estrutura de transportes e comercialização em geral a cargo do governo;
- e) Incentivos de Caráter Geral: BEFIEX (Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação), Decreto-Lei nº 1.236, dando incentivos a "transferências" de indústrias para o Brasil e incentivos às Empresas de Comercialização (trading companies) e
- f) Programas Especiais Setoriais: promoção das exportações de minerais elaborados, veículos, navios e embarcações.

Os empresários, em suas respostas, ou apontavam especificamente algum ou alguns desses itens, ou indicavam em sua generalidade os estímulos do governo. De qualquer forma, a alta frequência de respostas observada indica que os incentivos governamentais têm gerado um forte impacto no processo decisório do empresário de levar sua empresa ao mercado externo. A esse fator deve-se acrescentar um outro fator relacionado, "Colaboração com Programa Governamental", apontado por 9,0% dos entrevistados. É um resultado surpreendente, pois esse fator inclui respostas que indicam, no plano subjetivo de intenções dos empresários, um atendimento ao apelo governamental para ajudar o

equilíbrio das contas externas do país. Como exemplo de respostas, podem ser mencionadas as seguintes:

- "Questão de consciência patriótica. Nós temos necessidade de de exportação. Como estamos importando, estamos tentando exportar pelo menos aquilo que gastamos na importação".
- "Principal fator é a ampliação de vendas, para melhoria do Balanço de Pagamentos".
- "Por necessidade de mercado em pequena escala e vontade de colaborar com o programa governamental".
- "Atendendo à política de exportação do governo".

Evidentemente, deve-se aceitar com extrema cautela esse tipo de resposta. Por um lado, o comportamento racional do empresário, levando-o a buscar principalmente a maximização de lucros, faz com que o "atendimento ao apelo governamental" dificilmente se dê caso isto vá representar prejuízos para a empresa. Por outro lado, algumas dessas respostas podem revelar um esforço subjetivo de valorização, por parte dos empresários, de suas ações no campo da exportação, fantasiando como um procedimento patriótico o que na verdade pode ser simplesmente uma resposta objetiva a um estímulo econômico. Não obstante, dentro de certos limites pode-se detectar, por essas respostas, que existe um espaço subjetivo, que está sendo ocupado com sucesso pelo governo em seus apelos de colaboração no programa de exportação, no sentido de informar e motivar o grande empresário

industrial para procurar o mercado externo.

Em conjunto, os dois fatores, "Incentivos Governamentais" e "Colaboração com Programa Governamental" abrangem 31,1% das respostas. Outros dois fatores apresentados têm como referencial a própria situação da empresa. Foram indicados em 50 respostas, representando uma frequência de 20,5%. O primeiro desses é "Expandir a Produção/Melhorar a Comercialização e Aprimorar a Qualidade do Produto", indicado por 30 entrevistados. As respostas que compõem esse fator são dadas por empresários que, aparentemente, não só pretendem expandir a produção de suas empresas e seu parque industrial, mas também participar do mercado externo para aumentar seu conhecimento e experiência e aprimorar a qualidade do produto e sua comercialização. O segundo, tendo como referencial a empresa, é "Reduzir a Capacidade Ociosa". Difere substancialmente do primeiro, pois a preocupação nesse caso não é expandir a empresa, e sim diminuir ou reduzir a capacidade ociosa de sua(s) instalação(ões) /fábrica(s) industrial(ais), reduzindo os custos médios de fabricação e aumentando os lucros. Finalmente, um outro fator, "Porte do Mercado Interno", indicado por 9,4%, reflete fortes preocupações da empresa com o mercado e com sua produção. Entretanto, seu referencial é o mercado interno (e não o externo) em sua interface com o porte da empresa, economias de escala e sua capacidade de produção. As respostas incluídas nesse fator alegam que os empresários procuraram o mercado externo em decorrência do mercado interno ser deficiente, pequeno, reduzido, seja por motivos conjunturais (de curto prazo, ou seja por fatores estruturais.

Resumindo os resultados deste item, constata-se primeiro

que é bastante expressiva (72,9%) a proporção de empresas industriais que exportam ou já exportaram, sugerindo que as grandes empresas da indústria de transformação poderão vir a desempenhar um papel vital para o possível êxito da política de aumento de exportação de produtos manufaturados. Em segundo lugar, são basicamente três os tipos de fatores que levam essas empresas a exportar: vantagens do mercado externo (33,6%), incentivos e apelos governamentais (33,1%) e razões internas da empresa (20,5%). Ressalte-se, nesse caso, que a política governamental de promover as exportações parece estar tendo um relativo êxito em motivar os empresários industriais à exportação de produtos manufaturados.

7.2 Expectativas de Acesso ao Mercado Externo e Obstáculos Previstos para a Exportação

Conforme observado na Tabela 135, 68 empresários entrevistados declararam que sua empresa nem estava exportando nem havia exportado. Em vista de se tratar de dirigentes máximos de grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação, é importante que se saiba, no que diz respeito a esse grupo, que tipos de expectativas guardam com relação à exportação, e que tipo de obstáculos percebem esses dirigentes. Para tal, formulou-se a seguinte questão aos empresários: "Dentro do atual estágio de produção desta empresa o Sr. acha que nos próximos dois anos ela terá condições de atingir o Mercado Internacional?"

A Tabela 136 apresenta as respostas dos entrevistados a esta pergunta. Dos 68 empresários não exportadores, 32,4% acham que suas empresas terão condições de atingir o mercado internacional nos próximos dois anos subsequentes à realização da pesquisa. Os outros 67,6%

TABELA 3.36 - EXPECTATIVA DAS EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS DE ATINGIREM O MERCADO EXTERNO NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS SUBSEQÜENTES À REALIZAÇÃO DA PESQUISA E PRINCIPAL OBSTÁCULO PARA VIREM A EXPORTAR, SEGUNDO OS ENTREVISTADOS

<i>Expectativa dos Empresários</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Empresa Terá Condições</i>	32,4	22
<i>Empresa Não Terá Condições</i>	67,6	46
TOTAL	100,0	68
PRINCIPAL OBSTÁCULO PARA ATINGIREM MERCADO EXTERNO:		
<i>Produto Pouco Competitivo</i>	26,1	12
<i>Produto Inadequado para Exportação</i>	21,7	10
<i>Produto Absorvido pelo Mercado Interno</i>	19,6	9
<i>Altos Custos do Transporte/Frete</i>	10,9	5
<i>Outros</i>	19,6	9
<i>Não Respondeu</i>	2,2	1
TOTAL	100,0	46

empresários acham que sua empresa não terá condições de atingir o mercado externo. Para esses últimos, formulou-se a seguinte questão: "O Sr. poderia mencionar o principal obstáculo para esta empresa atingir o mercado externo?"

Doze entrevistados, representando 26,1% desse grupo, indicaram que o principal obstáculo é o de que o produto produzido pela empresa é pouco competitivo. Justificam essa dificuldade por causa dos custos da produção, da tecnologia empregada ou do não atendimento às exigências de qualidade do produto.

A seguir, por ordem de frequência, 10 empresários alegam não ser o produto adequado para a exportação. São em sua maior parte fabricantes de produtos intermediários ou de consumo tipicamente local. Segundo eles, o ramo, setor, de atuação ou, ainda, os tipos de produtos fabricados pela empresa não se prestam para a exportação, portanto, não têm acesso ao mercado internacional. Outro grupo, formado por 19,6% de empresários, indica como principal obstáculo o fato de o produto já ser absorvido pelo mercado interno. Segundo estes, não há interesse pelo mercado externo, pois sua produção já se encontra totalmente absorvida pelo mercado interno. Cinco empresários apontaram como principal obstáculo os altos custos de transporte/frete. A rigor, esse obstáculo deveria fazer parte do item "Produto Pouco Competitivo". Dado, porém, que foi explicitado esse item de custo, decidiu-se por analisá-lo à parte. Assim, esses empresários consideram que a natureza do produto implica um alto custo de transporte ou, então, que devido ao elevado frete cobrado, não é compensador exportar seu produto. Finalmente, 9 empresários indicaram outros tipos de obstáculos principais, relacionados a fatores tais como conjuntura adversa do mercado

internacional; obstáculos diversos de ordem interna da empresa, má condução da política econômica do país, etc., que, devido à sua dispersão, foram agregados no item "Outros".

Resumindo os resultados deste item, observa-se que 27,1% dos empresários cujas empresas não exportam nem exportaram, cerca de 1/3 espera poder atingir o mercado externo nos próximos dois anos subsequentes à realização da pesquisa. Para os outros 46 dirigentes máximos de empresas não exportadoras que julgam não ter condições de exportar nos próximos dois anos, os principais obstáculos assinalados dizem respeito à pouca competitividade ou inadequabilidade do produto por eles fabricado, ou à insuficiência do poder de absorção do mercado interno brasileiro.

7.3 "Trading Companies".

A maior parte das exportações de produtos manufaturados no Brasil é realizada diretamente pelas próprias empresas produtoras destes bens. Entretanto, as médias e pequenas empresas, e em certos casos mesmo as grandes empresas, incorreriam em altos custos caso se encarregassem, por si próprias, de todos os estágios operacionais necessários ao processo de exportação. Inspirado na experiência de outros países, principalmente na do Japão, o governo brasileiro resolveu criar incentivos por meio de Decreto-Lei nº 1.248, de novembro de 1972, objetivando formar empresas de comercialização de produtos, denominadas Sociedades Comerciais Exportadoras. Conhecidas pelo nome de "Trading Companies", têm por objetivo promover a expansão das vendas dos produtos industriais do Brasil no exterior. Muitas vezes

ocorre que os pequenos e médios produtores nacionais de manufaturados, além das grandes empresas, em vários casos, perdem oportunidade de exportar seus produtos, por não compensar assumir os custos adicionais imprescindíveis à comercialização externa, caso suas próprias empresas se encarregassem da exportação. Com as "Trading Companies" operando, entretanto, essas empresas seriam beneficiadas, pois por meio delas poderiam intermediar suas exportações a um custo que compensasse a receita esperada. Assim, as "Trading" objetivariam beneficiar não só pequenos e médios produtores nacionais de manufaturados, mas também os grandes produtores, quando não é do interesse destes assumir custos adicionais imprescindíveis à comercialização externa, caso as próprias empresas se encarregassem da exportação, embora pudessem estar interessadas em exportar graças aos menores custos incorridos pelo fato de intermediarem suas exportações por esse tipo de sociedade.

Com o intuito de aferir as atitudes e opiniões dos empresários sobre o desempenho das trading companies, alguns anos após o início de suas atividades, foi formulada a seguinte pergunta:

"Quando o governo decidiu estabelecer diretrizes para a criação e o funcionamento de "Trading Companies," a preocupação governamental era no sentido de propiciar à empresa nacional privada canais externos de vendas que fossem mais adequados e que facilitassem a penetração nos mercados externos. Qual é a sua opinião sobre a importância da atuação das "Trading Companies" para a colocação de produtos brasileiros no exterior?"

As respostas dos dirigentes máximos das 183 empresas que

exportaram foram organizadas na Tabela 137.

Um total de 158 empresários emitiu opiniões, classificadas em nove categorias. Destas, uma é formada por 10 empresários, cujas respostas não foram classificadas nas outras oito categorias, sendo, portanto excluída da análise a seguir. Assim, as oito categorias são subdivididas em três grupos e definidas, respectivamente, como de opiniões positivas, condicionais e negativas.

O grupo das 58 opiniões favoráveis (31,7% da amostra) é formado por três categorias. A primeira, composta por 15,3% da amostra, considera que as trading companies têm contribuído e criado condições de infra-estrutura para o exportador nacional, via armazéns, know-how, contatos e conhecimentos do mercado externo. A segunda, representada por 10,4% de respostas positivas, considera essas companhias como muito úteis, tendo sido oportuna e importante sua criação. A terceira e última categoria, com 11 respostas (6,0% da amostra), considera ter as trading companies desempenhado um papel importante, especialmente junto às empresas de pequeno e médio portes.

O segundo grupo, composto de 34 opiniões condicionais, é formado por duas categoriais. A primeira, com 20 respostas (10,9% do total), confere às trading companies importância relativa, posto que não estão aptas para operar em todas as situações possíveis de exportação, mas apenas com alguns produtos ou mercados de importação. Em outras palavras, as trading companies devem se especializar em deter

TABELA 137 - OPINIÃO DOS ENTREVISTADOS SOBRE A IMPORTÂNCIA DA ATUAÇÃO DAS TRADING COMPANIES PARA A COLOCAÇÃO DE PRODUTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR

<i>Opiniões</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Têm Contribuído Criando Condições de Infra-Estrutura para o Exportador Nacional</i>	<i>15,3</i>	<i>28</i>
<i>Muito Útil/Importante a Criação das Trading Companies</i>	<i>10,4</i>	<i>19</i>
<i>Têm Desempenhado Papel Importante para Empresas de Forte Médio e Pequeno</i>	<i>6,0</i>	<i>11</i>
<i>Importância Relativa para Alguns Produtos/Setores/Países</i>	<i>10,9</i>	<i>20</i>
<i>Válida mas Somente a Longo Prazo Atingirá seus Objetivos</i>	<i>7,7</i>	<i>14</i>
<i>Apresentam Falhas Estruturais em Sua Concepção e Estratégia de Desempenho</i>	<i>12,6</i>	<i>23</i>
<i>Apresentam Problemas Administrativos, Operacionais e de Eficiência</i>	<i>7,1</i>	<i>13</i>
<i>Negativas/Não Funcionam</i>	<i>10,9</i>	<i>20</i>
<i>Outras</i>	<i>5,5</i>	<i>10</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>0,5</i>	<i>1</i>
<i>Não Sabem Avaliar</i>	<i>11,5</i>	<i>21</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>1,6</i>	<i>3</i>
TOTAL	100,0	183
<i>Não se Aplica</i>		68

minados produtos e mercados específicos, como, por exemplo, o dos países do leste europeu. A outra categoria, ou seja, de empresários com opiniões favoráveis às trading companies, consideram válida a iniciativa da criação dessas, no entanto, apontam que seus objetivos somente poderão ser atingidos no longo prazo, ou seja, no momento ainda não têm muita importância, por não terem atingido um estágio de maturidade.

Finalmente, no terceiro grupo, se encontram 56 empresários manifestando opiniões críticas ou negativas (30,6% do total). O número de opiniões negativas ou críticas é pouco menor do que das opiniões positivas. O grupo é formado por três tipos de posições que apontam para problemas distintos. Na primeira categoria, encontra-se 12,6% dos empresários que consideram as trading companies como apresentando falhas estruturais em sua concepção e estratégia de desempenho. Isto se dá, segundo os entrevistados, por fatores tais como inadequado apoio à pequena e média empresa, excessiva importância do capital estrangeiro em sua formação, subestimação das dificuldades de conseguir acesso ao mercado externo, entre outras razões. Na segunda categoria, 7,1% do total julgam que as trading companies funcionam inadequadamente, apresentando problemas administrativos, operacionais e de eficiência. Essas respostas denotam críticas específicas, tais como excesso de burocracia, morosidade, pessoal incapaz, má gerência, custos elevados, falta de divulgação das informações e outros problemas. Na terceira categoria se encontram as respostas de 20 entrevistados (10,9% do total) e engloba as críticas e opiniões negativas, porém de caráter mais geral. Algumas destas respostas são taxativas e não apresentam qualificações ou justificativas, apenas experiência individual do empresário, por exemplo, "Não Funcionou". Outras respostas, também avaliando

negativamente a atuação das trading companies, apresentam qualificações (por exemplo, "é uma piada, as únicas que funcionam são ligadas ao governo"; "minha experiência é negativa, pelo que me consta não há nenhuma funcionando").

Resumindo os resultados deste item, observa-se que as opiniões dos 72,9% de dirigentes máximos de empresas, que exportam ou já exportaram, quanto à importância da atuação das trading companies para a colocação de produtos brasileiros no exterior, podem ser divididas em quatro grupos, quais sejam, : 58 respostas (31,7% do total) avaliando positivamente a experiência, 34 respostas (18,6% do total) avaliando condicionalmente, 56 respostas (30,6% do total) avaliando criticamente ou negativamente, e outras 35 respostas (18,1% do total) incluídas nas categorias "Outras Respostas", "Não Aferido", não souberam avaliar a importância, pois não tiveram contato ou relação, nem nunca recorreram ou trabalharam com trading companies, e "Não Responderam".

7.4 __. Política de Exportação Brasileira

A estratégia de exportações adotada pelo Brasil é, em primeiro lugar, a de transformar o setor exportador num dos setores líderes da economia brasileira, com o propósito de manter o dinamismo do crescimento da economia, e, em segundo lugar, a de alcançar níveis crescentes de participação de produtos industriais na pauta de exportação. Com isso o governo objetiva obter divisas para pagar as necessidades de importação de bens e serviços, e accelear a taxa de crescimento da indústria de transformação, integrando a economia do país a padrões mais complexos de produção e comércio, superando dificuldades impostas pelo pequeno porte do mercado doméstico e deficiência de know-how tecnológico. Desse modo, o governo brasileiro, a exemplo

de outros países, procurou elaborar e implementar programas e atividades de exportação, buscando um contínuo aumento do volume exportado, especialmente de produtos manufaturados. Evidentemente, a estratégia de exportações é condicionada por vários fatores. Um deles, sem dúvida, está relacionado com a formação e atitudes dos empresários da indústria de transformação, pois são estes, em última instância, que decidem se vão ou não exportar. A fim de aferir as opiniões dos dirigentes máximos das grandes empresas nacionais privadas sobre essa matéria, formulou-se a seguinte questão:

"A política de exportação brasileira para os próximos anos visa, fundamentalmente, o crescimento dos níveis de exportação. Para isso, o governo desenvolveu uma estratégia que prevê o aumento, cada vez maior, da participação dos produtos industriais na pauta de exportação. Qual a sua expectativa com relação ao sucesso dessa estratégia? O Sr. está otimista ou pessimista?"

Como demonstra a Tabela 138, observa-se que prevalece um acentuado otimismo entre os entrevistados. Com efeito, 171 empresários, 68,1% do total entrevistado, mantêm uma expectativa otimista quanto ao sucesso da estratégia governamental de obter um aumento cada vez maior dos produtos industriais nos níveis crescentes da exportação. Aproximadamente 1/4 dos entrevistados - ou seja, 23,5% dos dirigentes - está, no entanto, pessimista quanto ao sucesso da estratégia.

A aferição de avaliação da expectativa dos empresários pode vir a ser, sem dúvida, um indicador muito importante para a política governamental de exportações. Entretanto, essas expectativas podem variar, no tempo, com o desenrolar da conjuntura econômica específica em que se formaram, o que poderia prejudicar a confiabilidade desse indicador para um prazo maior de análise. Por isso é importante não se limitar apenas à simples questão sobre a expectativa, mas procurar aferir possíveis razões que estão por trás dessas opiniões, pois estas últimas inegavelmente refletem fatores estruturais e mais permanentes. Desse modo, indagou-se aos empresários o porquê de sua expectativa. As razões apresentadas pelos 171 entrevistados com expectativas otimistas aparecem na parte central da Tabela 138 e as razões dos 59 entrevistados com expectativas pessimistas na parte inferior da mesma tabela.

Examinando as razões do otimismo, observa-se, em primeiro lugar, que a razão mais apontada foi a Política do Governo de Apoio à Exportação, indicada por 27,5% dos empresários otimistas. Estes consideram que a política de exportação conta com forte apoio do governo, que existe de fato uma estratégia governamental de exportação, instrumentalizada inclusive pela existência de diversos incentivos governamentais para as empresas exportarem seus produtos. Em segundo lugar, indicada por 18,7% dos entrevistados otimistas, está a razão "Crescimento/Diversificação da Produção Industrial". Esta categoria abrange as respostas que, examinando a questão sob o ângulo da própria indústria, consideram que o crescimento e/ou a diversificação da produção interna possibilita exportar, pois existe um maior desenvol-

TABELA 138- EXPECTATIVA COM RELAÇÃO AO SUCESSO DA ESTRATÉGIA GOVERNAMENTAL DE AUMENTAR A PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS INDUSTRIAIS NA PAUTA DE EXPORTAÇÃO E RAZÕES ALEGADAS

Expectativa	Em %	Frequência
<i>Estão Otimistas</i>	68,1	171
<i>Estão Pessimistas</i>	23,5	59
<i>Parte Otimistas, Parte Pessimistas</i>	2,8	7
<i>Não Sabem</i>	4,4	11
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DO OTIMISMO:		
<i>Política do Governo de Apoio à Exportação</i>	27,5	47
<i>Crescimento/Diversificação de Produção Industrial</i>	18,7	32
<i>Necessidade de Equilibrar Contas Externas</i>	10,5	18
<i>Mercado Externo Promissor/Novos Mercados</i>	9,9	17
<i>Experiência Tem Sido Satisfatória</i>	9,4	16
<i>Qualidade dos Produtos Tem Melhorado</i>	7,6	13
<i>Mão-de-Obra Mais Barata que no Exterior</i>	3,5	6
<i>Outras</i>	10,5	18
<i>Não Aferido</i>	0,6	1
<i>Não Sabem</i>	1,2	2
<i>Não Respondeu</i>	0,6	1
TOTAL	100,0	171
<i>Não se Aplica</i>		80
RAZÕES DO PESSIMISMO:		
<i>Falta de Competitividade Devido a Custo, Qualidade, Tecnologia, etc.</i>	30,5	18
<i>Restrições/Medidas Protecionistas no Mercado Externo</i>	25,4	15
<i>Má Execução da Política Governamental</i>	23,7	14
<i>Estratégia Deveria Ser Voltada para Outros Produtos</i>	10,2	6
<i>Outras</i>	6,8	4
<i>Não Aferido</i>	1,7	1
<i>Não Respondeu</i>	1,7	1
TOTAL	100,0	59
<i>Não se Aplica</i>		192

vimento e competitividade da indústria nacional a uma orientação voltada mais para a exportação. Três outras categorias podem ser analisadas juntamente com esta, pois também se baseiam numa avaliação endógena do papel da indústria. São as seguintes:

- a) "Experiência Tem Sido Satisfatória": apontada por 16 entrevistados, são respostas que em geral consideram que a experiência acumulada até o presente é satisfatória e que o país está apenas começando a exportar produtos manufaturados, porém as perspectivas são boas;
- b) "Qualidade dos Produtos Tem Melhorado": apontada por 13 entrevistados, julga ter a indústria brasileira aprimorado a qualidade de seus produtos e se aperfeiçoado tecnologicamente; e
- c) "Mão-de-Obra Mais Barata que no Exterior": apontada por 6 entrevistados, considera a indústria no Brasil com vantagens comparativas na mão-de-obra, que julgam mais barata do que a do exterior, resultando portanto em menores custos industriais.

Essas quatro razões relacionadas com o desempenho e características da própria indústria foram apontadas por 67 entrevistados, ou seja, por 39,2% da amostra dos empresários com expectativas otimistas. Um total de 18 empresários, isto é, 10,5% dos otimistas, apontam a razão "Necessidade de Equilibrar Contas Externas", ou seja, mencionam aquilo que considera como sendo os efeitos benéficos para o país da estratégia adotada, quais sejam o equilíbrio da Balança Comercial e do

Balanço de Pagamentos, a obtenção de divisas, a diversificação das exportações e a diminuição do risco de concentração em poucos produtos. Cabe destacar, finalmente, a razão apontada por 9,9% dos entrevistados, "Mercado Externo Promissor/Novos Mercados". Estes consideram que existe um promissor mercado externo, incluindo os países do terceiro mundo, e que a participação do Brasil neste mercado pode aumentar. O restante das razões é constituído por "Outras", "Não Aferido", "Não Sabem" e "Não Respondeu", em conjunto apontadas por 12,9% dos entrevistados.

A Tabela 138 ainda apresenta as razões do pessimismo dos 59 entrevistados que mantinham este tipo de expectativa. Há quatro razões distintas apontadas indicando assuntos relacionados aos seguintes itens:

a) características e desempenho da própria indústria de transformação; b) características do mercado externo; c) a própria atuação do governo e d) questionamento da concepção da estratégia.

Examinando cada uma dessas razões, observa-se que aquela mais apontada, constituindo 30,5% das respostas pessimistas - é "Falta de Competitividade Devido a Custo, Qualidade, Tecnologia, etc." Em outras palavras, esses empresários estão pessimistas porque diagnosticam a existência de pouca competitividade nos produtos manufaturados brasileiros, devido a problemas de custo, qualidade, tecnologia, experiência e produtividade. A seguir, a razão "Restrições/Medidas Protecionistas no Mercado Externo", apontada por 25,4% dos empresários com respostas pessimistas... considera existirem problemas no mercado externo, tais como restrições à importação

pelos países industrializados; crise internacional; dificuldade de acesso aos mercados; protecionismo; e barreiras alfandegárias. A outra razão apontada por 23,7% dos empresários não otimistas é a que se refere à "Má Execução da Política Governamental". Assim, esta razão inclui as respostas que indicam existir problemas e deficiências na execução da política governamental de apoio e incentivos à exportação de manufaturados, tais como a montagem de um sistema inadequado de incentivos; excesso de burocratização dos órgãos; e falta de uma política de transporte dos produtos exportáveis. A última razão em ordem de frequência, apontada por 10,2% entrevistados com respostas pessimistas, é a de que a "Estratégia Deveria Ser Voltada Para Outros Produtos". Assim, a ênfase da estratégia de promoção às exportações não deveria se calcar na indústria de transformação e, sim, nos produtos agrícolas e de extração mineral. Finalmente, as respostas de 6 entrevistados foram incluídas em "Outras Razões", "Não Aferido" e "Não Respondeu".

Resumindo os resultados deste item, conclui-se que existia na época da entrevista, entre agosto de 1978 e junho de 1979, um contingente de 68,1% de empresários com expectativas otimistas com relação ao sucesso da estratégia governamental de aumentar a participação dos produtos industriais na pauta de exportações. Ademais, as razões para tal otimismo se encontravam principalmente na sua avaliação positiva das características e desempenho da própria indústria, seguida por uma expectativa de sucesso da política do governo de apoio à exportação. Para os 23,5% dos empresários com expectativas pessimistas, as razões estão ligadas principalmente ao diagnóstico de falta de competitividade da indústria nacional, temor de competir

no mercado externo e inadequada coordenação na execução e concepção da estratégia governamental.

8 POLÍTICA INDUSTRIAL: LOCALIZAÇÃO E DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL, POLUIÇÃO, CONTROLE DE PREÇOS E TRIBUTAÇÃO

O objetivo deste capítulo é aferir e analisar as opiniões e atitudes dos grandes empresários da indústria nacional privada do país sobre quatro temas importantes da política industrial do país: localização e desconcentração espacial, poluição industrial, política de controle de preços dos produtos fabricados e a incidência da tributação. Especificamente, serão examinados os seguintes aspectos:

- a) fatores julgados mais importantes pelos empresários para se decidir sobre a localização industrial;
- b) atitude dos empresários e razões alegadas, com relação à política de desconcentração industrial implementada pelo governo;
- c) opinião sobre problema de poluição industrial e medidas efetivas tomadas pela empresa;
- d) opinião dos empresários sobre o controle governamental de preços de produtos industriais;
- e) número de empresas com algum produto de sua fabricação sendo controlado diretamente pelo Conselho Interminis-

terial de Preços;

- f) atitude dos empresários e razões alegadas, com relação ao controle governamental de preços no ramo industrial em que atua a sua empresa;
- g) opinião dos empresários sobre qual o setor da economia que deveria ser mais tributado e qual deveria ser menos tributado, em relação ao atual nível de tributação; e
- h) atitude dos empresários e razões alegadas, com relação à política tributária em vigor, no que diz respeito ao ramo industrial ao qual pertence sua empresa.

8.1 Localização e Desconcentração Industrial

A tomada de decisão para localização industrial é uma das mais sérias para um empresário e também uma das mais importantes na vida da empresa. Presume-se que o empresário aja de um modo economicamente racional ao se defrontar com alternativas de localização de novos empreendimentos ou de realocação de sua empresa, indicando pois os fatores locacionais de decisão dentro de um contexto geralmente de maximização de lucros ou minimização de custos. Aos empresários foram apresentadas as alternativas listadas na Tabela 139 e solicitado que indicassem quatro delas que eles considerariam mais importantes para decidir sobre a localização de uma empresa industrial no Brasil.

As respostas enquadradas nas categorias apresentadas na Tabela 139 dev.

TABELA 139: FATORES JULGADOS MAIS IMPORTANTES PELO EMPRESÁRIO PARA SE DECIDIR SOBRE A LOCALIZAÇÃO DE UMA EMPRESA INDUSTRIAL

Fatores	Em %	Frequência
<i>Boa Infra-Estrutura de Transportes, Comunicações, Energia Elétrica</i>	82,5	207
<i>Proximidade de Fontes Adequadas de Matérias-Primas</i>	65,7	165
<i>Proximidade de um Grande Mercado para os Produtos da Empresa</i>	54,6	137
<i>Disponibilidade de Mão-de-Obra Especializada</i>	50,2	126
<i>Disponibilidade de Mão-de-Obra Abundante e Barata</i>	44,2	112
<i>Incentivos Fiscais do Município ou do Estado</i>	23,5	59
<i>Existência de Eficiente Rede Local de Estabelecimentos Bancários e Financeiros</i>	20,7	52
<i>Proximidade de Áreas Metropolitanas onde Existam Atividades Culturais, Educacionais, Esportivas e Recreativas</i>	14,3	36
<i>Existência de Áreas ou Distritos Industriais Adequados</i>	13,9	35
<i>Existência de um Grande Número de Indústrias na Região</i>	7,6	19
<i>Razões de Ordem Pessoal</i>	9,6	24
<i>Outras Razões</i>	6,4	16
<i>Não Responderam</i>	1,2	3
TOTAL	X	N = 251

ser lidas horizontalmente em relação ao total das respostas. Assim, dos 251 empresários, 82,5% indicaram como um dos quatro fatores mais importantes a Boa Infra-Estrutura de Transportes, Comunicações e Energia Elétrica. Isso está de acordo com a teoria locacional clássica, que demonstra ser o custo de transportes o principal responsável para a minimização dos custos de localização. Nas sociedades industriais mais desenvolvidas, porém, o custo de transportes como fator locacional vem perdendo importância, à medida que as indústrias tornam-se mais "foot-loose"⁴. O segundo fator indicado como mais importante por 65,7% dos empresários é a Proximidade de Fontes Adequadas de Matérias Primas, o que, novamente, difere da ordenação de importância das razões para localização industrial encontradas em pesquisas realizadas nas sociedades industriais mais desenvolvidas, que geralmente apontam razões pessoais e proximidade de mercado como os fatores principais. O fator Proximidade de um Grande Mercado para os Produtos da Empresa aparece em terceiro lugar, com 54,6% das respostas. Razões de Ordem Pessoal foram apontadas apenas por 9,6% dos entrevistados, todavia poder-se-ia interpretar como razões pessoais o fator Proximidade de Áreas Metropolitanas Onde Existam Atividades Culturais, Educacionais, Esportivas e Recreativas, que obteve 14,3% das respostas. O fator Disponibilidade de Mão-de-Obra, tanto especializada (50,2%) quanto Abundante e Barata (44,2%) foi julgado muito importante. Fatores ligados ao processo de apoio governamental, ao processo de industrialização e à política de localização industrial foram destacados por 23,5% dos empresários, no que se refere à alternativa Incentivos Fiscais do Município ou do Estado e por 13,9% no que se refere à alternativa Existência de Áreas ou Distritos

⁴ Termo empregado para empresas que possuem inúmeras opções de instalarem-se em localidades as mais dispersas geograficamente.

Industriais Adequados. A percentagem relativamente baixa encontrada para este último fator deve ser motivo de reflexão dada a importância que alguns estados e municípios conferem ao distrito industrial, objetivando atrair empresários para suas regiões. Um em cada 5 empresários considera importante o fator Existência de Eficiente Rede Local de Estabelecimentos Bancários e Financeiros. Surpreendentemente, dado o papel destacado que representa em teorias de localização industrial e formação de metrópoles, os elementos economias de aglomeração e economias externas representados na Tabela 139 pelo fator Existência de um Grande Número de Indústrias na Região obtiveram apenas 7,6% das respostas. Evidentemente, fatores subjetivos de localização segundo o ponto de vista do empresário não são determinantes absolutos da localização efetiva, existindo diversos outros fatores intervenientes. Os resultados desta pesquisa, em comparação com outros estudos semelhantes realizados nos Estados Unidos e Europa Ocidental, sugerem entretanto que os fatores locacionais clássicos - apontados como relevantes por economistas na época em que os países hoje desenvolvidos estavam em sua fase inicial de industrialização - são mais relevantes para a percepção do empresário nacional privado, devido provavelmente aos grandes desníveis setoriais e carência de infra-estrutura econômica observados no Brasil, do que os fatores locacionais - tais como razões pessoais e mercado de consumo - em evidência em teorias de localização industrial. Além disso, esses resultados podem ser úteis para as atuais discussões para formulação da política governamental de descentralização industrial.

A desconcentração industrial é o objetivo desejado pela política de descentralização do parque manufatureiro, que tem como

finalidade criar novos pólos de desenvolvimento, descongestionar as regiões metropolitanas e preservar o meio ambiente. Visto que se trata de um assunto de grande importância para a política industrial, diversas perguntas da entrevista abordaram direta ou indiretamente este tema. Assim:

- a) Na Tabela 139, foram detectados quais os fatores julgados mais importantes pelo empresário para decidir sobre a localização de uma empresa industrial;
- b) Na Tabela 16, constatou-se que 11,1% das respostas da pergunta sobre os objetivos das empresas para os próximos anos indicaram "Expandir e/ou Relocalizar Instalações";
- c) A Tabela 45, na qual estão listados os meios citados pelos entrevistados para alcançar seus objetivos nos próximos anos, mostrou os seguintes itens de interesse: "Utilizando Incentivos Fiscais para Localização Industrial" (3,0% das respostas); "Implementando/Executando Planos e Projetos de Expansão" (4,8%); e "Relocalizando/Ampliando/Aumentando Número de Estabelecimentos ou Instalações"; (7,5%) e
- d) Ainda a Tabela 55 mostrou que, ao mencionarem as principais finalidades para as quais os empresários recorreram ao crédito dos bancos comerciais privados nos três anos anteriores à realização da entrevista, 4,8% das respostas indicaram "Novas Instalações".

Deve-se notar que projetos de ampliação de novas instalações, ou mesmo de realocação industrial, não implicam necessariamente na existência de uma desconcentração industrial. Para tal é necessário também que o investimento se realize fora das zonas industriais já saturadas. A medida da política econômica que mais especificamente tratou do assunto foi a Resolução nº 14 do Conselho de Desenvolvimento Econômico (CDE). Baixada em 1977, essa Resolução determinou as linhas básicas da política governamental de desconcentração industrial, recomendando às entidades financeiras oficiais a não concessão de financiamentos e incentivos a implantações ou expansões de indústrias na região metropolitana de São Paulo. No início de 1978, houve um amplo debate entre empresários industriais sobre os objetivos, sistemática e consequência dessa Resolução em termos de localização industrial. Com a finalidade de conhecer a posição dos empresários sobre esse assunto, foi-lhes perguntado se aprovavam ou desaprovavam a política de desconcentração industrial que vem sendo implementada pelo governo e as razões que os fizeram aprovar ou desaprovar tal política. A Tabela 140 mostra as opiniões e atitudes reveladas pelos entrevistados.

Observa-se que há quase uma unanimidade de aprovações à política de desconcentração (92,4% das respostas). As razões alegadas por esses 232 empresários estão listadas na parte central da tabela. As três principais razões ressaltam, por ordem, a racionalização do mercado de trabalho e fixação do homem ao seu "habitat", o desenvolvimento de pólos industriais no país e o descongestionamento das regiões metropolitanas do país.

Apenas 13 empresários desaprovam essa política (5,2% do

total). As razões para tal estão mostradas na parte inferior da Tabela 140. Observa-se que mesmo a principal razão de oposição apontada é condicional, pois 75 empresários não rejeitam a idéia de desconcentração, embora acreditem que a política deve ser bem planejada e executada.

8.2 Problema de Poluição e Medidas de Combates

A poluição industrial pode ser encarada como um subproduto da operação da empresa, consistindo em ruídos e/ou despejo de materiais em rios, mar, águas em geral e/ou no ar. Entra no rol das chamadas "externalidades", às quais o mercado deixa de atribuir um preço correto para os seus efeitos sobre a sociedade. Economicamente, a questão pode ser vista em termos de um nível "ótimo" em que a empresa e o restante da sociedade chegam a um equilíbrio entre utilidades para um (empresa) e inconveniência para o outro (sociedade). Vista em termos de custos e benefícios para a empresa, as medidas necessárias para o combate à poluição envolvem custos diretos, cujos benefícios serão recebidos pela sociedade. Há, evidentemente, uma tendência para as empresas relatarem em arcar plenamente com os custos de remediar a poluição que causam. Com o objetivo de aferir a percepção desse problema por parte dos empresários da indústria de transformação, um setor no qual é encontrado um grande número de fontes poluidoras do ambiente, incluiu-se no questionário uma pergunta bastante genérica sobre o problema e uma outra específica sobre as medidas efetivas já tomadas pela empresa para combater a poluição. A pergunta genérica foi percedida de um comentário que afirmava ser o combate à poluição um tema discutido, hoje em dia, na maioria dos países industrializados e mesmo no Brasil. A seguir, colocou-se para o

TABELA 140 - ATITUDE DOS EMPRESÁRIOS COM RELAÇÃO À POLÍTICA DE DESCONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL IMPLEMENTADA PELO GOVERNO

<i>Atitudes e Razões Alegadas</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
Aprovam	92,4	232
Desaprovam	5,2	13
Não Aferido	.	1
Não Sabem	1,6	4
Não Respondeu	.	1
TOTAL	100,0	251

RAZÕES ALEGADAS PELOS QUE APROVAM

<i>Melhor Distribuição Geográfica da População e Mão-de-Obra</i>	16,6	55
<i>Promove o Desenvolvimento de Outros Pólos Industriais e de Outras Áreas Geográficas do País</i>	15,7	52
<i>Desafoga o Crescimento Urbano e Melhora a Qualidade da Vida Urbana</i>	15,4	51
<i>Possibilita Uma Melhor Distribuição de Renda e Maior Descentralização da Riqueza do País</i>	9,4	31
<i>Torna o País Mais Equilibrado Economicamente, Diminuindo os Desníveis Inter-Regionais, Possibilitando Um Crescimento Mais Homogêneo e Integrado</i>	9,4	31
<i>Aniciza os Problemas Ambientais Causados Pela Poluição Industrial</i>	9,4	31
<i>Aprova a Desconcentração, Porém se Esta Obedecer à Determinadas Condições e Critérios</i>	5,1	17
<i>Estimula/Fomenta/Interioriza o Desenvolvimento da Empresa</i>	4,8	16
<i>Aprova a Descentralização (Sem Especificar Claramente as Razões)</i>	4,5	15
<i>Aprova a Descentralização para Novas Indústrias, Mas Não para as Já Instaladas</i>	0,9	3
<i>Outras Respostas</i>	6,6	22
<i>Não Aferido</i>	1,5	5
<i>Não Responderam</i>	0,6	2
TOTAL	100,0	331 (N = 232)

RAZÕES ALEGADAS PELOS QUE DESAPROVAM

<i>Acredita Que Deve Haver a Desconcentração, Mas Tem que Estar Subordinada a um Planejamento/Política Ordenada e Bem Executada</i>	38,4	5
<i>A Concentração é Benéfica, Facilita Transportes, Moradia, Consumo e a Oferta de Mão-de-Obra</i>	15,4	2
<i>O Processo de Industrialização é Espontâneo, Deve Haver Liberdade de Ação</i>	15,4	2
<i>Outras Respostas</i>	30,8	4
TOTAL	100,0	13 (N = 13)

* Percentagem inferior a 0,5.

empresário o fato de que o problema da poluição relaciona-se com a indústria e que, provavelmente, ele, como empresário industrial, já se ocupou do problema de alguma forma. Isso posto, perguntou-se ao empresário:

"Como o Sr. vê este problema de um modo geral"?

As opiniões dos empresários e sua percepção sobre o problema da poluição, assim como as medidas efetivas de combate tomadas pelas empresas das quais são dirigentes máximos, foram classificadas segundo as categorias apresentadas na Tabela 141. Quase 1/3 dos empresários (31,5%) vêem a poluição como um problema sério, até mesmo grave, afetando todos os membros da sociedade. Para esses empresários, a poluição é um problema que atinge a população como um todo, pois seus efeitos são sentidos, indiscriminadamente, por quase todos os brasileiros, principalmente por residentes em áreas urbanas. Com o objetivo de enfatizar as opiniões emitidas, transcreveremos a seguir algumas de suas respostas mais enfáticas:

Interessante notar que, para um certo empresário, há uma relação entre produção econômica e crescimento demográfico.

"Acho que é um problema muito sério. À medida que a população aumenta, ela exige o aumento da produção e, aumentando-se a produção, a tendência é sempre aumentar a poluição".

Outro empresário cuja resposta foi incluída na categoria Problema Sério e/ou Grave Afetando a Todos é peremptório sobre o problema.

TABELA 1.1 - OPINIÃO SOBRE PROBLEMA DA POLUIÇÃO INDUSTRIAL E MEDIDAS EFETIVAS TOMADAS PE-
LA EMPRESA COM RESPEITO À POLUIÇÃO INDUSTRIAL

Medidas	Opinião	
	Em %	Frequência
Problema Sério e/ou Grave Afetando a Todos	31,5	79
Problema a Ser Combatido por Ação Governamental	21,9	55
Problema Importante a Ser Combatido por Medidas Efetivas das Próprias Indústrias	19,1	48
Problema Complicado e de Difícil Solução Dados os Custos e Falta de Recursos para Combatê-lo	8,8	22
Problema de Determinadas Regiões e/ou Setores que Deve Ser Solucionado	6,4	16
Uma Conseqüência da Industrialização e/ou do Desenvolvimento (Mal Necessário)	2,8	7
Não é um Problema Importante e/ou Sério	9,6	24
TOTAL	100,0	251
<i>Medidas:</i>		
Possuem ou Já Instalaram Equipamentos Para Controle/Diminuição da Poluição	41,0	103
Planejando Compra/Instalação de Equipamentos Antipoluição	12,4	31
Planejando e/ou Relocalizando Instalações Industriais	2,4	6
Não Tomaram Medidas Efetivas e/ou Tomaram Medidas Insuficientes	5,6	14
Não Tomaram Medida Alguma Porque Não São Poluentes	38,2	96
Não Respondeu		1
TOTAL	100,0	251

"Gravíssimo! Se não tomarmos providências, não conseguiremos respirar".

A preocupação com a saúde é constante entre esses empresários. Um deles declarou:

"Estamos caminhando para uma situação bastante desagradável e perigosa para a saúde da população, enquanto que os países civilizados estão conseguindo vitórias sobre a poluição".

Outro, mais radical, chegou a prever uma ameaça à espécie humana.

"Um problema grave que deve ser enfrentado pelos industriais e provavelmente será resolvido. Se não for resolvido a curto prazo, poderá destruir a raça humana".

Cerca de 2 em cada grupo de 10 empresários emitiram opiniões sobre a poluição categorizadas como Um Problema a Ser Combatido por Ação Governamental. Para eles, a poluição requer não apenas que o governo estabeleça critérios para evitá-la, mas também que exerça uma fiscalização eficiente. Segundo um certo empresário, "... o governo e mesmo as empresas deveriam se preocupar mais com isso. As leis existem, resta cumpri-las. Eu acho que o governo deveria ser mais sério nesse assunto... desde a poluição industrial urbana até a poluição sonora".

Mas há empresários que são mais explícitos a respeito da ação governamental.

"A poluição deve ser combatida. O governo deveria criar um órgão como a SUDENE ou um departamento que controlasse os projetos industriais, sob o ponto de vista da poluição, antes que eles fossem aprovados pelo governo".

"O poder público deve urgentemente dotar as empresas com recursos financeiros destinados à instalação de equipamentos antipoluentes ou à retirada dos estabelecimentos industriais dos centros urbanos".

A ação governamental, entretanto, não é recomendada exclusivamente a nível de apoio direto às indústrias, pois há os que reclamam a ação fiscalizadora do governo.

"O governo brasileiro não tem sido suficientemente enérgico ao combater os males da poluição".

"O governo deveria ser mais enérgico. Fiscalizar mais. Esse cuidado cabe mais ao governo. E cada empresário deve considerar sua parcela de contribuição para uma baixa poluição".

Para 19,1% dos empresários, a poluição é um problema importante que depende diretamente da preocupação e decisões a serem

tomadas pelas próprias indústrias. Esses empresários reconhecem que a produção industrial é a principal responsável pelo agravamento das condições ambientais. Um deles reconheceu ser a poluição um problema em sua própria empresa.

"Vejo com cuidado. Preocupamo-nos com isso, já que somos uma indústria poluidora por excelência. Acho que é uma preocupação que todos devem ter".

Outro afirmou:

"É crítico. É muito necessário combatê-la antes que comecem grandes epidemias na fazenda de nossa firma, onde já ocorreram casos de intoxicação de tratoristas com defensivos agrícolas, e só Deus sabe como esse veneno pode estar agindo no organismo deles".

Dentre as respostas classificadas na categoria Problema Importante a Ser Combatido por Medidas Efetivas das Próprias Indústrias, encontram-se empresários expressando as seguintes opiniões:

"As indústrias têm a obrigação de instalar equipamentos antipoluição para não prejudicar a saúde do povo".

"Um problema importantíssimo, devendo-se constituir numa das principais preocupações das indústrias".

E até mesmo opiniões que indicam concretamente a ação poluente de certas indústrias.

"Já é de lei tomarmos medidas a respeito da poluição, principalmente no meu ramo industrial no qual a calda das usinas é diretamente jogada nos rios".

"Gravíssimo. O principal problema são os defensivos agrícolas. Não os defensivos em si, mas a má aplicação. Para controlarmos isso, deveria se seguir, rigorosamente, os receituários agrônômicos".

Os empresários também emitiram opiniões refletindo a preocupação com os custos associados à solução do problema. Assim, respostas de 8,8% dos empresários foram classificadas na categoria Problema Complicado e de Difícil Solução Dados os Custos e Falta de Recursos para Combatê-lo. Por exemplo, um certo empresário respondeu à pergunta emitindo uma opinião cética com respeito ao futuro da indústria nacional.

"Combater o problema é uma necessidade. Deve haver uma ação preventiva e corretiva em casos insustentáveis de empresas poluidoras. No caso brasileiro, a economia não tem condições de sustentar uma medida corretiva exigindo um maior esforço para combater a poluição, pois isso levaria à falência a empresa nacional".

Outro empresário levantou o problema dos custos vis-à-vis os benefícios para as empresas nacionais.

"A poluição deve ser combatida, porém, o problema são os custos para tal. As empresas nacionais não têm recursos para a compra de materiais antipoluição, pois são de alto custo e não se convertem em lucros para as empresas".

Outros foram mais sintéticos em suas opiniões, mas abordaram diretamente os custos para solucionar o problema.

"É problemático e de difícil solução, pois é muito oneroso".

"É um problema bastante grave e de solução difícil, envolvendo custos, fiscalização e poder econômico".

Entre os empresários, existem também aqueles que consideram o problema como específico de regiões e/ou de gêneros industriais. Para 6,4% dos empresários, a poluição é um Problema de Determinadas Regiões e/ou Setores que Deve Ser Solucionado.

"Existe o problema onde está se desenvolvendo industrialmente, mas, dentro do possível, deve-se amenizá-lo".

Esta opinião é compartilhada por muitos empresários do

Nordeste, para os quais a concentração industrial é o fator responsável pelo problema.

"Esse problema, em termos de Nordeste, não existe ainda com gravidade. O que existe aqui sobre o assunto é mais uma consequência do alarido que se faz no Sul em torno do problema".

Mas apenas 7 emitiram opiniões coincidentes com a tese do Mal Necessário, isto é, de que a poluição é simplesmente uma consequência da industrialização e/ou do desenvolvimento.

"A poluição é um mal que todo país em fase de industrialização vai enfrentar, pois a poluição é inerente à industrialização. Cabe-nos a tarefa de minimizar os seus efeitos".

Vinte e quatro empresários, 9,6%, não consideraram a poluição um Problema Importante e/ou Sêrio.

"De maneira geral, não é ainda um problema tão

considerável. Existe poluição em pequena escala, mas tem afetado muito pouco as populações".

Entre esses há os que chegam a negar a existência da poluição.

"No Brasil não se pode falar em poluição. Onde há muitos habitantes é aconselhável mudar-se o núcleo populacional ou as fábricas. O Brasil não tem esse problema... não se pode dar a esse luxo. O problema é do governo: ou se mudam os habitantes ou se mudam as fábricas".

Também, há empresários que acham ser exagerada a atenção dada ao problema.

"O problema da poluição é mais um exagero dos órgãos de divulgação. Existe lei que obriga as empresas a utilizarem equipamentos antipoluentes. Não vejo por que a importância que se dá a esse problema".

As opiniões dos empresários sobre a poluição revelam que a maioria a percebe como um problema preocupante, merecedor de atenção principalmente por parte do próprio empresariado industrial e do governo. Na Tabela 141, pode também ser observado ter a maioria das empresas dirigidas por esses empresários tomado ou estar tomando medidas efetivas de combate à poluição de suas fábricas. Segundo os entrevistados, instalação de equipamento são medidas a serem tomadas

pelas empresas no tocante à poluição. Entretanto, 38,2% dos empresários disseram que as empresas não tomaram medida alguma por não serem poluentes. É possível que essas respostas tenham sido dadas por entrevistados cujas empresas pertencem a gêneros que poluem menos do que outros. Todavia, não se pode afastar a hipótese de que muitos empresários, além de não reconhecerem ser suas empresas poluidoras, pouco fizeram com respeito à poluição, mas não o admitem publicamente, uma vez que isso seria socialmente negativo porque a poluição é um problema amplamente discutido e apontado como danoso à sociedade.

8.3 Política de Controle de Preços

O Conselho Interministerial de Preços (CIP), instituído em fins de agosto de 1968, é integrado pelos Ministros da Fazenda, da Agricultura, do Planejamento, e da Indústria e Comércio. A presidência do CIP cabia inicialmente ao Ministério da Fazenda, encontrando-se atualmente na Secretaria de Planejamento. De acordo com o decreto que o criou, a análise e avaliação do comportamento dos preços têm por base o princípio da compatibilização entre a evolução dos preços e a correspondente variação dos custos, bem como as peculiaridades dos diferentes setores, seus níveis de rentabilidade e características de mercado. Merecem atenção especial os casos em que existem condições monopolistas ou oligopolistas de mercado e/ou influência relativa de produto nos diversos índices de preço. Os tipos de critério de reajustes adotados pelo CIP são: a) reajuste individual, no qual cada caso é analisado separadamente; b) liberdade vigiada, no qual as empresas sob este regime são autorizadas a praticar automaticamente,

após a entrada de seu pedido no CIP, os reajustes pretendidos. Caso estes não sejam ratificados, elas deveriam voltar aos preços anteriores; c) aumentos setoriais, cujos coeficientes de reajustes são determinados em função da média dos custos das empresas líderes do setor; e d) aumento individual estendido às demais empresas do setor, em situações em que uma única empresa monopoliza quase totalmente este setor.

Com o objetivo de conhecer as opiniões e atitudes dos empresários com relação à política de controle de preços, foram feitas três perguntas aos mesmos. A primeira, de caráter mais genérico, foi: "Qual é a Sua Opinião Sobre o Controle Governamental de Preços de Produtos Industriais?" As respostas a essa pergunta foram organizadas em 11 categorias e a Tabela 142 apresenta os resultados. Observa-se, das 11 opções dispostas na tabela, que:

a) Cinco categorias são contrárias ao controle, abrangendo as opiniões de 120 empresários (47,8% das respostas). São as seguintes: Contra, pois Preços Devem Ser Regulados pela Livre Concorrência (21,1%); Contra, Devido a Atuações Ineficientes do Governo e/ou seu Órgão Controlador (13,9%); Contra, pois Não Considera Devidamente os Custos de Produção, Guiando-se Mais por Critérios Políticos do que Técnicos (5,2%); Contra a Existência de Controles, Sem Especificar as Razões (4,8%); e Contra, pois Prejudica a Rentabilidade da Empresa, Desestimula a Produção e o Desenvolvimento Econômico.

TABELA 142- OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE O CONTROLE GOVERNAMENTAL DE PREÇOS DE PRODUTOS INDUSTRIAIS

Opinião	Em %	Frequência
<i>Contra, pois Preços Devem Ser Regulados pela Livre Concorrência</i>	21,1	53
<i>Contra, Devido à Atuação Ineficiente do Governo e/ou de Seu Órgão Controlador</i>	13,9	35
<i>Controle É Necessário e Válido, Deve Existir</i>	11,9	30
<i>Embora Necessário, na Prática Tem Prejudicado a Empresa Privada</i>	11,9	30
<i>Controle Deve Ser Exercido Somente em Determinados Setores/Produtos ou Situações</i>	8,4	21
<i>Deve Existir Apenas Onde Haja Monopólios, Onde Não Possa Haver Livre Concorrência</i>	7,6	19
<i>Contra, Pois Não Considera Devidamente os Custos de Produção, Guiando-se Mais por Critérios Políticos do que Técnicos</i>	5,2	13
<i>Contra a Existência de Controle (Sem Especificar as Razões)</i>	4,8	12
<i>Controle de Preços Deve Ser Uma Medida Transitória, Um Instrumento de Política Econômica para Atenuar Problemas Conjunturais</i>	4,4	11
<i>Contra, Prejudica a Rentabilidade da Empresa, Desestimula a Produção e o Desenvolvimento Econômico</i>	2,8	7
<i>O Controle de Preços, Como Tem Sido Exercido, Beneficia as Empresas Multinacionais</i>	2,0	5
<i>Outras Respostas</i>	2,0	5
<i>Não Aferido</i>		1
<i>Não Sabem</i>	1,2	3
<i>Não Responderam</i>	2,1	6
TOTAL	100,0	251

* Percentagem inferior a 0,5.

b). Cinco categorias são condicionais quanto à aceitação do controle, abrangendo as opiniões de 86 empresários (34,3% das respostas). São as seguintes: Controle Necessário, na Prática Tem Prejudicção a Empresa Privada (11,9%); Controle Deve Ser Exercido Somente em Determinados Setores/Produtos ou Situações (8,4%); Deve Existir Apenas Onde Haja Monopólios, Onde Não Possa Haver Livre Concorrência (7,6%); Controle de Preços Deve Ser Uma Medida Transitória, Um Instrumento de Política Econômica para Atenuar Problemas Conjunturais (4,4%); e Controle de Preços, como Tem Sido Exercido, Beneficia as Empresas Multinacionais (2,0%)..

c) Uma categoria incondicionalmente favorável, apontada por 30 empresários (11,9%), indica que o controle é necessário e válido, devendo existir.

Dado que o controle de preços não incide em todas as empresas industriais, o conhecimento da situação particular de cada empresa é de grande importância para a interpretação das respostas de seus dirigentes máximos. Portanto, foi perguntado também se algum produto fabricado pela respectiva empresa era controlado diretamente pelo Conselho Interministerial de Preços. Apurada as respostas, verificou-se que a maior parte dos empresários (53,8%) tem algum produto de sua fabricação controlado pelo CIP, sendo que apenas de 5 empresários não se pode aferir as respostas. Finalmente, perguntou-se de modo mais direto o seguinte: "O Sr. é a favor ou contra o controle governamental de preços no ramo industrial em que

atua esta empresa? Por que?

As respostas apresentadas na Tabela 143 podem ser confrontadas com as da Tabela 142, que contém respostas sobre uma pergunta mais genérica a respeito do controle de preços.

Observa-se que mais de 2/3 dos empresários são contra o controle governamental de preços no ramo industrial em que atua a sua empresa. Apenas 26 empresários (10,4%) deram uma resposta condicional, enquanto que 51 (20,3%) pronunciaram-se favoravelmente. As justificativas das opiniões apresentadas encontram-se na Tabela 143. Deve-se notar, ao verificar os resultados que, com relação aos que opinaram contra o controle de preços, 35,7% das respostas eram de cunho marcadamente ideológico, indicando "a favor da livre concorrência e das leis de mercado, contra a interferência estatal".

8.4 Política Tributária e o Setor Industrial

A tributação tem por principal objetivo angariar recursos para o governo. Entretanto, é um instrumento que pode e tem sido usado para diversos fins da política econômica, buscando tanto uma melhor eficiência na alocação de recursos quanto propósitos de equidade e melhor distribuição de renda. Em diversas partes dessa pesquisa, procurou-se aferir as percepções do empresário industrial sobre o setor industrial em face dos outros setores da economia, particularmente do setor financeiro. Pode-se utilizar, como uma forma de aferir essa percepção, opiniões sobre a incidência da tributação. Com esse obje-

TABELA 143- ATITUDE DOS EMPRESÁRIOS COM RELAÇÃO AO CONTROLE GOVERNAMENTAL DE PREÇOS NO RAMO INDUSTRIAL EM QUE ATUA A SUA EMPRESA

Atitude	Em %	Frequência
A Favor	20,3	51
Contra	67,3	169
Depende, em Certos Casos	10,4	26
Não Aferido	2,0	5
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DOS QUE OPINARAM A FAVOR DO CONTROLE DE PREÇOS		
Estabelece Condições de Equidade na Indústria	35,3	18
Corriga Distorções, Evita Abusos, Disciplina e Moraliza o Mercado	19,6	10
Favorável sob Determinadas Condições (Bases Realistas, Seguindo Critérios Técnicos, Justa Incidência)	17,6	9
Medida Necessária em Períodos de Inflação	9,8	5
Necessário para Produtos de Primeira Necessidade e Matérias-Primas Básicas	5,9	3
Outras Respostas	9,8	5
Não Aferido	2,0	1
SUBTOTAL	100,0	51
RAZÕES DOS QUE OPINARAM CONTRA O CONTROLE DE PREÇOS		
A Favor de Livre Concorrência e das Leis de Mercado, Contra Interferência Estatal	36,7	62
Prejudica a Rentabilidade e a Capacidade de Reinvestimento da Empresa; Desestimula o Empresário	11,8	20
Já Existe Ampla Concorrência/Competição; o Setor Tem Condições de Se Autocontrolar	11,2	19
Deficiência dos Critérios de Aplicação do Controle	8,3	14
Ineficiência na Atuação do Órgão Controlador	7,7	13
Aumento Indiscriminado do Preço da Matéria-Prima/Defasagem na Atualização do Preço do Produto Final	7,7	13
Controle não Deve Existir para Produtos que Não Sejam de Primeira Necessidade	4,7	8
Os Produtos São Voltados para a Exportação, Visam o Mercado Externo	1,2	2
Outras Respostas	7,7	13
Não Aferido	1,8	3
Não Responderam	1,2	2
SUBTOTAL	100,0	169
RAZÕES DOS QUE OPINARAM DEPENDE, EM CERTOS CASOS		
O Controle Deve se Limitar a Alguns Produtos/Setores/Situação Favorável, desde que o Controle Seja Um Instrumento que Funcione Adequadamente	34,6	9
Outras Respostas	26,9	7
Não Sabe	30,7	8
Não Respondeu	3,9	1
Não Respondeu	3,9	1
SUBTOTAL	100,0	26

tivo, indagou-se o seguinte: "Dos seguintes setores da economia qual o Sr. acha que deveria ser mais tributado e qual deveria ser menos tributado em relação ao atual nível de tributação?" Os setores indicados foram, por ordem: comercial, agrícola, financeiro, industrial e serviços.

Pode-se notar através dos resultados demonstrados na Tabela 144 que, com relação ao atual nível de tributação, poucos empresários consideram que seu próprio setor, o industrial, deve ser mais tributado ou menos tributado, enquanto que 43,4% revelaram que o setor financeiro deve ser mais tributado e 63,3% que o setor agrícola deve ser menos tributado. Pode-se também encarar os resultados desta tabela como um reflexo de uma avaliação dos empresários sobre o grau de "justiça" com que cada setor tem sido tratado pelo governo. Neste caso, as respostas indicam que os empresários industriais consideram que seu setor recebe um volume de tributação dentro de limites razoáveis.

Com relação ao ramo industrial ao qual pertence sua empresa, no entanto, as opiniões praticamente se dividem. Como mostra a Tabela 146, ao responder a pergunta "Em relação ao ramo industrial desta empresa, o Sr. acha que a política tributária em vigor tem sido justa ou deveria ser alterada?", pouco menos da metade dos empresários, representando

TABELA 144 - OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAL O SETOR DA ECONOMIA QUE DEVERIA SER MAIS TRIBUTADO E QUAL DEVERIA SER MENOS TRIBUTADO EM RELAÇÃO AO ATUAL NÍVEL DE TRIBUTAÇÃO

Setores da Economia	Deveriam Ser Mais Tributados		Deveriam Ser Menos Tributados	
	Em %	Frequência	Em %	Frequência
Comercial	12,7	32	1,2	3
Agrícola	0,4	1	63,3	159
Financeiro	43,4	109	0,4	1
Industrial	2,1	6	8,8	22
Serviços	10,8	27	3,2	8
Não Aferido	19,1	48	14,3	36
Não Sabem	6,0	15	4,8	12
Não Responderam	5,2	13	4,0	10
TOTAL	100,0	251	100,0	251

48,6% do total consideraram justa esta política, enquanto que 49,8% acham que a política tributária em vigor deveria ser alterada. As razões alegadas são apresentadas na segunda metade da Tabela 145. Observa-se que as três principais razões alegadas são "Redução da Carga Tributária" (37,9%), "Racionalização e Simplificação da Estrutura Tributária Vigente para o Setor Industrial" (15,7%) e "Maior Equidade na Política Tributária, Devendo-se Privilegiar Determinadas Regiões e Setores Industriais" (11,8%).

9 ASPECTOS SOCIAIS -- DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Esta seção aborda alguns problemas sociais e econômicos que têm sido objeto de discussão e debates na sociedade brasileira atual e, particularmente, entre os empresários industriais por envolverem problemas que afetam diretamente trabalhadores das empresas que dirigem.

9.1 Condições Para Uma Melhor Distribuição de Renda

O grande empresário nacional privado da indústria de transformação acredita que já existem condições no Brasil para que seja promovida uma melhor distribuição de renda. Como se observa na Tabela 146, 74,5% dos dirigentes máximos das empresas industriais responderam afirmativamente à seguinte pergunta que lhes foi formulada:

"O Sr. acha que, no Brasil, já existem condições para que

TABELA 116 - ATITUDE DOS EMPRESÁRIOS COM RELAÇÃO À POLÍTICA TRIBUTÁRIA EM VIGOR NO QUE DIZ RESPEITO AO RAMO INDUSTRIAL AO QUAL PERTENCE SUA EMPRESA

<i>Atitude</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Acham Justa</i>	48,6	122
<i>Acham que Deveria Ser Alterada</i>	49,8	125
<i>Não Sabem</i>	0,8	2
<i>Não Responderam</i>	0,8	2
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DOS QUE ACHAM QUE A POLÍTICA TRIBUTÁRIA DEVERIA SER ALTERADA		
<i>Redução da Carga Tributária (ICM, IPI, IR)</i>	37,9	58
<i>Racionalização e Simplificação da Estrutura Tributária Vigente para o Setor Industrial</i>	15,7	24
<i>Maior Equidade na Política Tributária/Privilegiar Determinadas Regiões e Setores Industriais</i>	11,8	18
<i>Isenção ou Redução da Carga Tributária sobre Bens de Primeira Necessidade e de Consumo Popular</i>	7,2	11
<i>Utilizar a Tributação Como Instrumento de Política Econômica e Industrial</i>	5,2	8
<i>Redução dos Encargos Sociais (FGTS, PIS) Vistos Como Tributação</i>	3,3	5
<i>Melhor Fiscalização e Controle para Evitar a Sonegação</i>	3,3	5
<i>Outras Respostas</i>	13,1	20
<i>Não Aferido</i>	2,6	4
TOTAL	100,0	153 (11 = 125)
<i>Não se Aplica</i>		126
<i>Apenas Uma Razão Citada</i>		93

se promova uma melhor distribuição de renda entre as várias camadas da população?"

Menos de 1/4 dos empresários (23,5%), acha que ainda não existem condições, enquanto um pequeno percentual não soube ou não quis responder à pergunta. Entretanto, esta pesquisa não aferiu apenas a opinião dos empresários sobre a existência de condições para a redistribuição de renda. Aos 187 que responderam afirmativamente, foi formulada a seguinte pergunta:

"O que o Sr. acha que deve ser feito, prioritariamente, visando uma melhor distribuição de renda no Brasil?"

Como se tratava de uma pergunta aberta, o entrevistado poderia indicar uma ou mais medidas a serem prioritariamente tomadas, quer pelos próprios empregadores, quer pelo governo. Enquanto 9 empresários não souberam o que indicar ou não quiseram responder, mais de 240 medidas foram mencionadas pelos empresários.

Segundo 22,8% dos dirigentes máximos, o que deve ser feito prioritariamente é melhorar os salários dos trabalhadores, sendo que grande parte deles ressalta que é preciso aumentar, principalmente, os salários situados nas faixas mais baixas. De acordo com os empresários, ao governo caberia a tomada de algumas medidas, tais como: a) necessidade de reformulação da política tributária e fiscal (16,9%); b) melhoria das condições de saúde, habitação e educação (15,6%); c) promoção de uma política industrial com objetivos sociais (descentralização industrial, limitação de altos salários na indústria, ênfase em certos tipos de indústrias de bens assalariados).

TABELA 147 - OPINIÕES SOBRE EXISTÊNCIA NO BRASIL DE CONDIÇÕES PARA QUE SE PROMOVA UMA MELHOR DISTRIBUIÇÃO DA RENDA, SOBRE O QUE DEVE SER FEITO PRIORITARIAMENTE VISANDO DISTRIBUIR MELHOR A RENDA, E PORQUE NÃO SE PODE DISTRIBUIR MELHOR A RENDA

Opiniões	Em %	Frequência
Já Existem Condições para Promover uma Melhor Distribuição da Renda*	74,5	187
Não Existem Ainda Condições	23,5	59
Não Sabem	1,2	3
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	251
DEVE SER FEITO PRIORITARIAMENTE:		
Melhorar Salários dos Trabalhadores/Aumentar os de Faixas Mais Baixas	22,8	58
Reformular Política Tributária/Fiscal	16,9	43
Melhorar Condições de Saúde, Habitação e Educação	16,5	42
Promover uma Política Industrial Com Objetivos Sociais	9,5	24
Dar aos Trabalhadores Participação nos Lucros das Empresas	7,1	18
Controlar a Inflação e o Aumento do Custo de Vida	3,9	10
Reformular Estrutura Administrativa e Conter Gastos Governamentais	3,9	10
Reformular a Política Agrícola e Agro-Pecuária	2,8	7
Permitir a Trabalhadores e Outros Satores da Sociedade Liberdade de Negociação e Expressão	1,2	3
Governo Deveria Definir uma Política Sobre Distribuição de Renda	1,2	3
Outras Medidas Prioritárias	10,6	27
Não Sabem	2,8	7
Não Responderam	0,8	2
TOTAL	100,0	254 (N = 187)
Sugeriram Apenas Uma Medida		111
Não Se Aplica		64
RAZÕES PORQUE NÃO EXISTEM CONDIÇÕES:		
Tom que Fortalecer/Desenvolver/Aumentar a Produtividade Primeiro Resultado de Uma Estrutura Desigual com Falta de Emprego, Escolaridade e Salários Baixos	25,4	15
Empresas São Frágeis/Endividadas/Descapitalizadas	22,0	13
Diferenças Econômico-Financeiras Entre as Regiões do País	16,9	10
Política Governamental Teria de Alterar Legislação Trabalhista/Tributária/Fiscal	13,6	8
Outras	10,2	6
Não Respondeu	10,2	6
	1,7	1
TOTAL	100,0	59
Não Se Aplica		182

etc.) (9,5%); d) controle da inflação e do aumento do custo de vida (3,9%); e) reformulação da estrutura administrativa e a contenção dos gastos governamentais (3,9%); f) reformulação da política agrícola e agropecuária (2,8%) e g) definição governamental de uma política sobre distribuição de renda (1,2%).

Uma vez que as respostas são classificadas em categorias e quantificadas a partir dessa classificação, é claro que nem todas as respostas classificadas nas categorias diretamente relacionadas com a ação governamental contêm apenas referências à ação do governo. Entretanto, os entrevistados vêem o governo como o principal desencadeador de medidas prioritárias visando uma melhor redistribuição de renda. Dentre os empresários entrevistados (com relação à política de suas empresas), 7,1% acham que deveria ser prioridade conceder aos trabalhadores participação nos lucros. Não há, na maioria dessas respostas, uma clara menção de como isto poderia ser feito, mas alguns mencionam que deveriam ser introduzidas modificações na legislação no sentido de incentivar essa participação. Outras medidas prioritárias, de difícil classificação, dada a heterogeneidade de respostas, foram sugeridas por 10,6% dos entrevistados.

Dentre as respostas dos 59 empresários que acham não existem ainda condições para uma melhor distribuição de renda, as razões apontadas são quase todas estruturais. Por exemplo, 15 deles acham ser necessário, primeiramente, fortalecer a economia, desenvolver o país de um modo geral e aumentar a produtividade. Dois exemplos de respostas ilustram a categoria na qual foram classificadas as respostas destes 15 empresários:

"Ainda estamos numa fase de desenvolvimento muito primária onde vamos precisar do tipo capitão de indústria, ou seja, acúmulo de fortunas por um lado e que, por outro lado, criam estrutura para uma classe média".

"Não há condições porque precisamos criar renda primeiro, com melhores salários, técnica, produtividade e, principalmente, criando na mentalidade brasileira um espírito de poupança..."

Para 13 empresários a desigualdade na distribuição da renda resulta das condições estruturais do país, no qual o nível de escolaridade e de treinamento profissionalizante é baixo além de existir um mercado de trabalho bastante restrito. Alguns desses empresários assim justificaram a inexistência de condições para que se promova uma melhor distribuição de renda:

"Se nem existem empregos para todos, como pode haver melhor distribuição?"

"Sendo o Brasil um país onde a população jovem carente de emprego tem uma participação da ordem de 80,0%, nós temos que, desesperadamente, promover meios de investir na criação desses empregos".

"A diferença de nível de educação e de cultura é muito grande, sendo a educação relegada a segundo plano

como é atualmente, é muito difícil que seja possível distribuir a renda".

A fragilidade das empresas é apontada por 10 empresários como justificativa para suas respostas, tais como:

"Porque a empresa precisa se fortalecer mais para dar essa participação. As empresas são muito fracas ainda".

"A renda deveria ser distribuída pelas pequenas e médias empresas, e essas são muito carentes de recursos".

Oito empresários atribuem a impossibilidade de uma melhor distribuição de renda às diferenças regionais, conforme se pode observar nas assertivas abaixo:

"Na região Norte/Nordeste não há ainda capitalização suficiente das empresas para aumentar salários. No Sul, talvez".

"Deveria haver inicialmente um incentivo para desenvolver as regiões pobres do Brasil, possibilitando a criação de um mercado interno que é atualmente centralizado no sul do país".

Seis empresários, no entanto, alegam que a diretriz governamental não está orientada para aquele fim, conforme se pode constatar nas afirmações abaixo:

"As próprias leis do governo não permitem. Leis trabalhistas, por exemplo".

"Não existe espírito de adoção de uma política de longo prazo dirigida para essa finalidade".

Outras razões ainda foram mencionadas por 6 empresários, mas são díspares o bastante para serem classificadas em categoria específica.

9.2 Impactos da Distribuição de Renda

Após a pergunta sobre a existência de condições para uma melhor distribuição de renda no Brasil, foi formulada aos empresários uma outra pergunta aberta, independentemente de sua resposta à anterior, redigida da seguinte maneira:

"Em sua opinião quais seriam os impactos de uma melhor distribuição de renda sobre o ramo em que esta empresa atua?"

Dentre os entrevistados apenas 16,3% acham que não haveria qualquer impacto e 3,6% consideram que o impacto seria negativo para a empresa. Entre os que responderam "Nenhum Impacto", as razões são as mais diversas, tais como o fato de suas empresas não produzirem

bens de consumo popular. No entanto, entre os que responderam que os impactos seriam negativos, a principal alegação é a de que esta distribuição acarretaria ônus para suas empresas. Eis algumas de suas respostas:

"Acarretaria maior custo a produção e, portanto, teria de ser repassado ao preço de venda; em consequência, diminuiriam as vendas".

"Acreditamos que, no momento, com exceção de pouquíssimos ramos de atividades, as empresas no Nordeste não suportam um substancial aumento salarial que viria exarcerbar a inflação".

"A impossibilidade da criação de novos empregos para ocupar os próprios descendentes dessa população que vive dentro da população da própria empresa e dentro da região de sua atuação. Logo, com melhores salários, esta empresa não poderia ter o número de empregados que hoje já tem".

Entretanto, em sua maioria, os dirigentes máximos das empresas da indústria de transformação são de opinião que os impactos seriam positivos. As quatro primeiras categorias apresentadas na Tabela 148 formam um grupo que poderia ser denominado Crescimento do Mercado Consumidor. Para manter a descrição mais discriminatória e, tanto quanto possível, fiel ao tipo de resposta verbal do empresário - o que tem sido feito ao longo de todos os capítulos anteriores -

TABELA 118 - OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS SOBRE QUAIS SERIAM OS IMPACTOS DE UMA MELHOR DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NOS RAMOS DE SUAS EMPRESAS

<i>Impactos</i>	<i>Em %</i>	<i>Freqüência</i>
<i>Crescimento da Demanda dos Produtos/Crescimento do Consumo</i>	<i>24,7</i>	<i>62</i>
<i>Maior Consumo como Conseqüência do Aumento do Poder Aquisitivo da População de Baixa Renda</i>	<i>11,2</i>	<i>28</i>
<i>Alargamento do Mercado Interno</i>	<i>6,8</i>	<i>17</i>
<i>Aumento das Vendas</i>	<i>6,4</i>	<i>16</i>
<i>Benefícios Indiretos</i>	<i>4,8</i>	<i>12</i>
<i>Expansão da Produção/Promoção do Desenvolvimento da Empresa/Melhoria da Qualidade do Produto</i>	<i>4,8</i>	<i>12</i>
<i>Reflexos Positivos em Função das Implicações Sociais</i>	<i>4,4</i>	<i>11</i>
<i>Aumento da Produtividade do Trabalhador</i>	<i>4,0</i>	<i>10</i>
<i>Beneficiará a Todos os Setores/Ramos em Todos os Sentidos</i>	<i>5,2</i>	<i>13</i>
<i>Negativo para a Empresa</i>	<i>3,6</i>	<i>9</i>
<i>Nenhum Impacto</i>	<i>16,3</i>	<i>41</i>
<i>Outros Impactos</i>	<i>4,8</i>	<i>12</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>1,2</i>	<i>3</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>1,2</i>	<i>3</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
TOTAL	100,0	251

preferiu-se separar e classificar as respostas em quatro categorias distintas. Nessas quatro categorias se encontram as respostas de 49,1% dos empresários. Assim, 24,7% acham que o principal impacto seria o crescimento da demanda de seus produtos e, conseqüentemente, o crescimento de seu consumo; 11,2% acreditam que haveria maior consumo em conseqüência do aumento do poder aquisitivo da população de baixa renda; 6,8% consideram que haveria um alargamento do mercado interno; e 6,5% acreditam que existiria um aumento/expansão das vendas. Embora pouco expressivo em termos quantitativos, não deixa de ser significativo o fato de 10 empresários terem avaliado o impacto positivo como sendo o de aumentar a produtividade do trabalhador. Isto reflete aparentemente uma preocupação com o bem-estar do trabalhador, embora utilitária. Entretanto, como será visto na seção seguinte, 37,5% dos empresários consideram que os salários têm crescido menos que o aumento da produtividade e do custo de vida. Ou seja, o aumento da produtividade do trabalhador não necessariamente se reflete num aumento do salário real. Outras categorias apontam também impactos positivos e poucos foram os empresários cujas respostas não puderam ser categorizadas; não souberam ou quiseram responder quais os impactos que eles poderiam prever. Deve ser ressaltado que, dados os resultados da tabela e as categorias nas quais se enquadraram as respostas individuais, estas podem indicar que o estado de origem do empresário ou o gênero de indústria onde atua sua empresa parecem influenciar o tipo de atitude quanto aos possíveis impactos de uma melhor distribuição de renda.

9.3 Avaliação sobre Tendência dos Salários

Solicitada uma avaliação dos empresários sobre o que

ocorreu, nos últimos 10 anos anteriores à entrevista, com os salários dos trabalhadores nos ramos industriais das empresas das quais são dirigentes máximos, os entrevistados demonstraram se dividir entre as três opções a eles submetidas. Essas opções estão registradas na

A mais alta frequência de respostas, 37,5%, refere-se à avaliação de "Os Salários Têm Crescido Menos do que Proporcionalmente ao Aumento de Produtividade e do Custo de Vida". Já a frequência mais baixa, 27,5%, é de que os salários têm aumentado mais do que esses dois índices. O aumento proporcional de salários, produtividade e custo de vida é indicado por 30,7% dos empresários. Esses dados são expressivos e podem contribuir para aumentar o conhecimento sobre a evolução da distribuição funcional da renda no país: Em termos econômicos, se os salários crescem menos do que proporcionalmente ao aumento da produtividade e do custo de vida, isto significa que na distribuição funcional da renda, em termos relativos, a parcela dos lucros aumenta enquanto a parcela dos salários diminui. Caso os salários cresçam na mesma proporção que o aumento de produtividade e o aumento de custo de vida, tal fato significa que as parcelas dos lucros e dos salários se mantêm iguais. Finalmente, se os salários crescem proporcionalmente mais do que o aumento da produtividade e do custo de vida, isto significa que a parcela dos lucros diminui e a dos salários aumenta. Examinando sob esta ótica a Tabela 149, chega-se à seguinte conclusão quanto à participação coletiva dos salários na distribuição funcional de renda, segundo a visão dos próprios empresários, no que diz respeito aos últimos 10 anos e tendo como referência o ramo industrial a que pertençam suas empresas: 37,5%

TABELA 149 - AVALIAÇÃO SOBRE TENDÊNCIA DOS SALÁRIOS DOS TRABALHADORES NOS ÚLTIMOS 12 ANOS NO RAMO INDUSTRIAL A QUE PERTENCEM AS EMPRESAS DOS DIRIGENTES MÁXIMOS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO ENTREVISTADOS

<i>Avaliação dos Empresários</i>	<i>Em %</i>	<i>Frequência</i>
<i>Os Salários Têm Crescido Menos do que Proporcionalmente ao Aumento de Produtividade e do Custo de Vida</i>	<i>37,5</i>	<i>94</i>
<i>Os Salários Têm Crescido na Mesma Proporção que o Aumento de Produtividade e o Aumento do Custo de Vida</i>	<i>39,7</i>	<i>77</i>
<i>Os Salários Têm Crescido Proporcionalmente Mais do que o Aumento de Produtividade e do Custo de Vida</i>	<i>27,5</i>	<i>69</i>
<i>Não Aferido</i>	<i>1,6</i>	<i>4</i>
<i>Não Sabem</i>	<i>0,8</i>	<i>2</i>
<i>Não Responderam</i>	<i>2,0</i>	<i>5</i>
TOTAL	100,0	251

acham que diminuiu; 30,7% acham que se manteve igual e 27,5% acham que aumentou. Esses resultados ajudam talvez a esclarecer a pouca preocupação mostrada com o comportamento dos salários pelos empresários. Ademais, também ajudam a qualificar sua opinião sobre o direito de greve, que será examinada na seção seguinte. Cabe acrescentar, finalmente, que os resultados dessa tabela, embora reflitam uma apreciação subjetiva por parte dos empresários, constituem uma avaliação da tendência dos salários dos trabalhadores nos últimos 10 anos.

9.4 Atitude com Relação ao Direito de Greve

Na segunda metade da década de 70, vários movimentos grevistas ocorreram no setor industrial, principalmente em alguns gêneros da indústria de transformação. O debate sobre direito de greve e sua regulamentação tem envolvido tanto empresários quanto trabalhadores. Independente das diferentes posições quanto ao direito de greve, decidiu-se incluir uma pergunta específica nesta pesquisa sobre o problema da greve. Durante a entrevista, não foi colocada para o empresário qualquer informação sobre o Artigo 165, da Constituição Federal, que prevê o direito de greve, tampouco outros artigos que o restringem; também, não se levantou a questão para os empresários relativa à posição dos que afirmam existir realmente o direito de greve no Brasil; muito menos adiantou-se aos empresários a alegação dos trabalhadores de que não existe direito de greve no país. Na maioria das sociedades capitalistas existem conflitos, interesses e antago-

nismos e, justamente por reconhecer sua existência, grande parte das sociedades jurídica e institucionalmente organizadas como estados capitalistas admite e tem regulamentado o direito de greve. Por se tratar de uma pesquisa com empresários - membros de uma sociedade capitalista - incluiu-se a seguinte pergunta:

"Suponhamos que o governo decida regulamentar o direito de greve. O Sr. seria a favor ou contra?"

As atitudes dos empresários sobre uma possível regulamentação são apresentadas na Tabela 150, na qual estão também incluídas as razões dos empresários para a atitude que manifestaram. A maioria dos dirigentes máximos das empresas nacionais privadas da indústria de transformação, 52,4%, manifesta uma atitude favorável à regulamentação do direito de greve. Há um percentual de 18,3% que condiciona sua atitude favorável a algumas condições. Por esta razão preferiram responder que "Depende".

Pouco mais de 1/4 dos empresários, 27,5%, é contra a possibilidade de o governo vir a regulamentar o direito de greve. Para estes, 69 empresários, são quatro as principais razões para sua atitude. Para ilustrar as respostas de 19 empresários que são contrários ao direito de greve por acharem que o "Trabalhador Não Está Preparado para Saber Quais São Seus Direitos e Deveres", podem-se mencionar as seguintes opiniões:

"Enquanto não houver uma educação melhor para que eles possam julgar seus direitos e deveres".

TABELA 150- ATITUDE DOS EMPRESÁRIOS COM RELAÇÃO A UMA DECISÃO DO GOVERNO DE VIR A REGULAMENTAR O DIREITO DE GREVE E RAZÕES PARA SUA ATITUDE

Atitude	Em %	Frequência
A Favor	52,4	132
Contra	27,5	69
Depende	18,3	46
Não Responderam	1,6	4
TOTAL	100,0	251
RAZÕES DAQUELES A FAVOR DA REGULAMENTAÇÃO:		
Direito de Greve é um Fato Social e Econômico	35,6	47
Direito do Trabalhador	21,2	28
Direito do Trabalhador Mas Não Deve Ter Fins Políticos	13,6	18
Direito de Liberdade e Justiça Inerente à Democracia	7,6	10
Greve é um Meio a Ser Usado para a Defesa dos Direitos Salariais	6,8	9
A Favor se For uma Greve Justa	3,0	4
Outras Razões	10,6	14
Não Responderam	1,5	2
TOTAL	100,0	132
Não se Aplica		119
RAZÕES DOS QUE SÃO CONTRA A REGULAMENTAÇÃO:		
Trabalhador Não Está Preparado para Saber Quais São Seus Direitos e Deveres	27,5	19
Greve é Prejudicial ao País, às Empresas e aos Trabalhadores	23,2	16
Greve Provoca Agitação/Anarquia/Desordem	20,3	14
Favorável ao Diálogo/Acordos/Negociações	17,4	12
Outras Razões	11,6	8
TOTAL	100,0	69
Não se Aplica		182
RAZÕES DOS QUE COLOCAM CONDIÇÕES PARA A REGULAMENTAÇÃO:		
Se For para Atender Reivindicações Justas/Sem Interferência de Sindicatos e Outros Grupos Políticos	32,6	15
Depende de Como For Regulamentado/Exercido o Direito de Greve	23,9	11
Primeiro Deve se Utilizar Todos os Recursos, Principalmente Através de Negociações/Diálogos	21,7	10
Depende da Situação Política/Econômica do País e/ou do Tipo de Atividade/Setor	13,0	6
Não Aferido	2,2	1
TOTAL	100,0	46
Não se Aplica		205

"Porque os sindicatos não têm nível estrutural e de pessoal para administrar os direitos efetivos dos trabalhadores, haja vista a crítica situação por ocasião do último dissídio metalúrgico em São Paulo".

"Entendo que o Brasil correria o risco da volta de aproveitadores do operariado, simplesmente para tirarem vantagens pessoais, sem tentarem desenvolver mecanismos que realmente possibilitassem a distribuição de renda sem criar a disputa entre padrões e empregados".

Outros 16 alegam que a greve é prejudicial a todos -- país, empresas e trabalhadores. Segundo alguns deles:

"A paralisação leva a prejuízos que indiretamente acabam aumentando o custo de vida. O maior prejuízo fica para a empresa e para o país".

"Porque a greve paralisa todas as atividades da empresa. A empresa que para não tem condições de pagar os operários. Assim, não seria bom".

Para 14 empresários o maior problema com relação a uma possível regulamentação do direito de greve diz respeito à ordem social:

"A greve sempre tem um fundo de anarquia, baderna, indisciplina, etc."

"O direito de greve permite o surgimento de agitadores que passam a provocar greves políticas e não salariais".

Enquanto 8 empresários alegaram razões as mais diversas, 12 manifestaram razões que se relacionam com o diálogo e/ou negociação entre patrões e empregados como exemplo:

"Sempre fui contra as greves, mas a favor da negociação direta. Acho que as greves não devem acontecer porque se traduzem em desordens".

"Seria melhor o diálogo direto com os empresários, sem a intervenção do estado".

Entre os 46 que condicionam sua atitude, encontram-se também 10 empresários que acham ser o diálogo e a negociação uma necessidade primeira, anterior ao recurso à greve:

"É um direito de todo cidadão livre, mas, antes disso, deve haver diálogo, partindo do princípio de que so-

zinha a fábrica não funciona. Tem que haver um bom entendimento entre chefe e operário".

"Em caso extremo, quando todos os recursos legais estiverem esgotados".

Para 15 empresários, dependeria do tipo de reivindicação, se justa, e sem interferência de outros grupos:

"Se for greve para aumento de salário, concordo. Mas greves dirigidas, políticas, não concordo".

"Desde que seja por motivos justos. Não com interesses eleitorais ou pressão de sindicatos".

"O direito de greve, se não for fomentado por agitadores, contendo reivindicações lógicas, deveria existir".

Alguns exemplos de respostas dos 11 empresários que condicionam sua atitude ao modo como for regulamentado ou exercido o direito de greve podem também ser citados:

"O direito de greve quando bem implementado, como nos Estados Unidos e no Japão, raramente implica em grandes perdas de tempo de trabalho, pois somente em

casos extremos gera a greve. É porém, uma poderosa arma na mão do operariado para reivindicação de uma melhoria".

"Eu estaria de acordo com o direito de greve se existisse a cláusula que desse à justiça trabalhista a última decisão".

Um grupo de 6 empresários mencionam como razões a situação do próprio país e do setor onde a greve poderia ocorrer:

"Na atual circunstância, uma liberalização total do direito de greve ou reconhecê-lo totalmente é prejudicial ao desenvolvimento do país. Em outras circunstâncias, talvez, sim, seria a favor".

"Em alguns setores devem ser proibidas as greves e em outros deve ser permitida a greve sem que ela tenha conteúdo político".

Dentre os 132 empresários a favor da regulamentação, 36,6% justificam sua atitude por acharem ser o direito de greve um fato social e econômico da sociedade capitalista presente e futura:

"Porque a greve é um componente que vai estar presente

nas nossas relações no futuro e é melhor que seja regulamentado o direito de modo a se ter benefícios sem os maiores prejuízos".

"Porque é uma manifestação legítima de reivindicação; tem que ser regulamentada para não quebrar a economia".

"A falta de uma regulamentação gera problemas mais sérios. Seria um reconhecimento das regras do jogo tanto para o empresário como para o operário".

A segunda razão mais mencionada pelos empresários favoráveis à regulamentação, 21,2%, é a de que a greve é realmente um direito do trabalhador. Como exemplo de justificativas para suas atividades favoráveis, podem ser citadas as seguintes respostas:

"Porque é um direito do trabalhador que deve ser legalizado, pois ele tem direito de lutar pelos seus interesses".

"Porque é um direito justo dos trabalhadores. Como os empresários reclamam maior rentabilidade, eles têm esse direito".

Para 13,6% dos empresários, é um direito do trabalhador,

mas desde que não tenha objetivos políticos:

"A greve não política é um direito do trabalhador em qualquer país do mundo".

"É uma maneira de ele ter condições de exigir um pouco mais. Não sou a favor da greve com fins políticos e, sim, com fins específicos de melhores rendimentos para o povo".

"Uma greve sem injunções políticas ou ideológicas é sumariamente saudável para um bom relacionamento entre empregados e empregadores".

Há 7,6% dos empresários que relacionam a greve com o direito democrático à liberdade e à justiça:

"Sou a favor de uma democracia plena. E o direito de greve é consequência de uma democracia plena".

"Porque nós dizemos que somos uma democracia e não existe democracia sem o direito de greve".

Entre os 6,8% que acham ser a greve um meio a ser usado para a defesa do direito a reivindicar melhores salários, encontram-se

respostas do tipo:

"Porque o operário precisa ter maior participação nas suas reivindicações para ter maior poder aquisitivo e um mínimo necessário para sua família".

A

117

"Todos têm o direito de procurar melhorar seu salário e a greve é uma forma de conseguir isso".

Para 4 empresários, a atitude favorável à regulamentação do direito de greve está relacionada com o fato de ser uma greve simplesmente justa, enquanto para 14 outros as razões para suas atitudes favoráveis são as mais diversas e não se enquadram em nenhuma das categorias apresentadas na Tabela 150.

O CONCEITO DE EMPRESÁRIO: UMA RESENHA DA LITERATURA RELEVANTE

O termo empresário é amplamente utilizado para designar indivíduos que, nos setores econômico e financeiro de um sistema capitalista de produção, detêm a propriedade ou a função de direção das organizações que compõem estes setores. Na linguagem cotidiana, ao se fazer referência ao empresário, a associação é feita com o homem de empresa, aquele que se dedica a atividades econômico-financeiras em empresas privadas. O uso tradicional do termo em italiano, espanhol e português refere-se sempre ao indivíduo que dirige uma empresa. No entanto, em francês e inglês o dirigente de uma empresa não é designado por um termo cujo equivalente naqueles três idiomas seria empresário. Entrepreneur e businessman são os termos mais frequentemente utilizados para caracterizar o indivíduo que chamamos de empresário. Entretanto, businessman, l'homme d'affaires ou homem de negócios são termos mais gerais e denotam, indiscriminadamente, todo indivíduo que desempenha importantes funções ou participa de transações de certa importância no setor econômico-financeiro. Entrepreneur, cuja tradução correta é empreendedor, tem uma conotação mais específica e seu significado é apreendido a partir da definição econômica e sociológica do termo. Por isso, quando nos referimos ao empresário enquanto conceito nas ciências sociais, devemos diferenciá-lo do conceito usual.

Por exemplo, se tivermos em mente o empreendedor schumpeteriano, nem todo homem de empresa poderá ser chamado de empresário. Como, porém, empresário é o termo em uso para entrepreneur, devemos cla-

rificã-lo por meio de uma definição nominal, a fim de explicitar de que maneira o conceito é usado tecnicamente, evitando assim sua aplicação com respeito a tipos sociais que não pertencem à classe empresário.

CONCEITO SCHUMPETERIANO

A necessidade de uma conceituação rigorosa de empresário deve-se, em nossa opinião, à conceituação clássica de Schumpeter, a qual tem servido de referência teórica e empírica para a literatura especializada. Uma das dificuldades da adoção do conceito schumpeteriano consiste no fato de seu entrepreneur ser um tipo histórico que realmente existiu numa fase do capitalismo, mas cujos atributos não são mais, contemporaneamente, possuídos por todos os agentes econômicos (empresários) em todas as sociedades capitalistas, complexas ou não. E, dentre todos os elementos constitutivos do conceito, o fundamental é a função inovadora. Para Schumpeter, a inovação é uma função característica da atividade empreendedora/empresarial. A função inovadora como elemento essencial do conceito é bastante restritiva, porque elimina a possibilidade de inclusão na classe empresário de muitos indivíduos que dentro do "sistema empresa" e do sistema econômico desempenham funções de importância igual ou maior do que a função de inovar. A diversidade de funções em qualquer economia contemporânea e a necessidade de que sejam desempenhadas (a prioridade dependerá do estágio de desenvolvimento ou de situações específicas) tornam empiricamente inaceitável o conceito schumpeteriano. O mesmo poder-se-ia dizer com relação ao conceito formulado por Richard Cantillon que, ao introduzir o termo entrepreneur no século XVIII, o definia como aquele que comprava fatores a um certo preço com intenção de vender seu produto no futuro a preços incertos.

Say também atribuía ao entrepreneur a função de arcar com as conseqüências do risco (incertezas e/ou não-segurabilidade), embora estendesse o conceito para nele incluir as funções de organização dos fatores de produção e a provisão da continuidade de administração. Esta conceptualização é por demais abrangente, ao contrário da schumpeteriana, que é restritiva.

Para Schumpeter, o empreendedor, diferentemente do capitalista, é o produtor par-excellence do desenvolvimento ("... aquelas transformações da vida econômica que não lhe sejam impostas de fora para dentro e sim que surjam, por iniciativa própria, no âmbito interno.") O desempenho de cinco funções básicas é que distingue o empreendedor de outros agentes econômicos. Desempenhando-as, ou seja, produzindo coisas e objetos por método diferente. O empreendedor é, portanto, aquele que desempenha e promove as novas combinações num processo de desenvolvimento realizando:

- 1 - a introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade de um bem com o qual o consumidor não esteja ainda familiarizado;

- 2 - a introdução de um novo método de produção e/ou maneira de tratar comercialmente;

- 3 - a abertura de um novo mercado, quer dizer: um mercado onde não houvesse penetração no ramo específico da indústria do país, quer este mercado existisse ou não anteriormente;

- 4 - a conquista de nova fonte de suprimento de matérias-primas ou produtos semi-manufaturados, sem levar-se em conta se essa fonte já existe ou precisa, primeiro, ser criada;

- 5 - a execução de uma nova organização em qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, por meio de "trustificação") ou de colapso de uma posição monopolística.

A identificação empírica do empreendedor, com base na conceituação de Schumpeter, levaria os pesquisadores a localizarem uma diminuta fração de agentes econômico-financeiros. Isso porque a operacionalização do conceito exigiria que todo aquele agente que não promovesse a inovação e/ou não realizasse novas combinações fosse excluído, ou seja, não seria então considerado empreendedor.

Em grande parte dos trabalhos de pesquisa empírica no exterior e no Brasil, o empreendedor, possuindo ou não as características apresentadas por Schumpeter, tem sido identificado com os dirigentes de alto posto nas empresas, em geral, os presidentes ou chairman of boards. Como diz Fernando Henrique Cardoso em seu comentário ao conceito formulado por Schumpeter, seria difícil continuar mantendo a utilidade de um conceito que não leva em consideração outros níveis ou funções que têm de ser exercidas, posto que importantes, nas condições de economias contemporâneas. Nas economias complexas, por exemplo, a burocratização das organizações, a complexidade do mercado e as condições de realização de lucros exigem que o agente econômico-financeiro tenha redefinidas suas funções. Alguns autores percebem como tarefa de um empreendedor a manutenção da continuidade da organização, o que, dado o dinamismo das economias complexas, é algo não rotineiro, portanto, atividade inovadora. Em economias subdesenvolvidas ou em desenvolvimento, que geralmente são dependentes em vários aspectos, principalmente no tecnológico, as funções do empreendedor são mais diversas ainda e não podem ficar reduzidas às características atividades inovadora-criativa e atividades expansivistas.

Vários autores estão de acordo sobre a necessidade de se considerar o empreendedor a partir das novas condições das economias contemporâneas. Autores podem alinhar as opiniões de Kenneth Galbraith, Hugh G. Aitken e Arthur G. Cole e afirmar que, devido à complexidade econômica e tecnológica, bem como o porte das empresas nas sociedades mais desenvolvidas industrialmente, deve-se aceitar ser a associação de indivíduos com capacitação diversa que manifesta o "espírito" da empresa: o indivíduo não é o ator mais importante, mas sim a organização. A diversidade de funções dentro da empresa e a de funções ligando a empresa ao mercado diminuem a importância do homem de empresa em favor da própria empresa; paralelamente, especificam papel e funções do homem de empresa, em favor da própria empresa, criando atividades diferenciadas que têm de ser desempenhadas por indivíduos com capacitação diversa. Esta argumentação permite descartarmos o conceito schumpeteriano de empreendedor em favor do de empresário, uma vez que o homem de empresa contemporâneo é o indivíduo que desempenhará funções vitais (ainda que não inovadoras) dependendo das necessidades da empresa e do processo de desenvolvimento econômico, os quais variam de sociedade para sociedade.

É certo que em pequenas e médias empresas, sobretudo em economias menos complexas, o empreendedor schumpeteriano ainda pode ser localizado. Contudo, deve-se observar que dificilmente é ele o elemento estratégico no processo de desenvolvimento, mas, sim, aqueles que atuam nas empresas de maior porte. De Rossi constatou em seu estudo sobre o empresariado mexicano que o espírito de iniciativa para se criar e desenvolver novos negócios e expandir empresas ainda se faz necessário, porque, no México, a grande parte das empresas é de pequeno e médio portes. Deve-se a esta mesma razão o fato de a empresa ainda se encontrar personificada em um indivíduo. No Brasil,

com relação a pequenas e médias empresas, a situação não deve ser muito diferente. Muito provavelmente, assim como no México, o diretor presidente ou o herdeiro do empreendedor assume todas as responsabilidades de inovador, organizador, tomador de decisões e executor da política da empresa. Fritz Redlich - ainda citando De Rossi - é categórico a respeito desse problema, quando afirma ser o homem de negócios de 1850, o empreendedor, diferente do contemporâneo, porque suas funções não tinham ainda sido separadas; ou seja, a especialização de funções ainda não ocorrera. Nas sociedades economicamente complexas, argumenta ele, este tipo não mais existe; apenas nas pequenas e médias empresas e nos países menos desenvolvidos pode-se ainda encontrá-lo.

Embora tenhamos apresentado resumidamente as dificuldades teóricas com relação ao conceito empreendedor/empresário, o leitor deve ter notado que o problema conceitual exige uma solução antes de se tomar qualquer decisão num projeto de investigação empírica que tenha "homens de empresa" como unidade de análise.

CONCEITO DA CEPAL

A conceituação da CEPAL - que no início da década de 60 patrocinou estudos sobre empresários latino-americanos - já leva em consideração as funções múltiplas dos homens de empresas contemporâneos. As funções que caracterizariam o empresário seriam, segundo a CEPAL, a aceitação do risco e da incerteza; planejamento e inovação; coordenação administrativa; e supervisão para os aspectos de rotina. Segundo a CEPAL, a abordagem do economista tende a privilegiar, no processo de desenvolvimento econômico, as seguintes características nas funções empresariais:

- 1 - a aceitação do risco e da incerteza;
- 2 - a inovação; e
- 3 - a organização e direção dos negócios das empresas.

As funções de organização e direção dos negócios, que são típicas de administradores profissionais, são vistas pela CEPAL como sendo também características empresariais. Por outro lado, em empresas multinacionais operando em países em desenvolvimento, os agentes econômico-financeiros não se qualificariam como empresários (muito menos como empreendedores schumpeterianos) porque as funções 1 e 2 geralmente não são exercidas com autonomia.

Portanto, esta conceituação do economista ainda não resolve o problema de definição do conceito.

TIPOLOGIA DE KILBY

Recentemente, Kilby¹ propôs que seja abandonada a tradição teórica que enfatiza as funções inovadoras e expansionistas do empreendedor em favor de uma conceituação que leve em conta a realidade empírica de economias distintas, pois segundo ele, em países subdesenvolvidos, o empreendedor tem de assumir funções as mais diversas. "Nosso ponto de partida é a seguinte observação: todos os construtores de teoria, a despeito de sensíveis insights e distinções com relação a problemas específicos, acabam postulando que o empreendedor criativo (ou orientado para a realização, ou racional, ou inovador) com sua aptidão especial existe ou não existe, e que o desempenho nos negócios é uniformemente indistinto e tradicional, ou

¹Kilby, op. cit., p. 29.

é inovador e expansionista em todos os aspectos. A experiência deste autor na África Ocidental e na leitura cuidadosa da literatura empírica sobre o assunto em outros países subdesenvolvidos sugere que esta concepção binária do problema empresarial não é nem frutífera e nem está de acordo com o que observamos".

Kilby relaciona treze papéis ou tipos de atividades específicas para o empreendedor em economias subdesenvolvidas, a saber:

1. - percepção de oportunidades no mercado (originais ou imitativas)
2. - ganhar controle de recursos escassos
3. - aquisição de insumos
4. - comercialização do produto e responder à competição
5. - lidar com a burocracia pública (concessões, licenças, taxas)
6. - direção das relações humanas dentro da empresa
8. - direção financeira
9. - direção de produção (controle por documentos escritos, supervisão, coordenando fluxos de insumos e pedidos, manutenção)
10. - controle e supervisão da fábrica como um todo
11. - introdução de métodos de engenharia industrial (minimizando insumos por meio de um dado processo de produção)

12 - melhoria do nível dos processos de produção e da qualidade do produto; e

13 - introdução de nomes técnicos de produção e produtos.

Estes papéis são categorizados por Kilby em quatro subgrupos. Assim, poderíamos chamar de relações de mercado os papéis de 1 a 4; os 5, 6 e 7 de administração política; 8 e 9 de controle administrativo; e de tecnológico os papéis de 10 a 13. A caracterização de Kilby foi elaborada com base em evidências empíricas do mundo empresarial contemporâneo, não havendo dúvidas de que as atividades listadas por ele são realmente necessárias às empresas capitalistas. De acordo com sua elaboração, os elementos "inovação" e "accitação do risco" não podem ser mais considerados como as características básicas do empreendedor. Há várias outras atividades que, dependendo da economia, do porte da empresa, nível tecnológico, etc., são tão importantes quanto outras atividades tidas, classicamente, como constitutivas da função empresarial.

Como há, pelo menos, 13 funções importantes a serem executadas pelos homens de empresa, também poderemos ter vários tipos de empreendedores. No entanto, não se tratará mais do empreendedor clássico, mas do homem de empresa, o empresário, caracterizado pelo desempenho de papéis diferenciados. É claro que haverá situações em que o empresário poderá desempenhar vários desses papéis ao mesmo tempo (caso de economias mais simples e/ou pequenas empresas), mas a tendência, desde que haja diversificação econômica e aceleração do processo de desenvolvimento, é no sentido de diferenciação de tipos de empresário de acordo com as atividades que precisam ser execu-

das, a fim de que a empresa seja bem sucedida. Se aceitarmos a tipologia de papéis elaborada por Kilby, poderemos identificar empiricamente uma tipologia de empresários correspondente. Ou seja, poderemos, na realidade sócio-econômica, encontrar o empresário-empresendedor, o empresário-administrador, o empresário-financeiro, o empresário-inovador-tecnológico, etc. Kilby, por exemplo, sustenta ter a evidência empírica demonstrado, para países de desenvolvimento retardado, ser mais comum encontrar-se empresários que desempenham papéis relacionados com as dimensões relações de mercado e administração política do que empresários que desempenham atividades de controle administrativo e tecnológico.

APÊNDICE B

METODOLOGIA DA PESQUISA

A) DEFINIÇÃO DA POPULAÇÃO

A princípio, estudamos a possibilidade de utilização dos dados de empresas constantes das revistas VISÃO (Quem é quem na economia brasileira), BANAS (As grandes companhias) e EXAME (Maiores e melhores). O maior problema que encontramos foi quanto à representatividade destas listas.

A seguir, como um meio de sanar essa deficiência, recorreremos aos cadastros de empresas das federações estaduais de indústrias. No entanto nem todos os cadastros disponíveis se referiam ao mesmo ano, o que nos impossibilitaria o uso de variáveis financeiras tais como capital social, patrimônio líquido, receita operacional, e outras como medidas de porte, devido à falta de dados comparativos entre estados da Federação e gêneros de indústria. Avaliámos, também, a utilização do critério de pessoal ocupado em cada empresa como medida de porte. Mas, a medida em que se efetuava o levantamento surgiram diversos problemas tais como: não observância dos cadastros da classificação por gênero de indústria adotada pelo IBGE além da não existência de cadastros para alguns estados do país.

Tendo em vista esses problemas e o fato de o levantamento das informações nos cadastros ser um processo muito dispendioso em termos de tempo, decidimos abandonar o uso dessa fonte.

Finalmente, decidimos utilizar o arquivo de empresas do Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ - da Secretaria de Receita Federal do Ministério da Fazenda. A vantagem deste arquivo está vir-

culada ao fato de ele ser o mais completo arquivo de empresas existentes no Brasil, o que nos permite gerar cientificamente uma amostra aleatória representativa - por região geográfica e por gênero, da indústria - da indústria de transformação. Como critério de porte, decidimos utilizar a receita operacional da empresa, por razões que serão discutidas adiante.

Durante os primeiros entendimentos com o SIERPRO - que armazena e processa essas informações - aventamos a possibilidade de obtermos dados financeiros das empresas que seriam de grande utilidade na análise empírica. Entretanto, esses dados não poderiam ser fornecidos para cada empresa individualmente. Chegamos, afinal, a uma proposta, apresentada à Secretaria da Receita Federal, pela qual as empresas seriam ordenadas por ordem decrescente de receita operacional, procedimento que possibilitou classificar, segundo cada gênero e setor de indústria e cada estado, as empresas pequenas, médias e grandes. Embora esta solução não permita uma comparação cardinal (isto é, não forneça o valor para cada empresa) entre empresas em termos de receita operacional, bem como não forneça informações financeiras por empresa, em sua essência a listagem é satisfatória para os propósitos científicos de amostragem inerentes a nossos interesses.

B) MEDIDAS DE PORTE

A escolha de uma variável como indicador do porte da empresa constituiu-se num dos problemas mais complexos para estudos ou programas que necessitem de uma classificação industrial. Dois aspectos principais podem ser ressaltados:

a) os de natureza teórica, que são discutidos no âmbito de estudos de nível acadêmico e de órgãos internacionais, sobre qual seria o indicador mais adequado de porte.

b) os de natureza empírica, que estão muito relacionados com os propósitos específicos dos estudos ou programas a serem elaborados e que dependem da possibilidade de existência e acesso às informações necessárias para a definição de porte.

Para os objetivos do projeto Empresário Nacional, tendo em vista a adequação aos dois aspectos mencionados acima, examinamos, a princípio, a possibilidade de utilizarmos a variável número de empregados.

Esta variável, a mais comumente utilizada, é relativamente de fácil manipulação, bastante homogênea e muito adequada para estudos comparativos aos níveis regional, nacional e internacional¹.

Como em nosso projeto daríamos ênfase ao ângulo financeiro da atuação empresarial e a comparações entre gêneros de indústrias, concluímos que variável número de empregados, apesar de suas inúmeras vantagens, não seria a mais recomendável. Em primeiro lugar porque privilegia as empresas com uma maior relação trabalho/capital, fato que vai de encontro aos nossos propósitos, uma vez que estávamos interessados num viés oposto, isto é, que desse mais importância ao fator capital ao invés de ao fator trabalho. Em segundo lugar traria

¹ Para uma discussão mais completa e pormenorizada dos critérios de definição do porte de empresas, veja Frederico J.O. Robalinho de Barros, Pequenas e Médias Indústrias: Análises dos Problemas Incentivos e sua Contribuição ao Desenvolvimento. Rio de Janeiro, Relatório de Pesquisa nº 17, IPEA/INPES, 1973.

dificuldades para as comparações intra-gêneros e inter-gêneros devido a diferentes processos de produção com maior ou menor grau de automação, e conseqüentes necessidades de recursos financeiros tanto para capital fixo quanto para capital circulante.

Um outro critério de porte que é comumente utilizado em estudos industriais é o de Valor da Transformação Industrial. Este critério considera o valor que cada unidade produtora adiciona à renda nacional, na forma de remuneração dos fatores de produção. Não utilizamos este critério por dois principais motivos: Em primeiro lugar, por ser calculado como um resíduo entre o valor do produto final e o valor dos produtos intermediários utilizados em sua elaboração, não reflete adequadamente, por gênero de indústria e por região geográfica, os aspectos financeiros envolvidos nessa produção. Em segundo lugar, embora para estudos agregados de gêneros de indústria esses dados sejam publicados nos Censos industriais e em outras publicações do IBGE, são extremamente difíceis de serem obtidos para empresas individuais e para outros anos que não o de realização dos Censos.

Decidimos, pois, pela escolha de uma variável financeira como critério de porte. Para essa finalidade, identificamos quatro variáveis: Ativo Total, Ativo Fixo, Patrimônio Líquido e Receita Operacional ou Faturamento.

Dentre estas variáveis, selecionamos a receita operacional (faturamento), que nos pareceu a mais apropriada. Em primeiro lugar, porque no setor industrial representa melhor, em termos dinâmicos, o desempenho operacional da empresa. Em segundo lugar, os dados de balanço (ativo total, ativo fixo e patrimônio líquido) apresentam

problemas com relação a diferenças entre o valor contábil e o valor de mercado, problema este agravado pelos altos índices inflacionários dos últimos anos. Finalmente, porque é o dado comum nas declarações de rendimentos de empresas de qualquer tipo de natureza jurídica e, portanto, é a variável de mais fácil obtenção junto à SRF-SERPRO. Após escolhido o indicador de porte, a próxima etapa foi a determinação dos limites dos estratos de pequenas, médias e grandes empresas. A nossa tarefa foi bastante facilitada pela existência dos critérios de classificação de porte do PROGIRO (Programa Especial para o Financiamento de Capital de Giro), estabelecidos em março de 1977. De acordo com esses critérios, que também adotamos em nossa pesquisa, obtivemos as seguintes classes:

1. Pequenas empresas industriais: faturamento anual até 35.000 valores de referência.

2. Médias empresas: faturamento anual de até 85.000 valores de referência.

3. Grandes empresas: faturamento anual de 85.000 ou mais valores de referência. Valor de referência, estabelecido pelo Decreto nº 75.704 de 8 de maio de 1975, é calculado anualmente pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República. Utilizamos o maior valor de referência vigente no país.

C) ESCOLHA DAS REGIÕES

Ao realizar uma pesquisa sobre o empresário, objetivou-se, pela primeira vez no Brasil, desenvolver um estudo de âmbito nacional. A obtenção de

uma representatividade nacional no estudo foi uma das grandes preocupações do planejamento desta pesquisa.

Solicitou-se ao SRF-SERPRO que as informações sobre cada empresa da população fossem tabuladas para cada estado da federação. Isso nos permitiu bastante flexibilidade para a agregação dos estados segundo a divisão regional que julgamos mais apropriada para as características peculiares da indústria de transformação do Brasil.

- Região I - São Paulo;
- Região II - Rio de Janeiro, Espírito Santo e M.Gerais;
- Região -III- Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul;
- Região - IV - Bahia, Pernambuco, Paraíba, Rio G.do Norte, Ceará;
- Região - V - Piauí, Maranhão, Pará, Amazonas, Acre, Mato Grosso do Norte, Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal e Territórios.

Como pode ser visto por esta divisão regional, nosso conceito de região segue critérios de polarização econômica das atividades industriais.

Excluimos da pesquisa os estados do Amazonas, Pará, Piauí, Maranhão, Mato Grosso do Norte, Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal e Territórios nos quais existiam apenas 43 empresas nacionais de grande porte.

Estes estados comporiam a Região V da pesquisa, no entanto, como a maioria das 43 empresas estava associada a grupos industriais de outras regiões, decidimos não incluí-las na população.

D) SELEÇÃO DOS GÊNEROS INDUSTRIAIS

Solicitou-se ao SRF-SERPRO que as informações das empresas constantes da população fossem fornecidas segundo gêneros e grupos (critérios IBGE) ou por atividades e sub-atividades (critério SERPRO). Tivemos, pois, bastante liberdade para classificarmos os grupos ou sub-atividades de indústrias objetivando uma classificação mais analítica para nossos propósitos.

Na fase de organização e escolha da amostra, adotamos a classificação que segue em linhas gerais a divisão da indústria de transformação em 21 gêneros industriais. Para as fases de interpretação e análise dos dados obtidos usamos outro tipo de classificação industrial, a nível mais agregado, ou seja, ao nível de Setores. Assim, os 21 gêneros foram agregados nos seguintes Setores:

- Setor I - Bens de Consumo
- Setor II - Bens de Capital
- Setor III - Bens de Consumo Durável e Insumos
- Setor IV - Outros Produtos

No entanto, ao nível descritivo deste estudo as comparações setoriais não foram realizadas.

E) OUTROS ASPECTOS METODOLÓGICOS

Ao final de, aproximadamente, 10 meses de trabalho de campo, foram realizadas, nas quatro regiões geográficas estabelecidas, um total de 268 entrevistas com empresários industriais da população de empresas de Grande Porte. Desse total, 17 entrevistas foram excluídas da análise por não atenderem aos critérios metodológicos que orientaram o modelo amostral da pesquisa, uma vez que se constatou, por exemplo, que alguns dos 17 entrevistados não eram os dirigentes máximos das empresas e que outros não eram empresários nacionais privados, posto que as empresas que dirigiam eram multinacionais. A identificação de empresas multinacionais na população de 2.175 empresas industriais de Grande Porte ocorreu também durante a fase de trabalho de campo que se seguiu ao estudo da relação de empresas fornecida pela Secretaria da Receita Federal referente ao exercício Fiscal 1975 - Ano-Base 1974. Com o auxílio de várias fontes de informações, tais como Guia Interinvest, Quem é Quem (Visão), Brasil Industrial (Banas) e outras, conseguimos, inicialmente, identificar 506 empresas multinacionais, 13 estatais e/ou de economia mista, uma empresa não industrial e uma sob intervenção federal, o que nos levou a aceitar, preliminarmente, como sendo de 1.654 o número de empresas nacionais privadas da população de empresas da indústria de transformação. Com o desenvolvimento do trabalho de campo, verificamos que este número não correspondia à realidade, pois outras empresas multinacionais foram identificadas. Além disso, constatamos existirem empresas que encerraram suas atividades e empresas que, embora classificadas pela Receita Federal como sendo industriais, eram tipicamente empresas comerciais. Essas considerações sobre a população de empresas nos remetem a um outro problema metodológico. A relação de empresas fornecida pela

Secretaria da Receita Federal, segundo dados do Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas do Ano-Base 1974, foi utilizada para a extração de uma amostra de empresários industriais. Estes constituem a unidade de análise da pesquisa e não as empresas constantes da relação do Imposto de Renda, a qual foi utilizada como fonte para a constituição da população e respectiva amostra de empresários nacionais privados da indústria de transformação. Conforme as orientações teóricas e metodológica do projeto da pesquisa, definimos como empresário o dirigente máximo, de direito e/ou de fato, de uma empresa industrial nacional privada. Por não termos a empresa como unidade da análise, todo e qualquer empresário que fosse dirigente máximo de duas ou mais empresas de Grande Porte, sorteadas na amostra, deveria ser entrevistado apenas uma vez; em outras palavras seria entrevistado como dirigente máximo da empresa cuja posição no sorteio precedia à de outra(s) empresa(s). Portanto, grupos de empresas com o mesmo dirigente máximo, mesmo sorteados em diferentes gêneros e/ou setores da indústria de transformação, foram eliminados da amostra excetuando-se a empresa que foi sorteada em primeiro lugar. Isto contribuiu, também, para a redução da população de empresários e, conseqüentemente, obrigou-nos a substituir algumas dezenas de casos (empresas), originalmente sorteadas, tendo como fonte a listagem de empresas fornecidas pela Secretaria da Receita Federal.

Para assegurar a representatividade da amostra, possibilitando generalizar seus resultados para todo o país, excetuando-se os estados do Amazonas, Pará, Piauí, Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal, que, como já foi dito, existiam 43 empresas de grande porte que foram intencionalmente retiradas do sorteio, utilizou-se uma amostra estratificada segundo as várias Regiões de Localização das Empresas e Setores (constituídas pela agregação de gêneros industriais) da Indústria de Transformação.

A estratificação por Setor foi determinada pela participação relativa de cada um no conjunto total de empresas. Dentro de cada Setor, foi mantida também a participação relativa de cada gênero, de acordo com a participação relativa empírica observada numa população de 1.611 empresas relacionadas pela Secretaria da Receita Federal. A amostra entrevistada de 251 dirigentes máximos de grandes empresas nacionais privadas da indústria de transformação foi obtida de maneira proporcional como indicava o modelo amostral teórico da pesquisa. Assim, em cada gênero dentro do Setor, foram entrevistadas percentagens de elementos aproximadamente iguais às percentagens existentes, empiricamente, numa população de 1.611 empresas.

A metodologia utilizada visou mensurar variáveis factuais e atitudinais que permitissem estudar o ator empresário tendo em vista dois principais objetivos da pesquisa do tipo survey, ou seja, descrever e explicar fenômenos com base em informações verbais das unidades de análise. Por ser descritiva, a análise dos dados a seguir apresentada objetivou ressaltar os principais resultados encontrados durante o exame de como se encontram distribuídas as variáveis pesquisadas. Assim, o objetivo aqui não foi explicar porque a distribuição de uma variável ocorre de uma determinada forma, mas descrever a distribuição encontrada empiricamente.

entrevista n.º	questionário n.º

APÊNDICE C

O Empresário Nacional Privado da Indústria de Transformação

Porte:	_____
Gênero:	_____
Sector:	_____
Estado:	_____
Região:	_____
Forma Jurídica:	_____
N.º da Amostra:	_____

Iniciando a entrevista, gostaríamos de fazer ao Sr. algumas perguntas visando recolher informações e dados sobre esta empresa, o que, certamente, nos possibilitará caracterizá-la de modo mais objetivo.

1. Qual a forma jurídica desta empresa?

- 1 - Sociedade Anônima de Capital Fechado/Companhia Fechada
- 2 - Sociedade Anônima de Capital Aberto/Companhia Aberta
- 3 - Sociedade por Cotas de Responsabilidade -- Ltda.
- 4 - Sociedade em Nome Coletivo
- 5 - Sociedade de Capital e Indústria
- 6 - Filial de Empresa Sediada no Exterior
- 7 - Outra. Qual?

8 - NS

9 - NR

2. Qual o ramo industrial desta empresa?

88 - NS

99 - NR

3. Em que ano foi fundada esta empresa?

Ano _____

888 - NS

999 - NR

4. O Sr. poderia nos dizer quem foi o fundador(es) desta empresa?

8 - NS

9 - NR

5. O Sr. poderia fazer um pequeno resumo da história da origem do capital desta empresa quando da sua fundação?

88 - NS 99 - NR

5.1. Este capital foi proveniente de que setores da economia?

8 - NS 9 - NR

6. Houve qualquer tipo de participação estrangeira no capital inicial desta empresa?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

7. Desde a sua fundação, qual ou quais alterações profundas que, em sua opinião, já ocorreram na vida desta empresa?

77 - Não ocorreram alterações 88 - NS 99 - NR

8. Esta empresa controla, é controlada ou está coligada a uma outra empresa?

- 1 - Controladora
- 2 - Controlada
- 3 - Coligada
- 4 - Não faz parte de grupo de empresas
- 5 - Outras

8 - NS 9 - NR

ENTREVISTADOR: Não Aplicar para PME a Pergunta 9

9. Esta empresa participa com mais de 1% do capital de algum banco ou instituição financeira?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

10. Algum banco ou instituição financeira, excetuando Fundos Fiscais 157 e Fundos Mútuos de Investimento, participa do capital desta empresa?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

▶ 10.1. Qual é, aproximadamente, a percentagem do capital desta empresa detida por banco ou instituição financeira?

Percentagem: _____ %

77 - NA 88 - NS 99 - NR

11. Algum membro da direção desta empresa, inclusive o Sr., pertence ao conselho de administração de algum banco ou de uma outra instituição financeira?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

12. Já com relação à direção desta empresa, o Sr. poderia, por favor, informar se dela participa algum representante de banco ou instituição financeira seja como conselheiro ou como diretor?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

13. Alguma empresa estrangeira ou sócio estrangeiro não residente no país participa do capital desta empresa?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

→ 13.1. Quais as razões fundamentais que levaram esta empresa a aceitar a participação estrangeira em seu capital?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

→ 13.2. Nesta empresa, qual o percentual de participação direta de estrangeiros e qual o percentual de sua participação indireta, via *holdings*, sob controle estrangeiro? E qual a participação estrangeira no capital votante, via ações ordinárias?

Percentual	Direta	Indireta (<i>holdings</i>)	Capital votante
Até 5%	_____	_____	_____
6 a 10%	_____	_____	_____
11 a 20%	_____	_____	_____
21 a 30%	_____	_____	_____
31 a 40%	_____	_____	_____
41 a 50%	_____	_____	_____
Mais de 50%	_____	_____	_____
	77 - NA	77 - NA	77 - NA
	88 - NS	88 - NS	88 - NS
	99 - NR	99 - NR	99 - NR

14. Qual é, aproximadamente, o número total de pessoas empregadas atualmente nesta empresa?

Total de empregados _____ 88888 - NS 99999 - NR

15. Deste total, qual é, aproximadamente, o número ou a percentagem de operários que trabalham nesta empresa?

Número de operários _____ 77777 - NA 88888 - NS 99999 - NR
 ou
 percentagem _____ 77 - NA 88 - NS 99 - NR

16. Independente da vontade da direção desta empresa, ocorre no momento capacidade ociosa nesta empresa?

1 - Sim

2 - Não

8 - NS

9 - NR

17. Em relação à sua linha de produção nos últimos cinco anos, o Sr. diria que atualmente esta empresa está procurando diversificar sua produção ou está procurando manter uma especialização industrial?

1 - Diversificando

2 - Especializando

8 - NS

9 - NR

18. Quais são os principais motivos que levam esta empresa a procurar diversificar e/ou especializar sua produção?

88 - NS

99 - NR

19. Quais são os objetivos desta empresa para os próximos anos?

88 - NS

99 - NR

20. Como ela pretende alcançar tais objetivos?

77 - NA

80 - NS

99 - NR

21. O Sr. poderia nos dizer quais os quatro fatores que o Sr. considera mais importantes para decidir sobre a localização de uma empresa industrial no Brasil?

Por favor, leia todas as alternativas antes de responder:

ENTREGAR CARTÃO A

- 01 () Disponibilidade de mão-de-obra especializada
- 02 () Incentivos fiscais do Município ou do Estado
- 03 () Proximidade de fontes adequadas de matérias-primas
- 04 () Proximidade de um grande mercado para os produtos da empresa
- 05 () Existência de uma boa infra-estrutura de transportes, comunicações, energia elétrica
- 06 () Áreas ou distritos industriais adequados
- 07 () Disponibilidade de mão-de-obra abundante e barata
- 08 () Proximidade de áreas metropolitanas onde existam atividades culturais, educacionais, esportivas e recreativas
- 09 () Eficiente rede local de estabelecimentos bancários e financeiros
- 10 () Existência de um grande número de indústrias na região
- 11 () Razões pessoais
- 12 () Outros fatores. Quais?

88 - NS

59 - NR

RECEBER CARTÃO A

22. Considerando como faturamento das empresas industriais o total da soma resultante das vendas de produtos e da prestação de serviços pela empresa, o Sr. poderia nos informar qual foi o total do faturamento desta empresa no ano de 1977?

Total do Faturamento: Cr\$ _____

88288888 - NS 99999999 - NR

23. Do total do faturamento desta empresa no ano de 1977, qual foi aproximadamente o percentual apurado através da produção por encomenda _____ %

777 - NA

888 - NS

999 - NR

23.1. E qual foi aproximadamente o percentual apurado através da produção para estoque _____ %

777 - NA

888 - NS

999 - NR

Questões relativas à tecnologia sempre são importantes em qualquer estudo ou pesquisa sobre a indústria privada nacional. Por isso, faremos, a seguir, algumas perguntas ao Sr. que estão, direta ou indiretamente, relacionadas com o problema tecnológico.

24. A tecnologia utilizada para o processo de produção desta empresa na época de sua instalação foi:

- 1 - Elaborada no Brasil
- 2 - Elaborada no exterior
- 3 - Parte elaborada no Brasil, parte no exterior

8 - NS 9 - NR

24.1 Em que país?

País: _____

77 - NA 88 - NS 99 - NR

25. Algumas áreas técnicas acreditam que os contratos de licenciamento de tecnologia externa, ou seja, a utilização de *know-how* estrangeiro mediante pagamento de *royalties* e assistência técnica, tornam as empresas licenciadas virtualmente dependentes da política de desenvolvimento tecnológico das empresas estrangeiras que concedem licenças. O Sr. acredita ou não na validade deste fato?

- 1 - Acredita
- 2 - Não Acredita
- 3 - Depende

88 - NS 99 - NR

25.1. Por que?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

26. Esta empresa já foi procurada ou já procurou, por iniciativa própria, organizações ou instituições governamentais de qualquer natureza que oferecem auxílio ou apoio para o desenvolvimento tecnológico das empresas nacionais?

- 1 - Sim, iniciativa própria
- 2 - Sim, foi procurada
- 3 - Não

8 - NS 9 NR

26.1. Quais foram as instituições contatadas?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

ENTREVISTADOR: Aplicar a Pergunta 27 apenas para PME

27. Esta empresa já manteve contato com o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa – CEBRAE – visando receber algum tipo de assistência deste órgão?

- 1 – Sim
- 2 – Não

7 – NA 8 – NS 9 – NR

27.1. Quais foram os resultados dos contatos com o CEBRAE?

77 – NA 88 – NS 99 – NR

27.2. Uma vez que este órgão tem como objetivo colaborar com o empresariado, por que esta empresa não manteve contato com o CEBRAE?

77 – NA 88 – NS 99 – NR

28. Esta empresa possui algum órgão ou departamento especializado para o desenvolvimento de processos ou equipamentos para a produção?

- 1 – Sim
- 2 – Não

8 – NS 9 – NR

29. Nos últimos tempos o governo tomou uma série de medidas criando obstáculos à importação de bens de capital.

O Sr. crê que essas medidas têm acarretado mais benefícios do que prejuízos ou mais prejuízos do que benefícios para esta empresa?

- 1 - Mais benefícios do que prejuízos
- 2 - Mais prejuízos do que benefícios

8 - NS

9 - NR

29.1. Por que?

88 - NS

89 - NR

30. Em relação à atual política brasileira de desenvolvimento de uma tecnologia própria, o Sr. acha que as decisões mais importantes:

ENTREVISTADOR: Lê Apenas as Três Primeiras Alternativas

- 1 - Têm sido propostas pelo setor privado e tomadas pelo governo
- 2 - Têm sido formuladas e tomadas pelo governo ou
- 3 - Têm sido tomadas pelo governo, ouvido o setor privado?
- 4 - Nenhuma destas. O Sr. poderia, então, dizer o que acha que ocorre?

8 - NS

9 - NR

31. O Instituto Nacional da Propriedade Industrial — INPI — é, por força legal, o regulador do processo de transferência de tecnologia estrangeira para as empresas brasileiras.

O Sr. acredita ser o INPI um órgão adequado, dado os seus objetivos e o seu desempenho, para melhorar ou reforçar a posição negociadora dos empresários nacionais junto aos licenciadores estrangeiros de tecnologia?

- 1 — Acha ser adequado
- 2 — Não acha ser adequado

8 — NS 9 — NR

31.1. Por que?

77 — NA 88 — NS 99 — NR

A todos os empresários que entrevistamos temos feito perguntas que abordam o ângulo financeiro da empresa industrial brasileira. As perguntas que se seguem são de vital importância para que esta pesquisa resulte numa melhor compreensão dos problemas financeiros do setor industrial privado.

32. Dentro da seguinte lista de objetivos de planejamento econômico-financeiro, o Sr. poderia assinalar quais os dois que têm sido o alvo principal das preocupações desta empresa nos últimos três anos?

ENTREGAR CARTÃO B

- 01 – Diminuição dos custos diretos ou indiretos
 - 02 – Expansão das vendas
 - 03 – Manutenção da posição de mercado
 - 04 – Reajuste dos preços industriais
 - 05 – Redução do nível de endividamento
 - 06 – Redução das despesas financeiras
 - 07 – Aumento da rentabilidade
 - 08 – Expansão das instalações
 - 09 – Outros objetivos não mencionados por nós. Exemplificar.
-
-
-
-

88 – NS

99 – NR

RECEBER CARTÃO B

33. Nesta empresa, qual tem sido, aproximadamente, nos últimos três anos, o percentual médio das despesas financeiras em relação ao total do faturamento?

Percentual médio: _____ %

88 – NS

99 – NR

34. O Sr. diria que este percentual médio se comportou:

- 1 – Acima das previsões da empresa
- 2 – Dentro das previsões da empresa
- 3 – Abaixo das previsões da empresa

8 – NS

9 – NR

35. No processo de obtenção de recursos de terceiros para aplicação de longo prazo, quais as duas principais fontes mais utilizadas por esta empresa durante os últimos três anos?

ENTREGAR CARTÃO C

- 01 – Bancos Comerciais Privados
 - 02 – Bancos Comerciais Oficiais
 - 03 – Sistema BNDE (BNDE, subsidiárias e FINAME)
 - 04 – Bancos Regionais e Estaduais de Desenvolvimento
 - 05 – Bancos de Investimentos
 - 06 – Recursos Captados no Exterior através da Lei 4.131
 - 07 – Recursos Captados através da Resolução nº 63 do Banco Central
 - 08 – Crédito de Fornecedores
 - 09 – Recursos de Coligadas, *Holding* e Subsidiárias
 - 10 – Outras fontes. Exemplificar.
-
-
-

88 – NS 99 – NR

RECEBER CARTÃO C

36. Do total de recursos exigíveis de longo prazo, qual foi aproximadamente a percentagem nos últimos 3 anos obtida através de instituições oficiais de crédito?

Percentagem: _____ %

888 – NS 999 – NR

37. O nível de endividamento é a relação percentual entre o passivo exigível e o patrimônio líquido. Portanto, o nível de endividamento pode se situar acima ou abaixo de 100%. Qual seria o nível máximo de endividamento a partir do qual o Sr. consideraria perigoso para a segurança desta empresa?

Percentagem: _____ %

88 – NS 99 – NR

38. Qual a percentagem de recursos próprios, no montante total do investimento, que o Sr. considera aconselhável para esta empresa iniciar um novo investimento?

Percentagem: _____ %

88 – NS 99 – NR

39. Esta empresa já recorreu à alguma forma de *leasing*?

1 -- Sim

2 -- Não

8 -- NS

9 -- NR

39.1. Quais as duas principais vantagens que esta empresa encontrou na utilização de *leasing*?

77 -- NA

88 -- NS

99 -- NR

40. Com relação ao financiamento do capital de giro desta empresa, qual tem sido, aproximadamente, nos últimos três anos, o percentual médio dos recursos próprios?

Recursos próprios: _____ %

888 -- NS

999 -- NR

Recursos de terceiros: _____ %

888 -- NS

999 -- NR

41. E com relação ao ativo fixo? Qual tem sido, aproximadamente, nos últimos três anos, o percentual médio de recursos próprios?

Recursos próprios: _____ %

888 -- NS

999 -- NR

Recursos de terceiros: _____ %

888 -- NS

999 -- NR

Passando para um tema diferente.

42. O combate à poluição é hoje em dia um tema discutido na maioria dos países industrializados e mesmo no Brasil.

Este problema tem relação com a indústria e, provavelmente, o Sr. já se ocupou dele de alguma forma. Como o Sr. vê este problema de um modo geral?

88 -- NS

99 -- NR

43. Que medidas efetivas esta empresa já tomou com relação ao problema da poluição industrial?

88 - NS 99 - NR

Nesta pesquisa também estamos interessados em ouvir a opinião dos empresários sobre órgãos governamentais com os quais as empresas industriais se relacionam de alguma forma. Neste caso, encontram-se, por exemplo, o Banco do Brasil e o BNDE. Com relação a este último:

44. O Sr. como empresário industrial já se utilizou do sistema BNDE, o qual compreende, além do próprio Banco, suas subsidiárias IBRASA, EMBRAMEC e FIBASE, e sua agência especial FINAME?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

44.1. De quais órgãos do sistema BNDE o Sr. já obteve recursos?

- | | | | |
|--------------|--------|--------|--------|
| 1 - IBRASA | 7 - NA | 8 - NS | 9 - NR |
| 2 - FIBASE | 7 - NA | 8 - NS | 9 - NR |
| 3 - EMBRAMEC | 7 - NA | 8 - NS | 9 - NR |
| 4 - FINAME | 7 - NA | 8 - NS | 9 - NR |
| 5 - Outros: | | | |

45. Gostaríamos de saber do Sr. quais seriam suas críticas sobre o sistema BNDE.

77 - Não tem críticas a fazer

88 - NS

99 - NR

45.1. E quais seriam suas sugestões para que este sistema aprimorasse o atendimento que deve prestar ao setor industrial?

77 - Não tem sugestões

88 - NS

99 - NR

46. Esta empresa já manteve contatos com bancos de desenvolvimento estaduais ou regionais?

1 - Sim

2 - Não

88 - NS

99 - NR

46.1. Qual é a avaliação que o Sr. faria do atendimento proporcionado pelos bancos de desenvolvimento regionais e estaduais?

77 - Não teve contatos

88 - NS

99 - NR

47. Como empresário industrial, quais seriam suas críticas sobre o Banco do Brasil?

77 - Não tem críticas a fazer

88 - NS

99 - NR

47.1. E quais seriam suas sugestões para que o Banco do Brasil aprimorasse o atendimento ao setor industrial?

77 - Não tem sugestões

88 - NS

99 - NR

Neste ponto da entrevista, introduziremos questões relativas ao sistema financeiro, visando obter do Sr. informações e opiniões sobre este setor da economia com o qual o empresário industrial mantém um relacionamento constante.

48. Nos últimos três anos, o Sr. como dirigente desta empresa provavelmente recorreu ao crédito dos bancos comerciais privados. O Sr. poderia indicar, neste cartão, as duas principais finalidades para as quais o Sr. recorreu a este tipo de crédito?

ENTREGAR CARTÃO D

- 01 – Novas instalações
 - 02 – Ampliação das instalações já existentes
 - 03 – Campanha de promoções e vendas
 - 04 – Financiamento de importação e exportação
 - 05 – Compra de máquinas e equipamentos
 - 06 – Suprimento de capital de giro
 - 07 – Diversificação da produção
 - 08 – Outras finalidades. Exemplificar.
-
-
-
-

77 – Não recorreu a bancos comerciais 88 – NS 99 – NR

RECEBER CARTÃO D

49. Quando o Sr. recorreu aos bancos comerciais privados para estas finalidades, excetuando a destinada ao suprimento de capital de giro, o Sr. chegou a pensar em recorrer a outras fontes alternativas de crédito?

- 1 - Sim
- 2 - Não
- 3 - Recorreu a bancos e a outras fontes ao mesmo tempo

7 - NA

8 - NS

9 - NR

49.1. Quais?

77 - NA

88 - NS

99 - NR

49.2. Por que o Sr. não utilizou estas fontes alternativas?

77 - NA

88 - NS

99 - NR

50. Dentre as seguintes condições, quais são as duas que acarretam maiores dificuldades quando o Sr. procura obter empréstimos para esta empresa junto a bancos comerciais?

ENTREGAR CARTÃO E

- 01 - Exigências excessivas de garantias reais, tais como imóveis e equipamentos, etc.
- 02 - Elevado saldo médio bancário
- 03 - Exigência excessiva de garantias pessoais, tal como aval-pessoal de diretor
- 04 - Exigência de compra de ações do banco
- 05 - Altas taxas de juros
- 06 - Exigência de compra de letra de câmbio
- 07 - Exigência de compra de apólice de seguro em seguradora do grupo bancário
- 08 - Outras condições que não mencionamos. Quais?

88 - NS

99 - NR

RECEBER CARTÃO E

51. O Sr. poderia nos dizer quais destas condições caracterizam mais o Banco do Brasil e quais caracterizam mais os bancos comerciais privados no que diz respeito às condições de acesso ao crédito?

ENTREVISTADOR: Ler Condições

	Banco do Brasil	Bancos Comerciais Privados	Não há diferença	
01 — Maior volume de crédito	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
02 — Maior prazo de crédito	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
03 — Maior possibilidade de saque a descoberto	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
04 — Menores juros	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
05 — Menos exigências de garantias reais e pessoais	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
06 — Menos demora na negociação e liberação de crédito	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
07 — Maior exigência de reciprocidade	_____	_____	_____	88 - NS 99 - NR
08 — Outras condições que não mencionamos. Quais?	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	

52. O Sr. acha que a política de atuação dos bancos comerciais privados atende, adequadamente, aos interesses e necessidades da indústria privada nacional?

- 1 — Sim
- 2 — Não

8 - NS 9 - NR

52.1. Por que?

27 - NA 88 - NS 99 - NR

Agora, gostaríamos de ter a sua opinião com relação a vários tópicos que dizem respeito a problemas de política industrial.

53. O Sr. como empresário industrial poderia nos indicar com quais dos seguintes aspectos se julga familiarizado?

ENTREGAR CARTÃO F

- 01 - Diretrizes industriais contidas no II PND
- 02 - Orçamento plurianual de investimentos da União
- 03 - Filosofia de atuação do CADE
- 04 - Plano de atuação do BNDE e suas subsidiárias
- 05 - Metas de atuação industrial do CDI
- 06 - Diretrizes de industrialização da SUDAM e/ou da SUDENE
- 07 - Diretrizes de industrialização do Estado em que se localiza sua empresa
- 08 - Política de controle de preços do CIP
- 09 - Política de tecnologia do MIC, CNPq ou FINEP
- 10 - Programas e metas do MIC, CACEX e Secretaria de Planejamento para o Desenvolvimento do Comércio Exterior
- 11 - Documentos Ação para a Empresa Privada Nacional e Apoio à Empresa Privada Nacional, da SEPLAN
- 12 - Nenhum destes
- 13 - Outros aspectos que não mencionamos. Quais?

88 - NS 89 - NR

RECEBER CARTÃO F

ENTREVISTADOR: Não Aplicar Pergunta 54 para GE

54. Como o Sr. avalia o seu grau de informação e conhecimento sobre as medidas governamentais existentes de apoio financeiro às pequenas e médias empresas industriais?

- 1 - Bem informado
- 2 - Razoavelmente informado
- 3 - Mal informado

8 - NS 9 - NR

55. Que medidas importantes o Sr. acha que o governo deveria tomar para beneficiar o desenvolvimento da indústria privada nacional?

88 - NS 89 - NR

56. O Sr. aprova ou desaprova a política de desconcentração industrial que vem sendo implementada pelo governo?

- 1 - Aprova
- 2 - Desaprova

8 - NS 9 - NR

56.1. Por que?

88 - NS 89 - NR

57. Em relação ao ramo industrial desta empresa, o Sr. acha que a política tributária em vigor tem sido justa ou deveria ser alterada?

- 1 - Justa
- 2 - Deveria ser alterada

8 - NS 9 - NR

57.1. Em que o Sr. acha que a política tributária deveria ser alterada?

77 - NA 88 - NS 89 - NR

58. Dos seguintes setores da economia qual o Sr. acha que deveria ser mais tributado e qual deveria ser menos tributado em relação ao atual nível de tributação?

ENTREVISTADOR: Ler os Setores

- 1 () Comercial
- 2 () Agrícola
- 3 () Financeiro
- 4 () Industrial
- 5 () Serviços

- 1 - mais
- 2 - menos

8 - NS 9 - NR

59. Caso fosse criado um organismo a nível ministerial — uma espécie de “Conselho de Desenvolvimento da Empresa Nacional” — onde fosse garantida a participação de empresários, quais os pontos principais que os empresários deveriam defender como fundamentais numa política referente à Empresa Nacional Privada?

88 — NS 99 — NR

60. O governo brasileiro tem tomado medidas de política econômica visando combater a inflação e reduzir o déficit no Balanço de Pagamentos. Em sua opinião, em que aspectos o setor industrial tem sido prejudicado por essas medidas?

88 — NS 99 — NR

60.1. E em que aspectos o setor industrial tem sido beneficiado por essas medidas?

88 — NS 99 — NR

61. Dentre os seguintes problemas econômicos quais os três que mais preocupam o empresário industrial privado?

ENTREGAR CARTÃO G

- 01 -- Dívida externa
- 02 -- Déficit no balanço de pagamentos
- 03 -- Estatização
- 04 -- Desnacionalização do setor industrial
- 05 -- Inflação
- 06 -- Má distribuição da renda
- 07 -- Mercado interno de consumo pouco desenvolvido
- 08 -- Barreiras do mercado externo às exportações
- 09 -- Desigualdades regionais
- 10 -- Penetração das multinacionais em novos setores industriais
- 11 -- Outros que não mencionamos. Quais?

88 - NS 99 - NR

RECEBER CARTÃO G

62. Como dirigente industrial, qual a estratégia o Sr. acha que deve ser adotada face a uma situação de aceleração do ritmo de crescimento da economia?
Escolha uma das seguintes alternativas:

ENTREGAR CARTÃO H

- 1 - Aumentar o volume de negócios da empresa mais lentamente do que o ritmo de crescimento da economia
- 2 - Aumentar o volume de negócios da empresa no mesmo ritmo do crescimento da economia
- 3 - Aumentar o volume de negócios da empresa mais rapidamente do que o ritmo de crescimento da economia
- 4 - Manter o mesmo volume de negócios
- 5 - Entrar em outros empreendimentos mas mantendo o presente no estado atual
- 6 - Diversificar a produção da empresa

8 - NS 9 - NR

RECEBER CARTÃO H

63. E face a uma situação de diminuição do ritmo de crescimento da economia? Que estratégia o Sr. como dirigente industrial adotaria prioritariamente?

88 - NS 99 - NR

64. Dentre os diversos problemas econômico-financeiros que podem ter afetado o ramo industrial desta empresa nos últimos três anos, quais os dois que o Sr. apontaria como tendo sido mais prejudiciais para o ramo industrial desta empresa?

88 - NS 99 - NR

65. Do ponto de vista do fortalecimento econômico-financeiro desta empresa, qual a medida que o Governo deveria tomar no momento? Por favor seja específico.

88 - NS 99 - NR

66. Caso fosse necessário optar entre alternativas extremas, quais, na sua opinião, seriam as mais adequadas para o país tendo em vista o estágio de desenvolvimento já alcançado?

ENTREGAR CARTÃO I

- 1 - A - Estimular prioritariamente grandes projetos agro-industriais
ou
B - Estimular prioritariamente a difusão de pequenas e médias propriedades rurais
8 - NS 9 - NR
- 2 - A - Expandir prioritariamente a produção de bens de consumo de baixo valor aquisitivo
ou
B - Expandir prioritariamente a produção de bens de consumo de alto valor aquisitivo
8 - NS 9 - NR
- 3 - A - Dar prioridade às exportações de bens de consumo mesmo em detrimento do mercado interno
ou
B - Dar prioridade ao mercado interno restringindo as exportações de bens de consumo
8 - NS 9 - NR
- 4 - A - Fortalecer prioritariamente a pequena e média empresa industrial na estrutura de produção
ou
B - Fortalecer prioritariamente a formação de uma estrutura de produção à base de grandes conglomerados industriais
8 - NS 9 - NR
- 5 - A - Fortalecer o sistema centralizado de formulação de políticas nacionais
ou
B - Ampliar a representação de interesses sociais na discussão de políticas nacionais
8 - NS 9 - NR

RECEBER CARTÃO I

67. Em discussões e debates sobre a política de industrialização brasileira, ouve-se, freqüentemente, duas teses defendidas por empresários privados nacionais.

- 1 - A primeira é de que, neste momento, o mais importante a se fazer seria a implementação dos planos e programas já existentes
- 2 - A segunda é de que, neste momento, seria mais importante a formulação e implementação de um novo plano global e de novos programas setoriais de industrialização.
- Caso o Sr. esteja mais de acordo com uma das duas teses, por favor, indique com qual.

7 - Discorda das duas, tem outra opinião 8 - NS 9 - NR

67.1. Por que?

88 - NS 99 - NR

68. Ainda considerando o quadro global brasileiro e levando-se em conta o desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico do país, qual estratégia o Sr. julga que deveria ser mais enfatizada pelo setor industrial: maior absorção de mão-de-obra ou ganhos crescentes de produtividade?

- 1 - Absorção de mão-de-obra
- 2 - Ganhos crescentes de produtividade

8 - NS

9 - NR

69. Para acelerar o desenvolvimento industrial do país, quais das seguintes fórmulas lhe parecem ser as duas melhores e qual lhe parece a pior?

ENTREGAR CARTÃO J

- 1 () Ampliar a participação das empresas estatais
- 2 () Ampliar a participação das empresas privadas nacionais
- 3 () Ampliar a participação das empresas estrangeiras
- 4 () Fortalecer a associação de empresas estatais com as empresas privadas nacionais
- 5 () Fortalecer a associação das empresas estatais com empresas estrangeiras
- 6 () Fortalecer a associação entre empresas privadas nacionais e estrangeiras
- 7 () Fortalecer as associações das empresas estatais com as empresas privadas nacionais e estrangeiras

1 - Melhor

2 - Melhor

3 - Pior

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO J

70. Nos últimos anos a taxa média de crescimento do PIB brasileiro, situou-se em torno de 7,5% ao ano. Geralmente a taxa do PIB é o indicador mais utilizado para medir o desempenho global da economia.

Em sua opinião, qual será a taxa de crescimento do PIB em 1978? E a taxa média de crescimento para os próximos três anos? E nos próximos cinco anos?

- 1 - 1978 _____ %
- 2 - 3 anos _____ %
- 3 - 5 anos _____ %

88 - NS

99 - NR

88 - NS

99 - NR

88 - NS

99 - NR

74. O Sr. é a favor ou contra o controle governamental de preços no ramo industrial em que atua esta empresa?

- 1 - A favor
- 2 - Contra
- 3 - Defende, em certos casos

74.1. Por que?

88 - NS 89 - NR

75. Muitos industriais reconhecem que, durante os últimos três anos, várias empresas funcionaram com capacidade ociosa em determinados períodos. Mesmo que este problema não tenha afetado esta empresa, o Sr. poderia nos indicar quais os dois fatores que a seu ver são mais responsáveis pela capacidade ociosa das empresas industriais?

ENTREGAR CARTÃO K

- 01 - Escassez de matérias-primas
- 02 - Escassez de mão-de-obra especializada
- 03 - Erros de previsão
- 04 - Capacidade pré-determinada dos equipamentos disponíveis no mercado
- 05 - Superinvestimento deliberado para se proteger em situação inflacionária
- 06 - Superinvestimento deliberado para manter posição de mercado
- 07 - Fatores alheios à vontade do industrial
- 08 - Outros fatores que não mencionamos. Quais?

88 - NS 89 - NR

RECEBER CARTÃO K

O comércio com o exterior faz parte da política de vários setores da indústria privada nacional que vêm constatando a existência de possibilidades para colocação de produtos brasileiros no mercado externo.

76. Esta empresa exporta ou já exportou?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

76.1. Quais os fatores que levaram esta empresa ao mercado externo?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

76.2. Dentro do atual estágio de produção desta empresa o Sr. acha que nos próximos dois anos ela terá condições de atingir o mercado internacional?

- 1 - Sim
- 2 - Não

7 - NA 8 - NS 9 - NR

76.2.1. O Sr. poderia mencionar o principal obstáculo para esta empresa atingir o mercado externo?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

77. A política de exportação brasileira para os próximos anos visa, fundamentalmente, o crescimento dos níveis de exportação. Para isso, o governo desenvolveu uma estratégia que prevê o aumento, cada vez maior, da participação dos produtos industriais na pauta de exportação.

Qual a sua expectativa com relação ao sucesso dessa estratégia? O Sr. está otimista ou pessimista?

1 – Otimista

2 – Pessimista

8 – NS

9 – NR

77.1. Por que?

88 – NS

99 – NR

78. Alguns estudiosos do desenvolvimento econômico brasileiro têm sustentado a tese segundo a qual as prioridades do desenvolvimento industrial, têm sido mais uma consequência do posicionamento estratégico das empresas multinacionais dentro da economia brasileira do que o resultado de uma política industrial bem definida por parte do governo brasileiro.

Qual é a sua opinião a este respeito?

88 – NS

99 – NR

ENTREVISTADOR: Aplicar Pergunta 79 Apenas para Quem Exporta ou já Exportou

79. Quando o governo decidiu estabelecer diretrizes para a criação e o funcionamento de *trading companies*, a preocupação governamental era no sentido de propiciar à empresa privada nacional canais externos de vendas que fossem mais adequados e que facilitassem a penetração nos mercados externos.

Qual é a sua opinião sobre a importância da atuação das *trading companies* para a colocação de produtos brasileiros no exterior?

77 – NA

88 – NS

99 – NR

Em seguida, formularemos ao Sr. perguntas que cobrem vários aspectos do mercado de capitais.

80. Uma das funções do mercado acionário é contribuir para a capitalização das empresas privadas. Gostaríamos de saber, agora, como o Sr. vê a possibilidade dessa contribuição. Por exemplo, o Sr. acha muito viável, mais ou menos viável ou pouco viável a captação de recursos para esta empresa por intermédio do mercado acionário dentro dos próximos três anos?

- 1 – Muito viável
- 2 – Mais ou menos viável
- 3 – Pouco viável

8 – NS

9 – NR

80.1. Por que?

88 – NS

99 – NR

81. O Sr. possui ou já comprou para seus dependentes ações de empresas negociadas em bolsa?

- 1 – Sim
- 2 – Não

8 – NS

9 – NR

81.1. Por que?

77 – NA

88 – NS

99 – NR

82. Suponhamos, agora, que o total de bens possuídos pelo Sr., ou seja, o seu patrimônio pessoal, seja igual a 100. Entre os seguintes tipos de ativos, como se distribui percentualmente o seu patrimônio?

ENTREGAR CARTÃO L

1 - Ações ou cotas de empresa(s) da que participa da gestão	_____ %	88 - NS	99 - NR
2 - Imóveis excetuando casa própria	_____ %	88 - NS	99 - NR
3 - Cadernetas de Poupança	_____ %	88 - NS	99 - NR
4 - Ações de empresas privadas nacionais	_____ %	88 - NS	99 - NR
5 - Ações de empresas estatais	_____ %	88 - NS	99 - NR
6 - Outros ativos financeiros	_____ %	88 - NS	99 - NR

RECEBER CARTÃO L

3. Suponhamos que, em 1979, o Sr. tivesse de decidir sobre a expansão da empresa que dirige. Nesse caso, dentre as seguintes fontes de financiamento para qual o Sr. se inclinaria em primeiro lugar?

ENTREGAR CARTÃO M

- 01 – Recursos próprios da empresa
- 02 – Recursos adicionais de sócios atuais
- 03 – Novos sócios
- 04 – Emissão de ações
- 05 – Emissão de debêntures
- 06 – Empréstimos de outras empresas
- 07 – Empréstimos de bancos comerciais privados
- 08 – Empréstimos de instituições oficiais de crédito
- 09 – Recursos captados no exterior
- 10 – Outras fontes. Quais?

88 – NS 99 – NR

83.1. Por que?

88 – NS 99 – NR

83.2. E em segundo lugar para qual fonte o Sr. se inclinaria?

Nº da alternativa no Cartão M: _____

88 – NS 99 – NR

83.3. Por que?

88 – NS 99 – NR

RECEBER CARTÃO M

84. Um dos objetivos da nova Lei das S.A. é estimular a abertura do capital das empresas. Dada a sua experiência no setor industrial, o Sr. acha que isto será atingido ou acha que a tendência, daqui por diante, será no sentido de as empresas fecharem seu capital? Por exemplo, qual a tendência entre as S.A. de capital aberto?

1 - Acha que elas permanecerão como estão

2 - Acha que elas fecharão capital

3 - Acha que elas se transformarão em limitadas

8 - NS

9 - NR

85. E qual a tendência entre as S.A. de capital fechado?

1 - Acha que elas permanecerão como estão

2 - Acha que elas abrirão capital

3 - Acha que elas se transformarão em limitadas

8 - NS

9 - NR

86. Finalmente, qual a tendência entre as limitadas?

1 - Acha que limitadas permanecerão como estão

2 - Acha que limitadas se transformarão em S.A. de capital fechado

3 - Acha que limitadas se transformarão em S.A. de capital aberto

8 - NS

9 - NR

87. O que o Sr. acha da emissão de debêntures como forma de financiamento das empresas privadas no Brasil?

88 - NS

89 - NR

88. O Sr. acha que vale(u) a pena abrir o capital de sua empresa?

1 - Sim

2 - Não

8 - NS

9 - NR

88:1. Por que?

88 - NS

89 - NR

89. Quais são as principais vantagens desta empresa preservar sua forma jurídica atual?

88 - NS 99 - NR

ENTREVISTADOR: Aplicar a Pergunta 90 Apenas para S.A.

90. O Sr. estaria disposto a aceitar que os recursos provenientes do PIS/PASEP fossem utilizados para a aquisição de ações desta empresa?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

90.1. De que forma? Em ações com direito a voto ou em ações sem direito a voto?

- 1 - Com direito a voto
- 2 - Sem direito a voto

7 - NA 8 - NS 9 - NR

91. Uma das exigências da nova Lei das S.A. refere-se à obrigatoriedade de as empresas divulgarem informações para o público em geral de modo aberto e sistemático.

Qual sua opinião sobre esta medida?

88 - NS 99 - NR

92. Segundo dispõe a nova Lei das S.A., as companhias abertas, isto é, com ações negociadas em bolsa e no mercado de balcão, serão obrigadas a pagar um dividendo mínimo proporcional sobre o lucro líquido a seus acionistas.

Em sua opinião, quais os efeitos positivos ou negativos que poderão resultar dessa nova disposição para as empresas?

88 - NS 99 - NR

93. O que de mais importante o Sr. acha que as empresas deveriam fazer para motivar os investidores individuais a aplicarem recursos em ações transacionadas em bolsas de valores?

88 - NS 99 - NR

ENTREVISTADOR: Aplicar a Pergunta 94 Apenas para S.A. Aberta

94. Ultimamente, tem-se debatido muito o problema de direitos e deveres dos acionistas controladores e minoritários. No caso dos minoritários, apresentaremos, a seguir uma lista de direitos que poderiam ou não ser considerados direitos legítimos dos minoritários. Quais destes o Sr. considera que são direitos legítimos dos acionistas minoritários desta empresa?

ENTREGAR CARTÃO N

- 01 - Direito às informações (*disclosure*) relevantes sobre o desempenho e perspectivas da empresa
- 02 - Direito de fiscalizar os livros sociais
- 03 - Direito de voto para todos os acionistas
- 04 - Direito de acionar a empresa, acionistas controladores ou administradores
- 05 - Direito de participar no Conselho de Administração
- 06 - Direito de participar no Conselho Fiscal
- 07 - Direito de dividendo mínimo
- 08 - Outros direitos, tais como...

88 - NS 99 - NR

RECEBER CARTÃO N

95. Das seguintes entidades ou instituições, a qual o Sr. acha que deveria caber o papel de criar normas e regulamentos para nortear o mercado acionário?

ENTREGAR CARTÃO O

- 1 - ABRASCA - Associação Brasileira de Sociedade de Capital Aberto
- 2 - Bolsas de Valores
- 3 - Outros órgãos do setor privado
- 4 - Governo através da CVM - Comissão de Valores Mobiliários
- 5 - Governo através do Banco Central
- 6 - Outros órgãos do governo

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO O

95.1. Como o Sr. acha que a CVM deveria nortear o mercado acionário no Brasil?

77 - NA

88 - NS

99 - NR

96. A Comissão de Valores Mobiliários é um órgão governamental que visa atingir, entre outros, os seguintes objetivos: assegurar o funcionamento eficiente e regular do mercado de bolsa e de balcão; fiscalizar o mercado mobiliário; proteger os acionistas; regular o mercado; estimular a formação de poupança e suas aplicações em valores mobiliários; e melhorar o nível de informação do mercado. Considerando estes objetivos, o Sr. diria estar muito otimista, otimista, pessimista ou muito pessimista quanto à viabilidade de a CVM vir a atingir estes objetivos para os quais foi criada?

- 1 - Muito otimista
- 2 - Otimista
- 3 - Pessimista
- 4 - Muito pessimista
- 5 - Não conhece/Não tem informação sobre a CVM

8 - NS

9 - NR

96.1. Por que?

77 - NA

88 - NS

99 - NR

ENTREVISTADOR: Aplicar a Pergunta 97 Apenas para S.A.

97. Como o Sr. avalia a experiência desta empresa com auditores externos?

77 - Não teve experiências

88 - NS

99 - NR

98. Como o Sr. vê o mercado de capitais no Brasil? Que tipo de contribuição o Sr. diria que este mercado tem a dar para o processo de desenvolvimento do capitalismo no Brasil?

88 - NS

99 - NR

101. Caso o Sr. pensasse em expandir sua empresa e surgisse a possibilidade de uma associação com empresa estrangeira, ou seja, uma *joint-venture*, o Sr. acha que reagiria favoravelmente ou não?

- 1 - Reagiria favoravelmente
- 2 - Não reagiria favoravelmente

8 - NS 9 - NR

101.1. Em sua opinião quais são as vantagens para a empresa nacional de uma associação com empresa estrangeira?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

101.2. E quais as desvantagens o Sr. vê para a empresa nacional em caso de associação com empresa estrangeira?

88 - NS 99 - NR

102. Que medida o Sr. gostaria de ver incluída numa política visando regulamentar a atuação das multinacionais no Brasil?

66 - Não me compete opinar 77 - Não tenho sugestões 88 - NS 99 - NR

103. De acordo com relatório de 1975 do Comitê de Relações Exteriores do Senado dos Estados Unidos, das 300 maiores empresas da indústria de transformação no Brasil, 147 são empresas multinacionais. Por outro lado, as empresas estrangeiras detêm 50% do total das vendas da indústria de transformação. Diante deste quadro, o que o Sr. acha desta participação estrangeira na indústria de transformação no Brasil?

88 - NS 89 - NR

104. O Sr. acha que a participação estrangeira no ramo industrial desta empresa é:

- 1 - Pequena
- 2 - Razoável
- 3 - Grande

7 - Não há participação estrangeira 8 - NS 9 - NR

Distribuição de renda é um dos temas com o qual os empresários industriais convivem no dia-a-dia de suas atividades e, portanto, têm opiniões a respeito.

105. O Sr. acha que, no Brasil, já existem condições para que se promova uma melhor distribuição da renda entre as várias camadas da população?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

105.1. O que o Sr. acha que deve ser feito, prioritariamente, visando uma melhor distribuição de renda no Brasil?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

105.2. Por que?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

106. Em sua opinião, quais seriam os impactos de uma melhor distribuição de renda sobre o ramo em que esta empresa atua?

77 - Nenhum impacto

88 - NS

99 - NR

107. O que o Sr. acha do comportamento salarial dos trabalhadores no seu ramo de indústria nos últimos 10 anos?

ENTREGAR CARTÃO P

- 1 - Os salários têm crescido proporcionalmente mais do que o aumento de produtividade e do custo de vida
- 2 - Os salários têm crescido na mesma proporção que o aumento de produtividade e o aumento do custo de vida
- 3 - Os salários têm crescido menos do que proporcionalmente ao aumento de produtividade e do custo de vida

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO P

108. Suponhamos que o governo decida regulamentar o direito de greve. O Sr. seria a favor ou contra?

- 1 - A favor
- 2 - Contra
- 3 - Depende

8 - NS

9 - NR

108.1. Por que?

88 - NS

99 - NR

Todos nós temos opiniões sobre fatos sociais, econômicos e políticos da sociedade em que vivemos.

109. O empresário é considerado tanto um agente econômico quanto um agente social e político, pois desempenha suas funções dentro da sociedade e esta possui sempre um determinado tipo de sistema político. Isso posto, como o Sr. acha que deve ser a participação política do empresário brasileiro?

77 - Não deve ter participação política 88 - NS 99 - NR

110. Agora, gostaríamos de submeter ao Sr. algumas afirmações que, nesta pesquisa, temos solicitado aos empresários para considerarem. Estas afirmações são aplicáveis a questões de conteúdo político que todo cidadão, mesmo sem entender de política, tem alguma posição de concordância ou não com respeito a elas. O Sr. poderia, para cada uma, nos dizer se concorda totalmente, concorda, discorda ou discorda totalmente com o que afirmam as seguintes frases?

ENTREGAR CARTÃO Q

110.1. Mesmo que seja verdade que o povo não sabe usar sua liberdade e que não consegue votar de maneira inteligente, o direito de voto do povo deve ser garantido.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.2. Desde que o governo consiga fazer as coisas certas e que resultem em maior desenvolvimento e segurança, não há muito que discutir se os seus métodos são bons ou ruins.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.3. O Estado deve admitir ser inevitável o conflito entre grupos sociais porque na sociedade contemporânea há diversidade entre grupos sociais, ideologias políticas e interesses econômicos.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.4. Uma democracia política somente é possível com altos níveis de desenvolvimento econômico.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.5. A independência entre Executivo, Legislativo e Judiciário deve prevalecer sempre e nenhum deve ter mais poder do que os outros.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.6. Evitar a estatização é mais prioritário do que conseguir a democratização política.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.7. Um país em crescimento econômico, com um Executivo forte, é preferível a um país economicamente fraco, embora com muitas das franquias democráticas.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

110.8. Não é o consenso na sociedade, mas sim a prática do voto livre e direto, da liberdade de expressão e de atividades sindicais livres que leva à democracia.

- 1 - Concordo totalmente
- 2 - Concordo
- 3 - Discordo
- 4 - Discordo totalmente

8 - NS 9 - NR

RECEBER CARTÃO Q

11. Nas sociedades contemporâneas, sempre há uma certa controvérsia a respeito do poder político que determinados grupos deveriam ter em qualquer sistema político. A seguir, apresentaremos uma relação de grupos que existem na sociedade brasileira. O Sr. poderia nos dizer, para cada um dos seguintes grupos, se eles atualmente deveriam ter mais, igual ou menos poder político dentro do sistema político brasileiro?

- 01 () Profissionais liberais
- 02 () Técnicos de alto nível e/ou executivos de empresas do governo
- 03 () Empresários industriais nacionais
- 04 () Empresários financeiros nacionais
- 05 () Empresários brasileiros ou estrangeiros de empresas estrangeiras
- 06 () Oficiais das Forças Armadas
- 07 () Políticos Civis
- 08 () Clero
- 09 () Trabalhadores e Operários
- 10 () O povo em geral

- 1 - Mais
- 2 - Igual
- 3 - Menos

88 - NS 99 - NR

2. Fala-se muito em ideologia política e econômica do empresário nacional. Qual é a ideologia do empresário industrial privado nacional? Ou seja, quais são os valores políticos e econômicos que mais se salientam nessa ideologia?

88 - NS 99 - NR

ora, gostaríamos de fazer ao Sr. algumas perguntas sobre suas atividades como empresário e, também, saber suas opiniões sobre este tipo de ocupação profissional.

3. Quais são as atividades ou funções que o Sr. mais desempenha nesta empresa?

88 - NS 99 - NR

114. Agora, pediríamos ao Sr. que lesse algumas frases sobre coisas que a sua ocupação de empresário industrial pode ter ou não ter proporcionado ao Sr. até hoje.

ENTREGAR CARTÃO R

ENTREVISTADOR: Ler a Continuação da Pergunta Somente Depois de Ele Ter Lido o Cartão

Considerando cada uma destas frases separadamente, o Sr. poderia estimar em percentagem o quanto o Sr. acha que conseguiu atingir pelo fato de ser empresário?

- | | |
|--|---------|
| 01 - Tem me permitido realizar minha vocação profissional | _____ % |
| 02 - Tem me permitido auferir uma renda que me proporciona uma vida sem dificuldades financeiras | _____ % |
| 03 - Tem me permitido ser criativo e original | _____ % |
| 04 - Tem proporcionado status e prestígio a mim e a minha família | _____ % |
| 05 - Tem assegurado para mim e minha família um futuro estável e seguro | _____ % |
| 06 - Tem me dado mais satisfações pessoais do que preocupações e problemas | _____ % |
| 07 - Tem me feito sentir que sou útil à coletividade | _____ % |

88 - NS

99 - NR

RECEBER CARTÃO R

115. Considerando cada uma das funções listadas neste cartão, o Sr. poderia nos indicar quais delas o Sr. mais desempenha nesta empresa?

ENTREGAR CARTÃO S

- 1 - Adquirir insumos tais como matérias-primas, máquinas e equipamentos
- 2 - Orientar a política de vendas e de comercialização de produtos da empresa e a política com respeito à competição
- 3 - Lidar com a burocracia pública no que diz respeito a problemas tais como concessões, licenças, taxas, impostos, etc.
- 4 - Dirigir a produção da empresa
- 5 - Controlar o nível de produtividade da fábrica
- 6 - Introduzir novas técnicas de produção e novos produtos
- 7 - Dirigir as relações e os recursos humanos dentro da empresa

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO S

- 115.1. E quais destas outras funções o Sr. mais desempenha nesta

ENTREGAR CARTÃO S-A

- 1 - Conseguir acesso a recursos financeiros
- 2 - Ter visão do mercado para perceber oportunidades, novas ou criadas em razão de fatores diversos, surgidas no mercado para sua empresa
- 3 - Dirigir e administrar financeiramente a empresa
- 4 - Controlar e supervisionar a fábrica como um todo
- 5 - Melhorar o nível dos processos de produção e da qualidade do produto
- 6 - Dirigir as relações da empresa com seus clientes e fornecedores

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO S:A

116. As relações entre empresários industriais privados e empresários financeiros podem ser caracterizadas de várias maneiras.

Nos últimos anos, qual o tipo de relação o Sr. acha que tem predominado entre os industriais e os empresários ligados a bancos e instituições financeiras privadas?

- 1 - Cooperação entre eles
- 2 - Competição com vistas à obtenção de maiores vantagens
- 3 - Antagonismos em virtude dos interesses e objetivos de cada um
- 4 - Nenhuma destas

8 - NS 9 - NR

117. Considerando o empresariado de todos os setores da economia brasileira, qual o tipo de empresário o Sr. acha que tem tido maiores facilidades na obtenção de financiamentos junto a agências e instituições governamentais? E qual tem tido maiores dificuldades?

- 1 () Financeiro
- 2 () Comercial
- 3 () Industrial Privado
- 4 () Agrícola
- 5 () Multinacional
- 6 () Outros. Quais?

1 - facilidade
2 - dificuldade

88 - NS 99 - NR

117.1. A que o Sr. atribui a maior facilidade do empresário que o Sr. citou?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

117.2. O Sr. poderia nos dizer qual das seguintes dificuldades para a obtenção de financiamentos oficiais seria mais freqüentemente encontrada pelo empresário citado pelo Sr.?

ENTREGAR CARTÃO T

- 1 -- Excesso de exigências burocráticas
- 2 -- Lentidão na obtenção de empréstimos
- 3 -- Excesso na exigência de garantias
- 4 -- Subavaliação dos ativos oferecidos como garantia
- 5 -- Número excessivo de programas de financiamento
- 6 -- Divulgação insuficiente dos programas existentes
- 7 -- Rigor na avaliação dos projetos
- 8 -- Outras dificuldades além destas. Quais?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

RECEBER CARTÃO T

118. Dos seguintes itens relacionados neste cartão, quais seriam em sua opinião os dois fundamentais que o empresário industrial precisa para conseguir fundos para sua empresa?

ENTREGAR CARTÃO U

- 01 - Saber lidar com a burocracia pública
 - 02 - Ter relações com o sistema bancário
 - 03 - Atuar em órgãos de classe
 - 04 - Ter relações com políticos
 - 05 - Ter capacidade gerencial financeira
 - 06 - Ter relações pessoais com funcionários de alto nível do governo
 - 07 - Ter sido sempre um administrador eficiente e honesto
 - 08 - Ser representante de uma empresa com sólida reputação no mercado
 - 09 - Outras coisas não mencionadas por nós. Quais?
-
-
-
-

88 - NS

99 - NR

RECEBER CARTÃO U

119. Em relação ao risco da atividade empresarial que tipo de empresário, na sua opinião, corre o maior risco? E o menor risco?

ENTREGAR CARTÃO V

- 1 () Empresário Agrícola
 - 2 () Empresário da Indústria Nacional Privada
 - 3 () Empresário da Indústria Multinacional
 - 4 () Empresário Financeiro
 - 5 () Empresário do Setor de Serviços
 - 6 () Se nenhum destes, favor indicar qual.
-
-

1 - Maior

2 - Menor

8 - NS

9 - NR

RECEBER CARTÃO V

120. Tanto o empresário industrial como o empresário financeiro são considerados importantes para o processo de desenvolvimento econômico e social do Brasil. No desempenho de suas funções de empresário, ambos podem obter vantagens, ser bem-sucedidos, assim como são obrigados a sacrifícios e preocupações. Comparando estes dois tipos de empresário, o que o Sr. teria a dizer sobre o empresário financeiro, ou seja, qual a sua avaliação sobre ele?
-
-
-
-
-
-
-
-

88 - NS

99 - NR

121. Se, por qualquer motivo, o Sr. deixasse a direção desta empresa, o que pensaria em fazer posteriormente?

88 - NS 99 - NR

Encerrando a entrevista, gostaríamos de obter alguns dados pessoais sobre o Sr. e sua família.

122. Qual o seu estado civil?

- 1 - Solteiro
- 2 - Casado
- 3 - Viúvo
- 4 - Desquitado
- 5 - Divorciado
- 6 - Outros

8 - NS 9 - NR

ENTREVISTADOR: Não Aplicar aos Solteiros as Perguntas 123, 124 e 124.1.

123. Quantos filhos e filhas o Sr. possui?

Filhos _____

7 - NA

9 - NR

Filhas _____

7 - NA

9 - NR

124. O Sr. gostaria que alguns de seus filhos viessem a trabalhar nesta empresa?

- 1 - Sim
- 2 - Não
- 3 - Depende
- 4 - Já trabalham

7 - NA

8 - NS

9 - NR

124.1. Por que?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

125. Quais são as ocupações profissionais de seus irmãos?

77 - Não tem irmãos

88 - NS

99 - NR

126. O Sr. poderia indicar neste cartão qual o seu grau de instrução? E de seu pai?

ENTREGAR CARTÃO X

	Entrevistado	Pai
01 - Sem instrução formal	_____	_____
02 - Primário incompleto	_____	_____
03 - Primário completo	_____	_____
04 - Ginásial incompleto	_____	_____
05 - Ginásial completo	_____	_____
06 - Curso técnico	_____	_____
07 - Curso secundário completo	_____	_____
08 - Curso secundário incompleto	_____	_____
09 - Universitário incompleto	_____	_____
10 - Universitário completo	_____	_____
11 - Pós-graduação: mestrado ou doutorado	_____	_____
12 - Outro. Qual? _____	_____	_____

88 - NS 99 - NR

88 - NS 99 - NR

RECEBER CARTÃO X

126.1. Qual curso universitário?

77 - NA

99 - NR

127. O Sr. é militar da reserva remunerada?

- 1 - Sim
- 2 - Não

9 - NR

127.1. Em que ano o Sr. passou para a reserva?

Ano _____

777 - NA

888 - NS

999 - NR

128. Onde nasceram seus pais?

1 - Pai
Estado _____
88 - NS 99 - NR

País _____
88 - NS 99 - NR

2 - Mãe
Estado _____
88 - NS 99 - NR

País _____
88 - NS 99 - NR

129. Qual a nacionalidade de origem da família de seu pai? Ou seja, de seu avô paterno?

Avô: _____ 88 - NS 99 - NR

130. Qual a nacionalidade de origem da família de sua mãe? Ou seja, de seu avô materno?

Avô: _____ 88 - NS 99 - NR

131. Qual é ou foi a profissão de seu pai?

88 - NS 99 - NR

132. Qual foi a principal ocupação exercida por seu pai, ou seja, aquela que mais caracterizaria a vida dele enquanto uma pessoa produtiva?

88 - NS 99 - NR

133. Ó Sr. poderia nos dizer quais eram as ocupações de seus avós?

Avô paterno _____ 88 - NS 99 - NR

Avô materno _____ 88 - NS 99 - NR

ENTREVISTADOR: Não Aplicar aos Solteiros a Pergunta 134

134. Qual é ou foi a principal ocupação do seu sogro?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

135. Com que idade o Sr. começou a trabalhar?

88 - NS 99 - NR

136. Qual foi a sua primeira ocupação remunerada?

88 - NS 99 - NR

137. No momento, qual ou quais outros cargos ou funções que o Sr. possui em outra empresa ou empresas?

77 - Não possui outros cargos 88 - NS 99 - NR

138. Quais os cargos que o Sr. teve nas empresas nas quais o Sr. trabalhou anteriormente e quais eram os ramos dessas empresas?

CARGOS	RAMOS
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

77 - Não trabalhou em outras empresas 77 - NA
88 - NS 88 - NS
99 - NR 99 - NR

139. Em que ano o Sr. começou a trabalhar nesta empresa?

Ano _____

88 - NS 99 - NR

140. Qual o cargo ou cargos que o Sr. já exerceu nesta empresa antes de passar a ocupar o presente cargo?

77 - Não exerceu outros cargos 88 - NS 99 - NR

141. Onde o Sr. nasceu?

Cidade _____ Estado _____

9999 - NR 9999 - NR 88 - NS 99 - NR

141.1. Se estrangeiro:

País _____

77 - NA 88 - NS 99 - NR

141.2. Que idade tinha o Sr. quando veio para o Brasil?

Anos _____

77 - NA 88 - NS 99 - NR

142. Quando o Sr. tinha entre 10 e 25 anos, onde morava?

Cidade _____
 Estado _____
 País _____

Cidade _____
 Estado _____
 País _____

8888 - NS 9999 - NR

8888 - NS 9999 - NR

143. O Sr. poderia, por favor, nos dizer a sua idade?

Idade: _____

88 - NS 99 - NR

144. Quando o Sr. tinha entre 10 e 25 anos como o Sr. caracterizaria a situação de sua família?

- 1 - Rica
- 2 - Próspera
- 3 - Boa
- 4 - Dava para viver
- 5 - Pobre

8 - NS 9 - NR

145. Seu pai é ou era proprietário ou sócio de empresas nos seguintes setores de atividades econômicas?

	Proprietário	Sócio
1 - Comércio	_____	_____
2 - Indústria	_____	_____
3 - Agricultura	_____	_____
4 - Setor financeiro	_____	_____
5 - Outras. Quais?	_____	_____
	8 - NS 9 - NR	8 - NS 9 - NR

146. O Sr. é proprietário ou sócio de empresas nos seguintes setores de atividade econômica?

	Proprietário	Sócio
1 - Comércio	_____	_____
2 - Indústria	_____	_____
3 - Agricultura	_____	_____
4 - Setor financeiro	_____	_____
5 - Outras. Quais?	_____	_____
	8 - NS 9 - NR	8 - NS 9 - NR

147. Algum parente do Sr. trabalha nesta empresa, inclusive cunhado?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

147.1. Que tipo de parente(s) e que cargo ele(s) ocupa(m)?

Parente(s)

Cargo(s)

7 - NA 8 - NS 9 - NR

77 - NA 88 - NS 89 - NR

148. Entre pessoas mais chegadas ao Sr., amigos, parentes e pessoas com as quais o Sr. mais conta social e profissionalmente, o Sr. tem conhecimento se algumas delas ocupam, atualmente, algumas destas posições na sociedade?

- | | | |
|--|--------|--------|
| 1 - Funcionários Públicos de nível médio/inferior | 8 - NS | 9 - NR |
| 2 - Comerciantes médios e pequenos | 8 - NS | 9 - NR |
| 3 - Industriais médios e pequenos | 8 - NS | 9 - NR |
| 4 - Oficiais das Forças Armadas | 8 - NS | 9 - NR |
| 5 - Grandes industriais do setor privado nacional | 8 - NS | 9 - NR |
| 6 - Banqueiros e financistas | 8 - NS | 9 - NR |
| 7 - Políticos | 8 - NS | 9 - NR |
| 8 - Profissionais liberais | 8 - NS | 9 - NR |
| 9 - Altos funcionários públicos e diretores de empresas estatais | 8 - NS | 9 - NR |
| 10 - Representantes do setor privado estrangeiro | 8 - NS | 9 - NR |

149. A quais associações ou entidades de classe o Sr. pertence?

88 - NS 89 - NR

150. Em quais das seguintes organizações o Sr. diria que sua participação tem sido mais efetiva? Ou seja, para quais o Sr. tem dedicado mais tempo, contribuindo financeiramente, assistindo a reuniões mais freqüentemente, colaborando com sugestões ou críticas sobre seus objetivos e atividades?

ENTREGAR CARTÃO Y

1 - Clubes de Serviços, tipo Rotary, Lions	8 - NS	9 - NR
2 - Clubes Recreativos, Esportivos	8 - NS	9 - NR
3 - Associação Comercial	8 - NS	9 - NR
4 - Clubes de Diretores Lojistas	8 - NS	9 - NR
5 - Partidos Políticos	8 - NS	9 - NR
6 - Sindicatos de Classe	8 - NS	9 - NR
7 - Federação das Indústrias	8 - NS	9 - NR
8 - Confederação Nacional das Indústrias	8 - NS	9 - NR
9 - Associações Nacionais, tipo ABIMAQ, ABDIB, ABINEE, ABIA, etc.	8 - NS	9 - NR
10 - Outras organizações. Exemplificar.	8 - NS	9 - NR

RECEBER CARTÃO Y

151. O Sr. já foi eleito ou nomeado para algum cargo público ou cargo em associação ou entidade representativa de classe?

- 1 - Sim
- 2 - Não

8 - NS 9 - NR

ENTREVISTADOR: Para as Perguntas 151.1 e 151.2 Anotar no Quadro Abaixo

→ 151.1. Qual ou quais cargos o Sr. ocupou? Em que instituição?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

→ 151.2. Em que ano isto ocorreu?

77 - NA 88 - NS 99 - NR

CARGO	INSTITUIÇÃO	ANO

152. O que o Sr. acha das entidades de classe que representam os industriais como o Sr.?

88 - NS 89 - NR

153. Supondo que tivesse sido impossível o acesso ao Sr. para que respondesse a esta entrevista, quem, nesta empresa, teria poder e nível de conhecimento para responder este questionário?

Por favor cite apenas o cargo de quem o Sr. indicaria para ser entrevistado.

CARGO _____

88 - NS 89 - NR

154. O Sr. gostaria de acrescentar alguma coisa a mais a esta entrevista ou fazer algum comentário sobre tópicos que, embora importantes para o empresário industrial brasileiro, nos esquecermos de incluir neste pesquisa?

77 - Não fez comentário adicional 88 - NS 89 - NR

RELATÓRIO DA ENTREVISTA

155. Nº de vezes necessário para realizar toda a entrevista: _____ vezes

156. Duração da entrevista: _____ horas

157. Nº de interrupções durante a entrevista: _____ vezes

158. Tempo aproximado das interrupções: _____ minutos

159. Local de realização da entrevista:

- 1 - Sede/escritório da empresa
- 2 - Escritório na fábrica/instalações da indústria
- 3 - Escritório de outra empresa/organização
- 4 - Outra dependência da fábrica/instalações da indústria. Qual?

5 - Outro local, especificar: _____

160. Minutos que esperou para ser atendido: _____ minutos

161. O empresário consultou alguém para responder?

- 1 - Sim
- 2 - Não

161.1. A consulta foi para responder a quais perguntas?

Nº das perguntas: _____

161.2. Cargos das pessoas consultadas e/ou setores ou departamentos da empresa.

162. Perguntas que parece não ter entendido.

Nº das perguntas: _____

163. Perguntas que mostrou irritação, nervosismo, receio ou relutância para responder.

Nº das perguntas: _____

164. Perguntas que respondeu somente depois de muita insistência.

Nº das perguntas: _____

165. Tipos de perguntas/indagações que fez sobre a pesquisa, patrocinadores, etc.

166. Comentários, críticos ou positivos, antes, durante ou após a entrevista.

167. Como você classificaria o tratamento dele com relação a você?

1 — Extremamente formal

2 — Formal

3 — Informal

4 — Informal e amistoso

5 — Outra: _____

168. Quanto à cooperação do entrevistado:

1 - Não cooperativo

2 - Hostil/Agressivo

3 - Cooperativo

4 - Desconfiado

5 - Outras: _____

169. Quais são suas principais observações sobre a entrevista? O que chamou mais sua atenção e, em sua opinião, deve ser registrado?

SÉRIE FAC-SÍMILE

- F. 1 - INFLAÇÃO E BALANÇO DE PAGAMENTOS: UMA ANÁLISE QUANTITATIVA DAS OPÇÕES DE POLÍTICA ECONÔMICA. *André L. Resende e Francisco L. Lopes*. 86 p. (esg.)
- F. 2 - INFLAÇÃO E NÍVEL DE ATIVIDADE NO BRASIL. *Francisco L. Lopes*. 98 p. (esg.)
- F. 3 - ABERTURA FINANCEIRA AO EXTERIOR: PERSPECTIVAS LATINO-AMERICANAS. *Edmar Lisboa Bacha*. 142 p. (esg.)
- F. 4 - AS CAUSAS DA DIFUSÃO DA POSSE DOS BENS DE CONSUMO DURÁVEIS NO BRASIL. *João L. M. Saboia*. 148 p. (esg.)
- F. 5 - ORGANIZAÇÃO E POLÍTICA ECONÔMICA. *Jorge Vianna Monteiro*. 76 p. (esg.)
- F. 6 - ANÁLISE DA VIABILIDADE DE UM ESTUDO SOBRE A MAGNITUDE E O PERFIL DA IMIGRAÇÃO ESTRANGEIRA PARA O BRASIL NO PERÍODO 1873-1932. *Elisa Maria da C. Pereira Reis*. 46 p. (esg.)
- F. 7 - URBANIZAÇÃO E CUSTOS NUMA ECONOMIA EM DESENVOLVIMENTO: O CASO DE MINAS GERAIS. *Afrânio Alves de Andrade e Roberto Luiz de Melo Monte-Mór*. 112 p.
- F. 8 - ENERGIA E ECONOMIA: UM MODELO INTEGRADO. *Eduardo Marco Modiano*. 226 p. (esg.)
- F. 9 - SALÁRIOS E EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: 1970/1976. *Paulo Eduardo de Andrade Baltar e Paulo Renato Costa Souza*. 198 p. (esg.)
- F.10 - DESEQUILÍBRIO EXTERNO E REORIENTAÇÃO DO CRESCIMENTO E DOS INVESTIMENTOS: UMA ANÁLISE MULTISSETORIAL DAS PERSPECTIVAS DA ECONOMIA BRASILEIRA. *Rogério L. Furquim Werneck*. 130 p.
- F.11 - DEMANDA DE FATORES E OFERTAS DE PRODUTOS NA AGRICULTURA BRASILEIRA: SUBSÍDIOS PARA FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS AGRÍCOLAS. *José Carlos de Souza Santos*. 112 p.
- F.12 - POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS. *Maurício Barata de Paula Pinto*. 46 p.
- F.13 - ESTRUTURAS INTRA-URBANAS E SEGREGAÇÃO SOCIAL NO ESPAÇO: ELEMENTOS PARA UMA DISCUSSÃO DA CIDADE NA TEORIA ECONÔMICA. *Martim Oscar Smolka*. 353 p. (esg.)
- F.14 - SALÁRIOS MÉDIOS E SALÁRIOS INDIVIDUAIS NO SETOR INDUSTRIAL: UM ESTUDO DE DIFERENCIAÇÃO ENTRE FIRMAS E ENTRE INDIVÍDUOS. *Raul José Ekerman e Uriel de Magalhães*. 106 p.
- F.15 - EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SALÁRIO MÍNIMO NO BRASIL: FIXAÇÃO, VALOR REAL E DIFERENCIAÇÃO REGIONAL. *João L. M. Saboia*. 106 p.

- F.16 - A ECONOMIA DA ESCRAVIDÃO NAS FAZENDAS DE CAFÉ DE VASSOURAS E CAMPINAS: 1850-1888. *Pedro Carvalho de Mello.* (2 vol.) 204 p.
- F.17 - FONTES ENDÔGENAS DO CRESCIMENTO DO SETOR PÚBLICO NO BRASIL. *Jorge Vianna Monteiro.* 94 p.
- F.18 - A ECONOMIA MUNDIAL E O BRASIL EM CRISE. *Paul Singer.* 149 p.
- F.19 - ASPECTOS DO COMÉRCIO MUNDIAL NO PÓS-GUERRA. *Gesner José de Oliveira Filho.* 208 p.
- F.20 - A NATUREZA FINANCEIRA DA CRISE E SUAS PERSPECTIVAS. *Monica Baer.* 169 p.
- F.21 - A ECONOMIA MUNDIAL COMO PONTO DE PARTIDA. *Pablo Rieznik.* 42 p.
- F.22 - O ENDIVIDAMENTO EXTERNO DOS PAÍSES ATRASADOS. *Pablo Rieznik.* 65 p.
- F.23 - CRESCIMENTO ECONÔMICO E ESTRUTURA AGRÁRIA (A dinâmica da agricultura nordestina: 1950/80). *Ricardo de Medeiros Carneiro.* 99 p.
- F.23 - PREÇOS INDUSTRIAIS, SALÁRIO NOMINAL, SALÁRIO REAL E DEMANDA EFETIVA NO BRASIL: 1949/79. *Raul José Ekerman.* 78 p.

A coleção completa das publicações do PNPE pode ser encontrada em quaisquer dos centros de pós-graduação filiados à ANPEC nos seguintes endereços:

1. Centro de Aperfeiçoamento de Economistas do Nordeste (CAEN)
Universidade Federal do Ceará
Av. da Universidade, 2700
60000 - Fortaleza - CE
2. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR)
Universidade Federal de Minas Gerais
Rua Curitiba, 832 - 9º andar
30000 - Belo Horizonte - MG
3. Instituto de Economia (IE)
Universidade Estadual de Campinas
Cidade Universitária, Caixa Postal 6110
13100 - Campinas - SP
4. Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)
Fundação Getúlio Vargas
Praia de Botafogo, 190
22253 - Rio de Janeiro - RJ
5. Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas (IEPE)
Faculdade de Ciências Econômicas
Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Av. João Pessoa, 31
90000 - Porto Alegre - RS
6. Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE)
Faculdade de Economia e Administração
Universidade de São Paulo
Cidade Universitária - Caixa Postal 11474
01000 - São Paulo - SP
7. Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA)
Universidade Federal do Pará
Campus Universitário - Guamã
66000 - Belém - PA
8. Curso de Mestrado em Economia (CME/PIMES)
Universidade Federal de Pernambuco
Cidade Universitária
50000 - Recife - PE
9. Departamento de Economia
Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
Rua Marquês de São Vicente, 225 - Gávea
22453 - Rio de Janeiro - RJ
10. Curso de Mestrado em Economia
Faculdade de Ciências Econômicas
Universidade Federal da Bahia
Praça 13 de Maio, 6 - 5º andar - Piedade
40000 - Salvador - BA
11. Departamento de Economia
Universidade de Brasília
Campus Universitário
70910 - Brasília - DF
12. Instituto de Economia Industrial (IEI)
Faculdade de Economia e Administração
Universidade Federal do Rio de Janeiro
Av. Pasteur, 250 - Urca - Caixa Postal 56028
22290 - Rio de Janeiro - RJ

Endereço para correspondência: PROGRAMA NACIONAL DE PESQUISA ECONÔMICA - PNPE
INPES/IPEA
Av. Presidente Antonio Carlos, 51 - 16º andar
20020 - Rio de Janeiro - RJ

