

LUCILEIDE BATISTA DOS SANTOS

**O PAPEL DA POLÍTICA INDUSTRIAL DO GOVERNO COLLOR NO PROCESSO DE
REESTRUTURAÇÃO DO SETOR PETROQUÍMICO BAIANO:
COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI**

SALVADOR/BA

1997

LUCILEIDE BATISTA DOS SANTOS

**O PAPEL DA POLÍTICA INDUSTRIAL DO GOVERNO COLLOR NO PROCESSO DE
REESTRUTURAÇÃO DO SETOR PETROQUÍMICO BAIANO:
COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI**

Monografia

Apresentada ao curso de graduação da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ORIENTADOR: PROF. LÍVIO ANDRADE WANDERLEY

SALVADOR/BA

1997

AGRADECIMENTOS

Esta monografia é dedicada a todos aqueles que direta ou indiretamente ajudaram na sua realização.

Aos professores Lívio Andrade Wanderley e Lielson Coelho, meus orientadores pela paciência dedicada.

Ao prof. Vítor Lopes, economista do DIEESE/subseção SINDIQUÍMICA, pela atenção e colaboração.

A Paulo César, meu esposo, pelo carinho, colaboração e por saber ouvir-me e incentivar-me nos momentos de desânimo.

Aos meus pais, a minha família que sempre torceram por mim, pelo amor e incentivo para que se concluísse mais esta etapa da minha vida.

A minha filha, Júlia, que mesmo sem entender o significado desse trabalho contribuiu de forma definitiva para a conclusão dessa fase da minha vida.

Aos meus colegas e amigos por transmitirem sempre palavras de apoio e incentivo.

SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

1	INTRODUÇÃO	06
2	A INDÚSTRIA PETROQUÍMICA	09
2.1	FORMAÇÃO DO COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI-COPEC	16
2.2	CONSTITUIÇÃO DO COPEC	18
2.3	ESTRATÉGIAS DO COPEC	19
2.3.1	Estratégia Organizacional	20
2.3.2	Estratégia de Preços e Vendas	26
2.3.3	Estratégia Tecnológica	29
3	O PLANO COLLOR	32
3.1	ANTECEDENTES ECONÔMICOS	32
3.2	PLANO DE ESTABILIZAÇÃO ECONÔMICA	35
3.3	A NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL DO GOVERNO	37
4	OS IMPACTOS DA PICE NO COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI	47
4.1	PANORAMA DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA INTERNACIONAL, NACIONAL E LOCAL	47
4.2	REESTRUTURAÇÃO DO SETOR: FATORES IMPULSIONADORES	50
4.2.1	Tecnologia e Organização	55
4.2.2	Estrutura Empresarial e Matérias-Primas	57
4.2.3	Fatores Sistêmicos	59
4.3	EFEITOS DA PICE NO COPEC	60
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	77
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	80
	ANEXOS	
	LISTA DE ILUSTRAÇÕES	

QUADRO I	PRODUÇÃO PETROQUÍMICA E RELAÇÕES INTERINDUSTRIAIS	10
QUADRO II	ESTRUTURA DO SISTEMA PETROQUISA	16
QUADRO III	ESTRUTURA ACIONÁRIA BÁSICA DA COPENE/NORQUISA	23
QUADRO IV	EMPRESAS DO PÓLO E O INÍCIO DO PLANO COLLOR	61
TABELA 1	PRODUÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS PETROQUÍMICOS, BAHIA: 1983/95	63
TABELA 2	VARIAÇÃO DA PRODUÇÃO DOS PRINCIPAIS GÊNEROS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO, BAHIA: JAN-OUT/1990-91.	64
GRÁFICO 1	ÍNDICE DA PRODUÇÃO FÍSICA (1981=100) E VALOR DO PRODUTO DO GÊNERO QUÍMICA	65
TABELA 3	PRINCIPAIS INVESTIMENTOS COM CONCLUSÃO PREVISTA PARA 1992, NO SETOR INDUSTRIAL DA BAHIA	66
GRÁFICO 2	PARTICIPAÇÃO DO COMPLEXO QUÍMICO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	68
GRÁFICO 3	PARTICIPAÇÃO DO COMPLEXO QUÍMICO NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS	68
GRÁFICO 4	BALANÇA COMERCIAL DO COMPLEXO QUÍMICO	69
TABELA 4	QUANTIDADE DAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PETROQUÍMICOS, BAHIA 1983/95	70
TABELA 5	VALOR DAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PETROQUÍMICOS, BAHIA 1983/95	71
GRÁFICO 5	EVOLUÇÃO DAS DEMISSÕES NO PÓLO	73
GRÁFICO 6	EVOLUÇÃO Nº EMPREGOS DIRETOS-PÓLO PETROQUÍMICO	74

1 INTRODUÇÃO

O cenário competitivo internacional começou a sofrer modificações a partir da década de 70, que culminou no desenvolvimento de uma “nova ordem internacional”. As transformações no mercado internacional são conseqüências de fenômenos tais como: mudanças geopolíticas (novo ordenamento no papel das regiões e dos blocos econômicos); surgimento de um novo paradigma tecnológico, baseado na microeletrônica; e da globalização, constituindo-se num forte elemento contra o modelo que propunha o fechamento do mercado. Esses são fenômenos que vêm contribuindo para a formação de novas estratégias empresariais.

Frente a esses desafios, os países líderes vêm buscando, nesta nova etapa de desenvolvimento, alianças cooperativas, principalmente em termos tecnológicos e neste aspecto a legislação anti-truste americana foi alterada para que permitisse alterações desse tipo. Diante dessas transformações se observa que nos países líderes no mercado internacional de petroquímicos existe uma intensiva intervenção do Estado nesse mercado. A política industrial se caracteriza pela seletividade e o Estado privilegia os setores estratégicos, com alta taxa de progresso técnico e pela base científica desse progresso técnico, que são promotores da inovação tecnológica. A proteção se acirra a cada momento em países como EUA, Japão e Comunidade Econômica Européia.

Procurando acompanhar as mudanças no cenário competitivo mundial e galgar os caminhos da modernidade, o Brasil se lançou em 1990, com a chegada do governo COLLOR, a um processo de estabilização econômica, objetivando favorecer o desenvolvimento econômico, através da inserção brasileira no mercado internacional. Processou-se um discurso inspirado em modelos neoliberais, que advogavam a recuperação do dinamismo econômico, através de uma abertura dos mercados, da desregulação e da retração do Estado no setor produtivo.

A indústria petroquímica a nível mundial vem atravessando um processo de reestruturação, sendo o resultado do novo padrão internacionalizado de crescimento industrial, baseado na globalização, que

começou a tomar corpo desde os anos 70. A partir do final da década de 80, o mercado internacional de petroquímicos passou a conviver com uma crise de super oferta no mercado externo, devido a ampliação da capacidade produtiva mundial, gerando queda nos preços dos petroquímicos, além da recessão econômica mundial. Diante desse ambiente externo o governo COLLOR entende que, para a indústria nacional conseguir sobreviver, teria que adaptar-se a nova realidade econômica, não se admitindo mais o modelo de superproteção adotado pelo Estado desde as origens da industrialização, especialmente para o setor petroquímico. A nova política industrial passou a enfatizar um modelo de crescimento industrial baseado na competitividade, no desenvolvimento tecnológico, na educação e na qualificação da força de trabalho.

Então, a primeira medida para estimular a competição foi a abertura comercial. A abertura do mercado brasileiro à concorrência externa evidenciou a dificuldade do setor industrial, em especial o setor petroquímico, de corresponder ao processo competitivo, que era envolvido pela ação paternalista do Estado. Situação que gerou um processo de mudanças a nível tecnológico/organizacional, que há muito tempo se fazia necessária. Porém só a partir dessa abertura começou a se processar.

Na medida em que a política industrial do governo COLLOR se inspirou em alguns pilares do pensamento neoliberal, o objetivo deste trabalho é identificar o efeito dessas medidas no setor petroquímico baiano, precisamente o complexo petroquímico de Camaçari-COPEC, no que tange a sua reestruturação.

Esta dissertação monográfica estuda os impactos da política industrial do governo COLLOR no processo de reestruturação do Complexo Petroquímico de Camaçari, a partir dos efeitos da Política Industrial e de Comércio Exterior-PICE sobre as variáveis: produção, exportação e emprego. Estas variáveis foram escolhidas por representarem de forma mais expressiva, através de seus dados, a ação da PICE sobre o setor. Com esse intuito, este trabalho foi estruturado em cinco capítulos, sendo o último reservado às Considerações Finais.

O segundo capítulo caracteriza de forma descritiva a indústria petroquímica, no geral, e em seguida a nível nacional e regional, contendo uma análise da sua formação, constituição e estratégias.

O terceiro capítulo é reservado ao Plano COLLOR, contendo uma visão dos seus antecedentes econômicos, em seguida é descrito o plano de estabilização econômica, o qual se delineia a política industrial, associada a abertura do comércio internacional.

O quarto capítulo se refere ao objetivo de estudo desta dissertação, que é fazer uma avaliação dos impactos da PICE no complexo petroquímico de Camaçari, e por consequência sua reestruturação, através de uma análise empírica da evolução das variáveis produção, exportação e emprego.

O quinto capítulo, prende-se a algumas considerações finais sobre esse setor petroquímico da Bahia no contexto das realidades de flexibilidade de mercados e competitividade internacional.

2 A INDÚSTRIA PETROQUÍMICA BRASILEIRA

A indústria petroquímica surgiu no início do século XX, nos Estados Unidos, caracterizando-se por ser um segmento da química orgânica básica que utiliza como matérias-primas as frações resultantes da indústria de petróleo. Os principais subprodutos utilizados são o gás natural, a nafta e o gasóleo. Os produtos petroquímicos também podem ser obtidos a partir do carvão, álcool, xisto e outras matérias-primas alternativas.

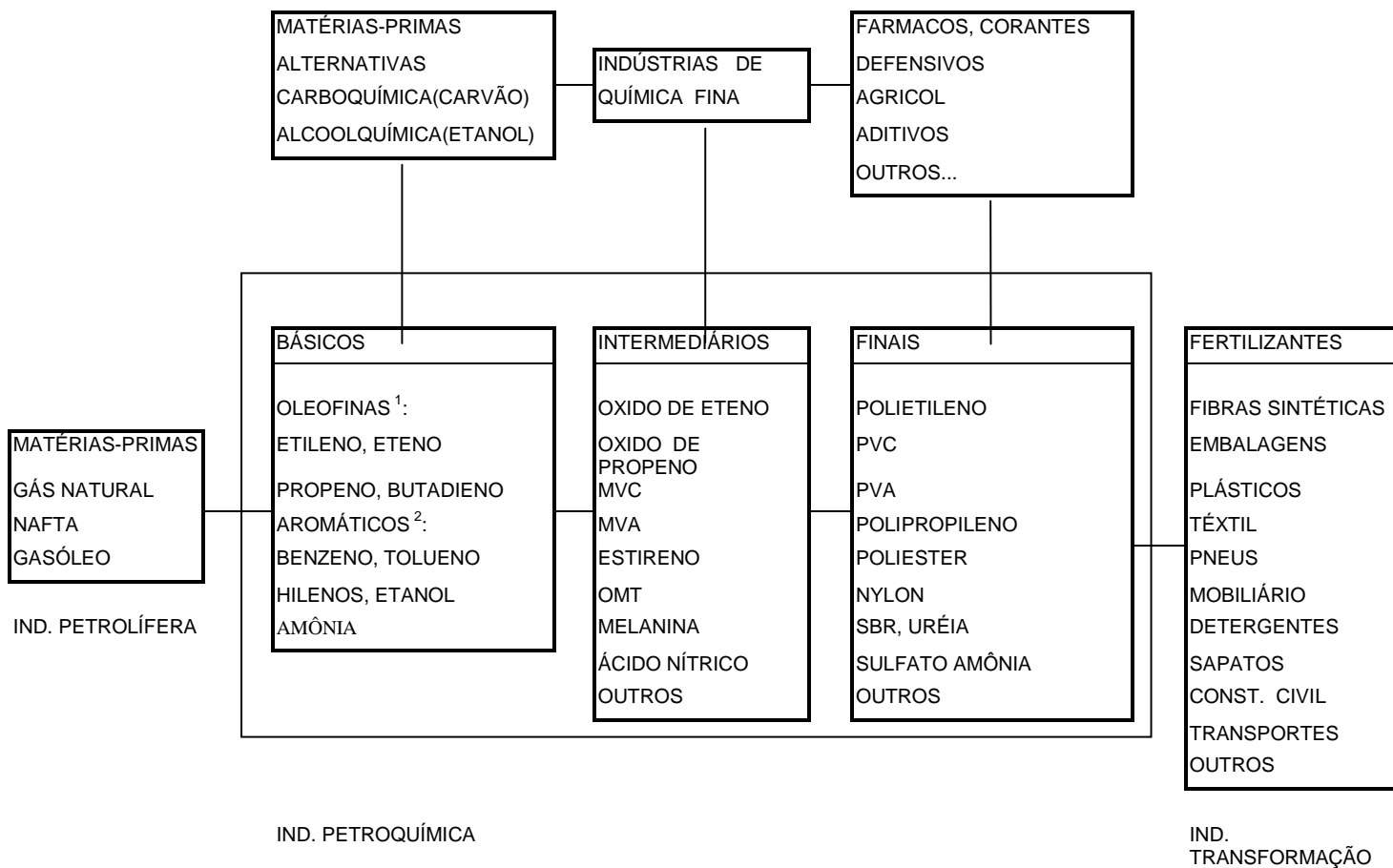
A partir dos principais subprodutos a indústria petroquímica se divide em três gerações sucessivas de produto: a indústria de 1ª geração ou básicos, a 2ª geração ou intermediários e a indústria de 3ª geração ou finais. Esta última também conhecida como indústria de ponta, que, portanto, se divide em sete subsegmentos: os termoplásticos, tensoativos, termoestáveis, elastômeros, solvente, plastificantes e fibras sintéticas. Assim, a sua visualização pode ser vista no Quadro I.

A petroquímica se caracteriza no processo produtivo como uma indústria de grandes complexos integrados com forte articulação interna e intensas relações intra e intersetoriais. É uma indústria que emprega mais tecnologia que trabalho, possuindo altos custos com implantação, pois o processo químico requer cuidados especiais com o ambiente, ou seja, pressão e temperatura e com a intervenção humana devido a periculosidade que norteia a petroquímica .

Neste contexto, se verifica que é imposto ao setor um caráter de capital intensivo e investimentos vultosos em instalação, equipamentos e tecnologia. Essas características são encontradas nas indústrias básicas e intermediárias, devido a exigência de grandes investimentos em capital, essa necessidade levou a indústria petroquímica a perseguir altas escalas produtivas e, conseqüentemente a formação de economia de escala e redução do custo médio para compensar o elevado custo unitário dos seus produtos. A indústria também é intensa em Pesquisa e Desenvolvimento, explicando o seu padrão de crescimento e a sua grande capacidade de adaptação às mudanças.

QUADRO I

PRODUÇÃO PETROQUÍMICA E RELAÇÕES INTERINDUSTRIAIS



FONTE: GUERRA (1991)

1 e 2 As oleofinas e aromáticos são produzidos no Brasil pelas centrais de matérias-primas instaladas nos pólos petroquímicos: Petroquímica União (S.P), COPENE(Ba) e COPESUL(R.S).

A natureza do capital intensivo no setor petroquímico e seus elevados custos fixos, aliado a necessidade de um longo tempo de maturação da planta deixa claro que o investimento só pode ser compreendido por grandes capitais, o que caracteriza o setor como concentrado e oligopolizado. A principal característica de mercado é o crescimento da capacidade produtiva anterior a demanda, sendo uma estratégia competitiva para absorver todo e qualquer aumento da procura, além de promover o desestímulo a entrada de novos concorrentes.

O desenvolvimento petroquímico se relaciona com o desenvolvimento tecnológico do setor. Entre 1920 e 1940 a tecnologia da indústria petroquímica desenvolveu-se nos Estados Unidos, ocorrendo a substituição dos produtos naturais por sintéticos.

A partir da 2ª Guerra Mundial grandes avanços técnicos na engenharia de processamento químico levou ao crescimento da indústria petroquímica. A segunda etapa do desenvolvimento é marcada pela consolidação de posições de mercados nos Estados Unidos e a nível mundial. É a fase de concentração em torno de grandes empresas líderes, época também da multinacionalização das empresas americanas, em virtude da expansão dos mercados europeus durante a reconstrução do pós-guerra. A petroquímica nesse momento entra no processo de internacionalização e acompanha o crescimento capitalista do pós-guerra.

Neste momento entram também no cenário mundial as empresas japonesas e européias, a estratégia utilizada era evitar a consolidação de barreiras à entrada no mercado, não apenas produzindo localmente, como também, avançando no mercado dos países periféricos (SILVA, 1994).

O Japão para compensar seu atraso no processo de internacionalização da petroquímica adotou formação de *Joint-venture*³ com os sócios locais para penetrar nos mercados de outros países.

³ Associação entre empresas para desenvolvimento e execução de um projeto específico. Cada empresa, durante a vigência da *joint-ventures*, é responsável pela totalidade do Projeto (Sandroni, 1989).

Entretanto essa estratégia era contrária a adotada pelas multinacionais americanas e européias que sempre optaram pelo controle total ou majoritário de seus empreendimentos no estrangeiro. Através das *joint-ventures* as multinacionais japonesas ampliaram seu poder de barganha dos capitais locais, principalmente nos países periféricos, onde se concentra maior parte de seus investimentos, ocasionando, posteriormente, com essa atitude uma maior flexibilidade por parte das multinacionais americanas e européias (SUAREZ, 1986).

Após a entrada do Japão no mercado Petroquímico mundial houve um acirramento da concorrência, estimulando o avanço tecnológico. Além de incorrer no risco de sucateamento precoce de processos e plantas (SILVA, 1994).

A situação favorável a petroquímica foi revertida com a crise do petróleo em 1973, o aumento dos custos das matérias-primas e a recessão econômica mundial levaram as empresas petroquímicas a se reestruturarem para se manterem no mercado. Como coloca SILVA (1994) em seu trabalho, esse processo de reestruturação aponta uma tendência à transferência da produção de “*commodities*” petroquímicos dos países desenvolvidos para os subdesenvolvidos, enquanto os países desenvolvidos se voltariam para produtos tecnologicamente mais sofisticados.

No Brasil, os primeiros investimentos químicos foram na década de 20, empreendidos pela iniciativa privada nacional em segmentos tradicionais do setor químico. Mas, esses empreendimentos não possuíam condições tecnológicas, empresarial e financeira para enfrentar a concorrência internacional.

A partir da década de 60 começou a ocorrer o crescimento petroquímico no Brasil com o início da construção da primeira central de matérias-primas em São Paulo que integrou unidades produtivas já existentes.

Para a indústria petroquímica ir a frente no Brasil foi preciso a intervenção governamental, pois o capital privado, sozinho, não seria suficiente para movimentar este tipo de indústria. Partindo deste

pressuposto começou-se a pensar na possibilidade de parceria entre o capital nacional (estatal e privado) e o capital estrangeiro que se responsabilizaria pelo repasse de tecnologia à indústria petroquímica. O desenvolvimento do setor ocorreu quando o país atravessava o auge do crescimento econômico, conhecido como o período do “milagre econômico” (67-73), que teve como fator impulsionador o dinamismo da demanda de consumo de bens duráveis, o que promoveu um aumento na procura dos produtos petroquímicos. Mas, a produção nacional não era suficiente para atender a este aumento na demanda, o que provocou uma elevação das importações petroquímicas. O governo que já tinha consciência da deficiência brasileira na área petroquímica a partir deste momento alavancou o processo de desenvolvimento da indústria petroquímica para substituir as importações. Este fato pode ser ilustrado através da citação a seguir :

“A partir de 1964, com as mudanças político - institucional do país, a petroquímica passou a ser encarada pelo governo como uma indústria efetivamente de ponta no processo de modernização e expansão da base econômica nacional, requerendo, portanto diretrizes mais explícitas, maiores incentivos e uma estrutura de apoio oficial mais ampla, no contexto de uma nova política em que o planejamento setorial objetivou a minimização gradativa da hiato tecnológico dessa indústria em relação às economias mais desenvolvidas, perseguindo a auto-suficiência na oferta de insumo básicos e a equivalência dos custos internos e internacionais de produção” (BAHIA. Salvador SIC/DIC, 1980).

Em 64 é criado o conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), subordinado ao Ministério da Indústria e Comércio, criando-se no CDI o Grupo Executivo da Indústria Química - GEIQUIM, com o objetivo de planejar o desenvolvimento da indústria petroquímica. Já em 68 foi criada a PETROQUISA (Petrobrás Química S.A), uma subsidiária da PETROBRÁS que tinha como objetivo desenvolver as atividades Petroquímicas de sua matriz com liberdade para associar-se a grupos nacionais e/ou estrangeiros. A PETROQUISA foi uma forma encontrada pelo Estado de concretizar sua participação no setor como objetivo de viabilizar o desenvolvimento ordenado do mesmo.

A criação do GEIQUIM e da PETROQUISA influenciaram fortemente no desenvolvimento da indústria petroquímica. O GEIQUIM mediante concessão de benefícios de natureza cambial, fiscal,

creditícia e tarifária aos projetos por eles aprovados, e a PETROQUISA coordenando os investimentos, harmonizando os interesses do setor e ainda, selecionando as fontes de tecnologia.

O governo passou a oferecer estímulos ao setor privado, para o desenvolvimento de petroquímicos por intermédio do GEIQUIM; dentre esses estímulos tem-se, segundo o Departamento de Indústria e Comércio da Bahia (1980, p.28):

- facilidade para importação de equipamentos, destinados a projetos que contassem com financiamento interno;
- redução de até 50% (posteriormente isenção total, no caso, de não similaridade com bens nacionais) do imposto de importação;
- isenção do depósito compulsório na aquisição de divisas para cobrir importação de equipamentos e matérias-primas;
- redução eventual da alíquota incidente sobre a importação do produto a ser fabricado, quando indispensável à rápida expansão da indústria nacional;
- financiamento, aval ou garantia por estabelecimentos oficiais de crédito, quando o projeto fosse considerado de interesse para o desenvolvimento nacional.

Nesse contexto, deu-se preferência à projetos que segundo Silva (1994, p.88):

“Para a concessão das facilidades eram priorizados os empreendimentos que contribuíssem para o fortalecimento do empresariado nacional, para o aperfeiçoamento e a disseminação da pesquisa e da tecnologia e a atenuação das disparidades regionais de desenvolvimento. Por conta deste último critério, no final dos anos 60, alguns projetos foram aprovados para a Bahia”.

Foi a partir dos anos 70, que o Brasil começou a avançar no processo de crescimento petroquímico, estimulado tanto pelo apoio e interesse do capital estrangeiro (já no seu processo de internacionalização) como pelas metas delineadas pelo segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), num processo de substituição de importações obedecendo a estratégia do governo federal de desenvolvimento protecionista, voltado para o mercado interno, visando a integração nacional.

Contudo, a petroquímica brasileira nasce de uma disputa entre empresas multinacionais da área química, aliada a alguns grupos nacionais, versus uma tecnoburocracia estatal oriunda da PETROBRÁS e do BNDES. Inicialmente, a articulação privada sai na frente implantando o que viria a ser o primeiro pólo brasileiro em São Paulo. Posteriormente, visando o desenvolvimento do setor, a tecnoburocracia estatal penetra no pólo paulista através de articulação político-empresarial e se consolida na petroquímica local com a PETROQUISA (através do modelo Tripartite, analisado a seguir) na construção do segundo pólo brasileiro em Camaçari, na Bahia e do terceiro pólo no Rio Grande do Sul. O país passou a contar com um importante parque petroquímico (o sétimo do mundo ocidental), graças ao chamado Sistema PETROQUISA, ver síntese do sistema no Quadro II (para maiores informações consultar SUAREZ, 1989).

QUADRO II
ESTRUTURA PRIMÁRIA DO SISTEMA PETROQUISA - 1978

EMPRESA		PARTICIPAÇÃO DA PETROQUISA %
SÃO PAULO	PETROQUÍMICA UNIÃO (CENTRAL DE MP)	67,79
	CBE	23,04
	OXITENO	20,83
	POLIBRASIL	47,90
	POLIOLEFINAS	28,07
BAHIA	COPENE (CENTRAL DE MP)	52,49
	ACRINOR	35,00
	CQR	70,50
	CIQUINE	33,33
	CPC	33,33
	EDN	33,33
	ISOCIANATOS	40,00
	METANOR	33,34
	NITROCARBONO	26,50
	POLIALDEN	33,33
	POLIPROPILENO	28,07
	POLITENO	30,00
	PRONOR	33,01
	DETEN	35,62
RIO GRANDE DO SUL	COPERSUL (CENTRAL DE MP)	51,00
	PETROQUÍMICA TRIUNFO	24,00
	POLISUL	20,00
	POLIVINIL	33,33
	PPH	20,00
OUTROS ESTADOS	COPERBO	77,57
	BRAS+ÁLCOOL	31,05
	NTRIFLEX	70,00
	PETROFLEX	100,00
	SALGEMA	44,02

FONTE : SUAREZ(1989)

2.1 FORMAÇÃO DO COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI - COPEC

O pólo petroquímico de Camaçari⁴, na Bahia, resultou de uma clara e explícita política industrial para o setor com participação efetiva do Estado através da concessão de diversos incentivos fiscais e financeiros, nos anos 70, como forma de estímulos a implantação de indústrias pelos setores privados

⁴ O Pólo Petroquímico da Bahia é também conhecido como Pólo Nordeste, Pólo Petroquímico de Camaçari e Complexo Petroquímico de Camaçari - COPEC.

(nacionais e estrangeiros). Além dos mecanismos fiscais foram utilizados também os financeiros através do BNDES, da SUDENE e da PETROQUISA reduzindo com essas medidas os riscos do investimento privado.

Segundo GUERRA (1991), o Estado ao definir a instalação do 2º pólo petroquímico do país no Nordeste e ao criar a companhia Petroquímica do Nordeste - COPENE para coordenar a instalação do Pólo em Camaçari, visivelmente assumiu uma política industrial para a indústria petroquímica no Brasil, além de incentivar o desenvolvimento Regional. Essa posição do Estado também se evidencia na citação a seguir :

“O CDI- Conselho de Desenvolvimento Industrial atuando como coordenador da política Industrial e o BNDE como financiador dos investimentos industriais constituíram-se nos principais órgãos governamentais na implantação do Pólo de Camaçari” (SILVA, 1994, p. 109).

A escolha do Nordeste para sediar o 2º complexo petroquímico do Brasil encontrou oposição do lado do empresariado paulista que pleiteava junto ao governo federal financiamento para a ampliação do seu pólo. Mas, o Estado também estava preocupado com a questão da descentralização espacial dos investimentos, que se somou ao interesse regional de mudar a fisionomia do Nordeste na esfera nacional, de abandonar sua posição de mera supridora de matérias-primas básicas. A região de Camaçari na Bahia apresentava as condições ideais para a instalação do 2º pólo do país, devido as suas vantagens de localização, como a existência de uma refinaria Refinaria Landolfo Alves (RLAM), um campo de Petróleo e gás natural e o COPEB (hoje FAFEN), além de apresentar áreas planas contínuas com abundância de água.

Na década de 70, no Município de Camaçari, na Bahia, a 40 Km de Salvador é implantado o segundo complexo petroquímico brasileiro. O modelo adotado para o pólo é assemelhado ao adotado no Japão, ou seja, de indústria, instalado em aglomerados interdependentes, em forma piramidal apresentando um alto nível de integração espacial e técnica entre suas unidades nucleares, tinha como

objetivo alcançar mediante o planejamento industrial integrado, as vantagens proporcionadas pelas economias de escala e de aglomeração.

2.2 CONSTITUIÇÃO DO COPEC

Conforme SUAREZ (1986), a estrutura produtiva do COPEC era muito mais complexa que a do pólo paulista. Para a viabilização do projeto era necessário uma estrutura produtiva que compensasse as desvantagens diante do pólo de São Paulo, já que possuía uma superioridade em termos de infraestrutura e de baixos custos de transportes para seus produtos.

A solução encontrada segundo SUAREZ (1986), era montar um Complexo altamente aglomerado, integrando e verticalizado dentro da petroquímica, ampliando o máximo as economias de escalas, o que possibilitaria o sistema de transportes intra - unidades industriais e a exportação de produtos para o centro - Sul.

“A implantação se dá fisicamente através de tubovias que interligam as diversas plantas, possibilitando a utilização de processos contínuos inter-unidades industriais, transformando todo o complexo em um sistema produtivo quase que único” (SUAREZ, 1986, p. 122).

Essa integração se torna imprescindível para que através do controle da central de matérias-primas se controle todo o complexo.

Com a definição da implantação do Pólo em Camaçari foi também definido o modelo empresarial a ser adotado, o modelo tripartite, que associa o capital nacional (estatal e privado) e o capital estrangeiro, onde a participação nacional seria a maioria, sendo que a participação da estatal nunca inferior a qualquer outro acionista.

A COPENE, central de matérias-primas, subsidiária da PETROQUISA, pelo modelo tripartite, esta última detinha o controle acionário da COPENE, o restante dividido entre empresas de 2ª e 3ª geração que eram consumidoras dos produtos produzidos pela COPENE. As empresas que se instalassem posteriormente em Camaçari tinham necessariamente que ser acionistas da COPENE, visando a integração entre os produtos e intermediários.

O COPEC, inicialmente, fora constituído dos seguintes conjuntos: 1) unidade do complexo básico - CB, abrangendo as três gerações de produtos petroquímicos; 2) aglomerados de indústrias transformadoras de produtos finais petroquímicos, originários do CB; 3) unidades industriais fornecedoras de insumos ao CB.

O complexo básico, CB, propunha ser constituído por uma central de matérias-primas, uma central de utilidades, uma central de manutenção e uma central fornecedora de serviços de terceiras gerações que aproveitariam os produtos, as utilidades e os serviços originários das centrais (COPEC, 1974).

Atualmente, o COPEC dispõe de quatro centrais: a Central de Matérias-Primas-CEMAP, Central de Serviços e Utilidades-UTIL; Central de manutenção-CEMAN e a Central de Tratamento de Efluentes Líquidos e Resíduos Sólidos- CETREL⁵.

2.3 ESTRATÉGIAS DO COPEC

Diante da importância de se avaliar as estratégias do complexo petroquímico de Camaçari, caracteriza-se as principais estratégias adotadas nesse empreendimento, as quais envolvem aspectos organizacional, preços e vendas e tecnológico.

2.3.1 Estratégia Organizacional

⁵ Atualmente, denominada Empresa de Proteção Ambiental.

A necessidade de constituir-se um setor petroquímico dentro da estrutura industrial brasileira se tornou fortemente explícita no período do milagre econômico. Entretanto, o governo também percebeu que o capital nacional sozinho não seria capaz de promover tal empreendimento.

Segundo GUERRA (1991), a recuperação econômica favorecida pelo milagre passou a viabilizar economicamente os altos investimentos das plantas petroquímicas, que passou a atrair o capital externo que estava no seu movimento de internacionalização.

O Estado passou a articular associações entre o capital nacional e o estrangeiro, delineando em São Paulo, o que posteriormente seria chamado de modelo tripartite. Assim, pode-se caracterizar este momento através da seguinte citação :

“Uma vez que, por razões legais, a PETROBRÁS era impedida de associar-se com grupos privados, a materialização desse modelo só foi possível com a criação, em 1968, de uma subsidiária, a PETROBRÁS Química S.a (PETROQUISA) e o mesmo só veio a ganhar força quando da instalação do segundo complexo petroquímico brasileiro, em Camaçari, na Bahia” (GUERRA, 1991, p. 67).

O modelo Tripartite consistia na adoção de *joint-ventures* para os projetos de segunda e terceira gerações petroquímicas, que se constituíam em associações entre a PETROQUISA, um sócio privado nacional e um multinacional (aportando a tecnologia), cada qual participava com um terço da capital votante. Com este sistema, paralelamente, a PETROQUISA implantava e controlava diretamente a central de matérias-primas, no caso a COPENE, juntamente com a participação minoritária das *joint-ventures* (SUAREZ, 1989, p.32).

A associação tornou-se uma estratégia que se encaixou na montagem da estrutura produtiva do Pólo de Camaçari. A COPENE, produtora dos petroquímicos de 1ª geração era a única fornecedora no pólo baiano das matérias-primas para as empresas de 2ª e 3ª geração (“*down-stream*”).

Segundo a estrutura empresarial delineada pela COPENE, as empresas *down-stream* deveriam seguir a formação de joint-ventures entre as capitais estatal, nacional, privado e multinacional. A priori deveriam estar de acordo com os seguintes critérios: a PETROQUISA, teria participação acionária igual ou maior que a participação do maior acionista privado; nenhum capital deteria sozinho a participação majoritária do empreendimento; e o sócio multinacional seria o fornecedor de tecnologia, aportando seu capital através dele.

A estrutura empresarial adotada pelo sistema é composta de projetos com participação de grande número de pequenas empresas relacionadas ao setor, portanto um capital privado bastante pulverizado, associado a PETROQUISA. Esta, além de estar presente em praticamente todas as empresas, deteria o controle das matérias-primas, via centrais através do CDI-GEIQUIM, e administraria cartorialmente o processo de concessão das expansões no setor (SUAREZ, 1989).

A estratégia organizacional é definida pelo modelo tripartite, que a partir do pólo baiano tornou-se efetiva, a pesar de não ser o único modo de associação na petroquímica brasileira.

GUERRA (1991) entende que a opção pelo modelo Tripartite foi devido a questão tecnológica, pois havia um desconhecimento técnico e gerencial para lidar com a indústria petroquímica nascente, fator preponderante para a busca do sócio estrangeiro, mas essa busca estava condicionada ao fato do mesmo ser detentor da tecnologia requerida no processo e pela expectativa de com tempo haver um repasse e absorção tecnológica.

O modelo *Joint-ventures* Tripartite exigia nos acordos entre os acionistas unanimidade de votos para a aprovação de questões importantes de deliberação social. Foi essa unanimidade que na visão de SUAREZ (1986), acabou destruindo o controle de qualquer maioria, à medida em que a estratégia passa a necessitar de concenso. A unanimidade das cláusulas teria como objetivo a não manutenção do controle da PETROQUISA, ou pelo menos evitar a perda do mesmo para uma escritural aliança privada, o que posteriormente aconteceu. Pode-se ilustrar esta questão através da citação a seguir :

“Ao manter o equilíbrio interno de forças nas *joint-ventures*, a PETROQUISA esperava, certamente, valer-se de sua maior capacidade de pressão externa para impor sua estratégia, sempre que houvesse divergências. A pressão externa seria exercida basicamente através de alterações nos preços relativos dos petroquímicos básicos, matérias-primas para as *joint-ventures*, controladas pela PETROQUISA através da COPENE” (SUAREZ, 1986, p. 143).

A ingerência do Estado Nacional tornou-se peça chave na realização do complexo petroquímico de Camaçari. Diferentemente do pólo paulista, a central de matéria-prima baiana já nasce sendo controlada pelo Estado Brasileiro através da PETROQUISA.

Na década de 80 começaram a ocorrer mudanças na estratégia organizacional da petroquímica, principalmente da indústria baiana, com a transformação da estrutura acionária da COPENE, culminando com a queda da participação da PETROQUISA de 54,09% para 48.16%. A partir deste momento alterou-se o objetivo inicial traçado pelo Estado, que era deter o controle das centrais de matérias-primas nos pólos petroquímicos brasileiros. A PETROQUISA passou a dividir o poder decisório com a NORQUISA, Nordeste Química S.A, *holding* privada criada pelas dezessete empresas *down-stream*, que passou a contar com 47,19% do controle acionário da COPENE (GUERRA, 1991, p. 92).

O sistema PETROQUISA iniciou o processo de privatização através da COPENE, era maior empresa do sistema PETROQUISA, viabilizado pelo Programa de capitalização (PROCAP) que era subsidiado pelo BNDES. A conclusão do processo de privatização ocorreu com a criação da NORQUISA. Acompanhamento desta mudança de forças pode ser visto no Quadro III.

QUADRO III
ESTRUTURA ACIONÁRIA BÁSICA DA COPENE/NORQUISA

PETROQUISA	
33,3%	CPC

33,7%	EDN	13,3%	48,16%
30,0%	POLITENO	10,3%	
35,2%	CIQUINE PET.	10,3%	
20,9%	OXITENO NE	8,9%	
33,3%	POLIALDEN	7,9%	
46,4%	ACRINOR	7,9%	
26,5%	NITROCARBONO	7,4%	
29,5%	POLIPROPILENO	7,4%	
48,8%	PRONOR	7,4%	
49,1%	ISOCIANATOS	7,4%	
34,5%	CIQUINE QUIM.	5,9%	
25,5%	COPENOR	3,0%	
35,5%	DETEN	0,7%	
33,2%	MELAMINA	0,7%	
	METANOR	0,7%	
	SULFAB	0,1%	
			47,19%
			COPENE
			NORQUISA

FONTE : SUAREZ(1989)

A partir de então o setor petroquímico inicia sua verticalização para outros setores à margem do controle da SEST- Secretaria Especial de Controle das Estatais, que foi criada na tentativa de deter a

tecnoburocracia. Apesar das mudanças, a estrutura básica do modelo tripartite ainda continuou a mesma (SUAREZ, 1989, p. 32).

Uma nova estratégia organizacional está se consolidando no cenário petroquímico, a ampliação e diversificação dos grupos privados nacionais, agora ocupando lugares antes preenchidos pelo Estado e pelas multinacionais. A discussão atual se dirige em torno da concentração de capital que ocorrerá no setor petroquímico viabilizado pela diminuição da participação estatal.

Em GUERRA (1991) discute-se a questão a respeito do rumo que poderia tomar essa concentração de capital. Se fosse transferida para o investimento na melhoria da capacidade tecnológica nacional e também para a direção de ramos promissores como da química fina, entre outros colaboraria assim para a indústria petroquímica brasileira competir com igualdade no mercado petroquímico mundial.

O Estado, ao adotar o modelo tripartite tornou-se omissivo à discussão a respeito da incapacidade do modelo de gerar uma massa crítica (financeira, gerencial e tecnológica), necessária à dinâmica do setor petroquímico. Afinal, como descreve SUAREZ (1989), a PETROQUISA era a própria massa crítica, não havendo, então, motivo para dar atenção às críticas, já que o seu objetivo principal, “dividir para reinar”, era atendido.

A solidez do Sistema PETROQUISA começou a ruir com a chegada dos anos 80 e o advento da Nova República. Primeiro pela mudança da correlação de forças no setor, segundo pela necessidade de inserção no mercado internacional, decorrente da queda da demanda interna, dada a política recessiva instaurada no país a partir de 1981.

Até então, a PETROQUISA não tinha preocupação com a dinâmica da concorrência internacional. Agora a realidade era diferente, existia no mercado mundial a competitividade, contrário ao protegido mercado interno. Dada essa situação a PETROQUISA foi obrigada a reconhecer a deficiência do modelo e sua estrutura pulverizada. Para se ter uma idéia do que isso significa, enquanto a

petroquímica internacional dispense cerca de 2% a 3% de seu faturamento com pessoal, a pesada estrutura administrativa da petroquímica brasileira gasta cerca de 10% (SUAREZ, 1989, p.33).

O trabalho de GUERRA (1993) enumera fatores importantes para a análise da dinâmica da petroquímica brasileira, como a pequena integração industrial que difere de outros países (Estados Unidos, México, Canadá, Venezuela e Europa). A PETROBRÁS detém o controle da principal matéria-prima petroquímica, a nafta. Os produtos básicos são fornecidos por empresas isoladas e os demais petroquímicas por várias empresas em geral pequenas e mono produtoras.

As empresas petroquímicas brasileiras, além de possuírem altas despesas administrativas, tem altos custos relacionados com *Overhead*, cerca de 30% a 50% mais elevados que seus competidores internacionais e também operam com custos fixos, incidentes sobre o preço de venda de muitos produtos, de 10% a 12% mais elevados que os internacionais, proporcionado pela pequena escala produtiva (GUERRA, 1993, p. 10).

O pequeno porte das empresas brasileiras, quando comparados a líderes mundiais, aliado ao reduzido nível de integração ao longo da cadeia produtiva, obstaculiza a competitividade no setor petroquímicos brasileiro. Este fato reduz a margem de investimentos direcionados em P&D, mesmo que as empresas atinjam o mesmo percentual que as grandes empresas internacionais. O fator também implicado no desenvolvimento tecnológico é a cumulatividade, neste ponto demos um passo atrás devido a contribuição tecnológica fornecida pelo sócio multinacional. Porém, é evidente que mesmo a petroquímica nacional sendo ancorada tecnologicamente pelo sócio externo haverá sempre uma necessidade de desenvolvimento tecnológico voltado para a adaptação às particularidades do mercado local e para o aproveitamento de oportunidades locais não acessíveis ao sócio estrangeiro (TEIXEIRA, 1995, p. 20).

Além de toda ineficiência estrutural gerada pelo modelo tripartite, a entrada da petroquímica brasileira no mercado externo provocou também o acirramento do conflito com os sócios externos, muitos acabaram deixando a *joint-ventures*, e em muitos casos se recusam a negociar novas

tecnologias para projetos de ampliação⁶. Em outras palavras, a entrada no mercado internacional demonstrou a necessidade de uma base tecnológica mais autônoma.

Outro fato que também favoreceu a modificação da posição da hegemonia da PETROQUISA no cenário petroquímico, é de natureza política e decorre do advento da Nova República. Com a politização do MIC-CDI, após o fim do governo autoritário, a PETROQUISA perde a hegemonia, deixando de ser uma estatal intocável, sendo possível de privatização, na proposta, no caso de um governo mais liberal (SUAREZ, 1989).

2.3.2 Estratégia de Preços e Vendas

A indústria petroquímica para se instalar no Brasil necessitou de maiores investimentos do que no Estados Unidos, gerando desta forma, maiores custos de capital. Como os investimentos petroquímicos são elevados e de longa maturação, seu crescimento se antecipa a demanda, o que cria uma instabilidade financeira que pode ser evitada através de uma política de preços administrados que garanta o sucesso do empreendimento.

Essa política de preços administrados foi viabilizada pelo Estado brasileiro, grande produtor petroquímico, que articulou tal política de preços pelo lado dos custos, através de incentivos como subsídios no preço da nafta e do gás natural, que vigorou a partir de 1983, situação que explica a vantagem do Brasil em relação aos Estados Unidos nos custos variáveis, os preços eram controlados pelo Conselho Interministerial de Preços - CIP. A ABIQUIM junto ao CIP, defendia a liberação total dos preços, mas apenas conseguiu a liberação dos preços de alguns produtos petroquímicos que passou a vigorar de 1982 a 1984, e também cedendo as empresas liberdade para formularem suas políticas de preços. Em 1985, a política do governo de combater a inflação acionou o CIP para voltar a controlar os preços dos produtos petroquímicos (GUERRA, 1991).

⁶ O exemplo maior desse processo é o da DSM, originalmente sócia multinacional da Nitrocarbono, que, após sair da empresa, se negou a fornecer tecnologia para um projeto de ampliação (SUAREZ, 1989).

A ociosidade na indústria petroquímica brasileira, no início dos anos 80, tendia a se tornar efetiva, principalmente no COPEC, onde a produção correspondia a cerca de 50% da nacional, a qual era dirigida ao mercado interno, que estava sofrendo acentuada queda de vendas. A solução para esse impasse era colocar a produção no mercado internacional (SUAREZ, 1986, p. 162).

Para garantir as vendas as empresas, através da ABIQUIM, montaram uma estratégia com a CACEX, PETROBRÁS e CIP para viabilizar as exportações e também garantir a rentabilidade interna da indústria, contribuindo, deste modo, para o pleno funcionamento do parque produtivo (GUERRA, 1991).

Apesar da recessão que assolou o país na década de 80, a indústria petroquímica manteve o seu faturamento crescente, agindo como um forte agente inflacionário, já que a estratégia adotada pela tecnoburocracia petroquímica era fazer com que os preços do mercado interno compensassem as margens do mercado externo, para que fosse garantido a rentabilidade da indústria. Mas, SUAREZ (1986), entende que o sucesso da petroquímica brasileira nos anos de crise, se deve não só pelo poder de articulação de sua tecnoburocracia, mas também pelo esforço exportador que desembocou no desenvolvimento do setor.

De acordo com GUERRA (1993), esse esforço exportador foi conseguido, principalmente, devido a dependência da indústria petroquímica da PETROBRÁS, que detém o monopólio do fornecimento das matérias-primas para o setor, sejam elas produzidas internamente ou importadas. A nafta, insumo predominante na petroquímica brasileira, representa cerca de 70% dos custos totais da indústria, seu preço constitui-se num fator importante para a competitividade petroquímica. A PETROBRÁS, pressionada pelas empresas do setor, fixava o preço da nafta abaixo do preço internacional de contrato favorecendo, deste modo, as exportações petroquímicas nos anos 80.

A questão da fixação do preço da nafta se tornou controversa na época e foi retomada sua discussão no início do governo COLLOR, no contexto da liberação dos preços do setor. Apesar da indefinição política a tendência de seu preço era de crescimento. Já em dezembro de 1991, com a liberalização

dos preços, o governo estabeleceu uma política de preço da nafta que aumentava 20% de margem em relação ao preço do barril de petróleo do tipo Brent, o mais caro do mercado internacional. Conforme GUERRA (1993), o mérito do governo, da política Collor, foi ter fixado uma regra, porém desconsiderava outros aspectos. Primeiro, dada a estrutura da petroquímica brasileira, esse nível de preço é prejudicial a obtenção de margens no setor, cuja competitividade é muito sensível à variações no preço da nafta. Segundo, o mais baixo custo de produção de eteno, a partir do gás natural, proporciona vantagens competitivas à exportações de países que utilizam este insumo. Com a liberalização, foi favorecido aos EUA a caracterização do *dumping* estrutural, devido a grande disponibilidade de gás natural e custos menores com fretes, os EUA terão mais condições de competir no mercado brasileiro a custo variável mais baixo. “Terceiro, apenas 50% do petróleo processado pela PETROBRÁS atualmente é importado, praticamente não há importação de petróleo tipo Brent” (GUERRA, 1993, p.11).

Ainda segundo GUERRA (1993), o papel a ser desempenhado pelo Estado na definição do setor petroquímico deve ser bastante cauteloso. “A pequena integração produtiva, o reduzido porte empresarial e a indefinição de regras para a fixação do preço da nafta, inibem a competitividade da petroquímica brasileira. A PETROQUISA, de certo modo, exercia um papel integrador, pois participava da maioria dos investimentos, além de ser uma subsidiária da PETROBRÁS, fornecedora de matérias-primas para a petroquímica. A proposta original de privatização do governo COLLOR, indicava uma quase completa retirada da PETROBRÁS (falava-se em apenas 15% de participação nas centrais) dos negócios petroquímicos, algo que poderia provocar um efeito desestruturante sobre o setor” (GUERRA, 1993, p. 11).

O desenvolvimento no setor petroquímico, ao longo dos últimos anos, ocorreu graças também ao seu desempenho em P&D, e a um dinâmico processo de otimização, notadamente na área energética, e de desengargalamento de suas plantas, aumentando a capacidade produtiva e reduzindo os custos fixos (por unidade de produtos) e variáveis. Simultaneamente, foi desenvolvida também uma série de diferenciações ao nível dos produtos, promovendo uma maior adequação ao perfil do mercado interno e as rígidas exigências do mercado externo (SUAREZ, 1986, p.167).

Pela análise se verifica que o processo obtido na rentabilidade petroquímica, diante da crise, foi viabilizada basicamente pelo nível de preços no mercado interno. Conforme SUAREZ (1986, p. 168) ao longo do processo de desenvolvimento e em decorrência dele, a indústria pode gerar uma razoável capacitação tecnológica autônoma, o que vem permitindo ao setor petroquímico cortar a dependência frente ao sócio externo.

2.3.3 Estratégia Tecnológica

A questão Tecnológica associa-se ao modelo tripartite, que parece ter sido adotado, principalmente no COPEC, com uma estratégia para se obter acesso a tecnologia.

Segundo GUERRA (1991), o modelo tripartite, ao conceder participação acionária ao capital estrangeiro em troca de tecnologia, deixava transparecer ser esta a melhor opção para a efetivação dessa transparência, que seria uma maneira de reduzir a diferença entre a pequena capacitação nacional e o conhecimento disponível no mercado mundial. Duas razões poderiam justificar a escolha pela PETROQUISA dessa estratégia adotada: o predomínio de fatores extra-tecnológicos no momento da tomada de decisão e/ou o pensamento que no esquema de “*joint-ventures*” a associação com o fornecedor de tecnologia facilitaria na efetivação da transferência.

No pólo de Camaçari, o modelo tripartite foi utilizado nos empreendimentos “*down-stream*”, empresas de segunda geração, produtoras de petroquímicos intermediários e finais, produtos que as empresas líderes (multinacionais), considerando a tecnologia mundial, ainda tinham interesse na produção em face da “trajetória tecnológica” das inovações petroquímicos. Nesta fase os países periféricos já estavam incorporados ao processo de expansão mundial e as empresas líderes em termos de tecnologia já tinham consolidado sua posição de mercado e já estavam num processo de maturação da sua tecnologia básica, portanto disposta a difundir tecnologia de processos petroquímicos de 1ª geração, além da inclinação para o fornecimento de tecnologia em troca de participação acionária ou mediante contrato de licenciamento (SILVA, 1994).

Conforme SUAREZ (1986), o modelo tripartite não tinha interesse na transferência de tecnologia, o seu objetivo era promover a realização do empreendimento. Como a nível nacional não havia capacitação tecnológica necessária a nível de recursos humanos, optou-se pela associação com multinacionais, que além do repasse de tecnologia forneceria também a assistência e a supervisão técnica.

Ao longo do tempo foi surgindo no seio da fábrica uma embrionária capacitação tecnológica, conhecimentos adquiridos no próprio aprendizado com a planta. Esse crescimento tecnológico interno gerou atritos entre o sócio nacional e o sócio estrangeiro, pois a capacidade tecnológica interna depreciava o poder tecnológico da multinacional, a superação de atritos vem ocorrendo pela evolução da estrutura joint - venture tripartite, seja pela saída do sócio externo, seja pela sua transformação em mero rentista (SUAREZ, 1986, p. 193).

O modelo de desenvolvimento industrial brasileiro centrado na substituição de importações, a pesar das diversas falhas cometidas na sua implementação, contribuiu para a arrancada do processo de industrialização brasileira. “Sem ele, dificilmente teria acontecido o processo de desenvolvimento brasileiro das décadas de 50 até 80” (ARRUDA, 1990, p.4).

As falhas cometidas na sua implementação como a lógica do modelo baseado no fechamento do mercado interno, à medida que este mercado era influenciado pela elevada concentração de renda, da época, não constituiu-se em base apropriada para gerar a expansão da indústria. Então, essa visão de expansão industrial, a falta de investimento em P&D, no sentido de criar capacidade tecnológica aliadas às mudanças no ambiente internacional, onde a tendência das economias são cada vez mais abertas, contribuíram para o esgotamento do modelo baseado no fechamento do mercado interno brasileiro. O capítulo a seguir discutirá a implantação a partir de 1990, de um novo modelo de desenvolvimento industrial calcado por moldes internacionais.

O objetivo deste capítulo é focar a Nova Política Industrial no âmbito do Plano Brasil Novo. Na medida em que a política industrial, de maneira geral, foi utilizada como instrumento de política econômica para vencer a batalha da hiperinflação, se faz necessário para um melhor entendimento deste contexto uma explanação do Plano Collor. Por conseguinte, analisa-se os Antecedentes Econômicos, o Plano de Estabilização e a Política Industrial do Plano Collor.

3.1 ANTECEDENTES ECONÔMICOS

A economia brasileira na década de 70, apresentou uma taxa de crescimento médio de 8,6% ao ano. Já na década de 80, essa taxa caiu para 1,5% ao ano. Essa queda no desempenho econômico nacional foi reflexo dos problemas internos vividos pelo país e também devido a problemas externos. Internamente, os anos 80 foi marcado por graves crises políticas e econômicas, caracterizadas pela persistente inflação, pelo esfacelamento da economia estabelecido nos anos 70, através do esgotamento do processo de industrialização pelo sistema de substituição de importações, viabilizado pelo endividamento externo do Governo. A crise externa que foi iniciada em 73, a partir do primeiro choque do petróleo, culminou em 79-80, com o segundo choque do petróleo e em especial o choque da taxa de juros, aumentando a dívida pública do país, forçando-o a tomar empréstimos para pagar o serviço da dívida externa, agora mais alto, devido ao aumento da taxa de juros. Enfim, o mercado internacional passou a conviver com uma profunda recessão, resultando em queda dos preços dos produtos, principalmente dos preços das matérias-primas e manufaturados, reduzindo, desta maneira, a receita das exportações brasileiras. O problema era como gerar “superávits” comerciais, em um curto período de tempo, necessários ao pagamento como já mencionei da dívida externa. A solução foi reduzir o nível das importações, que gerou, assim, uma queda nos investimentos levando o país a uma situação de instabilidade macroeconômica e a uma inflação galopante (ZINI Jr, 1993, p. 292).

Esse momento, conduz a indústria brasileira para uma abordagem conjuntural: enfrentar o desequilíbrio crescente da balança comercial, para manter o nível de exportações, e desenvolver tecnologias substitutivas do petróleo. A política industrial passa a visualizar as reais necessidades brasileiras, aumentar o nível de produtividade e qualidade dos produtos para tornar a indústria

nacional mais eficiente tanto a nível doméstico quanto externo, necessidades até então mascaradas pelo paternalismo do Estado (SANTOS, 1992, p. 27).

No aspecto tecnológico, afora as alternativas energéticas volta-se uma política em que predomina a idéia de acesso a tecnologia, via aquisição, estrangeira. A proposta era desenvolver e ampliar a capacidade de absorção e geração de tecnologia das empresas nacionais, dotando-as de meios para negociar adequadamente com os fornecedores externos de tecnologia, neste sentido prioriza o crescimento da empresa privada nacional, estimulando, a ampliação de seus investimentos, e por conseqüência restringir a ação do Estado. Já que existia neste período inúmeras críticas a respeito da excessiva presença do Estado na economia, as mesmas decorreram de preocupações com relação ao grande desenvolvimento alcançado pelas Empresas Estatais.

Em 1981, criou-se a Comissão Especial de Desestatização, que tinha como objetivo: fortalecer o setor privado e limitar a criação de novas empresas estatais. A partir deste momento se estabeleceu formalmente o programa brasileiro de privatização; mas o programa não logrou êxito⁷, poucas empresas foram privatizadas. Só em 85, reforça-se a idéia de privatização, redefinição do papel das estatais, eficiência, competitividade, modernização tecnológica estímulo aos setores de ponta. Logo depois, o governo também define como objetivo além, da modernização, o aumento da competitividade do parque industrial brasileiro.

É importante observar que, ao longo da década de 80, a política industrial se dirigiu para o fortalecimento da idéia de modernização, elevação de competitividade dos produtos industriais, redução do papel do Estado no setor produtivo e a preocupação como o acesso à tecnologia dos países centrais. Entretanto, essa direção sempre fora condicionada pelas crises que terminavam por priorizar a necessidade de estabilizar a economia. Por exemplo, a colocação do programa de privatização em ação, como parte das reformas propostas para resolver os sérios desequilíbrios macroeconômicos, que propunha reprimir a crise no setor público.

⁷ Para maiores informações consultar Pinheiro (1991).

Ao longo do tempo, o processo de privatização e a política econômica mudaram de direção. No início, o processo de privatização tinha como alvo frear o crescimento das estatais, as quais haviam fugido do controle das autoridades federais. Agora, a questão, era privatizar para conter a influência do setor público. A direção da política econômica também havia mudado. A prioridade não era mais para o crescimento e a substituição de importações, e, principalmente, para a superação da crise cambial, já que as empresas estatais eram responsáveis por uma parcela considerável do investimento e do consumo domésticos, seria quase impossível estabilizar a economia sem alguma forma de controle sobre o seu ritmo de expansão (PINHEIRO, 1991).

Segundo ZINI Jr. (1993), a política econômica nos anos 80, foi uma sucessão de tentativas de ajustar a economia, com a ênfase variando entre o equilíbrio externo e o interno. Períodos de redução na absorção para equilibrar a conta corrente foram seguidos de períodos de crescimento doméstico para acalmar grupos de pressão e períodos de política monetária restritiva em programa de combate a inflação. Essa oscilação na política econômica não resultou nem equilíbrio interno nem externo, a cada momento se evidenciava a espiral inflacionária e o desequilíbrio no balanço de pagamentos.

Devido a essas circunstâncias, o ambiente político no país, ao final do governo SARNEY, caracterizou-se por grave crise institucional. Tal crise era motivada por fatores diversos, predomínio do descrédito da sociedade na sua representação político partidária e na capacidade do setor público. A aceleração do processo inflacionário e sua terapia recessiva inviabilizaram projetos de retomada do desenvolvimento. Os problemas sociais endêmicos se agravaram, consequentemente processaram-se crises nos planos político e sindical (SANTOS, 1992, p. 29).

Em 1989, dá-se a sucessão presidencial brasileira, em uma campanha marcada por um discurso de modernidade, e de reforma do Estado e, particularmente, no setor industrial, uma idéia da abertura ao capital estrangeiro, de supressão das barreiras ao capital externo, privatização e modernização tecnológica (SANTOS, 1992).

3.2 PLANO DE ESTABILIZAÇÃO ECONÔMICA

O Plano COLLOR, estabelecido em março de 1990, foi lançado com o propósito de destruir o processo inflacionário crescente e promover a estabilização econômica. Parte do diagnóstico de uma inflação inercial e situa o problema como de origem estrutural, advindo do modelo de substituição de importações e mais aprofundado pelas conseqüências das políticas adotadas nos anos 70. Neste contexto, o Plano de Estabilização Brasil Novo estruturou-se em torno de três elementos: reforma monetária, ajuste fiscal e liberalização do setor externo.

A reforma monetária, importante instrumento para combater a inflação inercial, adota como estratégia de curto prazo o enxugamento de 80% da liquidez do mercado via congelamento dos ativos financeiros do setor privado, tendo, assim, compromisso de começar a restituí-los a seus titulares no prazo de 18 meses. O seqüestro atingiu desde os depósitos à vista às consideradas até então intocáveis cadernetas de poupança. Assim, COLLOR deixou perplexos os agentes econômicos, pois com essa atitude ele feriu cabalmente o direito de propriedade individual, agindo como um ditador. A medida representou, em conjunto, uma contração da liquidez, favorecendo ao governo condições para recuperar o controle da política monetária e o monopólio de criação e de administração da moeda que estava em poder do setor privado (OLIVEIRA, 1990).

O segundo elemento do plano COLLOR, o ajuste fiscal, necessário para um ponto crucial do programa de estabilização: a redefinição do papel do Estado. O ajuste exigia pelo lado dos recursos, um aumento da carga tributária e, pelo lado dos gastos, um corte de despesas através de uma reforma patrimonial e administrativa. “O ajuste fiscal compreende a passagem de um déficit de 8% do PIB para um superávit de 2%. Utilizando-se a participação relativa do Produto Interno Bruto (PIB) como unidade de medida, prevê-se que 0,5% do produto virá da reforma administrativa, 1% da eliminação dos subsídios e incentivos fiscais 1,5% do efeito Tanzi⁸, 2% das privatizações, 5%, da redução do custo da dívida interna” (FRAQUELLI, p. 20).

⁸ Relação entre a arrecadação tributária e as taxas de inflação. A diferença entre o tempo de emissão do tributo e da efetiva arrecadação, neste período quanto maior for a inflação menor será a arrecadação real do governo devido a desvalorização da receita (SANDRONI, 1989).

Para alcançar a meta do governo de transformar um déficit num superávit, três providências foram tomadas: medidas tributárias, reforma patrimonial e a reforma administrativa. Assim, as principais medidas adotadas destas três áreas são as⁹:

Medidas tomadas na reforma tributária, com o objetivo de diminuir despesas e aumentar receitas são: redução do prazo de recolhimento dos impostos; indexação dos tributos; ampliação do número de impostos; suspensão dos incentivos fiscais, com exceção da Zona Franca de Manaus; e aumento das alíquotas financeiras; cobrança do IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) na compra e venda de ações e todas as transações financeiras e aumento do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Medidas tomadas na reforma patrimonial, que tinha como meta a saída do governo, paulatinamente, da economia, são: vendas de ativos da União e privatização; implementação do PND-Programa Nacional de Desestatização em 1991; criação dos Certificados de Privatizações (CP's), eram papéis que os agentes financeiros foram obrigados a comprar e poderiam usá-los na compra de estatais. Além dos CP's, poderiam ser usados nas privatizações as chamadas “moedas podres”, títulos que possuíam valor de face que não correspondiam ao mercado.

Reforma administrativa é considerada por alguns autores como a mais ampla e profunda feita no país. ela tinha a finalidade de reduzir gastos imediatos. Foram adotadas medidas de redução da máquina estatal, através de redução do número de ministérios; de órgãos de administração pública direta e indireta e de funcionários públicos.

⁹ Essa relação das medidas adotadas pelo governo COLLOR foi uma síntese das anotações da disciplina “Economia Brasileira”, do curso de graduação da FCE/UFBA.

No setor externo, que será discutido mais a frente, duas foram as mudanças mais importantes do Plano Collor para a estabilização da economia, segundo OLIVEIRA(1990), a flexibilização da taxa de câmbio e a liberalização seletiva das importações. Estabelecendo, desta forma, o início de um processo que conduzirá as empresas brasileiras, que foram estimuladas pelo processo de industrialização baseado na substituição de importações a constituírem grandes oligopólios, a modernização tecnológica e a eficiência produtiva do setor a concorrência internacional.

3.3 A NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL DO GOVERNO COLLOR

O governo ao editar seu plano de estabilização, anunciou em linhas gerais a política industrial, que pretendia, prioritariamente, a modernização da estrutura industrial através do crescimento da taxa de produtividade, no âmbito de uma estratégia global de melhoria da distribuição de renda no país e de uma maior inserção da economia nacional no mercado mundial. Esse processo começaria “a partir da reformulação da política de importações e da eliminação ou suspensão da concessão de incentivos fiscais” (JORGE, 1991, p. 66).

Ficou claro no final da década de 80, que os efeitos expansivos do modelo de industrialização realizado no Brasil, desde os anos 50, havia chegado ao fim. Como revela JORGE (1991, p.66), o esgotamento deste processo se manifesta nos “níveis deprimidos dos investimentos, a baixa qualidade dos produtos fabricados no país e o alto grau de ineficiência da estrutura produtiva”.

Segundo JORGE (1991, p. 66), “a proposta inicial do governo entendia que os efeitos expansivos do processo de substituição de importações, característico da industrialização brasileira desde os anos 50, haviam chegado ao fim”. O esgotamento desse processo se manifesta, de forma clara: nos deprimidos níveis de investimentos, na baixa qualidade dos produtos fabricados no país e no alto grau de ineficiência da estrutura produtiva. Esse processo, ao lado da crise produtiva que se proliferou nos anos 80, levou ao alargamento da defasagem tecnológica frente aos países desenvolvidos e resultou numa estrutura industrial onde a produção e o desenvolvimento de produtos com alta tecnologia é incipiente.

Em vista dessa situação, o governo aponta, segundo JORGE (1991, p. 67), as principais causas: “o excesso de protecionismo, através de subsídios e incentivos, que, embora tenha sido funcional ao processo de industrialização, transformou-se num estímulo a ineficiência produtiva. A pequena abertura do mercado interno aos produtos externo e o reduzido grau de concorrência a que estão submetidas as empresas brasileiras, provocaram importantes distorções nas estratégias empresariais”, privilegiando o aumento do *markup* repassando “pressões de custos aos preços, em detrimento da busca de incrementos da produtividade e de modificações nas estruturas de custos”.

Caracterizada a natureza da crise industrial brasileira como estrutural, o governo anuncia que a solução para esse diagnóstico que se enraizou na perda do dinamismo da economia, estagnação da produtividade, instabilidade macroeconômica e na manutenção do sistema de proteção fiscal contra as importações, seria a modernização produtiva e a busca da competitividade da economia. Conforme ERBER & VERMULM (1993, p. 41), para o governo era imprescindível “modificar estruturalmente a inserção internacional da economia e rever internamente o espaço ocupado, pelo Estado e pela iniciativa privada”.

A meta de submeter a estrutura industrial a um maior grau de competição seria atingido através de uma reforma da Política Industrial e de Comercio Exterior (PICE).

Em junho de 1990, o governo anuncia as diretrizes gerais para a PICE. As reformas comerciais foram detalhadas. Foram lançados dois programas básicos-Programa de Competitividade Industrial (PCI) e Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP) que tinha o propósito de desenvolver os setores de ponta (informática, química fina, biotecnologia, mecânica de precisão e novos materiais) e reestruturar os setores industrial e de serviços.

Estão associados a PICE missões, que são grandes propósitos da ação governamental, de natureza industrial: promover a retomada do crescimento, promover um novo padrão de desenvolvimento e promover a melhoria da qualidade de vida da população brasileira. Após a adoção dessas missões, o

governo elabora objetivos mais específicos, embora não precise necessariamente traduzir-se em uma visão quantitativa, serão, em suma, os resultados desejados. Então, pode-se enumerar os seguintes objetivos da PICE, segundo SANTOS (1992, p.6):

- a. inserção mais favorável da economia brasileira no mercado externo;
- b. elevação do nível de competitividade da indústria brasileira;
- c. aumento da eficiência na produção e comercialização de bens e serviços mediante a modernização e reestruturação da indústria;
- d. ampliação da participação do setor privado na produção de bens e serviços básicos, nos dispêndios de P&D e no financiamento da produção;
- e. melhoria progressiva de qualidade e preço no mercado interno.

Para alcançar os objetivos propostos são definidos os instrumentos, subsidiários para a reforma da política de comércio exterior e da adoção de uma política efetiva de competição doméstica. De acordo com JORGE (1991, p. 67), os instrumentos são:

1. Política de Financiamento;

- redução da média de 85/90% para máximo de 70%, no índice de nacionalidade de máquinas e equipamentos nacionais financiados por agências oficiais ou adquiridos pelo público;
- abriu-se a possibilidade de o governo destinar recursos orçamentários para o desenvolvimento tecnológico da indústria.

2. Política de Exportações;

- proposta de criação do Banco do Comércio Exterior, para financiar as exportações de produtos de ciclo longo, como bens de capital;
- simplificação dos controles operacionais exigidos;

- modernização da infra-estrutura operacional do complexo exportador(portos, ferrovias e silos etc), objetivando a redução de custos, incluindo a participação do capital privado;
- revisão da carga tributária incidente sobre os produtos exportáveis, compatibilizando-a com a dos países desenvolvidos.

3. Política de Importação;

- fim dos limites quantitativos das importações, com a extinção definitiva do Anexo C e da CACEX (Carteira de Comércio Exterior);
- redução progressiva das tarifas alfandegárias entre 1990 e 1994 atingindo um grau de dispersão entre 0 e 40%, com tarifa modal em 20%;
- isenção do Imposto de Importação para máquina, equipamentos, partes, peças e componentes, matérias-primas e produtos intermediários sem similar nacional, que passou a vigorar em 01/07/1990;

4. Apoio a Capacitação Tecnológica;

- desenvolver mecanismos que permitissem a ampliação da participação do setor privado nos dispêndios de P&D;

5. Mudanças na Legislação;

- revisão do código de propriedade industrial (Lei de Patentes).
- revisão da legislação antitruste.

O critério seguido na análise dos instrumentos utilizados pelo governo para configurar a PICE foi baseado em ERBER & VERMULM (1993), na medida que compara a PICE a uma “pinça”, combinando elementos de estímulos a competitividade e ao mesmo tempo combinando elementos de pressão sobre as empresas, através de medidas políticas de competição. Com relação às medidas de estímulo a competitividade, veja-se, em síntese, as duas óticas de pressões: interna e externa.

No que tange as pressões internas, o governo seguindo a trajetória liberal, a qual visava a atuação mais livres das forças de mercado, empetrou o processo de desregulamentação de medidas que afetam a indústria tais como a eliminação dos controles de preços; a extinção de órgãos, a saber, o CDI e a CACEX; e a redução de barreiras a saída de firmas (por exemplo, a eliminação do crédito de “socorro” do BNDES). Insere-se neste contexto o programa de privatização de empresas estatais, e a nova regulação contra o abuso de poder econômico e de proteção ao consumidor. Esses instrumentos foram aplicados com frequência, com o objetivo de controlar a inflação, visando impor sanções às empresas que elevassem em demasia seus preços, independente dos efeitos de longo prazo (ERBER, 1992).

Quanto às pressões externas, estas advêm da introdução de uma ampla liberalização nos campos comercial, de investimentos e de propriedade intelectual. A partir daí se iniciou uma nova política comercial, adotando uma taxa de câmbio flutuante, em substituição à política anterior de minidesvalorizações diárias. No entanto, a queda da liquidez da economia, no início do plano COLLOR, provocou uma sobrevalorização da taxa de câmbio, que foi reajustada em seguida devido a flexibilidade da taxa e também pela ação mais direta do Banco Central.

Assim, esta realidade cambial propiciou uma recuperação das exportações, embora ao longo do ano de implantação do plano COLLOR, o comportamento das exportações apresentou uma trajetória bastante sinuosa, quando comparado ao ano anterior, esse efeito de instabilidade no comportamento das exportações pode ser creditado às dificuldades de adaptações das empresas ao plano de estabilização, em particular a nova política cambial.

De maneira geral, a balança comercial fechou o ano de 90 com um saldo positivo, ultrapassando as expectativas, sendo atribuído a razoável recuperação das exportações nos meses finais de 1990. Entretanto, esse resultado superavitário pode ser relacionado também a defasagem cambial, pela expectativa de um excesso de demanda por importações no início do plano, gerando estoques precaucionais de produtos importados, decorrentes de expectativas ao novo plano e também diante de problemas externos, como a crise do Golfo Pérsico, além da liberalização das importações. A partir de 91, dando seqüência a abertura comercial através do cronograma de redução de tarifas de importação, demonstrando assim o sistema de proteção e incentivos, o cronograma deveria se cumprir entre 1991 e 1994, no entanto esse cronograma foi antecipado para 1993. “A tarifa aduaneira média foi reduzida de 32,2% em 1990 para 14,2% em julho de 1993, enquanto que a tarifa modal caiu, no mesmo período, de 40% para 20%” (GUERRA, 1997).

No que confere a proteção, os produtos considerados “intensivos em tecnologia”, agregam níveis mais altos de proteção, podendo os bens sem similar nacional ficar isento de tarifa. Apesar de a nível internacional as tarifas não serem consideradas baixas, a reforma tarifária representa um avanço, já que a proteção freqüentemente se tornava ilimitada, principalmente pela ação das barreiras não-tarifárias.

No que se refere a política de investimentos, a prioridade é atrair investimentos externos diretos. O projeto de um novo Código de Propriedade Industrial, conhecida como Lei de Patentes, foi aprovado em 1994, e reforça a discussão a respeito do significado da lei de patentes. Por um lado, a abertura para o capital estrangeiro possibilitando maior desenvolvimento científico e tecnológico e, por outro, lado o aprofundamento da dependência tecnológica externa, na medida que os grandes interessados são as empresas internacionais (COSTA,1994).

Com relação às medidas de competitividade, a política de competitividade está associada, essencialmente, a três programas: o Programa de Apoio a Capacitação Tecnológica (PACT), onde estão delineados as metas de aplicação de recursos em ciência e tecnologia, o qual propôs desenvolver mecanismos (incentivos fiscais) que permitam o aumento da participação privada nos gastos em

P&D; o programa de Produtividade e Qualidade (PBPQ), o qual buscava mobilizar e articular esforços do governo e da sociedade em torno desses dois problemas; e o Programa de Competitividade (PCI), o qual visava desenvolver setores de ponta.

Em razão dos programas PACT e PBPQ se aterem a competitividade estrutural, é interessante analisar o programa PCI, o qual se divide em três níveis de competitividade: estrutural, setorial e empresarial.

a) Competitividade Estrutural

A competitividade estrutural implica na adoção de medidas que atingem todos os níveis do poder público. Esse tipo de competitividade visa a modificar o funcionamento das estruturas de suporte da economia. A pretensão do governo era adotar medidas em quatro áreas: investimento privado, exportações, educação e tecnologia. Todavia, para a educação, como apontam ERBER & VERMULM (1993), nada se apresentou em termos de política industrial.

- Investimento Privado

Para fomentar o investimento privado, é dado a concessão de benefícios fiscais e creditícios, logo na implantação do plano, mas foram cancelados, em seguida, os incentivos fiscais, os quais voltariam a ser restabelecidos depois, com as reformas da PICE para bens de capital, a isenção do IPI e redução do ICMS para esses produtos.

Com relação aos créditos, ficou a cargo do BNDES. Mas o BNDES dedicou-se, principalmente em 90/91, ao programa de privatização. Os créditos foram concentrados nos setores de papel, papelão (atividade fortemente voltada para exportação) e química (no tange a expansão do COPEC). Em 1991 foi instaurada a reforma do sistema financeiro privado, com a criação de títulos de desenvolvimento econômico. O BNDES ficou a cargo de selecionar os projetos industriais que seriam beneficiados. Mantém-se na PICE a dependência em relação ao BNDES para o financiamento a longo prazo.

- Exportações

A proposta da reforma da PICE, no que se refere a política de exportação para constituição de um banco de comércio exterior não se concretizou, como já mencionado anteriormente. No início do governo houve eliminação dos incentivos fiscais e creditícios para exportação, mas foram com a reforma da PICE restabelecidos, parcialmente, com recursos limitados.

No que se refere à redução nos custos de serviços portuários, esta medida beneficiou não apenas as exportações, mas também as importações, ampliando-se a pressão competitiva.

A taxa de câmbio, determinante fundamental do esforço exportador, como já foi mencionado, no início de 1990 foi sobrevalorizada. Ao final do mesmo ano, foi parcialmente corrigida, devido a intervenção do Banco Central. A partir de então, acompanhou a taxa de inflação (ERBER & VERMULM, 1993).

- Educação e Tecnologia

A questão tecnológica constituiu-se uma das prioridades da PICE, foram lançados os Programas/PACT e PBPQ. O PACT pressupõe que as empresas brasileiras em sua capacidade de inovar não acompanhou o dinamismo com que se deu o processo de industrialização.

O PACT pretendia elevar os gastos nacionais em ciência e tecnologia, C&T, excluía os aportes dos estados e municípios, de estimados 0,5% do PIB em 1989 para 1,3% em 1994, visava-se com isso aumentar a participação do setor privado na produção tecnológica. Ainda assim, esse dispêndio do PIB pretendido para C&T é insuficiente, quando comparado ao dispêndio dos países mais industrializados que gastam entre 2,5% e 3% do PIB em P&D. Deve-se ressaltar que esse conceito nos países industrializados é mais estrito do que o conceito de C&T no Brasil, o qual inclui atividades, como serviços tecnológicos, que aqueles países não incluem (ERBER & VERMULM, 1993).

Conforme ERBER & VERMULM (1993) dificilmente a meta delineada pelo PACT seria alcançada, devido as restrições orçamentarias vigentes. Os gastos para esses fins, que em 1989 representavam 1,13% do orçamento da União, em 1990 foram reduzidos a 0,61%.

O Programa Brasileiro de Produtividade e Qualidade (PBPQ) constitui-se num esforço entre governo e sociedade no que se refere ao aumento de produtividade e qualidade dos produtos internos. Esse programa não dispunha de estímulos específicos, apenas contava com o voluntariado nacional. O governo ainda tentou como forma de incentivo, incluir na negociação de preços, uma contrapartida de iniciativas privadas (empresariais), visando aumentos de produtividade e qualidade. Entretanto, essa idéia não se concretizou.

b) Competitividade Setorial

Segundo o PCI, a competitividade setorial depende da ação combinada das políticas de desenvolvimento e das estratégias empresariais, sendo critério básico de orientação do processo de modernização e especialização da economia brasileira. Segundo esse propósito são selecionados os setores com “vantagens comparativas”, definida a partir da posição exportadora já conquistada, e os setores “geradores e difusores da inovação e do progresso técnico”, o complexo técnico eletrônico, baseada na biotecnologia e os produtores de novos materiais e química fina.

O Programa apresenta recomendações para os seguintes setores dotados de vantagens comparativas, agroindústria, papel celulose, siderúrgica e metalurgia, petroquímica, têxteis, complexo automotivo, construção naval e bens de capital, e para os setores também geradores de progresso técnico, acima citados. As recomendações se concentravam, basicamente, sobre a modernização produtiva e tecnológica e sobre a internacionalização, seja pela extroversão de firmas locais, nos setores de vantagens comparativa, seja pela formação de *joint-ventures* entre firmas brasileiras e estrangeiras, principalmente nos setores propulsores do progresso técnico (ERBER & VERMULM, 1993).

c) Competitividade Empresarial

O PCI, no que compete a competitividade empresarial pretende elaborar uma reestruturação do modelo empresarial brasileiro, através de fusões e incorporações em setores pulverizados, desverticalização de grandes empresas, desenvolvimento do mercado de capitais e abertura de capital das empresas e pelo processo de privatização. Na concepção do governo a competitividade empresarial depende, por excelência da capacidade gerencial e tecnológica das empresas, cabendo ao governo agir mediante políticas gerais de fomento.

Segundo ERBER (1992, p. 13), a pesar da pressão internacional, ideológica e econômica, ter desempenhado um papel importante na gênese e configuração da PICE, esta apresenta uma gama de reformas de grande legitimidade. Já que o padrão de desenvolvimento industrial do período anterior esgotou-se do ponto de vista da dinâmica industrial. No entanto, a PICE delineia uma trajetória sinuosa para a indústria brasileira, em termos de inserção internacional, capacidade produtiva e tecnológica. A medida que a PICE ignora elementos como “composição setorial da produção, a distribuição espacial da indústria, as relações entre capitais estrangeiros e nacionais, o financiamento do investimento de longo prazo, as relações entre o progresso técnico e emprego e a participação dos trabalhadores na política industrial”.

No capítulo, a seguir, faz-se um estudo dos efeitos da PICE no complexo petroquímico de Camaçari, no sentido de investigar como estes efeitos levaram o setor a um processo de reestruturação.

4 OS IMPACTOS DA PICE NO COMPLEXO PETROQUÍMICO DE CAMAÇARI

Este capítulo contém uma análise das conseqüências da política industrial no setor petroquímico baiano, a partir da abertura comercial. Inicialmente, será feita uma explanação panorâmica do mercado petroquímico mundial, nacional e local devido a necessidade de um diagnóstico futuro do setor, diante das transformações ocorridas, a nível mundial, que levaram a uma conformação dentro de um novo padrão internacionalizado de crescimento industrial. Nesse contexto, não se admitia o modelo de proteção e subsídio adotado pela indústria brasileira, mas um modelo baseado na

competitividade, no fomento ao desenvolvimento tecnológico, na educação e na qualificação da força de trabalho. Devido a essa nova ordem mundial foi proposta uma mudança na ênfase da política industrial brasileira para que a indústria nacional fosse capaz de inserir-se nessa nova dinâmica internacional.

A abertura comercial deixou claro a necessidade real de se fazer uma reestruturação do setor petroquímico de contorno nacional, em particular no COPEC, que fora impulsionado por fatores tais como: tecnologia e organização, estrutura empresarial, matérias-primas e os fatores sistêmicos. Em seguida, focaliza-se os efeitos da PICE com relação a produção, exportação e emprego no COPEC.

4.1 PANORAMA DA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA INTERNACIONAL, NACIONAL E LOCAL

A indústria petroquímica mundial, nos últimos anos, vem sofrendo um processo de reestruturação, provocada pelas agressivas estratégias concorrenciais, que significam respostas das empresas às próprias mudanças no cenário competitivo.

As transformações no mercado internacional são conseqüências de fenômenos tais como: modificações geopolíticas, surgimento de novos blocos econômicos, novo paradigma tecnológico, baseado na microeletrônica, e da globalização, que desde os anos 70 vem constituindo-se num forte elemento contra o modelo que pressupunha o fechamento do mercado. Esses são fenômenos que contribuíram para formação de novas estratégias empresariais, cujo objetivo era fazer com que as empresas conquistassem cada vez mais, mercados. Para isso era requerido que o retorno do capital investido em pesquisa fosse recuperado em menor prazo possível.

A demanda petroquímica mundial encontra-se, por um lado, com uma certa saturação de mercado nos principais países industrializados, e por outro lado, com grandes potenciais de mercados nos países em desenvolvimento. Mas a conquista desses mercados constitui-se numa dura tarefa, dada a ampliação da capacidade produtiva mundial. Nos últimos anos, por exemplo, foram implantados

novas instalações de complexos petroquímicos, no sudoeste asiático e expansões nos EUA e na Argentina.

No final da década de 80, o mercado petroquímico mundial vivenciou uma crise de super-oferta, o que provocou uma redução nos preços, que foi ainda mais agravada com a crise do Golfo Pérsico.

Diante desse cenário internacional, o governo brasileiro propôs construir um país moderno tecnologicamente, com capacidade de atender tanto exigências dos clientes quanto competir com os países avançados na tentativa de manter e conquistar mercados.

A abertura das importações; o fim do controle de preços; o uso de medidas de políticas macroeconômicas recessivas para deter a inflação; fixação do preço da nafta a níveis internacionais e a implementação do programa de privatizações combinados com a crise de super-oferta do setor externo afetaram de forma drástica o setor petroquímico brasileiro, principalmente o baiano, a partir de 1990. A falta de liquidez provocada pela política recessiva levou a diminuição nas vendas internas, aliando-se às enfraquecidas vendas externas que já estavam em crise devido ao mercado internacional inflacionário. Essa retração das vendas resultou na redução do nível de atividade econômico. O setor que sempre acumulara lucro líquido, mesmo na década de 80, momento crítico na economia nacional a petroquímica, conseguia manter o seu padrão de crescimento. No entanto, o primeiro impacto do plano COLLOR levou o setor a um quadro de prejuízo sistemático. Essa situação de desamparo do setor deve ser associado tanto a fatores externos como internos. As empresas petroquímicas brasileiras convivem com muitas externalidades, um Custo-Brasil muito elevado, condições adversas de competitividade - que estão associadas a uma elevada carga tributária, maiores custos financeiros e a uma infra-estrutura portuária e de transportes ineficientes - as quais não ocorrem com as empresas petroquímicas de outros países (GUERRA, 1993, p.9).

A partir da década de 70, a economia baiana começou a mudar seu perfil econômico de agrário exportador para industrial. Nesse período houve a implantação de vários empreendimentos industriais, especialmente o Complexo Petroquímico de Camaçari, fortalecendo, desta maneira, a

tendência de tornar o setor secundário o principal núcleo da economia baiana. Essa tendência industrial foi consolidada nos anos 80. Apesar da crise brasileira, a Bahia vivia sua fase “dourada” dando um salto qualitativo e em apenas duas décadas, se transforma em Estado industrial.

A concretização do Pólo Nordeste foi viabilizada pelo I e II PND(s) os quais recomendavam uma política de desenvolvimento voltada para a questão regional, em um processo de desenvolvimento descentralizado, mediante incentivos fiscais e financeiros.

O COPEC iniciou efetivamente suas operações, a partir 1978, com cerca de 27 empresas, contando com a participação de grupos privados nacionais tais como : Mariani, Econômico e Odebrecht. A Petroquisa, subsidiária da Petrobrás, como acionária majoritária e o investidor estrangeiro pelo aporte de tecnologia. Após duas décadas de funcionamento, o pólo conta com cerca de 50, empresas centrado em um modelo de produção integrada e verticalizada entre suas unidades. Se constitui no maior complexo petroquímico do país, sua produção representa 50% da indústria petroquímica brasileira (ver Anexo I).

O Pólo representa uma importante fatia da economia do Estado pois, possui uma participação significativa no ICMS. Hoje a indústria de transformação corresponde a algoem torno de 25% do PIB baiano e o COPEC participa com cerca de 50% das industriais de transformações. O setor petroquímico baiano se transformou em uma fonte propulsora de desenvolvimento, promovendo o crescimento em outros setores, a exemplo, o de serviço. Apesar de ser uma indústria que absorve pouca mão-de-obra, mas seu efeito multiplicador promove uma gama de empregos indiretos.

4.2 REESTRUTURAÇÃO DO SETOR: FATORES IMPULSIONADORES

A reestruturação produtiva se relaciona com as mudanças tecnológicas e organizacionais (na relação entre empresas na organização do trabalho e da produção), onde se pretende obter uma maior flexibilização e integração industrial, capaz de enfrentar qualquer ruptura no ambiente competitivo.

A reestruturação da petroquímica nacional vem sendo debatida, desde a década de 80, quando ocorre uma queda da demanda interna, em consequência de conjuntura política e econômica do país, e o setor procura o mercado externo para escoar o seu excedente de produção. Neste momento começa a ser discutido as mudanças estruturais da petroquímica brasileira, orientada pelo novo paradigma tecnológico, onde a dinâmica do capital aponta na direção do aprofundamento do processo de concentração, materializado através de fusões e incorporações. Entretanto ainda não havia um consenso entre a Petroquisa e os grupos privados.

As mudanças estruturais na petroquímica nacional, revigora-se de forma significativa, a partir de 90, com a implementação de medidas que visavam o desenvolvimento, baseado em uma maior inserção da economia no mercado internacional, se incorporando ao movimento de Globalização da economia. A adoção de medidas tais como: redução significativa das alíquotas de importações e a implantação de uma política recessiva, desaqueceram o mercado interno, forçando as empresas a recorrerem ao mercado internacional já, no momento, com super- oferta de petroquímicos.

A decisão do governo COLLOR de continuar o processo de privatização, discutido no governo SARNEY, principalmente no que diz respeito a redução da participação da PETROQUISA nos petroquímicos, o que possibilitou o processo de fusões, incorporações e unificação das administrações das empresas do Pólo, tornando-se um dos fatores decisivos no processo de reestruturação da petroquímica baiana.

O complexo petroquímico de Camaçari, a partir de 90, começou a vivenciar, como em outras indústrias nacionais, o processo de reestruturação produtiva para sobreviver através de políticas de redução dos níveis hierárquicos; qualificação dos trabalhadores para que sejam polivalentes e assim, reduzir e/ou extinguir funções; implantação do processo de tercerização e aumento de tecnologia pretendendo maior produtividade, e eliminação de algumas tarefas.

No contexto de reestruturação, segundo SANTOS (1995, p. 06), foram fechadas algumas unidades produtivas, fusões e incorporações no COPEC de 1990-1995.

Unidades que foram fechadas:

⇒ CARBONOR

- Unidades fechadas : Sulfito neutro de Sódio, Acido Salicílico
- Motivo Alegado : concorrência
- Acionista Majoritário¹⁰ : Norquisa - 97,8 %
- Capacidade : 2500 t/ano
- Setor de atuação : Química fina e Fármacos
- Mão-de-obra : 120 (set / 93)
- Característica : maior fabricante de bicarbonato de sódio o país

⇒ NITROCLOR

- Unidades fechadas (1993) : PNCB (para nitroclorobenzeno), ODCB (orto-diclorobenzeno), PDCB (para diclorobenzeno)
- Capacidade : 7166 t/a, 2666 t/a, 4000 t/a, respectivamente
- Motivo alegado : concorrência externa
- Acionistas majoritários : Norquisa (39,93), Petroquisa (34,15), Copene (11,01)
- Mão-de-obra : mar/ 90 - 580, set/93 - 207

¹⁰ O controle acionário reflete a situação da época do fechamento da unidade.

- Característica : Planejada para ser a central de matéria-prima da química fina
- Em 1994 a empresa encerrou definitivamente suas atividades, quando arrendou algumas unidades para a Prochon.

⇒ RHODIA

- Unidade Fechada : Adiponitrila
- Capacidade : 3000 t/a
- Motivo alegado : redução da alíquota de importação
- Acionista Majoritário ; Grupo Rhodia - 100% (Rhone Poulenc - França)
- Setor de atuação : químicos intermediários
- Mão-de-obra : mar/90 - 480, set/93 - 160, nov/95 - 120
- Característica : única produtora de metionina sintética da América latina.

⇒ ESTIRENO

- Unidade fechada : Poliestireno
- Capacidade : 120 t/a
- Motivo alegado : Questões de mercado (concorrência)
- Acionista majoritário : Petroquisa, Química bakolari e Dow Química
- Setor de atuação : químicos intermediários
- Mão de obra : mar/90 - 729, set/93 - 193

⇒ CIBA-GEIGY

- Unidade fechada : Atrazina e ametrina (matéria prima para agricultura)
- capacidade : 2250 t/a
- Motivo alegado : questões de mercado (concorrência)
- Acionista majoritário : CIBA-GEIGY - 100% (Suíça)
- Setor de atuação : química fina
- Mão de obra : mar/90 - 200, set/93 - 193, jul/95 - 174

⇒ CIQUINE

- Unidade fechada : Anidrido Maléico
- Capacidade : 10000 t/a
- Motivo alegado : Compra de unidade similar na Argentina
- Acionista Majoritário : Petroquisa, Grupo Econômico, Gujapon
- Setor de atuação : Produtos intermediários
- Mão de obra : jan/93 - 667, demitiu 60 trabalhadores em outubro/93

⇒ DOW QUÍMICA

- Unidade fechada : Po/Pg, Solventes
- Capacidade : 175000 t/a, 87000 t/a, respectivamente
- Motivo alegado : mercado
- Acionista Majoritário : the Dow Chemical Company
- Setor de atuação : químicos intermediários

- Mão de obra : mai/92 - 722, em jan/94 quando já havia fechado - 331.

⇒SILINOR

- Unidade fechada : Dimetilhidrolisado (monoprodutora - fechou a fábrica)
- Capacidade :4400 t/a
- Motivo alegado : mercado
- Acionista Majoritário : Dow Corning
- Setor de atuação : químicos intermediários
- Mão de obra : mai/92 - 114, fechou a fábrica em agosto/92

Fusões e Incorporações :

⇒ OXITENO - ULTRAQUÍMICA

Após a privatização das ações da Petroquisa (15,21%) na Oxiteno, foi viabilizada a fusão das empresas já que a Ultraquímica era controlada pelo grupo Ultra. Com a fusão passou a existir somente uma empresa a Oxiteno NE, o que representou na época a demissão de 196 funcionários.

⇒ POLIALDEN - CIQUINE

A Polialden / Ciquine fundiram-se em uma só empresa, mesmo mantendo duas razões sociais, numa associação do Grupo Econômico com o Grupo Mitsubishi. Em 1993, a Polialden demitiu 146 empregados e a Ciquine 50”.

Este processo, resultado do movimento de reestruturação, acabou reduzindo de forma permanente postos de trabalho, já que esse desemprego é caracterizado no setor como “desemprego estrutural”,

pois foi causado por transformações tecnológicas e organizacionais decorrentes de fusões e incorporações de empresas.

4.2.1 **Tecnologia e Organização**

A divulgação da política industrial do governo COLLOR colocou em pauta uma necessidade de reavaliação do modelo produtivo/organizacional brasileiro, que fora mascarado pela ação paternalista do Estado, desde as origens da industrialização. Essa tendência protecionista levou a indústria nacional a um processo de atraso tecnológico, além de restritas possibilidades de investimentos internos. Ao passo que as empresas a nível mundial, desde o início dos anos 80, estavam voltada para o realinhamento dos modelos produtivos, abaladas pelas crises energéticas, econômica e política. Enquanto isso, as empresas brasileiras estavam priorizando modelos produtivos arcaicos, mão de obra barata e desqualificada e o lucro facilitado pela ação protetora do Estado, em detrimento de uma maior especialização do trabalhador e da conscientização que precisava acompanhar às mudanças no ambiente econômico externo.

Na medida em que ocorria a abertura do mercado brasileiro, a concorrência externa expunha a indústria nacional a uma verdadeira economia de mercado, na qual a competitividade vem da capacidade de inovar, de produzir de forma diferenciada e melhor. Nessa perspectiva, que é o conhecimento tecnológico que gera vantagem competitiva, a atenção é canalizada para setores cujas tecnologias apresentam grandes efeitos sobre a base produtiva tecnológica do tecido industrial, priorizando os que detêm um elevado potencial de aprimoramento tecnológico das atividades econômicas, por exemplo a microeletrônica, novos materiais, biotecnologia e química fina. Seguindo essa trajetória, a integração competitiva, onde mercado interno e externo se articulam de forma intensa e permanente, será estimulada entre os setores, onde o país apresenta vantagens competitivas, como a petroquímica, por exemplo (DAHAB & TEIXEIRA).

As empresas petroquímicas brasileiras acumularam uma modesta capacidade tecnológica, vinculada ao processo de absorção da tecnologia importada. Todavia, essa acumulação não produziria

capacidade suficiente para desencadear inovações. Desta forma, as empresas nacionais precisam licenciar novos processos para os novos investimentos. No ramo de química fina e de especialidades, por exemplo, existe uma enorme diferença de capacidade tecnológica se colocada no contexto internacional (TEIXEIRA & LOYOLA, 1992).

Diante do exposto, nota-se que para implementar um novo paradigma tecnológico/organizacional, se torna indispensável, uma política governamental de investimentos em educação, treinamento e P&D. Dadas as mudanças de estrutura de mercado do complexo químico mundial, não se permite o adiamento de estratégias de inovação mais ostensivas, associadas a política de valorização efetiva do trabalho. Nestas condições o papel governamental é de fundamental importância às iniciativas privadas.

Para se analisar as transformações tecnológicas na indústria petroquímica baiana convém destacar suas principais características básicas como: intensiva em capital e em matérias-primas; exigem processos técnicos com operação contínua das unidades produtivas e uma pequena capacidade ociosa; mão de obra especializada e tecnologia básica relativamente difundida. Nestas condições as inovações tecnológicas buscam assegurar maior controle do processo produtivo no sentido de permitir melhor gerenciamento. As inovações tecnológicas estão classificadas, principalmente em LOPES (1994, p. 01):

- **Sistema de controle de processo**, é neste sentido que as empresas petroquímicas estão avançando, requerendo maiores controle de qualidade e níveis de produção, como forma de baixar os custos e aumentar a produtividade. É nessa direção que as empresas estão adotando o Sistema Digital de Controle Distribuído (SDCD), um dos mais modernos sistemas de controle de produção, exigindo uma mão de obra especializada ao mesmo tempo que reduz o número de mão de obra empregada no controle do processo. A vantagem do SDCD no entanto é a otimização dos resultados de produção. Esse tipo de sistema vem superando o Sistema Analógico Convencional (SAC), caracterizado por uma centralização de controle através de grandes painéis, pois este possui

vulnerabilidade com relação as falhas; exemplo de empresas que já adotaram o SDCD: Copene, a Polialden, a Metacril, a Nitroclor, a Politen, entre outras.

- **Coordenação e rede de comunicação**, esse sistema permite uma melhoria na qualidade do ambiente de trabalho. Agora através do hardware e do uso do software é permitido a coordenação longe dos painéis de parede, transferindo-os para salas mais confortáveis.
- **Otimização do processo**, os valores ótimos dos diversos processos são obtidos através dos modelos matemáticos;
- **Gerenciamento**, se define a política da empresa, com relação a demanda de mercado, a disponibilidade de matérias-primas, a política de recursos humanos e a política energética.

A modernização tecnológica da indústria petroquímica nacional ocorre de forma desigual tanto entre empresas como entre gerações e se concentra mais no sistema de controle de processo e na coordenação e rede de comunicação.

4.2.2 Estrutura Empresarial e Matérias-Primas

O segmento Petroquímico brasileiro se caracteriza pela pequena integração industrial, derivada do modelo de substituição de importações, possuindo características importantes como reserva de mercado, regulamentação estatal, controle de preços e matérias primas. Estrutura esta diferente da vigente a nível mundial, por isso o setor necessita de uma reestruturação a nível tecnológico e organizacional na tentativa de alcançar maior flexibilidade e integração, conseqüentemente aumentar sua produtividade de forma mais eficiente possível. Ao fazer esta estruturação acaba reduzindo, substancialmente, a diferença entre o parque industrial brasileiro e os existentes nos outros países, tornando desta maneira, os produtos nacionais competitivos tanto no mercado doméstico quanto no internacional.

A indústria petroquímica brasileira foi estruturada para a utilização da nafta como matéria-prima básica, seguindo o exemplo da Europa e do Japão, para a produção de etileno (principal insumo petroquímico). O Brasil ao optar pela nafta e não o gás natural (custos menores de produção), como

matéria-prima básica, levou em consideração, a possibilidade de compensação de custos através do grande volume de co-produtos (benzeno, propileno, butadieno) que poderiam ser obtidos com o craqueamento da nafta, já que na fase de implantação da petroquímica, década de 70, os co-produtos tinha fácil aceitação no mercado interno. No entanto, no começo da década de 80, a crise do petróleo, aumentou o custo da nafta externamente, revertendo o quadro de rentabilidade petroquímica. Enquanto isso no Brasil é descoberto reserva de gás natural na Bacia de Campos. O aumento do preço da nafta a nível internacional e a descoberta de Campos levou a um questionamento, a respeito da exclusividade do uso da nafta como matéria-prima básica (GUERRA, 1992).

Na segunda metade da década de 80, diante dessa questões, o governo SARNEY lança o Plano Nacional de Petroquímica (PNP), tendo a pretensão de vigorar entre 1987-1995, buscando redinamizar o setor e introduzir o gás natural como alternativa de matéria-prima básica. O PNP contemplou idéias que iam desde a ampliação dos pólos já existentes (curto prazo), até a construção de um novo pólo no Rio de Janeiro (médio prazo), que utilizaria as reservas de gás natural da Bacia de Campos.

Com a chegada do novo governo em 1990 e o aprofundamento do discurso neoliberal, dando ênfase ao afastamento do Estado nos negócios petroquímicos (processo de privatização) e as dificuldades financeiras enfrentadas pelo Estado brasileiro, o PNP é esquecido. Os investimentos nesta área, a partir de então, ficariam a cargo da iniciativa privada.

Assim, conforme GUERRA (1992, p. 27), “a utilização do gás natural na produção do etileno brasileiro, no Pólo Rio, além de seguir uma tendência internacional possibilitaria ao país diminuir sua dependência da nafta importada de um mercado periodicamente impactado por abrupta e violentas oscilações de preços. A obtenção de co-produtos, por sua vez, estaria garantida pelos produtos de etileno via nafta (PQU, COPENE, COPESUL)”.

A nafta é fornecida pela Petrobrás, se constituindo em monopólio estatal, os básicos e os demais petroquímicos por várias empresas, em geral pequenas e mono-produtoras. Partindo desta estrutura industrial, as conseqüências segundo, GUERRA (1993, p. 10), são:

- a) “incapacidade de atingir escalas, faturamento e “massa crítica” necessária para a efetivação de gastos regulares e em montantes adequados em P&D, inviabilizando-se assim, o desenvolvimento de inovações tecnológicas;
- b) impossibilidade de obter economias de escopo. As sinergias intrasetoriais, que se constata nas grandes firmas químicas/petroquímicas internacionais, não se verificam no Brasil, na medida em que as empresas elaboram produtos específicos;
- c) dificuldade de respostas empresariais às flutuações cíclicas da economia e a movimentos de reestruturação/racionalização, que envolvam ajustes de capacidade produtiva através de fechamento de fábricas. Isto significaria acabar com uma empresa, na medida que ela é uma mono-produtora;
- d) multiplicidade de custos administrativos, comerciais e tributários”.

4.2.3 Fatores Sistêmicos

A indústria petroquímica brasileira para se tornar eficiente e trilhar a competitividade e a modernidade, exige esforços conscientes de formulação de uma estratégia tecnológica, de investimentos em recursos para as mudanças tecnológicas e de acumulação progressiva de capacidade técnica (FRITSCH & FRANCO, 1990).

Existe a necessidade na economia brasileira de se adotar políticas estruturantes que visem o desenvolvimento sócio-econômico através do incentivo industrial relacionado com a eficiência técnica. Essa política seriam de apoio a C&T, criação de centro de P&D na indústria com estímulos a educação e treinamento, além de uma política de investimento em infra-estrutura (energia, transportes e comunicação). Um dos entraves ao processo de competitividade é, justamente, esses problemas sistêmicos, extra empresa, tais como: carga fiscal inadequada, custos de investimentos altos, custos de

infra-estrutura (principalmente, transportes) elevados. Tudo isso, como já foi mencionada anteriormente, se revela um impedimento à eficiência produtiva como um todo.

4.3 EFEITOS DA PICE NO COPEC

Existe controvérsia com relação ao conhecimento das medidas adotadas pelo governo em março de 1990, pelas empresas do pólo. O fato é que o plano COLLOR, chegou ao COPEC, durante uma parada de manutenção da Central de Matérias-Primas da COPENE e de mais algumas fábricas. Especulava-se que as empresas se prepararam para o choque, previram medidas de enfrentamento da crise inflacionária, de carácter recessivo e diante do cenário mundial previa-se medidas de estímulo a competitividade, e uma certa liberalização, paulatina, das importações. Por isso, algumas empresas programaram paradas parciais, fazendo todas as trocas e modernização de equipamentos possíveis, até então adiada (ver Quadro IV).

QUADRO IV
EMPRESAS DO PÓLO E O INÍCIO DO PLANO COLLOR

EMPRESAS	SITUAÇÃO EM(*)		
	MARÇO	ABRIL	MAIO
Acrinor			Férias coletivas 13(dias) normalizando em junho
Oxitenó		Licença Remunerada (5dias).	Operando normal

Nitrocarbono		Férias coletivas (31 dias).	Operando normalmente
Ciquine	Parada p/Manutenção	Férias coletivas (10 dias).	Troca de catalizador
Copenor		Licença Remunerada (15 dias).	Operando normalmente
Metanor			Férias Coletivas(15 dias).
EDN		Férias coletivas (20 dias).	Operando normalmente
Policarbonatos		Férias Coletivas (15 dias).	Operando Normalmente
Pronor	Parada p/Manutenção	Férias Coletivas	Operando normalmente
C.P.C.	Demissões		Operando normalmente
Norcom DU-PONT		Férias Coletivas (20 dias).	Operando normalmente
COPENE	Parada p/Manutenção		Operando normalmente

Fonte: DIEESE(1990)

(*) São férias e licenças parciais, em algumas unidades da planta.

Mas, outras medidas de caracter preventivo foram adotadas, portanto, no momento do Plano de Estabilização Econômica as indústrias do COPEC estavam com as seguintes características, segundo o DIEESE (1990).

“elevados estoques de matérias-primas;

- produção programada para a recessão-paradas para manutenção, troca de equipamentos, etc;
- preços reajustados, em média 20% acima da inflação, e contando com mecanismos diários de atualização dos custos balizados pela ciranda financeira - tipo prazo de 8 dias para faturas com custos financeiros acima de 80% ao mês;
- com recursos aplicados em ouro, moedas fortes, etc, além dos investimentos na produção (ampliação e modernização das plantas), enfim, longe dos bancos e da ciranda financeira, o que era aconselhável às vésperas de um novo governo”.

Diante do exposto, conclui-se que o impacto do plano COLLOR não foi tão grande, inicialmente, quanto se pensava inicialmente. Contrariamente, são setores que “previram razoavelmente o alcance das medidas do novo governo e se preparam para enfrentar uma recessão e uma provável intervenção no sistema financeiro. Foram até mais longe: aceleraram o processo de ampliação das plantas industriais, obtendo antes de março, do BNDES, aprovação para quase totalidade dos pedidos de

financiamento” (DIEESE,1990,p. 5). Situação que caracteriza-se como “*inside information*” que os outros setores não tiveram.

Com relação ao plano econômico a lamentação do setor se dirigiu ao bloqueio de recursos do *over* e contas correntes, ocorrendo a paralização quase total das vendas e o congelamento de preços, ainda em março, só se recuperando dois meses depois a nível de atividades de vendas internas, assim mesmo em faixas de 70 a 80% do total em relação ao desempenho do ano anterior.

No entanto, as empresas químicas e petroquímicas estavam com “gordura” nos preços prevendo o congelamento; com fábricas paradas para manutenção como precaução a recessão; com elevados estoques, prevendo o desabastecimento e com recursos aplicados em ativos reais, prevendo também problemas no *over*.

Os recursos que as empresas possuíam em caixa, do dia, se bloqueados em conta correntes, foram liberados a títulos de pagamentos salariais, impostos, etc. Em seguida os preços foram liberados, passando a acompanhar o mercado internacional. As empresas, para voltar a produzir, recorreram às exportações, principalmente, a COPENE que pode, a partir delas, operar com sua capacidade, após a parada, quase normal.

O problema era que os preços internacionais de petroquímicos já não estavam tão altos como no final da década passada, deixando margem apenas para cobrir custos.

Produção

A análise do desenvolvimento da produção física dos principais produtos petroquímicos baianos, no período de 1983 a 1995, constata que ao longo da década de 80, apesar da crise econômica interna e externa, de maneira geral, o setor petroquímico se manteve crescente em produção e rentabilidade. No entanto, esse quadro positivo é desfigurado nos primeiros anos da década de 90, devido o acirramento

da crise e das contradições da economia brasileira, causada pelas medidas de política econômica de cunho recessivo adotadas pelo novo governo (ver tabela 1).

TABELA 1
PRODUÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS PETROQUÍMICOS, BAHIA- 1983-95

(t)

Ano	Benzeno	Estireno	Eteno	Etileno Glicol	Polipropileno	Propeno
1983	163.751	112.082	395.047	115.432	70.370	200.366
1984	197.116	126.215	430.424	122.075	75.558	247.126
1985	194.711	127.651	435.867	127.067	79.407	254.546
1986	199.867	139.612	419.388	114.950	80.959	242.591
1987	198.564	141.194	447.900	100.030	90.658	256.710
1988	211.906	147.144	463.356	95.460	95.901	272.721
1989	222.674	162.407	455.132	99.379	94.479	260.037
1990	192.862	164.939	406.674	89.591	85.799	217.756
1991	187.091	143.541	429.789	97.931	82.107	221.813
1992	220.754	126.759	616.490	91.090	96.262	321.012
1993	240.535	136.335	790.753	93.727	87.193	383.816
1994	294.538	158.577	956.478	108.058	91.642	468.580
1995	303.364	141.835	918.885	112.698	103.297	477.713

Fonte : Anuário Estatístico, 1996, SEI

Neste ambiente, a economia baiana em, especial o setor industrial, sofreu perdas a nível de produção, vendas, rentabilidade e investimentos, os principais indicadores do desempenho econômico. Dados do CEI demonstram um declínio de 5,1% no nível de produção industrial, entre janeiro e outubro de 91, quando comparados ao mesmo período do ano anterior. Como mostra a tabela 2, variação da produção dos principais gêneros da indústria de transformações.

O ramo químico-petroquímico no ano de 91, na Bahia foi fortemente afetado, devido a implementação do plano COLLOR II, segunda leva de medidas heterodoxas com intuito de debelar a inflação. Em face das dificuldades de realização da produção no mercado nacional, o COPEC vem destinando, sistematicamente, parte de sua produção para o mercado externo, como forma de manter elevado o nível de capacidade instalada, e minimizar os custos fixos de suas plantas.

TABELA 2

VARIAÇÃO DA PRODUÇÃO DOS PRINCIPAIS GÊNEROS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO, BAHIA JAN-OUT/1990-91.

(%)

Gênero	Jan-Out 91/90	Out 91/90	Out/set. 91
Indústria de transformação	- 4,99	-0,64	13,21
Metalurgia	-6,37	-1,59	-2,99
Siderurgia	-2,18	8,56	-2,51
Metais não ferrosos	-8,28	-6,31	-3,24
Material elétrico e de comunicação	-6,31	24,18	10,99
Papel e Papelão	3,15	17,12	0,39
Borracha	19,88	52,91	7,45
Química	-5,49	1,12	22,79
Pro. Quím. Exc. derivados de petróleo(1)	13,12	10,42	-10,17
Pro. Quím. Derivados de petróleo(2)	-7,21	0,46	33,07
Refino de petróleo	-9,70	8,89	55,52
Petroquímicos	-4,50	-6,83	16,08
Matérias plásticas(3)	-2,30	1,57	-,062
Produtos alimentares	2,86	-10,26	-3,05
Produtos benef. Cacau	31,02	-4,95	-6,08
Leite de derivados	-26,75	-34,56	3,54
Produtos de padaria e confeitaria	-0,42	8,04	3,89
diversos	-15,96	-8,40	-6,51
Têxtil(4)	-22,61	-23,14	2,27
Bebidas	12,46	6,65	17,69

Fonte: CEI - Centro de Estatística e Informações, 1991. Nota: Dados Preliminares

(1)- Elemento e produto químico, inorgânico, exclusive derivados de petróleo.

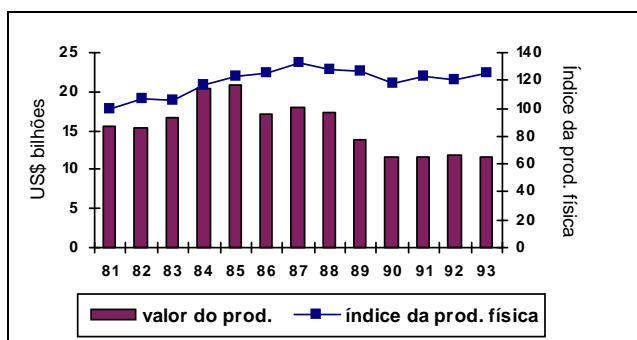
(2)- Produto químicos derivados do processamento do petróleo, de rochas oleígenas, do carvão de pedra e do álcool.

(3)- Matérias plásticas, plastificantes, fios e fibras artificiais e sintéticas.

(4)- Exclusive beneficiamento primário de sisal e algodão.

O declínio do nível de produção do setor químico e petroquímico em 1991, respectivamente, 5,5% e 4,5% em relação ao ano de 90, além de ter sido pressionado pela recessão interna mas, sobretudo, pelas greves da Petrobrás, provocando descontinuidade no fornecimento da nafta. É também observado no gráfico 1, de maneira geral, que existe uma desproporção entre a evolução da produção e o valor do produto. Isso ocorre devido uma redução no valor unitário dos produtos, por redução nos preços médios, em momentos de crise.

**GRÁFICO 1
ÍNDICE DA PRODUÇÃO FÍSICA (1981 = 100) E VALOR DO PRODUTO DO GÊNERO QUÍMICA**



Obs: Valores atualizados pelo deflator implícito e convertidos pelo dólar médio, de compra, de 1993
 Fonte: LOPES(1997).

O ano de 93, continua expressando a redução de margens decorrentes do ambiente recessivo do mercado petroquímico mundial e nacional. Adicionando a essa situação os custos decorrentes de empréstimos para a ampliação do pólo, por exemplo a COPENE, fizeram com que as empresas registrassem um prejuízo patrimonial, encerrando o ano no “vermelho”.

Apesar da instabilidade econômica, os investimentos projetados para o COPEC, foram afetados de forma momentânea e parcial com a entrada do novo governo, já que muitos investimentos foram adiados ou levados a reduzir seus níveis, a despeito da COPENE que seguiu seu cronograma normal.

Apesar das condições adversas impostas pela conjuntura econômica, e após um fraco desempenho do setor industrial baiano, o ano de 92, se revelou com perspectivas concretas de recuperação do desempenho do Estado através da conclusão de investimentos concentrados nos setores químicos, petroquímicos. Estes investimentos detonaram uma nova leva de empregos diretos e indiretos (ver Tabela 3).

TABELA 3
PRINCIPAIS INVESTIMENTOS COM CONCLUSÃO PREVISTA PARA 1992, NO SETOR INDUSTRIAL DA BAHIA.

Discriminação	(US\$ Milhões)
Ampliações	855,0
Cetrel	59,0

Copene	796,0
Novos projetos	1.595,5
Bahia Sul Celulose	1.200,0
Ceval Agroindustrial	40,0
Dow Química	17,0
Poliolefinas	155,8
Politeno	125,0
Rheem	6,0
White Martins	51,7
Total	2.450,5

Fonte: GOTTSHALL/CEI(1991).

O programa de ampliação e modernização da COPENE, se constitui num dos maiores investimentos privados, em 1991 do país. A ampliação da capacidade de produção de eteno, de 460 mil ton/ano para 910 mil ton/ano, absorveu a maior parte do investimento, estimado em torno de US\$ 490 milhões. Áreas de apoio também foram ampliadas. O capital para o investimento se dividiu entre a própria COPENE, o BNDES, o FINAME e o FINOR. A conclusão do projeto ocorreu em 1992, sendo viabilizada devido a uma certa independência da empresa com relação aos recursos públicos. A capitalização alcançada pelo setor na década de 80 e a pouca necessidade de investimento em infraestrutura contribuíram também para a realização do investimento.

O COPEC investiu também na sua Central de Tratamento de Efluentes Líquidos-CETREL US\$ 100 milhões em ampliação e melhoria. O pólo está tratando a questão ambiental com certa prioridade, já que os químicos-petroquímicos possuem um elevado potencial poluidor, gerando impactos ambientais em toda sua área de influência.

A COPENE em 93, investiu em qualidade ambiental cerca de US\$ 5,3 milhões e no investimento da CETREL ela colaborou com US\$ 10 milhões. A COPENE tem perspectivas de melhoria da questão ambiental, além de outras empresas que participam de um programa ambiental intitulado Programa “Atuação Responsável” (QI, 1993).

A partir de 94, com o Plano Real o setor petroquímico brasileiro, principalmente o COPEC, começou a recuperar-se aumentando sua produção e sua rentabilidade, devido a estabilidade inflacionária que se seguiu, além da expansão do consumo e do crédito, já que a inflação era o principal fator que influenciava o Custo-Brasil (ver Anexo II).

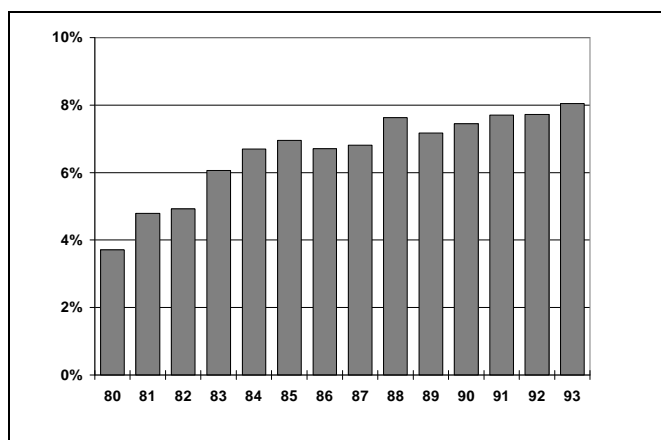
Exportação

Desde a década de 80 as exportações petroquímicas vem ganhando espaço como forma de enfrentar a crise interna brasileira. Mas, no final dos anos 80 com a super oferta mundial, implicou em queda dos preços internacionais, as exportações petroquímicas brasileiras tiveram uma significativa redução, por exemplo em 1989, houve uma perda de 30% nas exportações. Todavia essa redução não deve ser apenas imputada à baixa dos preços internacionais, internamente um dado importante foi o aumento da demanda interna de produtos termoplásticos, as quais cresceram 16% em 89, provocando uma redução nos excedentes.

Esse movimento pode ser visto, a nível geral do setor, nos gráficos 2 e 3 abaixo, que expressam o comportamento das exportações e importações brasileiras com relação a participação no complexo químico. Nota-se que o complexo químico, ao longo dos anos 80 dobrou sua participação nas exportações (da ordem de 3,5% para 7,5%), e, apesar da crise interna e externa conseguiu manter-se mais ou menos estável o nível na década de 90. O peso das importações pode na década de 80 manteve-se entre 10% e 20%, já nos anos 90, em torno de 17,5% (LOPES,1997).

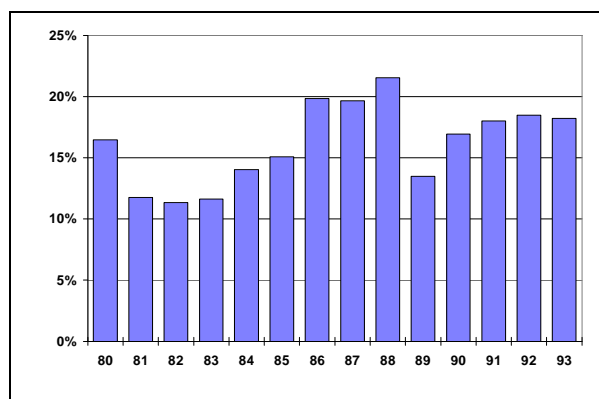
Já em 1990, com a entrada do novo governo e seu pacote recessivo, as vendas petroquímicas a nível doméstico caíram drasticamente, a quase zero, as exportações voltaram a ser a opção para manter o nível de atividade. Diante desse quadro interno, a COPENE participou ativamente de programas com o objetivo de manter as unidades operando a níveis mais elevados.

GRÁFICO 2 PARTICIPAÇÃO DO COMPLEXO QUÍMICO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Fonte: LOPES(1997).

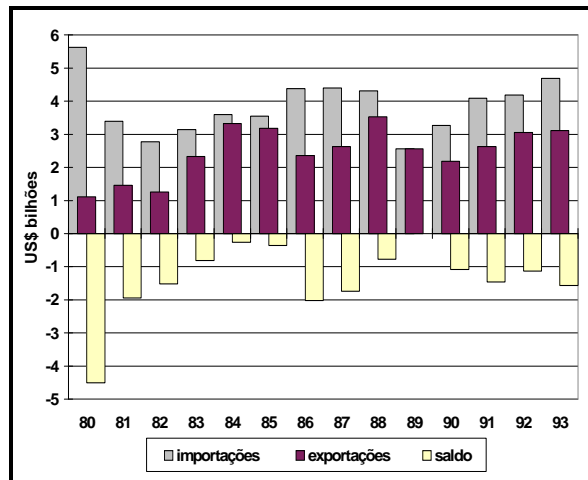
GRÁFICO 3
PARTICIPAÇÃO DO COMPLEXO QUÍMICO NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Fonte: LOPES(1997).

A abertura da economia e a redução das alíquotas de importações afetaram duramente o setor petroquímico em 1993. A queda generalizada dos preços no mercado *spot* internacional, favorecendo as importações com preços estabelecidos aos custos marginais. O setor como um todo foi obrigado a grandes ajustes, com redução de preços e custos de forma a competir com os produtos importados. O gráfico 4, demonstra o comportamento comercial do complexo químico evidenciando a ocorrência de déficits comerciais em todo período, com exceção do saldo de 89. A partir da abertura da economia, se verificou uma crescente participação das exportações e importações a partir de 90 (LOPES, 1997).

GRÁFICO 4
BALANÇA COMERCIAL DO COMPLEXO QUÍMICO - US\$ DE 1993



Obs: Valores convertidos a Cr\$ pelo dólar médio de compra, de cada ano, atualizados pelo deflator implícito do PIB, e reconvertidos pelo dólar médio de 1993.
 Fonte: LOPES(1997).

Por outro lado, o setor compartilhou com altos preços da nafta, levando o setor a manter os preços para o eteno, entretanto, não era mais compatível com a realidade do mercado enfrentada pelos clientes. Ao final de 93, a COPENE entrou em acordo com o governo, através da ABIQUIM, a respeito de uma política de preços para a nafta, para que fosse permitida uma redução nos preços do eteno e demais petroquímicos de acordo com o ambiente econômico.

Com relação a essa situação, foi permitido visualizar que o setor ainda não estava pronto para enfrentar uma abertura de mercado sem a devida proteção adequada do Estado, as práticas de preços marginais. Os reflexos da dificuldade do setor são percebidos, nos primeiros anos da década de 90, pelo decréscimo de rentabilidade.

Durante o ano de 92/93, as exportações em volume aumentaram significativamente em relação a 91, cerca de 42%, porém esse aumento não se expressou em termos de receita, 16%, atribuídos ao mercado internacional com super oferta de petroquímicos, empurrando os preços para baixo. Ver tabela 4 e 5 (Q.I, p. 16, 1993).

TABELA 4**QUANTIDADE DAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PETROQUÍMICOS, BAHIA 1983/95.****(t)**

Ano	Acrilonitrila	Cloreto de Polovilina(PVC)	Mono-etilenoglicol(MEG)	Polietileno	Poliestireno	Propileno glicol
1983	30.340	24.219	63.693	60.310	6.503	21.103
1984	23.964	30.631	49.919	40.898	13.646	21.619
1985	13.243	3.445	68.424	47.780	18.272	24.836
1986	1.937	4.089	46.478	18.081	7.873	19.177
1987	-	32.798	35.862	25.861	95	9.043
1988	42.66	36.912	37.790	29.354	1.205	11.709
1989	10.054	68.238	26.148	36.705	4.741	15.596
1990	9.942	57.020	33.881	17.048	1.741	16.075
1991	18.709	59.416	34.639	20.890	6.090	13.601
1992	39.132	79.567	26.174	64.340	7.872	14.939
1993	29.741	87.804	15.982	117.709	62.76	16.996
1994	36.495	65.675	9.303	131.466	25	31.408
1995	31.583	67.658	29.065	79.175	-	30.184

Fonte: Anuário Estatístico, 1996, SEI.

TABELA 5**VALOR DAS EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PETROQUÍMICO, BAHIA 1983/95.****(US\$ 1000 FOB)**

Ano	Acrilonitrila	Cloreto de Polovilina(PVC)	Mono-etilenoglicol(MEG)	Polietileno	Poliestireno	Propileno glicol
1983	17.829	12.396	22.820	38.779	4.321	13.696
1984	17.989	15.614	21.139	26.678	9.816	13.848
1985	13.362	1.590	24.104	25.956	11.365	14.523
1986	1.493	2.187	16.519	9.348	4.540	14.413
1987	-	25.963	13.246	20.913	125	6.77
1988	3.991	38.528	38.347	33.922	1.496	9.357
1989	7.807	47.111	31.189	34.488	5.341	14.858
1990	7.407	31.533	16.075	13.353	1.568	15.285
1991	11.469	29.650	16.160	20.207	5.281	12.522
1992	23.452	32.403	8.321	38.299	4.708	12.230

1993	15.745	40.201	5.264	58.380	3.399	14.232
1994	21.958	39.710	3.614	70.638	18	20.853
1995	36.051	48.014	19.512	69.886	-	25.082

Fonte: Anuário Estatístico, 1996, SEI.

A partir de 94, com a implementação do Plano Real, devolvendo a estabilidade econômica, a economia nacional e local ganha um novo alento. A dinamização da demanda interna coincidiu com a elevação dos preços a nível externo e consequentemente melhora do mercado internacional. As exportações superaram o montante de US\$ 330 bilhões, aumentando gradativamente a participação dos produtos químicos-petroquímicos brasileiros no mercado mundial.

Emprego

O processo de reestruturação tecnológica e organizacional vivenciado pelo Complexo Petroquímico de Camaçari, nos últimos anos, teve como consequência imediata redução dos postos de trabalho, caracterizando o desemprego como estrutural, na medida que é fruto de mudança nas estruturas das empresas, devido a fusões e incorporações.

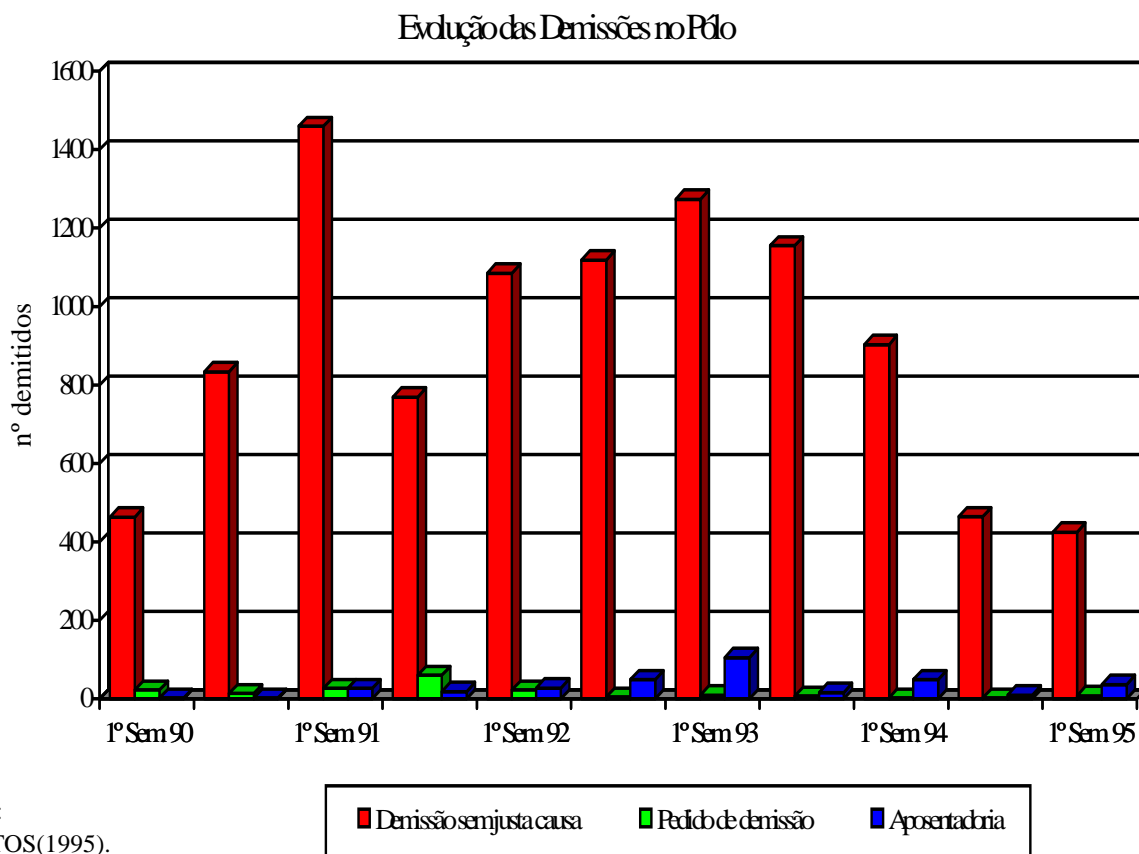
A busca de uma maior integração e flexibilidade das empresas, objetivando uma maior produtividade, levou as firmas a empregarem cada vez menos mão de obra, porém altamente qualificada no seu processo produtivo, e terceirizando os setores considerados fora do objetivo das empresas petroquímicas: segurança, alimentação, transporte, etc. Dessa forma, reduz-se os custos com mão de obra, já que os salários pagos pelas terceiras aos seus funcionários estão aquém do que as empresas petroquímicas pagariam, consequentemente precarizando as relações de trabalho.

A redefinição de um novo paradigma organizacional levou as empresas, independente do segmento industrial a que pertença a esboçarem características básicas de empresas flexíveis e integradas, conforme indicado por SANTOS (1997, p. 5).

- mão de obra flexível - condição que possibilita as empresas a contratação e demissão de acordo com a produção/demanda de seu produto;
- ruptura do *taylorismo e do fordismo* clássico;
- trabalhadores mais qualificados e polivalentes;
- implementação do processo de terceirização;
- gerenciamento e controle mais intensivo da mão de obra, resultando numa significativa intensificação do trabalho;
- crescente seletividade de mercado de trabalho;
- utilização crescente de novas tecnologias

A evolução das demissões no Pólo, que se processa de 1990-95, resultado de fechamentos de unidades produtivas, da diminuição no quadro de pessoal por causa de fusões e incorporações e também devido ao processo de terceirização que avança neste período, provocando, em determinado momentos, grandes saltos nas demissões. Este processo pode ser visto no gráfico 5, abaixo:

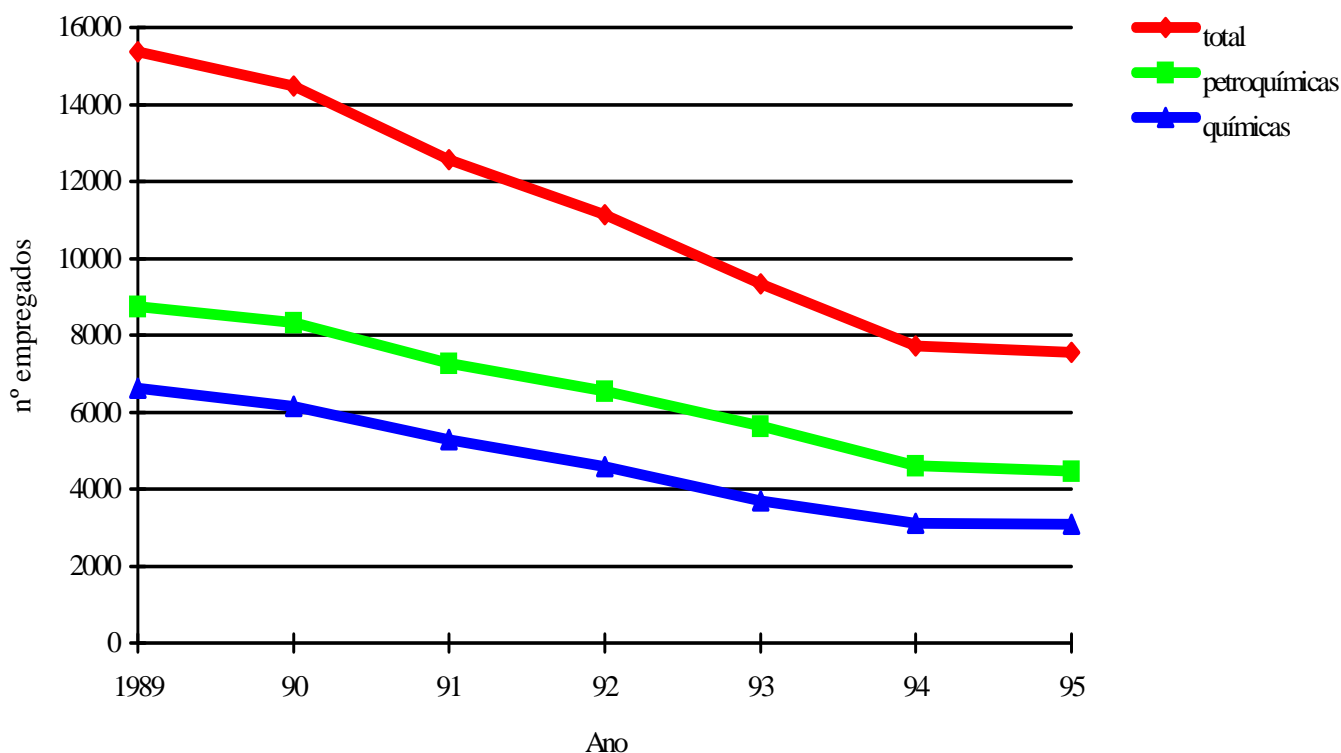
GRÁFICO 5



O impacto do plano COLLOR, conseqüentemente, sua política industrial atingiu negativamente a questão do emprego no COPEC. Pela análise do Gráfico 6, pode-se perceber que o número de empregos diretos de 1989-95 do setor petroquímico, teve uma redução de mais de 50%. No período de 90/94, a queda no nível de emprego se acelerou, se estabilizando a partir de 1994, coincidindo com a implementação do Plano Real e a recuperação dos petroquímicos no setor externo.

GRÁFICO 6

EVOLUÇÃO Nº EMPREGOS DIRETOS - PÓLO PETROQUÍMICO



Fonte : SANTOS(1995).

Uma característica importante desse processo é que os desempregados deste setor dificilmente retorna as suas atividades, devido a especificidade do setor, a mão de obra é treinada e qualificada para exercer suas habilidades em empresas petroquímicas. Então a maioria dos desempregados tende a continuar nesta posição ou é forçada a criar condições, requalificar ou montar seus próprios negócios para continuar a trabalhar em outras áreas. A maioria dos trabalhadores passou conviver com um menor nível de renda, mesmo aqueles trabalhadores que retornaram às suas atividades, sendo absorvido por firmas terceirizadas, que oferecem salários abaixo aos praticados pelas empresas petroquímicas.

Esse processo de reestruturação ainda não chegaria ao fim. Haja vista, que ainda se pretende continuar com as privatizações, modificando o perfil acionário da petroquímica, favorecendo novo processo de

fusão e incorporação. O processo de desenvolvimento tecnológico deve prosseguir deprimindo ainda mais o mercado de trabalho.

Segundo SANTOS (1995, p. 13), a política industrial e de desenvolvimento para o Estado necessita reavaliar esse processo de desenvolvimento em curso, criar perspectivas reais de emprego que procure minimizar os efeitos desse processo. “Além de se buscar garantir que paralelo ao processo de reestruturação se realize programas de retreinamento e requalificação da mão de obra, criando novas possibilidades no mercado de trabalho”.

É notório que, a partir do início do governo COLLOR, defini-se uma política econômica de combate a inflação, que provocou uma recessão na economia brasileira, por conseqüência atingiu o setor industrial. Concomitante, instaura-se uma política de abertura industrial com a pretensão de conferir competitividade à indústria nacional.

No que diz respeito a indústria química/petroquímica, as conseqüências dessas políticas são conhecidas pela retração do mercado interno (perdas de 10%, no período 90-92) o que representou uma redução da ordem de US\$ 1 bilhão no faturamento. Apesar da liberação dos preços, não houve compensação das perdas no mercado interno devido ao fato de que, mesmo tempo, ocorre a liberação das importações. A eliminação do subsídio da nafta, reduziu drasticamente as margens de rendimentos ao longo da cadeia produtiva (TEIXEIRA, 1993).

As exportações petroquímicas sofreram um grande impacto tanto a nível doméstico, quanto a nível externo, devido a baixa fase dos petroquímicos no mercado internacional. A redução no valor das exportações no mercado externo e a contração das vendas internas levaram muitas empresas a operarem com perdas de lucratividade, às vezes até sem lucros. Este panorama culminou no ajuste estrutural, visando a redução de custos, para poder agir mais competitivamente nos mercados externos. O que implicou em uma reestruturação produtiva, reduzindo empregos, através de implantação de processos como tercerização, programas de qualidade total e automação digital.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante das transformações que vem ocorrendo a nível mundial, desde a década de 70 e aprofundadas nos anos 80, que determinaram as emergências de fenômenos tais como: novo paradigma tecnológico e globalização. Redefinindo, desta maneira uma nova dinâmica ao setor industrial internacional. Neste contexto, acirra-se cada vez mais e com maior intensidade a competição, o Brasil viu-se obrigado a dar uma nova “roupagem” a sua indústria, pois na atual conjuntura não se poderia atingir a maior produtividade, a melhor qualidade e avançar em um processo de competitividade com um modelo de desenvolvimento industrial que se caracteriza por uma excessiva proteção ao mercado doméstico.

Então, a partir de 1990, assume o governo COLLOR e estabelece um Programa de Estabilização Econômica heterodoxo que pretendia debelar a inflação e alavancar um processo de modernização industrial, deste modo promover a integração do país no novo paradigma tecnológico e despontar no cenário mundial. Neste sentido se processa uma ampla reforma industrial.

Foram adotadas medidas de liberalização das importações no âmbito das barreiras tarifárias e não tarifárias, eliminou-se incentivos fiscais e financeiros as exportações, alguns de forma definitiva e outros de forma parcial, a política de câmbio passou a ser regida pelas leis do mercado. Essas medidas significaram a desestruturação de um modelo que havia perdido seu dinamismo desde meados dos anos 80, gerando diminuição do índice de produtividade, ampliação da defasagem tecnológica, etc. Mas, esse “freio brusco”, demonstrou claramente que o problema da indústria nacional era de cunho estrutural, e para resolvê-lo seria necessário induzir mudanças estruturais. O governo passou a estabelecer uma política de competitividade para que as empresas reformulassem suas estratégias empresariais. Ao mesmo tempo que estabelecia uma política de competição pressionando o setor privado a integrar-se na nova era da industrialização. Esse comportamento estatal configurou a política industrial e de comércio exterior.

Devido a pressão competitiva que se estabeleceu no setor privado. A incerteza começou a fazer parte do cotidiano nacional, no que tange às medidas de estímulo a competitividade, o governo entendia que os altos custos dos investimentos são inibidores da expansão/modernização industrial, na realidade o que ocorre é a incerteza do setor com relação a conjuntura econômica. O *timing* caminha

em sentido oposto, pois as medidas de competição têm efeito a curto prazo sobre a base produtiva, enquanto os efeitos da política de competitividade se processam a longo prazo. Esse quadro, caracteriza o desequilíbrio da PICE no que se refere a realização do seu objetivo. Ademais, a ausência da PICE na distinção da lógica em P&D das empresas multinacionais e das nacionais está em contradição com a sua intenção de viabilizar a capacidade de inovar da indústria doméstica, devido a sua ênfase atribuída as multinacionais, via aquisição de tecnologia importada, na esperança ingênua que as transnacionais desenvolva aqui um processo inovador.

Vale ressaltar, no que tange a indústria petroquímica, que a reforma da política industrial e de comércio exterior, em particular a liberalização abrupta das importações, seguida da reforma tarifária, produziu um impacto imediato no setor. No que se refere ao Complexo Petroquímico Baiano esse impacto foi amenizado logo no início do plano COLLOR, devido às medidas precaucionais adotados pelo setor, como foi mencionado no capítulo III, entretanto o setor a partir de 90 passou a vivenciar um processo precoce de adaptação que lhe custou uma reorganização a nível organizacional produtivo e tecnológico.

As medidas de privatização que envolveram o setor levou-o a uma nova composição acionária, a diminuição e até mesmo a falta de incentivo e subsídio conduziu a uma redução nos investimentos, nas exportações, também associadas a problemas da crise externa, além de uma drástica redução do nível de emprego e também do nível de salário, devido a nova forma de reorganização do trabalho.

Sem dúvidas a reorganização da petroquímica baiana se fazia necessária, porém a política industrial do governo COLLOR, baseada em princípios neoliberais, juntamente com o panorama internacional adverso, produziu um efeito desorganizador no sistema produtivo da petroquímica.

Essa perspectiva de promoção da modernização da estrutura produtiva da petroquímica demanda tempo e esforço do governo na realização de programas que estimulem a capacitação tecnológica e aumento de produtividade. Nesse aspecto a experiência internacional vem mostrando que, para enfrentar os desafios desse novo modelo de desenvolvimento, os países líderes estão se aliando num grande movimento de cooperação em termos tecnológicos, apoiados por uma prática intervencionista, apesar deles possuírem uma retórica neoliberal de economia aberta, não deixam de privilegiar setores considerados promotores de progresso técnico.

É inegável que a abertura da economia produziu um saldo positivo, representando uma evolução em relação a política de desenvolvimento industrial anterior. No entanto para que se efetivasse o processo modernizador, no sentido de criar uma capacitação tecnológica era necessário que o programa de desenvolvimento industrial estivesse subordinado a um programa de desenvolvimento econômico, e não o contrário.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRADE, R.P. O Plano Collor e O Setor Externo. In: OLIVEIRA, F.A. (Org). Economia Brasileira em Preto e Branco. São Paulo: HUCITEC/FECAMP: 1991.
- ARRUDA, M. Passaporte para o Primeiro Mundo. Rumos do Desenvolvimento. v. 15, n 85, p. 04-10, set/out/1990.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA BAHIA. Salvador: SEI, v. 10, 1996.
- ANUÁRIO DA INDÚSTRIA QUÍMICA BRASILEIRA. ABIQUIM, 1996.
- BAHIA, A. ; PONTES, A. A. ; FIGUEROA, E. Recessão e Greves ameaçam Desenvolvimento. BAHIA: Análise & Dados. Salvador: CEI, v. 1, n. 3, p. 40-48, dez/1991.
- BAHIA. Departamento de Indústria e Comércio. A Petroquímica na Bahia. Salvador: SIC/DIC, 1980.
- FRAQUELLI, A.C. O Programa Econômico do Governo Collor. Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre, v. 18, n.1, p. 19-23, Abril/1990.
- COUTINHO, L.G. ; FERRAZ, J.C. (Coord). Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira. Campinas: UNICAMP, 1994.
- DAHAB, S.S. ; TEIXEIRA, F.L. Ciências, Tecnologia e Competitividade. Bahia: Análise & Dados, Salvador: CEI, v.1, n.3, p. 52-59, dez/1991.
- DARWICH, L.M. Gerenciamento Ambiental no Pólo Petroquímico da Camaçari Salvador: 1996. (Escola de Administração/UFBA tese de Mestrado).
- DIEESE. Análise da Conjuntura dos Setores. São Paulo: jul/1990.
- ERBER, F. Competitividade, Eis a Questão. Rumos do Desenvolvimento. v.15, n.89, p. 04-10, jan/fev/1991.
- _____. Mudanças Estruturais e Política e Industrial. Rio de Janeiro: IPEA, 1992 (relatório Interno, n.05/92).
- ERBER, F. ; VERMULM. Ajuste Estrutural e Estratégias Empresariais. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.
- FRAQUELLI, A.C. O Programa Econômico do Governo Collor. Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre; v. 18, n.1, p. 19-23, Abril/1990.

- FRITSCH, W. ; FRANCO, G.H.B. Política Industrial, Competitividade e Industrialização: Aspectos da Experiência Brasileira Recente. Planejamento & Políticas Públicas. n.3, p. 75-100, jun/1990.
- Fundação Centro Projetos e Estudos (CPE). A Bahia nos Anos 90.: Temas Estratégicas. Salvador: 1990.
- GUERRA, O.F. Estrutura de Mercado e Estratégias Empresariais: O desempenho da Petroquímica Brasileira e suas Possibilidades Futuras de Inserção Internacional. Campinas: IE/UNICAMP (Tese de Doutorado), 1991.
- _____. Privatização, Reestruturação e Competitividade na Petroquímica Brasileira. Bahia: Análise & Dados. Salvador, CEI v..3, n.3, p.9-14, dez/1993.
- _____. O Futuro Industrial de Camaçari. Bahia: Análise & Dados. Salvador: CEI, v.2, n.3, p. 26-36, dez/1992.
- _____. Política Industrial e Competitividade: de Collor a FHC. Organização & Sociedade. Salvador: Escola de Administração da UFBA, v. 29, n.8, abril/1997.
- GOTTSCHALL, C. Novos Investimentos. Bahia: Análise & Dados. Salvador: CEI, v.1, n.3, p.49-51, dez/1991.
- JORGE, Maurício O.M. Recessão, Crise dos Investimentos e Política Industrial. In: OLIVEIRA, F.A. Economia Brasileira em Preto e Branco. S. Paulo: HUCITEC/FECAMP, 1991.
- LOPES, V. Indústria Petroquímica Brasileira e o Pólo de Camaçari. Salvador: DIEESE/Subseção SINDIQUÍMICA, 1994.
- _____. Desempenho Recente da Indústria Química Baiana: Algumas Notas. Salvador: DIEESE/Subseção SINDIQUÍMICA, 1997.
- MARQUES, M. Recuperação Ainda Longe do Desejável. Revista Química Industrial.. n. 49, p.12-17, 1993 (Edição Especial: As Maiores Empresas do Setor Químico e Petroquímico).
- OLIVEIRA, F.A. O Plano Collor. In: OLIVEIRA, F.A. ; BIASOTO Júnior, G. A Política Econômica no Limiar da Hiperinflação. Campinas: 1990, HUCITEC.
- PINHEIRO, A. C; OLIVEIRA FILHO, L. C. Privatização no Brasil: Passado, Planos e Perspectivas. Rio de Janeiro: IPEA, 1991. (Texto para discussão/nº 230).

- PRESSER, M.F. A Economia Internacional ao Final dos Anos Oitenta. In: OLIVEIRA, F.A. e BIASOTO Júnior, G. (org). A Política Econômica no Limiar da Hiperinflação: HUCITEC,1990.
- ROCHA, G. S. Impacto da Organização do Capital Acionário sobre Estratégias Empresariais: O Caso das Centrais Petroquímicas Brasileiras. Salvador:1994, (Escola de Administração/UFBA Tese de Mestrado).
- RODRIGUES, M.V.C. Um Desafio com Sabor de Ultimato. Rumos do Desenvolvimento. v. 15, n. 89, p. 24-27, mai/jun 1991.
- SANDRONI, P. Dicionário de Economia. São Paulo: Ed. Best Seller ,1989.
- SANTOS, CÉLIA M.F. dos etal. A Política Industrial e de Comércio Exterior do Governo Collor. Rio de Janeiro: Escola Brasileira de Administração Pública, 1992, 73 p. (Cadernos EBAP, n.59).
- SANTOS, R.C. Reestruturação e Desempenho no Pólo Petroquímico de Camaçari. Salvador: 1995 (Trabalho apresentado na Disciplina: Economia do Trabalho do curso de Graduação da FCE/UFBA).
- SILVA, Itamar. M.S. A Expansão Capitalista e a Petroquímica no Brasil: Uma Revisão Bibliográfica. Salvador: 1994. (Escola de Administração/UFBA Tese de Mestrado).
- SUAREZ, M.A. Petroquímica e Tecnoburocracia: São Paulo: HUCITEC, 1986.
- _____. A Reestruturação Petroquímica: Causas e Conseqüências. Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v. 29, n.3, p. 31-39, jul/set/1990.
- SMITH, W.C. Reestruturação Neoliberal e Cenários de Consolidação Democrática na América Latina. Dados: Revista de Ciências Sociais. Rio de Janeiro: v.36, n.2, p. 209-231, 1993.
- SUZIGAN, W. O Desenvolvimento Tecnológico da Indústria Brasileira e a Constituição de um Sistema Nacional de Inovação. Indicadores Econômicos FEE. Porto Alegre: v.21, n.01, mai/1993.
- _____. Política Comercial e Perspectivas da Indústria Brasileira. Campinas: UNICAMP/IE, 1992. (Texto para Discussão, n. 13)._____

TEIXEIRA, F. ; LOIOLA,E. Reestruturação do Complexo Químico e seus Impactos na Indústria Brasileira. Bahia: Análise & Dados. Salvador: CEI, V,2, n.3, p. 22-25, dez/1992.

TEIXEIRA, F. Notas sobre os Impactos de Mudanças Gerenciais e Tecnológicas na Força de Trabalho da Indústria Química Baiana. Organizações & Sociedade. Salvador: Escola de Administração da UFBA. v.1, n.1, p. 105-114, dez/1993._____

TEIXEIRA, F.L.C. ; ROCHA, F.N. Estratégia\tecnológica na Petroquímica Brasileira. Revista de Administração, USP, v. 30, n.2, p. 18-24, abril/junho/1995.

ZINI JÚNIOR, A.A. Reforma Monetária, Intervenção Estatal e o Plano Collor. In: _____. (coord). O mercado e o Estado no Desenvolvimento Econômico nos Anos 90. Brasília: IPEA, 1993.