

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO REGIONAL – PRODERE**

**REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E O ESFORÇO DE
EXPORTAÇÃO DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS DO
PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS – 2000/2007**

SYLVANIO RODRIGUES MEDEIROS

**MANAUS
2009**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO REGIONAL – PRODERE**

SYLVANIO RODRIGUES MEDEIROS

**REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E O ESFORÇO DE
EXPORTAÇÃO DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS DO
PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS – 2000/2007**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – PRODERE da Universidade Federal do Amazonas, como pré-requisito para obtenção do título de Mestre em desenvolvimento regional, área de concentração: industrialização.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Roberto Coelho Nascimento

**MANAUS
2009**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pois sem ele nada seria possível.

Agradeço, em seguida, aos meus pais, Said da Silva Medeiros e Maria Izabel Rodrigues Medeiros, por tudo que eles representam para mim.

Agradeço também ao meu professor orientador, Dr. Luiz Roberto Coelho Nascimento, pela grande paciência e esforço durante todo o período de orientação e pós-orientação. Aos meus grandes amigos dessa turma de mestrado, principalmente Eliana Mesquita, Antônio Gelson, Raylene, Hildaléa e Marinilde.

E a todos que, de uma forma ou de outra, contribuíram para que eu dispusesse de todas as condições necessárias para realizar a conclusão deste trabalho.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais (Said e Maria Izabel), pelos grandes esforços dedicados a minha criação e na educação de seus cinco filhos (José Alcimar[†], Saidyza Maria, Salim José, Ana Paulina e eu, Sylvanio).

Dedico também a minha esposa, Ana Hilda, pela paciência e incentivo. E também aos meus dois filhos (Ana Beatriz e Nicolás Samuel), que são as duas principais razões e motivo de eu continuar me dedicando a essa vida (a acadêmica), que exige tamanho sacrifício e disciplina.

SUMÁRIO

	Pág.
LISTA DE GRÁFICOS	vi
LISTA DE TABELAS	vii
GLOSSÁRIO	ix
RESUMO	x
ABSTRACT	xi
INTRODUÇÃO	01
1. CAPÍTULO 1 - MARCO CONCEITUAL	06
1.1 AS EXPLICAÇÕES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	06
1.2 MAIS ACERCA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	10
1.3 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS	15
2. CAPÍTULO 2 - MÉTODO DE ANÁLISE	21
2.1 ALGUNS PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS	21
2.2 VARIÁVEIS E SUAS DIMENSÕES	23
2.3 LOCAL GEOGRÁFICO DE ESTUDO E BASE DE DADOS	27

3.	CAPÍTULO 3 - O ESFORÇO ESTRUTURAL DAS EXPORTAÇÕES DE MOTOCICLETAS	29
3.1	O SUBSETOR DE DUAS RODAS E A INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS	29
3.2	A EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS E PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO	41
3.2.1	Exportação da indústria de motocicletas e de outras indústrias do PIM	41
3.2.2	Exportação específica da indústria de motocicletas	45
3.2.3	Os países de destino das exportações da indústria de motocicletas	51
3.3	IMPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS	55
3.4	EMPREGOS GERADOS NA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS E SUA RELAÇÃO COM AS EXPORTAÇÕES	60
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	67
	REFERÊNCIAS	69
	ANEXOS	73

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Participação no faturamento total das principais indústrias do PIM 1995	34
Gráfico 2	Participação no faturamento total das principais indústrias do PIM 2005	34
Gráfico 3	Participação no faturamento total das indústrias do subsetor de Duas Rodas por origem – 1990	37
Gráfico 4	Participação no faturamento total das indústrias do subsetor de Duas Rodas por origem – 2005	37
Gráfico 5	Valor da aquisição de insumos das indústrias do subsetor de Duas Rodas por origem (em US\$ mil) – 1995	39
Gráfico 6	Valor da aquisição de insumos das indústrias do subsetor de Duas Rodas por origem (em US\$ mil) – 2005	39
Gráfico 7	Produção das indústrias de motocicleta – 1990-2006	40
Gráfico 8	Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 50 até 125 cilindradas – Valores em US\$ 1,00	63
Gráfico 9	Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 125 até 250 cilindradas – Valores em US\$ 1,00	63
Gráfico 10	Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 250 até 500 cilindradas – Valores em US\$ 1,00	64

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	PIM: Produção de motocicletas – 1990-1999	31
Tabela 2	Faturamento das indústrias do PIM – 1995-2005	32
Tabela 3a	Faturamento e participação das principais ind. do PIM – 2000-2003	35
Tabela 3b	Faturamento e participação das principais ind. do PIM – 2004-2007	35
Tabela 4	Faturamento das indústrias de Duas Rodas por origem e participação (em US\$ mil) – 1990-2005	36
Tabela 5	Aquisição de insumos por origem do subsetor de Duas Rodas (em US\$ mil) – 1990-2005	38
Tabela 6	Principais indústrias exportadoras do PIM – 2000	42
Tabela 7	Principais indústrias exportadoras do PIM – 2004	43
Tabela 8	Principais indústrias exportadoras do PIM – 2006	44
Tabela 9	Evolução e participação na exportação da indústria de motocicletas – 2001-2007	46
Tabela 10	Exportação da indústria de motocicletas conforme porte – 2000-2002	47
Tabela 11	Exportação da indústria de motocicletas conforme porte – 2003-2005	48
Tabela 12	Exportação da indústria de motocicletas conforme porte – 2006-2008	49
Tabela 13	Principais países de destino das exportações amazonenses e valor – janeiro a março de 2008	52

Tabela 14	Principais produtos e valor das exportações amazonenses – janeiro a março de 2008	53
Tabela 15	Principais países de destino das exportações de motocicletas 2000-2007	54
Tabela 16	Insumos importados valor e participação dos principais subsetores do PIM (em US\$ mil) – 1990-2006	56
Tabela 17	Importação de motocicletas, quantidade e valor – 2000-2002	57
Tabela 18	Importação de motocicletas, quantidade e valor – 2003-2005	58
Tabela 19	Importação de motocicletas, quantidade e valor – 2006-2008	59
Tabela 20	Relação entre salários, encargos, benefícios sociais e mão-de-obra ocupada dos principais subsetores do PIM – 2000	60
Tabela 21	Relação entre salários, encargos e benefícios sociais e mão-de-obra ocupada dos principais subsetores do PIM – 2006	61
Tabela 22	Preço Médio Unitário de Motocicleta, conforme a potência – 2000-2008	62

GLOSSÁRIO

PIM – Pólo Industrial de Manaus

H-O – Heckscher-Ohlin

PIB – Produto Interno Bruto

FOB – Free On Board

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ACEAM – Associação de Comércio Exterior da Amazônia

SUFRAMA – Superintendência da Zona Franca de Manaus

ALICEWEB – Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via internet

ABRACICLO – Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares

NBR ISO – Norma Brasileira - *International Organization for Standardization*

CM³ – Cilindradas por metros cúbicos

SAP – Superintendência Adjunta de Planejamento e Desenvolvimento Regional

CGPRO – Coordenação Geral de Planejamento e Programação Orçamentária

COISE – Coordenação de Informações Sócio-Econômicas

RESUMO

As indústrias do PIM, pela sua natureza são intensivas em capital, e por conta disto tem investido algumas somas de recursos em novas tecnologias na tentativa de ampliar o seu mercado nacional e internacional. Nesses mercados, algumas empresas, nos últimos anos, têm internacionalizado parcela considerável de sua produção em mercado latino-americano e americano. A produção eletroeletrônica e de transporte de duas rodas (motocicletas) têm predominado na pauta de exportação. Por conta dessa abertura de comércio justifica-se diagnosticar a sua repercussão no esforço de exportação, na demanda por mão-de-obra qualificada e em investimento no segmento de motocicletas do Pólo Industrial de Manaus. Em termos específicos: a) dimensionar o volume de capital investido em máquinas e equipamentos; b) Analisar o nível de instrução da demanda de trabalho; e c) estudar o comportamento do preço final de produtos de maior penetração no mercado internacional e seu *quantum* por *market-share*. O marco teórico pauta-se nas principais explicações sobre a importância do comércio internacional para o desenvolvimento de países emergentes, subsidiadas pelas teorias mais importantes que embasam o comércio internacional em qualquer dimensão especial. Nesta perspectiva cuida-se de exemplificar alguns traços da História Econômica de alguns países desenvolvidos e emergentes, ressaltando, principalmente, o crescimento de suas exportações como fator decisivo para o alcance do desenvolvimento econômico. O Método Analítico baseia-se na tentativa de estabelecer uma correlação entre reestruturação produtiva e o crescimento das exportações, a partir do comportamento evolutivo das exportações. Essa análise leva a exprimir o estado gravitacional do destino das exportações. Os resultados mostram que o crescimento do volume de exportação está associado a uma combinação de fatores de ordem econômica e institucional. No plano econômico, além da abertura econômica, o fator fundamental foi a ampliação dos investimentos em máquinas e equipamentos, contratação de trabalho com acúmulo de 11 anos de estudos, de modo que possibilitou o lançamento de novos produtos com maior intensidade tecnológica capazes de competir no mercado. Esse esforço exportador convergiu com a demanda originária de países próximos ao Amazonas, ou seja, por conta do efeito gravitacional prevaleceu na pauta de exportação da indústria de duas rodas países da América Latina tais como: Argentina, Colômbia, Peru, Venezuela, e na América do Norte, sobressai os Estados Unidos. No plano institucional foram importantes os programas de estímulo as exportações do Governo Federal e a desburocratização. Conclui-se que o crescimento das exportações da indústria de duas rodas no âmbito da abertura do mercado brasileiro tem forte correlação com a intensidade de investimento em capital, ampliação da plantas de produção, demanda de mão-de-obra com maiores níveis de escolaridade, enfim, o crescimento do próprio mercado internacional.

Palavras-chave: Indústria de Duas Rodas, Exportações e Mão-de-obra.

ABSTRACT

The industries of the PIM, by their nature are intensive in capital, and this account has some amount of resources invested in new technologies in an attempt to expand its domestic and international markets. In such markets, some companies in recent years have internationalized considerable portion of their production in Latin American markets and American. The electronics production and transport of two wheels (motorcycles) have predominated in the export tariff. Because of the opening of trade is justified diagnose their impact on efforts to export, the demand for labor and investment in the qualified segment of the motorcycle Industrial Pole of Manaus. In specific terms: a) measure the volume of capital invested in machinery and equipment; b) examining the level of demand for labor and c) studying the behavior of the final price of products of greater market penetration and international market by its quantum to market-share. The theoretical framework on the main staff explain the importance of international trade for developing countries, emerging theories supported by most important international trade based on any particular dimension. In this perspective care is to exemplify some features of the economic history of developed countries and some emerging countries, stressing, above all, the growth of their exports as a decisive factor for achieving economic development. The analytical method is based on the attempt to establish a correlation between productive restructuring and growth of exports from the evolutionary behavior of exports. This analysis leads to express the gravitational state of the destination of exports. The results show that growth in export volume is associated with a combination of factors of economic and institutional order. In economic terms, besides the economic opening, the key factor was the expansion of investment in machinery and equipment, contracting work with accumulation of 11 years of study, so that enabled the launch of new products with higher technological intensity able to compete in market. This effort exporter converged with the demand originating in countries close to the Amazon, or for the gravitational effect prevailed on the staff's export industry for two wheels Latin America such as Argentina, Colombia, Peru, Venezuela, and America the north, stands the United States. At the institutional level were important programs to stimulate exports of the Federal Government and bureaucracy. It is concluded that export growth of two-wheel industry under the opening of the Brazilian market has a strong correlation with the intensity of investment in capital, expansion of plant production, demand for labor with higher education levels, Finally, the growth of the international market.

Keywords: Two Wheels of Industry, Exports and Labor.

INTRODUÇÃO

O processo de globalização que há muito vem ocorrendo e transformando distintas economias, não pára de evoluir. No Brasil, não foi diferente com a abertura comercial nos anos de 1990. Este processo atuou de forma rápida e dinâmica na estrutura produtiva nacional, pois permitiu que indústrias, produtos e outros bens entrassem no país, bem como expôs a economia nacional às novas idéias, as novas tecnologias e a concorrência de outros países.

A abertura comercial não só permitiu a entrada de bens e serviços, como acelerou o processo de mudança estrutural na economia, causando modificações na demanda relativa dos fatores de produção, principalmente de bens de capital e de mão-de-obra. De fato, em alguns países em desenvolvimento, ocorreu incremento na demanda de mão-de-obra qualificada, a adoção de novas tecnologias por meio da incorporação adicional de bens de capital importados. Isto foi favorecido pelas próprias circunstâncias em que se encontra o desenvolvimento do comércio internacional, pois se mostra mais competitivo do que nas economias domésticas. Portanto, para que um país em processo de abertura de sua economia possa se adequar a esta nova realidade concorrencial era imprescindível implantar tais medidas.

Nessa perspectiva, as indústrias tiveram que passar por um processo que ficou conhecido como “reestruturação produtiva”. Nesse quadro, o objetivo se restringia em criar condições de competição frente aos produtos e serviços estrangeiros que penetravam no mercado doméstico a partir daquele período. A reestruturação não se apresentaria apenas na inserção de bens de capital e de novas tecnologias, mas também no aperfeiçoamento da capacidade administrativa e gerencial, na qualificação da mão-de-obra, ou seja, no incremento da mão-de-obra qualificada em áreas estratégicas de uma unidade produtiva.

Sendo mais específico, a reestruturação produtiva exerceu mudanças importantes na estrutura de produção das indústrias com a intenção de melhorar seus desempenhos produtivos, a sua lucratividade, além da sobrevivência das empresas no mercado. Por consequência desse esforço, por exemplo, as empresas articularam a terceirização de algumas atividades que antes eram exercidas pela própria empresa, tais como: alimentação, segurança, limpeza etc. Estas atividades foram entregues as pequenas empresas, de modo que ampliou a cadeia de negócios. Também pode ser considerado um processo de reestruturação produtiva, as mudanças nos seus modelos organizacionais para se adaptarem às condições de imprevisibilidade colocadas pela transformação econômica e tecnológica.

Além da rápida capacidade de adaptação das empresas no que tange a ampliação da produtividade e da qualidade devido às exigências do mercado, e também, houve a flexibilidade da produção, o que foi entendido como um grande diferencial para as empresas que desejavam readaptar-se ao novo cenário econômico. Devido a essa “flexibilização” da produção, os trabalhadores tiveram que se adaptarem as novas exigências das mudanças contínuas do processo produtivo. Diante disso, o trabalho demandados pelas empresas tiveram que se qualificar,

adquirindo diferentes habilidades e capacidades que os possibilitavam concorrer competir no mercado de trabalho.

O processo de reestruturação produtiva ocorreu em várias indústrias situadas em várias regiões brasileiras, de modo que não seria diferente no Pólo Industrial de Manaus (PIM), posto que, se confirma como um dos principais aglomerados industriais do país. Como as principais empresas instaladas no PIM possuem nacionalidade estrangeira, ou seja, são unidades transnacionais, por conta disso apresentam mais condições técnicas de acesso às informações e às tendências do mercado internacional. Assim, são mais passíveis de aceitar e incorporar as mudanças estruturais no seu quadro de funcionários.

Realmente, conforme John Roberts, *apud* Nascimento (2007), tem-se assistido o surgimento de uma série de inovações importantes na organização de empresas, de modo que puderam ser copiadas por vários segmentos empresariais em diferentes economias. Sem dúvida, nenhum dos elementos desse novo desenho tem adquirido um padrão definitivo, tanto que os dirigentes empresariais têm tratado de melhorá-los introduzindo mudanças nas organizações. Por exemplo, por conta da reestruturação produtiva, tanto nas outras regiões do Brasil como no PIM, as empresas têm voltado a por um “acento” em seus negócios principais, e externalizaram boa parte das atividades que outrora se consideravam centrais. Estas modificações se refletiram no aumento de fusões, aquisições e *spin-off* que marcaram tanto as décadas de 1980 como a de 1990.

Devido a essa concepção de mudança na estrutura produtiva das indústrias do PIM, foi-se gerando esforço muito grande no sentido de buscar o mercado externo, isto é, incrementar as exportações. Para tanto, a adoção de novas

tecnologias e crescimento do próprio comércio internacional facilitaram penetração dos produtos do PIM nos mercados externos.

Conforme Lopes *apud* Nascimento (2007), não muito longe desta realidade, a capacidade de apropriação e de inovação tecnológica tem constituído o determinante chave no desenvolvimento do intercâmbio comercial entre as nações, dado que os produtos que incorporaram maior conteúdo tecnológico assumiram um peso crescente no comércio mundial. Na média mundial, os países que exploram o desenvolvimento tecnológico tiveram mais oportunidades de internacionalizar sua produção. Significa que as vantagens tecnológicas mais do que as vantagens comparativas que são determinadas pela dotação de fatores primários, tendem a moldar o padrão de comércio internacional, bem como a competitividade dos países.

As indústrias do PIM, pela sua natureza são intensivas em capital, e por conta disto tem investido algumas somas de recursos em novas tecnologias na tentativa de ampliar o seu mercado nacional e internacional. Nesses mercados, algumas empresas, nos últimos anos, têm internacionalizado parcela considerável de sua produção em mercado latino-americano e americano, por exemplo, a produção eletroeletrônica e de transporte de duas rodas (motocicletas) têm predominado na pauta de exportação. Por conta dessa abertura de comércio justifica-se diagnosticar a sua repercussão no esforço de exportação, na demanda por mão-de-obra qualificada e em investimento no segmento de motocicletas do Pólo Industrial de Manaus. Em termos específicos:

- a) dimensionar o volume de capital investido em máquinas e equipamentos;
- b) Analisar o nível de instrução da demanda de trabalho; e
- c) Estudar o comportamento do preço final de produtos de maior penetração no mercado internacional e seu *quantum por market-share*.

Este estudo não tem o propósito de ser um trabalho de intervenção em políticas de exportação no segmento de motocicletas do PIM, mas oferecer uma base analítica para elaboração de outros estudos no campo do Comercio Internacional, bem como para ressaltar a importância das exportações no processo de desenvolvimento econômico da região.

O marco teórico pauta-se nas principais explicações sobre a importância do comércio internacional para o desenvolvimento de países emergentes, subsidiadas pelas teorias mais importantes que embasam o comércio internacional em qualquer dimensão espacial. Nesta perspectiva cuida-se de exemplificar alguns traços da História Econômica de alguns países desenvolvidos e emergentes, ressaltando, principalmente, o crescimento de suas exportações como fator decisivo para o alcance do desenvolvimento econômico, bem como as evidências empíricas.

O Método Analítico baseia-se na tentativa de estabelecer uma correlação entre reestruturação produtiva e o crescimento das exportações, a partir do comportamento evolutivo das exportações. Essa análise leva a exprimir o estado gravitacional do destino das exportações.

O estudo está estruturado em três capítulos, além desta introdução. O Capítulo 1 contempla as teorias que tentam explicar as relações de intercâmbio de comércio, bem como a qualificação da mão-de-obra em um quadro competitivo. O Capítulo 2 importa-se como o Método de Análise. O Capítulo 3 traz os resultados e discussões. Finalmente, a conclusão.

CAPÍTULO 1

MARCO CONCEITUAL

Este capítulo traz os fundamentos teórico-conceituais que concedem à base deste estudo investigativo. Neste sentido, a primeira seção procura apresentar algumas explicações, além de estabelecer, a importância do comércio internacional no desenvolvimento de economias emergentes. A segunda seção evidencia o Método de Análise. Para este fim, adota-se o método analítico na intenção de se demonstrar as variáveis relevantes na solução do problema desta pesquisa.

1.1. AS EXPLICAÇÕES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Nesta seção faz-se uma alusão sumária das teorias que são importantes na explicação do comércio internacional. A história econômica dos países desenvolvidos, bem como em vias de desenvolvimento ressalta que o crescimento de suas exportações foi marcante no desenvolvimento de suas economias. As inovações tecnológicas que promoveram economias de escalas por meio da redução de custos, além de gerarem novos produtos, foram importantes na

expansão da oferta de seus produtos. Estas ações empresariais foram muito importantes no aprofundamento das vantagens comparativas de países que buscavam novos mercados, de modo que o intercâmbio comercial tornou-se uma fonte de crescimento.

Realmente, o comércio é um fator importante no desenvolvimento econômico das nações. Os defensores do mercantilismo, ao contrário, argumentavam que o motivo do comércio entre as nações residia no fato de abrir oportunidades e obter excedente na balança de pagamentos. Assim, para os mercantilistas a superioridade das exportações sobre as importações de bens estimula o crescimento das atividades industriais domésticas (WILLIAMSON, 1989, p.19).

Ainda, como bem completa o autor, para os mercantilistas as importações excessivas podiam se transformar em um problema, pois diminuía a demanda pela produção doméstica e drenavam metais preciosos para o exterior.

Nessa perspectiva, os mercantilistas aconselhavam estimular as exportações e desencorajar as importações por meio de políticas protecionistas. Contudo, Adam Smith mostrou que as trocas comerciais trazem vantagens para os países, posto que ambos se beneficiam. Bastava cada país possuir vantagem absoluta na produção de um bem ou serviço.

David Ricardo aprofundou a discussão sobre o comércio internacional e sentenciou com um postulado de que a capacidade relativa de produzir bens é distinta entre países, e traz vantagens para ambos, isto é, sempre que um país possuir pelo menos uma vantagem comparativa na produção de um bem é vantajoso intercambiar. Esse postulado passou para a literatura como a Teoria das Vantagens Comparativas.

O que David Ricardo advoga, em seu modelo, é somente a produtividade do trabalho para explicar as vantagens do comércio internacional. No entanto, os estudos na tentativa de explicar o comércio não param por aí, tanto que na primeira metade do século XX, os economistas e historiadores Eli Heckscher e Bertil Ohlin formularam novas teorias. Para esses autores, o comércio entre países existia porque os mesmos possuíam dotações de fatores de produção diferentes, de modo que influenciava na produção de determinado bem.

Por exemplo, um país com elevado estoque de capital considerava relativamente barato produzir bens cuja produção requeria muito capital e pouca mão-de-obra. Portanto, tinha vantagem comparativa na exportação de bens intensivos em capital. De outro modo, na hipótese de uma economia com abundância em mão-de-obra, era vantajoso produzir bens para exportação intensivos em trabalho. Enfim, de acordo com o Teorema de Heckscher-Ohlin, cada país exportaria o bem intensivo em seu fator abundante (WILLIAMSON, 1989, p.30).

O fundamento principal do Teorema é que as nações trocam mercadorias porque podem comercializar os fatores de produção. Assim, o comércio de bens é uma estratégia indireta de comercializar fatores de produção empregada nas mercadorias. Se houvesse completa mobilidade de fatores de produção, pelo menos, capital e trabalho entre os países, isso não deveria ocorrer, posto que o capital migraria para países onde houvesse escassez de capital, buscando maiores remunerações, e o trabalho migraria para onde houvesse escassez de mão-de-obra, ou seja, maiores rendimentos médios (SOARES, 2004, p.42).

Essas teorias ou modelos econômicos que tentam explicar o comércio internacional são baseados em hipóteses de rendimentos constantes de economias de escala, isto é, se uma indústria dobra os seus insumos, a sua produção também

dobra. Além disso, são modelos baseados em mercados de concorrência perfeita, ou seja, são mercados tomadores de preços de modo que têm suas limitações práticas.

As novas teorias do comércio internacional tomam hipóteses mais realistas. Krugman, como um de seus principais expoentes, parte do princípio de que distintas empresas que importam e exportam bens são empresas oligopolísticas, com capacidade de influenciar o preço. Nessa estrutura de mercado, diferentemente da concorrência perfeita, as empresas têm poder de determinar o preço, seja porque suas produções são expressivas, seja porque são capazes de tornar seus produtos altamente diferenciados com relação aos concorrentes.

A diferença entre os modelos tradicionais e a nova teoria do comércio internacional está no fato de que esta última incorporou hipóteses de mercado em concorrência imperfeita. Portanto, as indústrias oligopolizadas são as que promovem em maior quantidade o comércio internacional (SOUZA, 2004, p.55).

Segundo Rainelli (2004) o comércio se tornou uma atividade muito importante no mundo contemporâneo, porque manifesta a complementaridade e a imbricação de produtos e consumidores de diferentes países e influencia no comportamento das políticas econômicas. Só para exemplificar, fatos econômicos recentes mostraram que uma política econômica de crescimento, baseada apenas nas relações comerciais e políticas internas ao país, pode fracassar por conta dos desequilíbrios externos, ou seja, na balança comercial. Na hipótese das importações superarem as exportações, ainda que seja no médio prazo, os planos de estabilização ganham prioridade sobre as políticas econômicas de crescimento.

Ainda segundo o autor, para compreender a natureza do comércio internacional é aconselhável partir de quatro pressupostos: a) a análise dos fatos no

âmbito do comércio internacional, deve ter como suporte básico a história das trocas internacionais; b) é importante analisar com profundidade a capacidade interpretativa das teorias do comércio internacional; c) a intervenção do Estado nas relações econômicas constitui um fator importante para explicar muito do que ocorre no âmbito dessas relações; e d) são as empresas, as nações dos verdadeiros agentes do comércio internacional, quem abastecem os mercados estrangeiros? Quem é que instalam filiais de produção no estrangeiro? São as empresas, de maneira que é imprescindível sua introdução na análise do comércio internacional.

Enfim, as teorias do comércio internacional, ainda que sejam originárias de escolas de pensamento distintas, contudo, trataram sempre de questões similares, tais como: (a) qual é o ponto de partida na explicação dos fluxos internacionais? Isso implica explicar a especialização internacional; (b) como são formados os preços no comércio internacional? (c) o comércio internacional promove benefícios para os países envolvidos nas trocas comerciais (RAINELLI, 2004, p.37). Sejam de forma explícita ou implícita, as diferentes escolas explicam essas três questões.

1.2. MAIS ACERCA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Na seção precedente tentou-se sumariamente discutir as teorias do comércio internacional. Observa-se que todas elas, no seu tempo, tentam explicar por meios de modelos as razões do intercâmbio comercial entre as nações.

De acordo com Bajo (1991), a teoria de Heckscher-Ohlin, por exemplo, quando exercitada em uma versão mais simples, com dois únicos fatores produtivos, capital e trabalho, ou quando se adiciona mais fatores de produção (Neoproporções Fatoriais), encontra sérias limitações na tentativa de identificar a vantagem

comparativa, e por sua vez, os padrões de comércio internacional, baseado na dotação diferencial de fatores de países envolvidos no intercâmbio comercial.

Na realidade, segundo o autor, os textos falam por si mesmos. Quando as estatísticas acusam que, na segunda metade do século XX, a maior parcela do comércio internacional, aproximadamente 65%, ocorreu nas economias industrializadas. Estas economias se supõem possuírem dotações fatoriais semelhantes. Isto mostra que o modelo Heckscher-Ohlin ou o de Neoproporções Fatoriais não dá conta de explicar o padrão de comércio internacional, hoje vigente no mundo globalizado.

Outros aspectos, como a predominância de manufaturados (mais de 60% na conta do intercâmbio comercial), e o crescente volume de produtos diferenciados pertencentes à mesma indústria, conhecido na literatura de comércio intra-industrial, são fatos que as teorias formuladas antes da Segunda Grande Guerra não conseguem explicar satisfatoriamente esse quadro de relações comerciais.

Na realidade o modelo H-O pode muito bem justificar relações comerciais quando envolvem produtos manufaturados contra produtos de origem primária (ou até mesmo de produtos manufaturados, mas com intensidade fatorial distinta).

No contexto da atualidade do comércio internacional é o crescente papel desempenhado pelas empresas multinacionais, dado que uma parte importante desse intercâmbio se encontra entre essas unidades situadas em vários países, sendo muitas de suas operações realizadas intra-empresa, ou seja, entre a matriz e suas filiais. No reboque destas transações vêm os investimentos diretos, tanto que $\frac{3}{4}$ desse fluxo ocorre em setores manufatureiros, localizados em economias desenvolvidas.

As modernas teorias do investimento internacional mostram-se mais capazes de explicar a presença das empresas multinacionais no mercado mundial, pois, a realização de vultosos investimentos produtivos em uma unidade de produção, ou mesmo em um produto, sem dúvida cria algum tipo de vantagem sobre seus rivais, posto que, assim fazendo, a empresa investidora estará desvinculando dos mecanismos do mercado. Esta situação vantagem ocorre porque os mercados são imperfeitos.

Mais uma vez o modelo H-O e o de Neoproporções Fatoriais encontram limitações em explicar a importância das multinacionais no mercado mundial ao assumir uma situação de concorrência perfeita (assume-se a hipótese de retornos constantes de escala), a hipótese da imobilidade internacional de fatores produtivos como advogam as suposições do modelo H-O.

Enfim, as explicações do comércio intra-industrial, necessariamente combinam aspectos de aproveitamento de economias de escala, relacionadas a um tamanho de mercado relevante mais amplo, do valor que os consumidores atribuem a uma gama ou variedade mais ampla de bens, e uma maior concorrência entre as firmas. Estes três pontos dependem da ampliação do mercado.

Pela ótica da economia de escala, de acordo com as observações de Tugores Quês (2005, p. 111), as empresas confirmam que, atualmente, podem vender seus produtos a um mercado muito mais amplo em comparação ao mercado doméstico. Isto só é possível quando se pode aproveitar as economias de escala, isto é, as contenções de custos unitários associados a uma maior escala de produção. Pode-se dizer que esta estratégia configura-se em uma estratégia eficiente no uso de recursos, de modo que permite auferir bem-estar nos lucros com redução de preços. Por meio desta via de ação pode-se alcançar um maior número

de consumidores, e ao longo do tempo melhorar o estado competitivo frente aos rivais.

Por trás da escala de produção existe a tecnologia, que é a variável-chave em economias de escala. A tecnologia que se traduz em que o custo de produzir uma unidade “x” se mostra independente de produção, a literatura econômica o chama de Rendimento Constante de Escala. Mas, a experiência tem mostrado que, quando ocorre aumento da produção, e os custos unitários médios aumentam em proporções menores, tem o caso de rendimentos de escala. Este conceito é muito importante na explicação do comércio internacional.

Na realidade, a economia de escala está associada a distintos fatores, entre os quais, os custos fixos. Nesta variável se acomoda atividades de elevados custos, mas são muito importantes, por exemplo: a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e a inovação. O desenvolvimento de um medicamento demanda vultosos recursos em pesquisa, posto que, é também um produto singular. Segundo Oliveira, *et al* (2006, p. 1), o medicamento passa por diferentes fases do processo de produção comercialização. Para que esse produto torne-se consumível, é imperativo a realização de pesquisas de moléculas biologicamente ativas, desenvolver processo de formulação com vistas a produção em escala industrial e atingir o processamento final. Uma vez obtido, produzi-lo torna-se menos oneroso, no longo prazo. Enfim, se a empresa consegue diluir os custos fixos, na medida em que aumenta a produção, permite mais competitividade (TUGORES QUÊS, 2005, p. 113).

A diferenciação de produto, por sua vez, é um outro traço das economias modernas. Os mercados, anualmente, recebem grandes quantidades de produtos de diferentes marcas, muitas vezes divulgadas pela mídia. Essa estratégia, própria de

estruturas oligopolistas, pode ser estudada a partir de três casos. Ainda segundo o autor:

i) Diferenciação Horizontal – esta modalidade baseia-se na heterogeneidade dos gostos e das preferências dos consumidores em relação a determinadas características do bem. Isto quer dizer que cada consumidor tem em mente um “tipo ideal” de bem desejado;

ii) Diferenciação Vertical – esta modalidade ocorre quando um bem é vendido com diferentes qualidades, de modo que os de melhor qualidade tendem a usufruir de preços mais altos. Na realidade, quando o consumidor procura adquirir um carro, não há dúvida de que os elementos horizontais e verticais se fazem presentes;

iii) Preferência por Variedade – há consumidores que valorizam a variedade de seus bens em si mesma.

O que tem a ver economias de escala com a diferenciação de produtos? Muito. Esses dois fenômenos estão inter-relacionados, pois, a existência de economias de escala impede que a diferenciação seja de natureza infinita. Pois, tentar produzir variados modelos para atender todos os consumidores, é uma estratégia de alto custo, assim, concentrar a produção em poucos produtos permite a especialização e aproveitar a economia de escala. Contudo, é a diferenciação que impede que só haja uma empresa no mercado, de modo que resulta em um equilíbrio tácito entre economia de escala e de diferenciação de produto.

Qual a vantagem para o comércio internacional? Ora, com a ampliação do mercado por meio da liberalização comercial, o equilíbrio entre economias de escala e variedade de produto é relaxada. Por tanto, à medida que o mercado

internacionalmente expande-se, a variedade de bens é compatível com o aproveitamento suficiente das economias de escala, que também aumenta.

1.3. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Segundo Diniz (1999), nos últimos anos o Brasil tem apresentado mudanças na orientação de política econômica, principalmente na política de comércio exterior. Isto foi evidenciado pela abertura externa da economia, quando o governo passa a praticar com mais intensidade a redução de tarifas de importações. Por meio destas medidas, os estados e as regiões brasileiras foram sendo afetados de forma diferenciada. Os estados ou regiões que possuem tradição exportadora foram beneficiados com essas mudanças, enquanto que outros, cuja estrutura produtiva sofre com o aumento da competição de produtos importados perderam espaço no mercado interno, ou seja, amargaram prejudicados.

O autor afirma ainda que, apesar do relativo atraso tecnológico brasileiro em relação aos países industrializados e de outros em rápido processo de industrialização, é perceptível. No entanto, algo vem sendo realizado no sentido de superar essa defasagem, por exemplo, são os esforços realizados pelos Governos Federal e Estadual e também pelas empresas na criação de sistemas institucionais e regionais de inovação, pelos resultados do aumento de produtividade, pelas mudanças nos padrões de organização produtiva e gerencial. Além da emergência de um conjunto de novas áreas industriais com forte presença de indústrias de alta tecnologia. Isto tudo favorece ao incremento das exportações brasileiras, pois possibilita que as indústrias sejam mais competitivas.

De fato, de acordo com Lombardi (1997), a implementação de novas tecnologias de produção e de novos desenhos organizacionais para a gestão do trabalho, de fato, ocorreu em alguns países, em certas empresas (transnacionais, particularmente), em determinados ramos econômicos.

Arbache e De Negri (2002), advogam por meio de evidências empíricas que as mudanças tecnológicas e a inovação do produto seriam determinantes e especialmente relevantes no comércio internacional. Inicialmente, o progresso tecnológico foi incorporado à literatura do comércio internacional de forma exógena como um fator importante no intercâmbio comercial. Krugman (1986) apresentou um modelo de *gap* tecnológico, o qual procura explicar porque países mais desenvolvidos produzem e exportam bens mais sofisticados tecnologicamente. Vernon (1966), por sua vez, observou que os países do hemisfério norte exportam bens recentemente inventados e que os países do hemisfério sul exportam bens tradicionais. Os autores defendem ainda que as firmas exportadoras tenham empregado, em média, mais trabalho que as firmas não exportadoras.

O diferencial de emprego entre essas duas firmas pode estar associado às questões de escala de produção e tecnologia. Se, para competir no mercado global, as firmas exportadoras adotam racionalização e modernização da produção, então há que se esperar maiores níveis de produtividade, adoção de esquemas de salários de eficiência e, conseqüentemente, maiores salários médios.

Ainda segundo Arbache e De Negri (2002), o resultado de suas pesquisas apontam que as firmas exportadoras e não exportadoras têm diferentes características da mão-de-obra, tamanho e nacionalidade de capital. As firmas exportadoras pagam um prêmio salarial, o qual pode estar associado a salários de

eficiência, variáveis produtivas omitidas, maior eficiência ou a ganhos derivados da tecnologia e/ou escala de produção.

Os ganhos de escala e a qualificação do capital humano são variáveis que estão associadas à tecnologia, de modo que são fundamentais para explicar a probabilidade da firma exportar. Estas observações contrapõem o padrão de exportação ao nível da indústria baseado na dotação de fatores e vantagens comparativas, tal como sugere o modelo H-O. As evidências dão uma mostra de que as firmas exportadoras valorizam muito mais o capital humano que as firmas não exportadoras, sugerindo que aquelas dependem mais de qualidade e eficiência de que estas.

Esses resultados levam a algumas importantes conclusões. Embora o Brasil seja um país em desenvolvimento que exporta majoritariamente bens intensivos em mão-de-obra e em recursos naturais, escala de produção e tecnologia apropriadas, fatores básicos em análises do desempenho comercial dos países desenvolvidos. Primeiro estes são fatores determinantes da probabilidade da firma industrial exportar. Significa que as políticas de incentivos às exportações não devem ir além das suposições do modelo H-O e das análises ao nível da indústria. Segundo, na medida em que se encontram evidências de que firmas da mesma indústria são diferentemente competitivas, então fatores microeconômicos associados à gestão operacional e de recursos humanos, aversão ao risco, capacidade inovadora, pesquisa e desenvolvimento, retornos crescentes, investimentos, externalidades, cultura, dentre outros estariam determinando o desempenho e a inserção internacional da firma.

Conforme Pedroso (2006), a reestruturação produtiva que ocorreu no Brasil nos anos 1990 adquiriu um novo e mais potente controle da subjetividade operária

se comparado à década de 1980. O novo controle capitalista da produção que surge nesse contexto vinculado à lógica do toyotismo, passa pelo processo de constituição de novas qualificações operárias. Segundo Alves (2000), apesar da perspectiva de novas qualificações operárias, ou seja, o surgimento de um novo perfil da classe trabalhadora que vem surgindo desde a década passada, contudo, é nas políticas de senda neoliberal que surge com maior intensidade a introdução de novas tecnologias de microeletrônicas na produção. Enfim, a tecnologia de hoje não é a mesma de anteriormente que transformava matéria-prima em produtos manufaturados, mas sim aquela que produz serviços: técnicas, idéias, novas formas de utilização de recursos.

A partir desse momento, a idéia de “qualificação” passa a ter um novo sentido – posto que “um estoque de conhecimento/habilidades”, caracterizado, sobretudo, pela competência ou capacidade de agir, intervir, decidir em situações nem sempre previstas ou previsíveis – o que passa a exigir uma postura operária pró-ativa ou propositiva.

Contagiado por essas perspectivas, a indústria brasileira, no período 1990-1998, foi submetida à significativa reestruturação produtiva determinada pela abertura comercial que começou em 1990. A exposição à concorrência internacional e a tendência à valorização cambial (essa última já vinha ocorrendo desde os fins da década de 1980), causaram mudanças relevantes nas estratégias empresariais. Estas passaram a privilegiar a especialização produtiva nos segmentos de mercado em que detinham maior poder competitivo e buscaram alterar o processo produtivo, para ganhar (ou não perder) espaço no mercado interno e, se possível, também no mercado externo (PEDROSO, 2006, Pág. 32).

Segundo “Avaliação dos Programas”, endereço eletrônico (2008, p. 1), de 1990 a 1994, três fenômenos sintetizaram a reação produtiva da indústria: forte aumento de produtividade (do trabalho e do capital), significativa elevação da importação de insumos e cautela da iniciativa de investimento. De 1995 a 1998, a estabilização monetária incentivou a iniciativa empresarial a uma redução de sua excessiva aversão ao risco em relação ao investimento. O investimento cresceu significativamente, a ponto de pressionar a balança comercial e das importações - antes, preponderantemente, de bens de consumo e intermediários - a passarem, em proporção relevante, para uma ênfase em bens de capital.

Ainda de acordo com “Avaliação dos Programas”, o comportamento da indústria na década passada pode ser dividido em dois períodos: 1990-1996 e 1996-1998. No primeiro, não ocorreu qualquer mudança na hierarquia dos complexos industriais, quanto à sua importância na contribuição à geração do PIB nacional. Manteve-se, ao longo do período, a seguinte ordenação: agroindústria, construção civil, metal-mecânica, química e têxtil. Os dois primeiros ganharam participação, ao passo que os três últimos perderam. No período seguinte, confirmou-se a maior competitividade nos setores produtores de *commodities*, baseados na agropecuária e em recursos naturais e intensivos em capital, bem como a vulnerabilidade das atividades de maior conteúdo tecnológico, geradoras de maior renda e empregos mais qualificados. As indústrias de maior peso - construção civil e agroindústria - ampliaram ainda mais sua participação no produto nacional. Uma mudança, provavelmente estrutural, se consolida: o forte crescimento da importação de insumos. Quanto às exportações, observou-se grande esforço de aumento de vendas externas em setores novos na pauta (mobiliário, eletrônica, automotriz e outros veículos), apesar de ser ainda cedo para avaliar sua sustentabilidade.

No ano de 1999, o quadro geral sinaliza para uma indústria brasileira buscando aumentar as exportações e substituir importações. Os complexos que mais avançaram nessa tendência foram o da agroindústria, seguindo-se o têxtil e metal-mecânica. A substituição de importações no ano de 1999 foi mais conjuntural que estrutural, mantendo-se ainda uma dependência de importação de insumos desfavorável para o desempenho da balança comercial. Porém, em sentido contrário à conclusão anterior, nota-se que, em geral, o aquecimento do nível de atividade externa não foi acompanhado por direcionamento da produção do mercado interno para o externo, o que favorece a necessidade de um novo impulso exportador.

Finalmente, o complexo que apresentou comportamento positivo e mais homogêneo foi o metal-mecânica, sinalizando talvez, uma tendência à diversificação da produção industrial para complexos com produtos de maior valor agregado e mais intensivo em tecnologia, numa possível reversão de sua tendência de retração em participação no PIB industrial desde o início da abertura comercial.

CAPÍTULO 2

MÉTODO DE ANÁLISE

Este capítulo traz alguns procedimentos didáticos utilizados para se tentar elucidar o problema de pesquisa. Traz também as principais variáveis e suas dimensões, uma vez que é importante que se conheça seus conceitos para uma melhor compreensão sobre o que vai ser abordado posteriormente. E, por fim, o local geográfico de estudo e a base de dados.

2.1. ALGUNS PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS

Estudar alguns traços da reestruturação produtiva no âmbito da indústria de motocicleta instalada no PIM requer como de praxe a adoção de uma estratégia capaz de elucidar o problema de pesquisa denotado nos objetivos, postos no Capítulo I. Claro está que a preocupação maior do estudo é ressaltar a correlação entre reestruturação produtiva por meio das condições de demanda de mão-de-obra e crescimento das exportações.

Apesar das limitações dos dados estatísticos, posto que por si só, não dá conta de explicar as nuances das inter-relações econômicas e sociais no interior das unidades de produção (empresas produtoras de motocicletas e acessórios), uma vez que exige muito mais reflexão na perspectiva da economia internacional em mutação, além das decisões empresariais. Contudo, a partir de algumas estatísticas disponíveis e dados primários sobre o perfil da mão-de-obra demandada na indústria de motocicleta, pode-se produzir um diagnóstico recomendável.

Inicialmente, reuniu-se uma bibliografia selecionada que permitiu uma reflexão acerca do crescimento do comércio internacional, as suas características marcantes, ou seja, o padrão predominante no mundo globalizado, como tratado nas primeiras seções do Capítulo I. Este esforço teórico-conceitual deu um embasamento para responder outros objetivos deste estudo como o volume de produtos exportados e os países de destino. Neste caso, o modelo gravitacional poderia dar algumas respostas, no entanto, o tempo para sua execução não permitiria realizar esta empreitada, de modo que alternativamente, buscou-se levantar as estatísticas de produção, exportação, países de destino e as condições de demanda de mão-de-obra em duas empresas selecionadas como parâmetro de análise.

Quando as atividades econômicas crescem, naturalmente ocorre um deslocamento da demanda de trabalho para direita, em observância as expectativas dos empreendedores. Significa que mais postos de trabalho foram criados, mais renda entra circulando por toda a economia, e por conta disso, aumenta o consumo local. Esse fenômeno pode ser mensurado por meio de medidas estatísticas, comparando o emprego gerado em uma indústria específica, por exemplo, eletroeletrônica em relação à evolução do emprego formal nas demais indústrias. No

estudo da mão-de-obra, o interesse maior está na qualificação e nos critérios de contratação. Para tanto, utilizou-se um questionário aplicado por meio de um estudo realizado por Nascimento e Pereira (2007) sobre a demanda de mão-de-obra do Pólo Industrial de Manaus, conforme questionário (anexo).

O nível de emprego qualificado por si só não responde completamente pelo efeito da reestruturação produtiva, de sorte que foi necessário recorrer a outras estatísticas. Assim, levou-se em conta o volume de investimentos realizados pelas indústrias de motocicleta. Essas informações foram coletadas e estudadas por Nelson José da C. Júnior (2007).

Quanto ao destino das exportações de motocicletas, peças e acessórios mereceu observar o alcance do mercado internacional, de modo que se pode julgar o quanto é capaz dos produtos da indústria local penetrar em mercados altamente concorridos como são, por exemplo, nos Estados Unidos. Para tanto, levantou-se em conta dados do volume exportado (a preços FOB) em dólar norte-americano (US\$), no período 2000-2008.

Pode-se fazer uma associação entre volume exportado e país de destino, no sentido de verificar a gravitacionalidade, ou seja, a ocorrência do intercâmbio comercial com maior frequência entre a origem e o destino.

2.2 VARIÁVEIS E SUAS DIMENSÕES

Exportação consiste no fluxo de vendas ao mercado externo, de bens e serviços de um país. Resulta da divisão do internacional do trabalho, pela qual os países tendem a especializar-se na produção dos bens para os quais têm maior disponibilidade de fatores de produção, garantindo assim um excedente exportável.

Exportar mais do que importar era o mecanismo preconizado pelos mercantilistas, no século XVII, como a única maneira de atrair metais preciosos para um país e torná-lo rico e poderoso. Atualmente, considera-se ainda a exportação como um dos principais instrumentos de uma política de pleno emprego.

O volume de exportação realizado por um país tem implicações importantes na Balança Comercial. Quando as exportações são inferiores às importações, gera-se por conta disso um déficit. Significa maior absorção da produção internacional por consumidores domésticos. Caso contrário tem-se um superávit. Isto implica que a produção nacional penetra com mais intensidade em outras economias parceiras.

Por meio das exportações geram-se as divisas necessárias para saldar compromissos internacionais. Quanto maior o superávit comercial tende o país a acumular mais divisas. Em algumas situações isso traz certa estabilidade econômica, além de gerar emprego e renda. Enfim, a exportação é um componente da demanda agregada e fator de desenvolvimento econômico de um país.

Conforme uma publicação do jornal *O Estado de São Paulo*, em 05/01/1992, “Ainda segundo Delfim Netto, entre 1985 e 1991, a estagnação das exportações e o recuo da nossa participação no mercado mundial deixaram de criar no Brasil 500 mil empregos, nesse período.” O mesmo jornal, em 15/05/1992, publicou: “por falta de condições de exportação, o Brasil perde US\$ 5 bilhões e deixa de criar 350 mil empregos a cada ano, informou o Ministro das Minas e Energia, Pratini de Moraes.”

Reestruturação produtiva é um termo bastante utilizado por profissionais da área corporativa, por economistas e administradores, entre outros para nominar novos modos de produzir, de administrar a produção de uma ou de um conjunto de empresas. Esse fenômeno aconteceu em determinados países e em algumas empresas, principalmente nas empresas transnacionais. Essa nova configuração

apresentou-se por meio da implantação de novas tecnologias de produção e de novos desenhos organizacionais para a gestão do trabalho. As alternativas geradas pelas diferentes combinações de novas tecnologias e dos novos desenhos organizacionais, dependeram de uma série de condições particulares a esses países e a essas empresas, tais como:

- a) O tipo de mercado de trabalho e de sistema de formação profissional neles existentes;
- b) A organização de seu tecido industrial;
- c) As condições econômico-sociais peculiares ao país no momento de introdução daquelas modificações; e
- d) A tradição de organização dos trabalhadores e sua capacidade de influenciar nos rumos do processo de reestruturação em curso.

Conforme Lamamoto (2003), as repercussões dessas transformações para o mundo do trabalho e para a classe trabalhadora são, com certeza, importantes. Um sistema de trabalho flexível necessita de um sistema de regulação flexível com “novas formas de estruturação”.

A reestruturação produtiva implica em expressivas mudanças tanto na estrutura ocupacional quanto nos requerimentos de qualificação do trabalho, o que determina a necessidade de modificações na orientação de políticas públicas e empresariais de formação profissional e treinamento de trabalhadores.

Demanda por Mão-de-Obra – Na teoria microeconômica, a demanda ou procura é a quantidade de um bem ou serviço que um consumidor deseja e está disposto a adquirir por determinado preço em dado instante do tempo. A demanda também se aplica aos recursos humanos, ou seja, à mão-de-obra. No mercado de

trabalho existe a procura por mão-de-obra por parte das empresas. Em qualquer setor econômico há a procura por parte das empresas por mão-de-obra, seja ela do tipo não-qualificada, semi qualificada ou qualificada. Se o cenário econômico for favorável, a demanda por mão-de-obra será maior. Falando especificamente, se a demanda por mão-de-obra qualificada estiver elevada, isto é, o mercado está necessitando, naquele período, de mão-de-obra qualificada e este fato é muito bom para a economia, pois além de se gerar emprego e renda de maior remuneração, proporciona maior valor agregado aos bens e serviços que serão produzidos. Isso incentiva a educação em geral e a pesquisa de novas tecnologias.

Investimento em capital – Num sentido amplo, o termo aplica-se tanto à compra de máquinas, equipamentos e imóveis para a instalação de unidades produtivas como à compra de títulos financeiros (letras de câmbio, ações, etc). Nesses termos, investimento é a adição de capital à economia com expectativa de lucro. Dito de outro modo, em sentido estrito, em economia, investimento significa a aplicação de capital em meios que levam ao crescimento da capacidade produtiva (instalações, máquinas, equipamentos, meios de transporte), ou seja, em bens de capital. Por isso, considera-se também investimento a aplicação de recursos do Estado em obras muitas vezes não lucrativas, mas essenciais por integrarem a infraestrutura da economia (saneamento básico, rodovias, comunicações).

Escolaridade da mão-de-obra – A escolaridade ou o grau de instrução dos trabalhadores de uma cidade ou de um país é muito importante para o seu desenvolvimento econômico. Quanto maior for a escolaridade da mão-de-obra empregada na indústria, no comércio, no setor primário, mais desenvolvida será a economia, pois os trabalhadores que apresentam maior nível de ensino (maior quantidade de anos de estudo), conseguem produzir bens e serviços com maior

qualidade, com menos custo, com maior diferencial e com maior competitividade. Posto isto, percebe-se a necessidade de se preparar e qualificar ainda mais a mão-de-obra de Brasil e, principalmente, em regiões menos desenvolvidas como o Estado do Amazonas.

Exemplos sobre a importância da escolaridade da mão-de-obra são bastante concretos em outros países como os Estados Unidos, Japão, Alemanha, Inglaterra, França, entre outros países desenvolvidos. Mas, os exemplos não são apenas os países desenvolvidos. Dentre os países emergentes, um dos exemplos, são os países que integraram os chamados “Tigres Asiáticos” e outros países do sudeste asiático, como a Coreia do Sul, Malásia, Cingapura, Taiwan, etc. Todos esses países deram um “grande salto” em termos econômicos, devido ao planejamento e aos grandes investimentos em educação, em pesquisa e no desenvolvimento de novas tecnologias.

Relação Gravitacional, no âmbito do comércio internacional, implica que as nações realizam comércio na relação inversa da distância com seus parceiros comerciais. Significa que o comércio internacional se dá com maior frequência entre países com maior proximidade geográfica.

Enfim, espera-se ao longo das discussões fazer uso crítico desses conceitos na tentativa de responder o problema de pesquisa.

2.3. LOCAL GEOGRÁFICO DE ESTUDO E BASE DE DADOS

O estudo toma como referência a área geográfica do Município de Manaus, onde se encontram todas as indústrias do segmento de duas rodas do Pólo

Industrial de Manaus (PIM). Os dados serão de natureza secundária. Que compreende o levantamento de dados de fontes como os sites da SUFRAMA, do IBGE, da ACEAM, da ALICEWEB, dentre outros, bem como de fontes bibliográficas, artigos, dissertações, teses e outros trabalhos elaborados.

CAPÍTULO 3

O ESFORÇO ESTRUTURAL DAS EXPORTAÇÕES DE MOTOCICLETAS

Este capítulo trata dos resultados e discussões na tentativa de responder o problema de pesquisa. Levando-se isto em conta, a primeira seção cuida de destacar a estrutura mercadológica das empresas, ou seja, a sua estrutura concorrencial. A segunda seção importa-se com a evolução das exportações e países de destino. Tenta-se discutir os aspectos gravitacionais do mercado de motocicletas das empresas do PIM. A terceira seção evidencia o comportamento das importações de motocicletas. A quarta seção traz o quadro de demanda de mão-de-obra, como também a sua relação com as exportações e os investimentos.

3.1. O SUBSETOR DE DUAS RODAS E A INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS

Os dados mais antigos de produção de motocicletas, segundo a ABRACICLO, são de 1975, que registra a produção de 5.220 unidades. Enquanto que os dados das suas primeiras vendas para o mercado doméstico, produzidas por empresas instaladas no Brasil, datam de 1986, com 166.160 unidades. Por sua vez, as estatísticas das primeiras exportações são de 1988, de sorte somaram um total

de 10.117 unidades. Ainda, segundo os dados da ABRACICLO, até 1993 apenas duas empresas dominavam a produção de motocicletas no Pólo Industrial de Manaus, isto é, polarizada pela Moto Honda da Amazônia Ltda. (constituída em 1976) e pela Yamaha Motor da Amazônia Ltda. (constituída em 1985). As duas empresas configuravam-se em um duopólio, mas a liderança de mercado fica por conta Honda.

A Honda, como a primeira indústria do segmento a se implantar no PIM, detinha 92,2% da produção destinada ao mercado doméstico, enquanto a Yamaha participava apenas com 6,1%. O restante era composto de outras três empresas que somadas suas produções chegavam ao percentual de 1,7%. Sendo que esta fatia de mercado era atendida por outras unidades empresariais situadas em outras regiões brasileiras.

As expectativas do mercado interno mostravam-se promissoras para as empresas do setor de duas rodas como um todo, uma vez que o preço de uma motocicleta poderia se acomodar no orçamento do consumidor que não poderia comprar um carro. Além disto, a motocicleta torna-se uma alternativa de transporte rápido e de geração de renda quando usada para serviços de entrega rápida. Resultou que a produção, no período de 1990 a 1999, cresceu a uma taxa média de 25,2% ao ano, como ressalta a Tabela 1.

Esse quadro de prosperidade estimula a entrada de novos ofertantes na tentativa de maximizar lucros alternativos, de sorte que o PIM acomodou parcela importante da indústria especializada em produção de motocicletas. Atualmente a indústria conta com a presença de oito fábricas instaladas e em funcionamento, produzindo desde motocicletas de baixa cilindrada (50 cm³) até motocicletas de alta cilindrada (até 800 cm³).

O único período de involução na produção de motocicletas, ocorreu entre os anos de 1990 e 1992, decorrentes do choque da abertura abrupta da economia brasileira aos mercados internacionais, de modo que afetou distintas indústrias. A partir desse momento a economia brasileira recupera-se paulatinamente, de maneira que os setores produtivos vão respondendo a demanda doméstica, no seu tempo e modo. Resultou que a indústria de motocicletas também respondeu com uma variação de produção bastante alta, ou seja, 74%, de 1993 para 1994.

Tabela 1 – PIM: Produção de Motocicletas – 1990 a 1999

Anos	Produção	Índice 1990 = 100	Crescimento
1990	143.533	100	0
1991	123.159	86	-14,19%
1992	82.518	57	-33,00%
1993	83.361	58	1,02%
1994	145.346	101	74,36%
1995	243.133	169	67,28%
1996	295.957	206	21,73%
1997	430.398	300	45,43%
1998	482.113	336	12,02%
1999	505.352	352	17,42%

Fonte: SUFRAMA - organizada pelo autor.

A perspectiva de crescimento da demanda, tanto no mercado nacional quanto no internacional leva as empresas a ampliarem os investimentos na reestruturação produtiva. Isto implica em construções de unidades físicas, aquisição de máquinas e equipamentos etc. Para se ter uma idéia, o investimento fixo dessas indústrias ultrapassa a cifra de US\$ 1 bilhão, em 2007, conforme SUFRAMA (2008), por sua vez, a quantidade de mão-de-obra direta empregada neste segmento é

superior a 9.300, o que chega a ser aproximadamente um terço (1/3) do subsetor de Duas Rodas, segundo dados da SUFRAMA (2008).

A demanda de investimento alcançou esse nível devido, também, a implantação de novas empresas. Por exemplo, segundo o “Perfil das empresas com projetos aprovados pela SUFRAMA”, com dados atualizados de janeiro de 2008, oito empresas compõem a indústria de motocicletas do PIM, sendo que seis já apresentam certificações da NBR ISO 9001, o que demonstra o nível de qualidade dos produtos deste segmento, além da qualificação da mão-de-obra exigida, pois grande parte dos insumos é de sofisticada tecnologia e estão em constante processo de inovação.

No esforço em atender o crescimento do mercado doméstico, os resultados são animadores, quando se observa a evolução do faturamento, pelo menos, no período 1995-2005, posto na Tabela 2. Em 1995, a indústria de Duas Rodas faturava 8,62% de tudo que era vendido pelo PIM, por conseguinte, em 2005, a sua participação aumentou para 16,64%. Significa que o setor veio ganhando competitividade frente aos concorrentes estrangeiros.

Tabela 2 – Faturamento das Indústrias do PIM – 1995-2005

Indústrias	Faturamento (em US\$ mil) e Participação (em %)					
	1995	%	2000	%	2005	%
Duas Rodas	1.014.187	8,62%	1.579.445	15,20%	3.154.706	16,64%
Eletroeletrônico	7.491.868	63,67%	4.094.270	39,40%	6.826.486	36,00%
Termoplástico	253.034	2,15%	241.014	2,32%	1.100.088	5,80%
Químico	610.830	5,19%	976.966	9,40%	1.584.146	8,35%
Bens de Informática	431.869	3,67%	1.850.230	17,80%	3.894.200	20,53%
Outras Indústrias	1.964.773	16,70%	1.650.681	15,88%	2.404.483	12,68%
Total	11.766.561	100,00%	10.392.606	100,00%	18.964.109	100,00%

Fonte: SUFRAMA - organizada pelo autor.

Enquanto que a participação da principal indústria, a Eletroeletrônica, apresentou contínua redução na participação no faturamento global do PIM, perdendo em termos relativos 27,67% durante o período. Já o subsetor de Duas Rodas, era o segundo na composição do faturamento do ano de 1995, e obteve um relativo crescimento na participação do quinquênio (1995-2000), aproximadamente 6,6%, mas na composição geral ficou na terceira colocação, atrás da indústria de bens de informática, a qual apresentou fantástico crescimento. Em 2005, a participação da indústria de Duas Rodas não apresentou um crescimento tão significativo, em relação a 2000, mas em termos absolutos, o incremento foi praticamente 100%. Tudo isto deixa bem evidente as tendências de crescimento dessa indústria, bem como a de componentes que fornecem seus insumos.

Na Tabela 2, acima, os valores do faturamento estão todos em dólares norte-americanos (US\$), o que pode distorcer alguns resultados, pois a taxa cambial nesse período variou consideravelmente, como por exemplo, no momento da criação do Real, o câmbio estava na paridade (um para um) e logo depois chegou a superar a moeda dos Estados Unidos. No entanto, no ano 1999, voltou a desvalorizar-se, favorecendo a exportações. No Governo Lula, o crescimento das exportações somado a entrada de investimentos diretos, determinaram a entrada de volumosos recursos cambiais, de maneira que implicou na valorização cambial do real frente ao dólar.

Conforme Gráficos 01 e 02, fica evidentes a redução da participação no faturamento total do subsetor eletroeletrônico no período 1995-2005, e de outra parte, do incremento nessa mesma participação dos subsetores de bens de Informática (16,86%) e Duas Rodas (8,02%). A somatória das participações dos outros subsetores, também apresentou redução no faturamento (4,02%).

Gráfico 1 – Participação no Faturamento total das principais indústrias do PIM - 1995

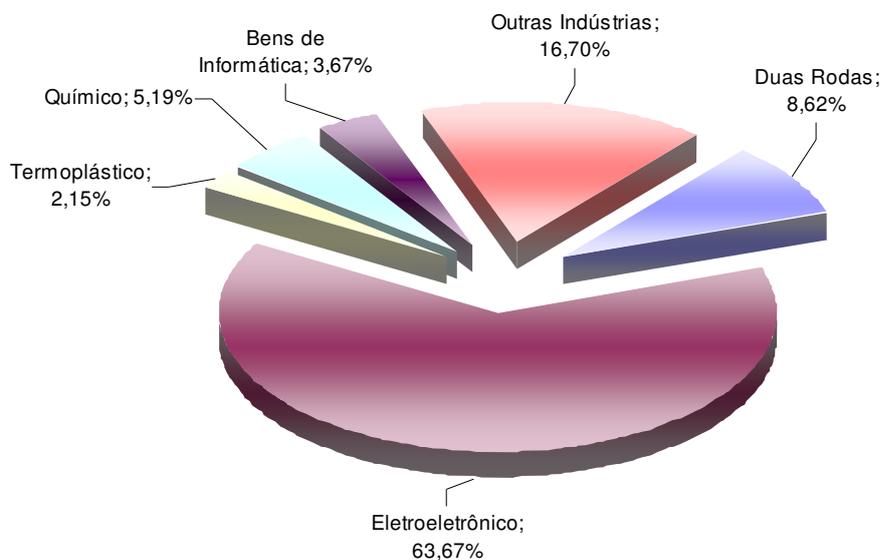
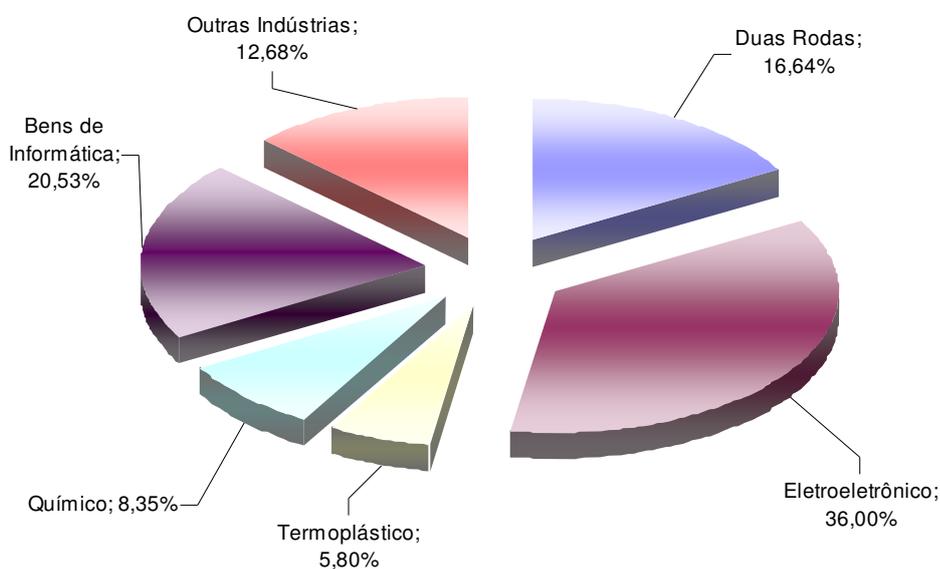


Gráfico 2 – Participação no Faturamento total das principais indústrias do PIM - 2005



Fonte: SUFRAMA, elaborado pelo autor.

A Tabela 3, a seguir, está dividida em Tabelas 3a e 3b para facilitar a sua visualização. Elas mostram os valores de faturamento em reais (R\$) das principais indústrias do Pólo Industrial de Manaus – PIM. Neste caso, o período considerado é de 2000 a 2007. Diante dos valores em moeda nacional pode-se constatar se houve

de fato incremento ou não na participação e no volume do faturamento dessas indústrias no período analisado.

Tabela 3a – Faturamento e participação das principais indúst. do PIM – 2000-2003

Indústrias	Faturamento (em R\$ mil) e Participação (em %)							
	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Duas Rodas	2.893.529	15,2%	3.627.478	16,9%	3.815.642	14,4%	5.645.334	17,7%
Eletroeletrônico	7.559.674	39,6%	7.839.928	36,6%	8.323.663	31,4%	9.927.684	31,1%
Termoplástico	441.381	2,3%	641.701	3,0%	2.105.762	7,9%	1.502.413	4,7%
Químico	1.791.670	9,4%	2.036.381	9,5%	2.860.427	10,8%	3.085.497	9,7%
Bens de Informática	3.356.951	17,6%	3.726.159	17,4%	5.938.741	22,4%	7.648.008	23,9%
Outras Indústrias	3.030.618	15,9%	3.567.725	16,6%	3.501.255	13,2%	4.163.500	13,0%
Total	19.073.823	100,0%	21.439.372	100,0%	26.545.490	100,0%	31.972.436	100,0%

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

Tabela 3b – Faturamento e participação das principais indúst. do PIM – 2004-2007

Indústrias	Faturamento (em R\$ mil) e Participação (em %)							
	2004	%	2005	%	2006	%	2007(*)	%
Duas Rodas	6.860.268	16,8%	7.652.062	16,7%	9.110.478	18,3%	11.571.383	23,3%
Eletroeletrônico	14.093.199	34,6%	16.433.155	35,9%	17.115.573	34,5%	14.544.769	29,3%
Termoplástico	2.109.729	5,2%	2.662.670	5,8%	2.773.176	5,6%	2.751.663	5,5%
Químico	3.647.215	9,0%	3.822.341	8,4%	4.329.276	8,7%	5.098.284	10,3%
Bens de Informática	9.074.665	22,3%	9.418.593	20,6%	9.457.895	19,0%	8.446.266	17,0%
Outras Indústrias	4.948.125	12,1%	5.783.376	12,6%	6.886.211	13,9%	7.250.095	14,6%
Total	40.733.201	100,0%	45.772.197	100,0%	49.672.609	100,0%	49.662.460	100,0%

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

(*) Dados parciais até dezembro.

Levando-se em consideração o ano inicial e o final, as indústrias que apresentaram ganhos de participação no faturamento foram às indústrias de Duas Rodas, passando de 15,2% para 23,3% (ganho de 8,1%). A segunda, a indústria de

Termoplástico, passando de 2,3% para 5,5% (ganho de 3,2%). E a terceira, a indústria Química, passou de 9,4% para 10,3% (ganho de 0,9%).

Por outro lado, as indústrias que apresentaram redução na participação do faturamento foram: Eletroeletrônica, com 10,3% de perda no período analisado, foi a maior redução dentre todas analisadas. A outra foi à indústria de Bens de Informática, com perda de 0,6%. Somando-se todas as outras indústrias do PIM, a participação delas foi reduzida em 1,3%.

Ao analisar pela ótica dos valores absolutos, a indústria que cresceu de forma pujante, foi a de Termoplástico, com 523% no período considerado, seguida pela indústria de Duas Rodas, que apresentou incremento de 300% em seu faturamento. A terceira indústria que apresentou crescimento mais expressivo foi a Química, com 184%. Em seguida, vem à indústria de Bens de Informática, com 151%, e por fim, a Eletroeletrônica que incrementou algo próximo de 92%.

No que diz respeito ao faturamento das indústrias de Duas Rodas, objeto maior deste estudo, e mais especificamente ao faturamento por origem, ou de outra forma, pelo destino das vendas. Diante disto, a Tabela 4 vem demonstrar como estão estruturadas essas receitas.

Tabela 04 – Faturamento das indústrias de Duas Rodas por origem e participação (em US\$ mil) – 1990-2005

Anos	Faturamento por origem e participação (%)						
	Regional	%	Nacional	%	Exterior	%	Total
1990	94.761	12,5%	644.682	85,1%	18.555	2,4%	757.998
1995	159.319	15,7%	838.484	82,7%	16.383	1,6%	1.014.186
2000	380.367	24,1%	1.132.298	71,7%	66.779	4,2%	1.579.444
2005	691.451	21,9%	2.244.318	71,1%	218.936	6,9%	3.154.705

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

A principal origem das receitas da indústria de Duas Rodas vem do mercado nacional. Em verdade veio perdendo participação durante todo período analisado. Nesse período reduziu-se sua fatia de mercado em praticamente 14%. A perda em parte foi repassada para o mercado regional, que apresentou incremento de aproximadamente 9,5%, e em outra parte repassada para o mercado internacional, que aumentou sua fatia em 4,5% no mesmo período analisado.

Gráfico 3 – Participação no Faturamento total das indústrias do Subsetor de Duas Rodas por origem – 1990

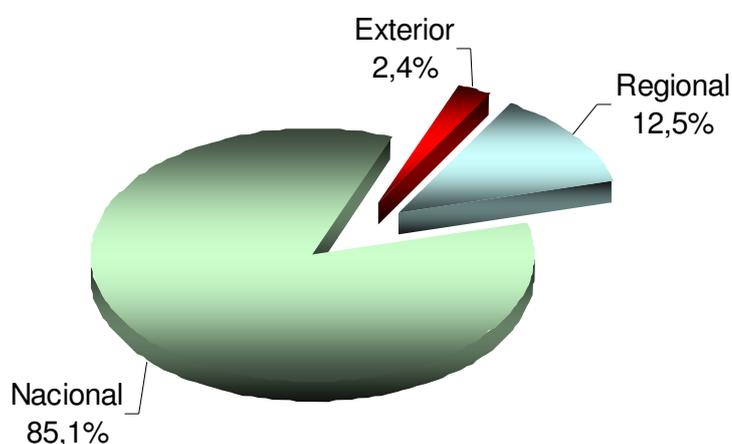
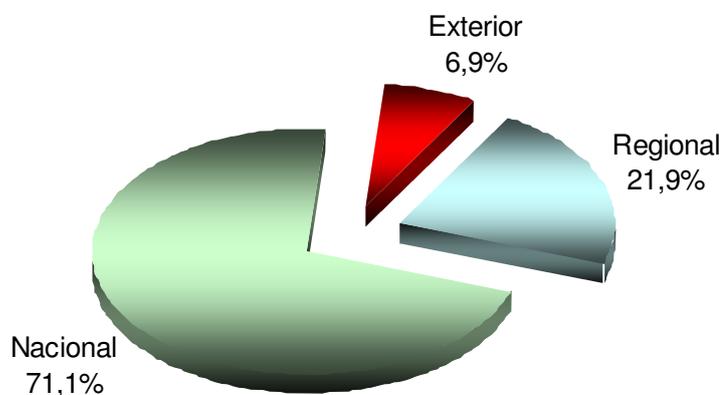


Gráfico 4 – Participação no Faturamento total das indústrias do Subsetor de Duas Rodas por origem - 2005



Fonte: SUFRAMA, elaborado pelo autor.

Em termos absolutos, o mercado que mais contribuiu para o incremento do faturamento dessas indústrias, considerando todo o período, foi o externo, com aproximadamente mil e oitenta por cento (1.080%). Vindo em seguida o mercado regional com, aproximadamente seiscentos e trinta por cento (630%).

Como se pode perceber, com base nos gráficos 3 e 4, os mercados que apresentaram incremento na participação do faturamento total foram o regional e o externo. Na verdade houve uma transferência das vendas desses produtos para os mercados referenciados, pois em termos absolutos, todos os mercados apresentaram crescimento.

A Tabela 5 mostra a origem dos insumos adquiridos pelo subsetor de Duas Rodas, bem como sua participação e seu volume de compras.

Tabela 5 – Aquisição de insumos por origem do subsetor de Duas Rodas (em US\$ mil) – 1990-2005

Anos	Aquisição de Insumos						
	Regional	%	Nacional	%	Exterior	%	Total
1990	114.320	30,3%	197.926	52,5%	64.844	17,2%	377.090
1995	227.422	32,9%	210.313	30,5%	252.755	36,6%	690.490
2000	411.696	41,4%	272.821	27,4%	309.386	31,1%	993.903
2005	858.420	47,8%	588.350	32,8%	348.626	19,4%	1.795.396

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

Os insumos de origem nacional representavam mais da metade do total de insumos utilizados nos produtos das indústrias de Duas Rodas no ano de 1990. Já em 1995, a parte mais expressiva dos insumos tinha como origem outros países, com aproximadamente 4% em relação ao segundo mercado de origem, mas mesmo assim, neste ano, houve moderado equilíbrio, pois todas as origens apresentaram

valores que se encontravam entre 30% e 37%. Em 2000, os insumos regionais prevaleceram e ultrapassaram a barreira dos 41%. E em 2005, confirmou-se o domínio dessa participação, o que nos indica um incremento no índice de nacionalização dos produtos da indústria de Duas Rodas. Para corroborar com isto, em 1995 o índice era de 63,4% (somatória entre o mercado regional e o nacional), enquanto que em 2005 este percentual aumentou para 80,6%, o que em outras palavras, quer dizer que foram criados mais empregos aqui no Brasil e aqui na Região.

Gráfico 5 – Valor da aquisição de insumos das indústrias do Subsetor de Duas Rodas por origem (em US\$ mil) – 1995

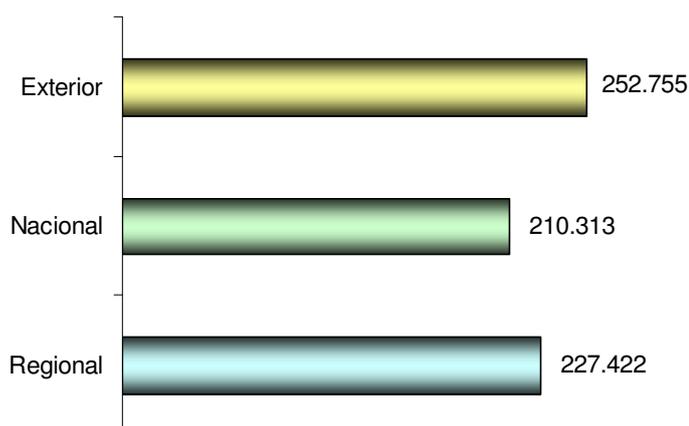
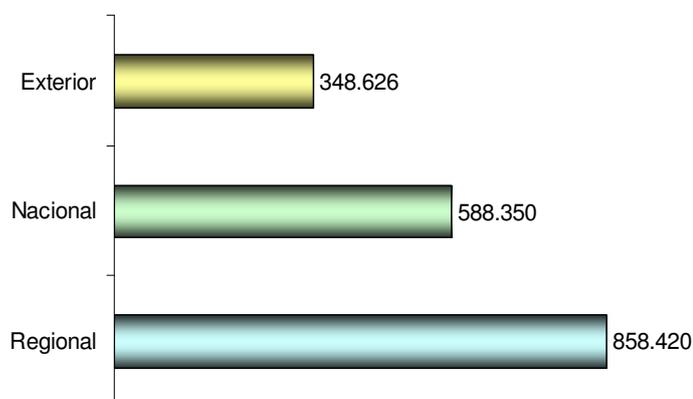


Gráfico 6 – Valor da aquisição de insumos das indústrias do Subsetor de Duas Rodas por origem (em US\$ mil) - 2005



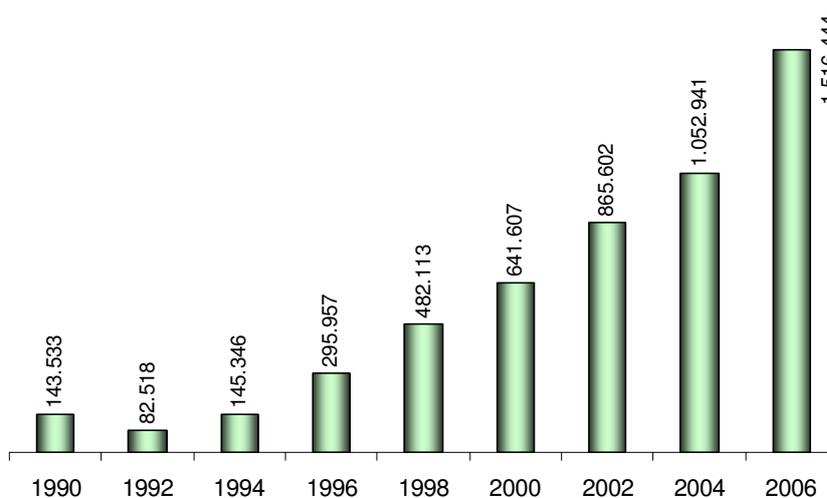
Fonte: SUFRAMA, elaborado pelo autor.

Conforme os Gráficos 5 e 6, percebe-se que todos os valores da aquisição de insumos por origem no ano de 2005 foram bem superiores aos respectivos valores do ano de 1995.

No que diz respeito aos insumos importados, em 1995, a participação tem sido maior, talvez devido a uma combinação de fatores, tais como: recente abertura comercial, inexistência de empresas fornecedoras de peças com a qualidade exigida pelas empresas do subsetor de duas rodas, preço mais atrativo dos insumos externos, etc. Já em 2005, os insumos importados passam a ser os menos expressivos, isto em valores absolutos.

Os insumos regionais ganham destaque em 2005, pois são os que apresentam os maiores valores, evidenciando a chegada de novas indústrias de componentes no PIM ou a constituição de empresas da própria região, de forma que proporcionou maiores e melhores resultados econômicos para a nossa região, como por exemplo, melhorando o índice de nacionalização dos produtos.

Gráfico 7 – Produção das indústrias de motocicleta – 1990-2006



Fonte: ACEAM, elaborado pelo autor.

O Gráfico 7, dá uma visão geral do crescimento da produção de motocicletas. Observa-se que houve uma redução da produção nos anos da abertura comercial brasileira, mas a partir da implementação da política de estabilização macroeconômica acomodada pelo Plano Real, a produção vem experimentando um crescimento sustentado, além de forma expressiva, pelo menos entre dois intervalos de tempo: 1994-1996 e 1996-1998, 103,4% e 63,3%, respectivamente.

Enfim, no ano de 2007, com dados parciais até o mês de dezembro, a indústria de motocicletas apresentara valor incremental de 24% na quantidade produzida. O valor absoluto foi de 1.879.832 unidades de motocicletas produzidas por essas indústrias.

3.2 A EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS E PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO

3.2.1 Exportação da Indústria de Motocicletas e de outras Indústrias do PIM

As indústrias do PIM, desde a criação da área incentivada, apresentaram incipiente participação no que diz respeito ao total das vendas externas do Brasil. Com a abertura da economia brasileira, no início dos anos 1990, mais especificamente depois do advento do Real, o valor absoluto e a participação nas exportações dessas indústrias incrementaram. Dentre essas indústrias, destaca-se a de motocicletas, objeto deste estudo.

No que diz respeito às exportações, as empresas Moto Honda e Yamaha Motor são as duas únicas representantes da indústria de Duas Rodas que vendem

parte de suas produções ao mercado internacional, ou seja, exportam motocicletas para outros países. No ano de 1999, a Honda apresentou participação nas exportações deste segmento de 87,8% e a Yamaha complementou com 12,2%.

Durante toda a década de 1990, apenas as duas empresas citadas anteriormente participaram de comercialização exterior. São poucas as indústrias deste setor que destinam parte de sua produção para o mercado internacional. Neste sentido, para demonstrar a participação dessas indústrias, temos, a seguir, a Tabela 6.

Tabela 6 – Principais Indústrias Exportadoras do PIM – 2000

Principais empresas exportadoras	Valor Exportado (em US\$ FOB)	Participação na exportação
Recofarma Indústria do Amazonas Ltda	286.041.485	37,02%
Thomson Multimídia Ltda	62.079.612	8,03%
Philips da Amzônia Indústria Eletrônica Ltda	55.206.085	7,14%
Moto Honda da Amazônia Ltda	62.167.850	8,05%
Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda	33.685.720	4,36%
LG. Electronics da Amazônia Ltda	39.717.822	5,14%
Sub-Total	538.898.574	69,74%
Demais empresas	233.779.558	30,26%
Total das empresas do Amazonas	772.678.132	100,00%

Fonte: ACEAM, organizada pelo autor.

Como se pode perceber, somente uma indústria do subsetor de Duas Rodas estava presente entre as principais indústrias que contribuíram de forma significativa na composição das vendas externas do PIM. A Moto Honda da Amazônia Ltda. participou com pouco mais de 8% do valor total exportado naquele ano, e esta participação representou, em valores, aproximadamente US\$ 62

milhões, o que a deixou na quarta posição do *ranking* das maiores exportadoras do PIM.

A Tabela 7 vem mostrar também valores e participação nas exportações das principais indústrias do PIM, só que o ano agora é 2004, ano em que as exportações brasileiras ultrapassaram a cifra dos US\$ 100 bilhões.

Tabela 7 – Principais Indústrias Exportadoras do PIM – 2004

Principais empresas exportadoras	Valor Exportado (em US\$ FOB)	Participação sobre o volume exportado
Nokia do Brasil Tecnologia Ltda	290.026.256	25,05%
Moto Honda da Amazônia Ltda	161.538.301	13,95%
LG. Philips Display Brasil Ltda	122.088.299	10,55%
Recofarma Indústria do Amazonas Ltda	68.383.304	5,91%
Siemens Eletroeletrônica S/A	66.609.187	5,75%
Total	708.645.347	61,22%
Demais empresas	448.927.473	38,78%
Total Geral das empresas do Amazonas	1.157.572.820	100,00%

Fonte: ACEAM, organizada pelo autor.

Quatro anos depois, ainda tem-se apenas uma indústria do subsetor de Duas Rodas que faz parte do *hall* das principais empresas exportadoras do PIM, a Moto Honda. Sua participação incrementou em quase 6% e também ganhou duas posições no *ranking*, atrás somente da Nokia do Brasil.

Em termos absolutos, o crescimento das exportações da Moto Honda, foi de aproximadamente 160% no período considerado (2000-2004), o que dá uma média de crescimento de 32% por ano.

Para complementar a análise das exportações das principais indústrias do subsetor de Duas Rodas, é apresentada a seguir, a Tabela 8, que mostra os valores absolutos e relativos do ano de 2006.

Tabela 8 – Principais Indústrias Exportadoras do PIM – 2006

Principais empresas exportadoras	Valor Exportado (em US\$ FOB)	Participação sobre o volume exportado
Nokia do Brasil Tecnologia Ltda	508.520.693	33,39%
Moto Honda da Amazônia Ltda	201.350.263	13,22%
Benq Eletroeletrônica Ltda	167.647.537	11,01%
Recofarma Indústria do Amazonas Ltda	89.224.601	5,86%
Yamaha Motor da Amazônia Ltda	69.303.779	4,55%
Gillette do Brasil Ltda	67.474.227	4,43%
Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda	45.580.240	2,99%
Total	1.217.761.787	79,97%
Demais empresas	305.089.228	20,03%
Total Geral das empresas do Amazonas	1.522.851.015	100,00%

Fonte: ACEAM, organizada pelo autor.

Na verdade, a empresa Yamaha Motor, já vinha realizando suas exportações desde a década de 1990, porém de modo incipiente. A partir de 2005, sua participação tornou-se significativa, e em 2006 já se encontrava entre as cinco indústrias que mais exportavam no PIM, com valor, superior a 69 milhões de dólares e uma participação de 4,55% do total exportado.

Ainda em 2006, somando-se os valores da Moto Honda e o da Yamaha Motor, chega-se a um valor superior a 270 milhões de dólares exportados e uma participação conjunta de 17,77% sobre tudo o que fora exportado naquele ano.

Apesar da empresa Moto Honda, ter perdido participação em relação ao ano de 2004, cerca de 0,7% em termos absolutos, o incremento foi de 24,64%, média de 8,21% ao ano.

3.2.2 Exportação Específica da Indústria de Motocicletas

Praticamente duas empresas do subsetor de Duas Rodas, mais especificamente da indústria de motocicletas, dominam as vendas destinadas a outros países. E dentro desse comércio, a Moto Honda é quase que absoluta, pois até o ano de 2004, o total das exportações desse subsetor, praticamente, foi às exportações apenas dessa empresa.

A outra indústria que complementa as exportações deste subsetor é a Yamaha Motor, que apresentou valor expressivo a partir do ano de 2005. Neste ano, sua participação foi de aproximadamente 26% do total exportado. Já com relação ao total de empresas do PIM que exportam, posicionou-se na quarta colocação e apresentou 3,5% de participação.

A Tabela 9 demonstra o valor total exportado por essas duas indústrias que dominam as exportações desse subsetor e a participação de cada uma delas.

Tabela 9 – Evolução e Participação na Exportação da Indústria de Motocicletas –
2001-2007

Anos	Moto Honda		Yamaha Motor		Total do Subsetor (US\$ FOB)
	Valor (US\$ FOB)	Particip.	Valor (US\$ FOB)	Particip.	
2001	53.381.116	100%	0	0%	53.381.116
2002	72.280.641	100%	0	0%	72.280.641
2003	119.972.945	100%	0	0%	119.972.945
2004	161.538.301	100%	0	0%	161.538.301
2005	213.097.954	74,0%	75.034.699	26,0%	288.132.653
2006	201.350.263	74,4%	69.303.779	25,6%	270.654.042
2007*	142.150.503	69,8%	61.638.702	30,2%	203.789.205

(*) Dados parciais até o mês de outubro.

Obs.: Os valores do período 2001-2004 da Yamaha foram inexpressivos.

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

Considerando-se o valor total exportado pelas duas indústrias, isto é, pela Indústria de Motocicletas, apenas em um momento houve uma pequena redução no valor das exportações no período analisado, foi de 2005 para 2006, com cerca de 6% de recuo. E no ano de 2007, mas neste caso pode-se explicar, pois não foram considerados os valores dos meses de novembro e dezembro.

Outro fato evidente é o crescimento na participação da indústria Yamaha Motor, saindo de aproximadamente 26% em 2005 e passando para pouco mais de 30% em 2007, enquanto que a Moto Honda perdeu participação e reduziu valor exportado no mesmo período.

O período que apresentou maior crescimento foi do ano de 2002 para 2003, com 65,98%. Apesar da redução da taxa de câmbio (dólar norte-americano frente ao real) ter prejudicado as exportações brasileiras, as vendas externas de motocicletas no ano de 2007 por essas duas empresas, ainda assim, apresentaram valor aproximado ao do ano de 2006.

A próxima tabela mostra as exportações detalhadas de acordo com o porte ou a potência da motocicleta, em outras palavras, conforme a quantidade de cilindrada (cm^3), isto é, a capacidade (volume) do motor a pistão em realizar a combustão em um determinado período. Quanto maior esta capacidade, maior é a potência da motocicleta.

A Tabela 10 mostra as quantidades e os valores de motocicletas exportadas nos anos de 2000 até 2002, de acordo com a potência das motocicletas ou conforme o porte delas.

Tabela 10 – Exportação da Indústria de Motocicletas conforme porte – 2000-2002

Descrição	2000		2001		2002	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL<=50CM3	-	-	3	3.630	-	-
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	51.870	55.543.229	40.475	42.987.841	26.177	24.866.476
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	7.018	12.855.493	9.431	17.128.254	28.488	48.655.638
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM3	813	2.354.180	407	1.153.372	507	1.229.284
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM3	-	-	-	-	1	15.800
TOTAL	59.701	70.752.902	50.316	61.273.097	55.173	74.767.198

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

Os principais tipos de motocicletas exportados pelas Indústrias de Motocicletas do PIM vão de 50 cilindradas até o máximo de 500 cilindradas, conforme se constata na tabela acima. Porém, a grande responsável pelo maior volume exportado são as motocicletas de baixa cilindrada ($50\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 125\text{CM}^3$), com participação de 86,8% sobre a quantidade exportada e 78,5% sobre o valor exportado no ano de 2000. Em segundo lugar aparecem as motocicletas de cilindrada moderada ($125\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 250\text{CM}^3$) com apenas 11,7% sobre a quantidade e 18,1% sobre o valor exportado. No final do período em análise, a participação do primeiro grupo de motocicletas reduziu consideravelmente, ou

melhor, o segundo grupo ganhou participação, talvez devido às mudanças nas preferências das demandas. As motocicletas de ($50\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 125\text{CM}^3$) apresentaram participação de 47,4% sobre a quantidade exportada e 33,2% sobre o valor exportado do ano 2002, redução de 39,4% e 39,1%, respectivamente. Neste mesmo ano, as motocicletas de ($125\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 250\text{CM}^3$).

No período 2003-2005, o comportamento das exportações é mostrado na Tabela 11, onde são constatadas variações em relação aos valores demonstrados na Tabela 10, porém, o grupo de motocicletas exportadas é o mesmo.

Tabela 11 – Exportação da Indústria de Motocicletas conforme porte – 2003-2005

Descrição	2003		2004		2005	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM ³ <CIL<=125CM ³	55.345	50.002.012	99.082	113.784.131	107.074	127.311.634
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM ³ <CIL<=250CM ³	52.146	85.565.805	53.355	92.958.279	78.589	144.980.531
OUTROS CICLOS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM ³ <CIL<=250CM ³	1	2.870	-	-	-	-
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM ³	516	1.026.594	584	1.456.334	844	2.242.227
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.500<C<=800CM ³	-	-	101	455.000	2	18.362
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM ³	-	-	-	-	1	8.723
TOTAL	108.008	136.597.281	153.122	208.653.744	186.510	274.561.477

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

A tendência é comprovada pelos dados desta tabela, onde as motocicletas de moderada cilindrada ($125\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 250\text{CM}^3$) continuavam a crescer em ritmo muito forte, principalmente de 2002 para 2003, onde o crescimento fora mais significativo, 83%. No período, 2003-2005, a expansão foi de 50,7% nas quantidades exportadas, enquanto que, nos valores foi de 69,4%.

Um fato curioso aqui evidenciado foi a retomada de crescimento das vendas externas das motocicletas de baixa cilindrada ($50\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 125\text{CM}^3$), que havia perdido participação e a primeira posição para as motocicletas de moderada

cilindrada. Do ano de 2002 para 2003, 111,4% foi o crescimento na quantidade exportada dessas motocicletas e já em 2003 recuperou a primeira posição nas vendas externas e se manteve em primeiro durante todo este período. Com relação a quantidade, a expansão foi de 93,4% e de 154,6% sobre os valores no período de 2003-2005, resultado bem superior quando comparado ao das motocicletas de moderada cilindrada.

As motocicletas de média cilindrada ($250\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 500\text{CM}^3$) também apresentaram crescimento, mas muito incipiente com relação às primeiras.

E, finalizando as análises sobre as exportações de motocicletas do PIM, a Tabela 12 traz os dados que comprovam a tendência inicial da concentração das vendas sobre as motocicletas de baixa e moderada cilindradas, as quais são, na verdade, as mais produzidas nessas duas indústrias que praticamente dominam o comércio exterior das indústrias de motocicletas do PIM.

Tabela 12 – Exportação da Indústria de Motocicletas conforme porte – 2006-2008

Descrição	2006		2007		2008*	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	95.829	127.984.245	78.189	104.497.025	21.531	29.621.019
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	68.270	138.058.849	60.306	136.031.491	11.651	27.970.279
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM3	1.013	3.051.264	1.557	4.915.986	799	2.620.771
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.500<C<=800CM3	2	9.800	107	608.330	-	-
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM3	-	-	1	26.000	-	-
TOTAL	165.114	269.104.158	140.160	246.078.832	33.981	60.212.069

(*) Dados Parciais até abril.

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

No período considerado na Tabela 12 (2006-2008), percebe-se que, há uma queda nas exportações, mas esse fato se deve mais cenário econômico (conjuntura) que vem ocorrendo no Brasil de 2005 para cá. A nossa Taxa de Câmbio vem sendo

continuamente e paulatinamente valorizada, o que afeta diretamente no resultado das exportações, em outras palavras, o produto “motocicleta”, bem como os demais produtos que são exportados por outras indústrias brasileiras ou transnacionais aqui instaladas, perde competitividade no mercado internacional, e por tanto, fica mais difícil vender.

Mas ainda assim, as reduções foram muito pequenas. Do ano de 2005 para 2006, a redução na quantidade foi de 10,5% das motocicletas de baixa cilindrada ($50\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 125\text{CM}^3$). Porém, para comprovar as informações anteriormente citadas sobre a conjuntura econômica brasileira, os valores das exportações neste período considerado, foram positivos, ou seja, cresceram ao invés de recuar, indicando que houve de fato uma valorização no Real (R\$) frente ao Dólar (US\$), pois com menos motocicletas conseguiu-se mais dólares que no período anterior. E, neste caso, o aumento foi de 0,52%.

Para as motocicletas de moderada cilindrada ($250\text{CM}^3 < \text{CIL} \leq 500\text{CM}^3$), o resultado fora diferente, mas no mesmo sentido. Na quantidade a redução foi de 13,1% de 2005 para 2006 e nos valores a redução foi menor, de 4,7%. Já a redução do período 2006-2007, foi menor para as motocicletas de moderada cilindrada que para as de baixa cilindrada, isto em termos de quantidade, já em termos de valor, a redução foi muito baixa.

Até o ano de 2006 as exportações representavam valor superior a 10% de tudo o que fora produzido nas indústrias de motocicletas do PIM, porém, como ficou claro, através das análises das exportações no período 2000-2008, é que as exportações cresçam ainda mais, desde que sejam favorecidas através de uma política cambial adequada, ou que se encontre um ponto de equilíbrio da taxa de câmbio, onde todos se beneficiem com essa medida.

3.2.3 Os Países de Destino das Exportações da Indústria de Motocicletas

Os principais destinos dos produtos das indústrias do Pólo Industrial de Manaus (PIM) são os países das Américas, principalmente os da América do Sul, como por exemplo, a Argentina, a Colômbia, o Peru, o Chile, a Venezuela e o Equador. A América Central também compra motocicletas do PIM, principalmente a Costa Rica e a Nicarágua. Já a América do Norte, todos os países importam nossos produtos e com participação significativa, principalmente os Estados Unidos, seguido pelo México e Canadá. Os países europeus não apresentaram compras significativas, ficando fora dos comentários deste trabalho. É evidente que há uma relação de outros países importadores de motocicletas, porém menos expressivos.

A Tabela 13 demonstra a relação dos principais países de destino de alguns bens produzidos no Estado do Amazonas, principalmente das indústrias do Pólo Industrial de Manaus – PIM, sendo os valores em dólares norte-americanos pelo sistema de *Incoterms Free On Board* – FOB.

O nosso grande importador, ou comprador é a nossa vizinha Argentina, com mais de 40% de todo o volume exportado (mais de 100 milhões de dólares em apenas três meses). Sem dúvida alguma que os seis primeiros países listados na Tabela 13, são os principais responsáveis pelas nossas exportações (destino), pois representam juntos, mais de 74% de todo volume exportado nesse período (janeiro a março de 2008). Já a somatória dos 10 países citados na tabela, ultrapassam os 82% do total exportado pelas indústrias amazonenses.

Tabela 13 – Principais países de destino das exportações amazonenses e valor –
janeiro a março de 2008

	Países de Destino	Valor (US\$ FOB)
1	Argentina	101.051.245
2	Venezuela	28.454.589
3	Colômbia	18.348.685
4	Peru	13.226.509
5	México	13.152.902
6	Estados Unidos	13.073.368
7	Países Baixos (Holanda)	5.603.595
8	Provisão de navios e aeronaves	5.101.894
9	Equador	4.771.805
10	Panamá	4.646.787
	Total dos 10 principais destinos	207.431.379
	Total dos demais destinos	43.274.585
	Total de todos os destinos	250.705.964

Fonte: MDIC, organizada pelo autor.

É bom deixar claro, que os demais países, não citados na tabela anterior e que compram os bens produzidos aqui, apresentaram uma participação de 17,26%.

Por outro lado, os principais produtos exportados pelas indústrias do Estado do Amazonas, principalmente pelas indústrias do PIM, estão demonstrados na Tabela 14, sendo que grande parcela desses produtos tem como destino os países citados na tabela anterior.

Como se pode perceber, as motocicletas estão na quarta e quinta posições do *ranking* de produtos mais exportados pelas indústrias do Amazonas (isto de janeiro a março de 2008). Se somarmos os dois valores das exportações de motocicletas, teremos um valor de aproximadamente, 40 milhões de dólares, o que representa algo em torno de 15,31% do total exportado no referido período.

Tabela 14 – Principais produtos e valor das exportações amazonenses – janeiro-março de 2008

	Principais produtos exportados	Valor (US\$ FOB)
1	Terminais portáteis de telefonia celular	71.260.205
2	Outras preparações para elaboração de bebidas	39.165.736
3	Outros recep.dec.integ.sin.dig.d/vídeo cod.cores	29.818.598
4	Motocicletas c/motor pistão alternat.125cm3<CIL<=250cm3<td>	20.802.568
5	Motocicletas c/motor pistão alternat.50cm3<CIL<=125cm3<td>	18.972.713
6	Aparelhos de barbear, não elétricos	10.923.552
7	Outros aparelhos rec.D/Telev. em cores	8.516.485
8	Outras gasolinas	6.303.978
9	Outros papéis p/foto a cores, sensibil.n/impressionados	6.268.574
10	Lâminas de barbear, de segurança, de metais comuns	4.426.410
	Total dos 10 principais produtos	216.458.819
	Total dos demais produtos exportados	43.274.585
	Total de todos os produtos exportados	259.733.404

Fonte: ACEAM, organizada pelo autor.

Caso as vendas se mantenham neste ritmo, estima-se que no final deste ano (2008), o valor das exportações de motocicletas das indústrias do PIM se situe entorno de US\$ 160 milhões.

Os dez principais produtos exportados nesse período, conforme Tabela 14, representam mais de 83% de todo o volume exportado, e nesse contexto, a indústria de motocicletas contribuiu para o alcance desse resultado, com 18,37% de participação.

A Tabela 15, a seguir, apresenta os dados específicos dos principais países de destino que importam as nossas motocicletas, levando-se em consideração a quantidade importada e o valor pago em dólares norte-americanos no período de 2000-2007. Os países estão dispostos em ordem decrescente, de modo que, o primeiro é o maior comprador e o último o menor.

É correto afirmar que as exportações têm como destino, principalmente, os países adjacentes. Os grandes importadores também têm participação destacada, como é o caso dos Estados Unidos, do Canadá e do México. A Tabela 15 esclarece muito bem este comentário.

A participação dos países da América do Sul, os mais próximos ao Brasil, no valor total exportado no ano 2000, fora de 73,3%, o que comprova a gravitacionalidade. A mesma análise se fez no ano de 2007, e o valor encontrado foi menor, 54,8%, mas esta redução na participação desses países se deve também ao fato da moeda brasileira apresentar quadro contínuo de valorização, o que reduz a procura por parte desses países, com relação aos nossos produtos, principalmente os países de economia menos expressivas, como é o caso da maioria dos países Sul-americanos.

Tabela 15 – Principais países de destino das exportações de motocicletas – 2000-2007

Países	2000		2002		2004		2006		2007*	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
Estados Unidos	2.901	5.449.380	22.523	38.956.958	42.328	73.846.446	35.738	69.394.085	21.377	44.608.208
Argentina	34.380	41.663.979	64	66.400	19.746	17.801.810	35.652	44.219.836	41.481	55.602.773
México	11.414	11.847.300	18.209	17.143.564	29.504	28.070.351	28.949	38.612.782	8.929	14.710.048
Colômbia	5.739	5.326.583	1.165	1.028.386	8.897	7.694.205	11.884	13.500.853	10.693	13.482.728
Canadá	100	198.000	316	562.320	5.426	9.511.456	3.792	7.779.010	4.724	9.991.870
Peru	348	385.622	1.720	1.788.513	4.245	4.704.764	2.990	5.135.272	3.979	5.899.834
Chile	390	455.460	142	228.806	452	755.186	1.841	3.591.467	2.839	6.338.878
Venezuela	283	530.028	311	416.564	454	573.605	864	1.576.636	3.819	8.917.268
Equador	-	-	347	419.470	3.931	4.770.855	2.905	4.833.880	881	1.715.469
Costa Rica	363	455.440	914	1.137.852	1.496	2.041.214	1.778	3.014.482	1.783	3.447.452
Bolívia	899	908.900	1.414	1.576.420	899	1.042.433	1.070	2.041.091	1.096	1.977.668
Nicarágua	-	-	208	284.786	466	645.906	1.593	2.852.708	866	1.618.294
TOTAL	56.817	67.220.692	47.333	63.610.039	117.844	151.458.231	129.056	196.552.102	102.467	168.310.490

(*) Este ano foi inserido devido o ano de 2008 apresentar dados parciais (até o mês de abril)

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

A maior participação das exportações de motocicletas do PIM é sem dúvida alguma, dos países da América do Sul, seguido dos países da América do Norte e, por fim, dos países da América Central.

No período 2000-2002, houve uma pequena redução nas exportações, de 5,4%, porém, a partir daí, até o ano 2006, as exportações cresceram a uma taxa média anual de 52,2%. Já no período 2006-2007, apresentou novamente uma redução, neste caso de 14,4% sobre o valor total exportado, mas isto já foi explicado anteriormente.

3.3 IMPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS

As indústrias do Pólo Industrial de Manaus – PIM necessitam de insumos externos para realizar suas produções de modo que a tornem mais competitiva, pois na região ou em outro estado da federação talvez não se encontrem insumos em conformidade com as exigências dessas indústrias. Ou ainda, os preços desses insumos em nossa região ou em outros estados brasileiros são menos competitivos que os do exterior. Implicando deste modo, na necessidade de se importar insumos.

O volume ou a quantidade de motocicletas importadas são inexpressivos, pois o que se importa são motocicletas de elevada cilindrada (cm³), complementado o que não é produzido pelas indústrias locais. A Tabela 16, a seguir, evidencia o volume importado de insumos dos principais subsetores do PIM, bem como a participação de cada um no total importado nos anos de 1990 até 2006.

Tabela 16 – Insumos importados valor e participação dos principais subsetores do PIM (em US\$ mil) – 1990 a 2006

Anos	Principais Subsetores do PIM e Insumos Importados											
	Eletroeletr.	%	Duas Rodas	%	Químico	%	Termoplást.	%	Outros Sub.	%	Total	%
1990	498.661	69,7%	64.844	9,1%	1.322	0,2%	5.103	0,7%	145.187	20,3%	715.117	100%
1992	536.353	79,7%	43.797	6,5%	1.497	0,2%	1.764	0,3%	89.339	13,3%	672.750	100%
1994	1.459.913	79,3%	128.176	7,0%	11.495	0,6%	6.530	0,4%	235.431	12,8%	1.841.545	100%
1996	2.601.820	81,6%	215.846	6,8%	14.145	0,4%	69.369	2,2%	285.676	9,0%	3.186.856	100%
1998	1.569.072	68,1%	254.165	11,0%	9.933	0,4%	58.411	2,5%	411.809	17,9%	2.303.390	100%
2000	2.238.068	74,0%	309.386	10,2%	27.367	0,9%	64.951	2,1%	385.701	12,7%	3.025.473	100%
2002	1.857.233	71,9%	239.126	9,3%	105.876	4,1%	116.032	4,5%	265.465	10,3%	2.583.732	100%
2004	2.930.398	78,0%	260.671	6,9%	110.211	2,9%	153.255	4,1%	304.459	8,1%	3.758.994	100%
2006	4.410.567	74,4%	537.933	9,1%	157.289	2,7%	348.000	5,9%	472.966	8,0%	5.926.755	100%

Fonte: SUFRAMA, organizada pelo autor.

Sem dúvida alguma que o subsetor eletroeletrônico é o carro chefe do PIM no que diz respeito a insumos importados. No período analisado sempre se mostrou superior a dois terços (2/3) de todo o valor total de insumo importado, sendo o ano de 1998, o de menor participação, com 68,1% e o ano de 1996, o de maior, com 81,6%.

O subsetor de Duas Rodas, objeto deste estudo, apresentou-se como o segundo na participação sobre o total importado, tendo como menor valor 6,5% no ano de 1992, e maior valor no ano de 1998, com 11%. Em termos absolutos, o crescimento no período foi de aproximadamente 730%.

O aumento nos valores dos insumos importados nos últimos anos pode ser explicado, em parte, pela busca de maior qualidade por parte das empresas como forma de atender as exigências dos consumidores, que se torna cada vez mais seletiva e constante.

A Tabela 17 evidencia a quantidade e o valor (em dólar) de motocicletas compradas de outros países por empresas brasileiras ou empresas transnacionais instaladas no Brasil nos anos de 2000 a 2002.

Tabela 17 – Importação de Motocicletas, quantidade e valor – 2000-2002

Descrição	2000		2001		2002	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL<=50CM3	1	660	3	780	-	-
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	227	731.768	26	55.904	32	83.172
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	175	714.779	10	31.494	15	49.697
OUTROS CICLOS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=250CM3	2	3.967	-	-	2	3.851
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM3	244	932.084	8	35.592	52	188.305
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.500<C<=800CM3	85	450.686	174	792.786	167	741.727
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM3	292	1.760.368	559	3.230.985	194	1.040.789
OUTS.MOTOCICLETAS/CICLOS C/MOTOR AUXIL.CARROS LATERAIS	1	3.366	60	223.020	-	-
TOTAL	1.027	4.597.678	840	4.370.561	462	2.107.541

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

Em 2000 foram mais de mil motocicletas importadas, para o qual o Brasil teve que enviar divisas ao exterior no valor superior 4,5 milhões de dólares. Das motocicletas que apresentaram maior participação no valor importado, temos as motocicletas de grande porte ($CIL > 800CM^3$), com mais de um milhão e setecentos mil dólares (US\$ 1,7 milhão), em seguida, as motocicletas de médio porte ($250 < C <= 500CM^3$), com mais de 930 mil dólares. Uma explicação para este resultado, é o fato das indústrias de motocicletas do PIM, não produzirem motocicletas de elevada cilindrada (de grande porte). Tanto é verdade que nos anos seguintes, apesar das importações totais terem reduzido consideravelmente, as importações de motocicletas de grande e médio porte cresceram de 2000 para 2001, só recuando no ano seguinte.

Na Tabela 18, observam-se as quantidades e os valores das importações de motocicletas referentes aos anos de 2003 até 2005.

O que se constata é uma contínua redução na procura das motocicletas de baixa cilindrada e, por outro lado, um crescimento também contínuo, na procura de motocicletas de elevada cilindrada.

Tabela 18 – Importação de Motocicletas, quantidade e valor – 2003-2005

Descrição	2003		2004		2005	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL<=50CM3	2	2.305	-	-	-	-
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	8	29.520	29	25.592	236	100.285
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	23	94.116	36	153.481	171	686.453
OUTROS CICLOS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=250CM3	-	-	17	7.839	36	15.480
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM3	15	63.354	12	55.121	118	493.701
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.500<C<=800CM3	82	442.616	195	1.193.150	284	1.677.423
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM3	156	949.905	413	2.681.047	829	5.490.898
OUTS.MOTOCICLETAS/CICLOS C/MOTOR AUXIL.CARROS LATERAIS	1	210	360	15.050	1	1.078
TOTAL	287	1.582.026	1.062	4.131.280	1.675	8.465.318

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

O incremento na importação de motocicletas de elevada potência (CIL>800CM³) fora bastante significativo, com crescimento de 164,7% de 2003 para 2004 e de 100% de 2004 para 2005, isto na quantidade importada. Já sobre o valor importado, os aumentos foram de 182,2% e 104,8%, respectivamente. As motocicletas de alta cilindrada (500<CIL<=800CM³) também acompanharam este crescimento, só que em ritmo menor. E, neste caso, mais uma vez fica evidente a procura maior por motocicletas de alta e elevada potência, pois nas indústrias de motocicletas do PIM não se fabricam esses tipos ou modelos.

E por fim, na Tabela 19, observa-se as quantidades e os valores das importações de motocicletas no período 2006-2008, para se constatar a continuidade desta tendência.

Tabela 19 – Importação de Motocicletas, quantidade e valor – 2006-2008

Descrição	2006		2007		2008*	
	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)	Quant.	Valor (em US\$)
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL<=50CM3	26	6.958	55	47.265	-	-
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	196	245.413	233	120.944	-	-
MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	381	1.291.097	873	3.168.004	3	13.689
OUTROS CICLOS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=250CM3	157	76.688	322	170.648	1	2.344
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.250<C<=500CM3	139	602.543	145	651.024	94	464.209
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.500<C<=800CM3	777	4.560.329	1.827	11.719.907	569	4.378.702
MOTOCICLETAS,ETC.C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.CIL>800CM3	1.589	12.874.402	4.028	29.467.984	732	5.977.702
OUTS.MOTOCICLETAS/CICLOS C/MOTOR AUXIL.CARROS LATERAIS	-	-	170	58.175	-	-
TOTAL	3.265	19.657.430	7.653	45.403.951	1.399	10.836.646

(*) Dados parciais até o mês de abril.

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

A tendência é confirmada na Tabela 19, aliás, o crescimento demonstrado aqui é excepcional. De 2005 para 2006, em quantidade, o crescimento foi de 91,6%. Em valor, foi de 134,4% no mesmo período. Agora considerando período 2006-2007, pois o ano de 2008 os dados foram parciais (até o mês de abril), o crescimento tanto sobre o valor quanto sobre a quantidade foi de 128,8% e 153,4%, respectivamente.

Durante todo o período analisado se confirmou à tendência de aumento da demanda por motocicletas de alta e elevada cilindrada, sendo maior esta última, apesar de que em 2008, houve retração quando se compara aos valores de 2007. Porém, o que se conclui é que as quantidades importadas são pouco expressivas, sustentando hipótese de que as indústrias de motocicletas do PIM atendem, satisfatoriamente, a demanda doméstica, sendo esses excedentes resultados de gostos e preferências por modelos não fabricados aqui.

3.4 EMPREGOS GERADOS NA INDÚSTRIA DE MOTOCICLETAS E SUA RELAÇÃO COM AS EXPORTAÇÕES

Além do número de empregos gerados, o que é mais expressivo em uma economia é o valor da remuneração recebida por pessoa (renda *per capita*). Portanto, o que se verificará, na Tabela 20, são os valores dos salários, dos encargos e dos benefícios sociais relacionados à mão-de-obra ocupada nas principais indústrias do PIM.

A Tabela 20 evidencia esses resultados por subsetores do PIM no ano 2000, bem como a relação entre os valores gastos com salários, encargos e benefícios versus a quantidade de mão-de-obra empregada.

No ano 2000, as despesas com salários, encargos e benefícios sociais das indústrias de Duas Rodas eram um pouco superior a 6,5 milhões de dólares, o que com uma quantidade de trabalhadores de 5.281, resultava em uma renda *per capita* de 1.235,68 dólares, somente atrás da renda da indústria Ótica.

Tabela 20 – Relação entre salários, encargos, benefícios sociais e mão-de-obra ocupada dos principais subsetores do PIM - 2000

Subsetores	Média Mensal (*)		Relação (c = a/b)
	Sal. + Enc. + Ben. em US\$ mil (a)	Mão-de-Obra Ocupada (b)	
Eletroeletrônico(**)	22.999	21.227	1.083,49
Duas Rodas	6.526	5.281	1.235,68
Termoplástico	2.688	2.742	980,45
Químico	1.094	983	1.112,72
Ótico	1.954	371	5.267,65
Outros	10.292	13.292	774,30
Total	45.553	43.896	1.037,76

Fonte: SAP/CGPRO/COISE

(*) Exceto mão-de-obra terceirizada e temporária.

(**) Inclusive Bens de Informática.

A Tabela 21 mostra o período final, em análise desta relação entre salários, encargos e benefícios sociais e mão-de-obra ocupada.

Tabela 21 – Relação entre salários, encargos e benefícios sociais e mão-de-obra ocupada dos principais subsetores do PIM - 2006

Subsetores	Média Mensal (*)		Relação (c = a/b)
	Sal. + Enc. + Ben. em US\$ mil (a)	Mão-de-Obra Ocupada (b)	
Eletroeletrônico(**)	51.798	46.173	1.121,82
Duas Rodas	20.557	11.925	1.723,84
Termoplástico	7.742	7.533	1.027,77
Químico	3.082	1.359	2.267,48
Ótico	548	451	1.214,63
Outros	21.558	21.355	1.009,49
Total	105.284	88.796	1.185,68

Fonte: SAP/CGPRO/COISE

(*) Exceto mão-de-obra terceirizada e temporária.

(**) Inclusive Bens de Informática.

Seis anos depois, o volume recebido pelos colaboradores (salários + encargos + benefícios sociais) das indústrias de Duas Rodas ultrapassa os 20 milhões de dólares, aumento de 215%. Por sua vez, a quantidade de trabalhadores contratados cresce para 11.925, gerando um aumento de 125,8% no mesmo período (2000 a 2006).

Neste caso, a rendimento monetário *per capita* também cresceu para 1.723,84 dólares, um aumento de 39,5%. Nesta nova situação o rendimento *per capita* ainda é o segundo do PIM, só que desta vez perde para outro subsetor, o Químico.

A Tabela 22, a seguir, mostra o preço médio unitário das motocicletas mais exportadas pela indústria de Duas Rodas do PIM. Esses preços foram definidos utilizando-se o seguinte cálculo: o valor total exportado, por ano, de uma faixa de categoria de motocicletas (exemplo: motocicletas de 125 cilindradas até 250 cilindradas) dividido pela quantidade total de motocicletas exportadas nesse mesmo ano e nessa mesma faixa de categoria.

Tabela 22 – Preço Médio Unitário de Motocicleta, conforme a potência – 2000-2008

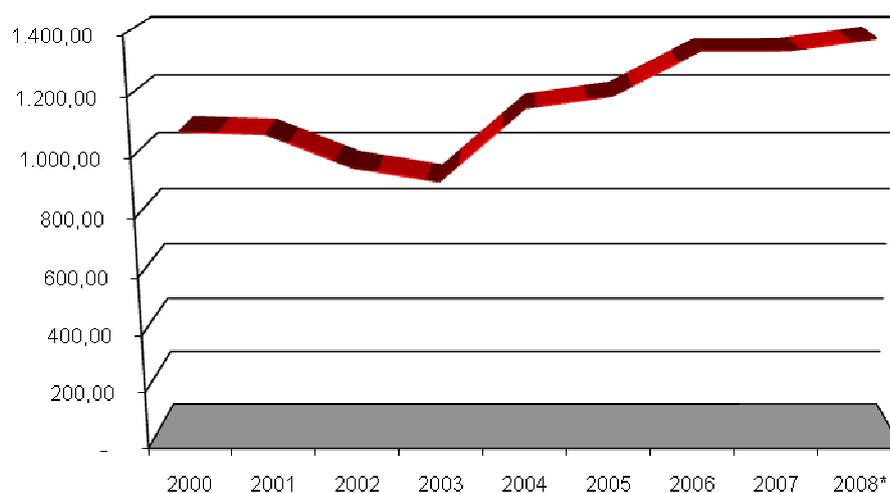
Descrição	Preço Unitário (em US\$)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
MOTOCICLETAS DE ATÉ 50CM3		1.210,00							
MOTOCICLETAS DE 50CM3 ATÉ 125CM3	1.070,82	1.062,08	949,94	903,46	1.148,38	1.189,01	1.335,55	1.336,47	1.375,74
MOTOCICLETAS DE 125CM3 ATÉ 250CM3	1.831,79	1.816,17	1.707,93	1.640,89	1.742,26	1.844,79	2.022,25	2.255,69	2.400,68
MOTOCICLETAS DE 250CM3 ATÉ 500CM3	2.895,67	2.833,84	2.424,62	1.989,52	2.493,72	2.656,67	3.012,11	3.157,34	3.280,06
MOTOCICLETAS DE 500CM3 ATÉ 800CM3					4.504,95	9.181,00	4.900,00	5.685,33	
MOTOCICLETAS ACIMA DE 800CM3			15.800,00			8.723,00		26.000,00	

(*) Dados Parciais até abril.

Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

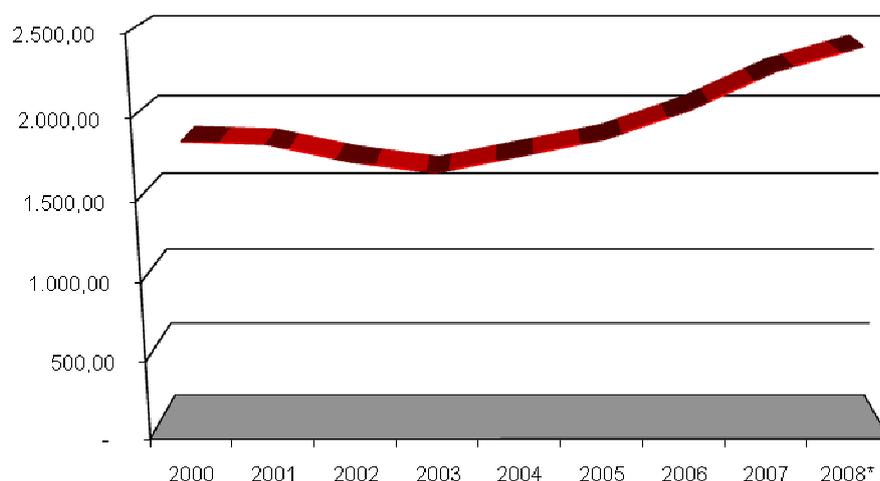
Com o aporte dos Gráficos 8 e 9 percebe-se que os preços experimentam uma queda no período 2001-2003, mas a partir do ano de 2003 verifica-se uma inflexão para cima em todas as duas faixas de motocicletas exportadas. A majoração de preços foi mais evidente nessa última categoria de motocicletas que vão 125 cilindradas até 250 cilindradas, com 31% de crescimento no período considerado.

Gráfico 8 – Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 50 até 125 cilindradas – Valores em US\$ 1,00



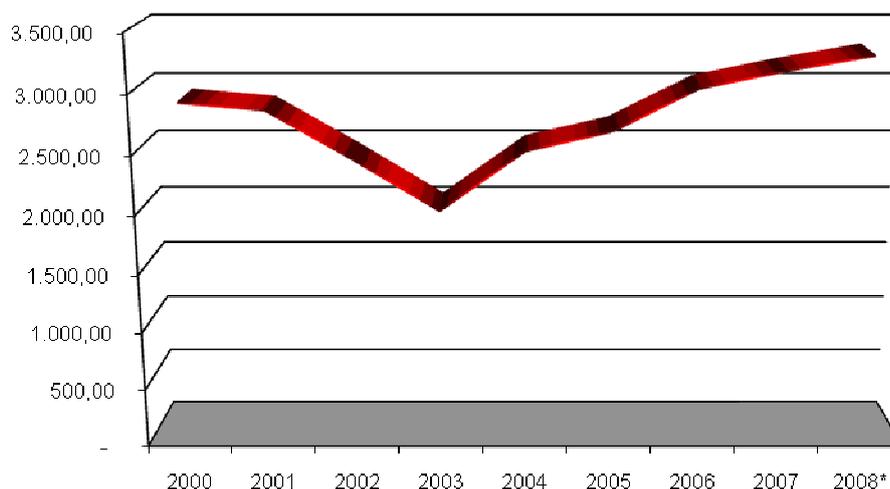
Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

Gráfico 9 – Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 125 até 250 cilindradas – Valores em US\$ 1,00



Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

Gráfico 10 – Evolução do preço médio unitário de exportação de motocicletas de 250 até 500 cilindradas – Valores em US\$ 1,00



Fonte: ALICEWEB, organizada pelo autor.

O crescimento dos preços não trouxe maiores implicações a competitividade da indústria de motocicleta, principalmente as de categorias de menor potência. Por quê? Ora, presume-se que os investimentos de grandes somas em novas tecnologias e qualificação de mão-de-obra foram às estratégias que melhor assegurou a ampliação do mercado de modo competitivo.

Até o ano de 2007 (com dados parciais do mês de dezembro, segundo a Suframa), a indústria de Duas Rodas empregava aproximadamente, 14.500 trabalhadores.

Conforme estudos de Nascimento e Pereira (2007), a maior empresa exportadora de motocicletas do PIM, a Moto Honda, possuía sete mil seiscentos e sete (7.607) trabalhadores formais, sendo que sete mil trezentos e três (7.303) eram homens e trezentos e quatro (304) mulheres. Isso mostra o poder de demanda de trabalho dessa empresa.

Enquanto a segunda empresa produtora e exportadora de motocicletas, a Yamaha Motor, também no mesmo período considerado, possuía mil seiscentos e oito (1.608) trabalhadores e trezentos e quinze (315) trabalhadoras, totalizando mil novecentos e vinte e três (1.923) trabalhadores. Os números mostram que se tem uma indústria bem estruturada, de grande importância na geração de emprego e renda, além de tributos.

Somando-se as quantidades das duas empresas chega-se ao valor de 8.911 homens e 619 mulheres, perfazendo um total de 9.530 trabalhadores. A predominância masculina deve-se ao tipo de trabalho requerido pelas linhas de produção, posto que a movimentação de blocos e peças pesadas exige-se força física masculina. Por isso desencoraja a maior parte das mulheres, a não ser nos departamentos administrativos, entre outros setores que a mulher pode muito executar as tarefas rotineiras não lhes causem maiores danos a sua saúde física.

A principal faixa etária onde se concentra o maior número de trabalhadores, tanto na Moto Honda, quanto na Yamaha Motor, é a de 25 a 35 anos. As pessoas que integram esta faixa etária encontram-se no auge da sua vida produtiva, daí a explicação dessa grande concentração de mão-de-obra contratada por essas empresas nessa faixa etária. Na Yamaha, essa faixa etária responde por 51,9% do total da mão-de-obra, seguida da faixa etária 35-45 anos, com 22,6%. A faixa etária de 15-25 anos apresentou participação de 19,3%, o que é um bom sinal, pois há uma absorção da mão-de-obra que está ingressando pela primeira vez no mercado de trabalho, dando-se continuidade ao ciclo dentro do mercado de trabalho. Na Moto Honda, a faixa etária de 25-35 anos, apresentou participação de 49,7%, resultado próximo ao da Yamaha, confirmando a faixa etária mais produtiva. Em segundo lugar, aparece a faixa etária 15-25, com 23,5% evidenciando mais uma vez a

preocupação com a mão-de-obra jovem, e em terceiro lugar, a faixa etária 35-45, com 19,5%.

Finalmente, com relação ao grau de escolaridade dos trabalhadores dessas indústrias, a maior parte possui o ensino médio completo ou já está cursando uma faculdade, mas sem habilitação técnica. Isto representa mais de 70% do quadro de funcionários tanto da Honda quanto da Yamaha. A participação dos trabalhadores com nível superior da Moto Honda, foi de 12,8% e da Yamaha, 9,8%. Há alguns anos atrás, esse percentual era insignificante, mas devido às exigências de mercado e ao processo de reestruturação produtiva ocorrido com a finalidade de atender a essas exigências, houve a necessidade de se contratar pessoal qualificado, onde cada vez mais cresce o número de trabalhadores com escolaridade elevada nas empresas que produzem produtos com grande incorporação de inovações tecnológicas e que também exportam.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Pólo Industrial de Manaus (PIM) é reconhecidamente como o local de maior densidade industrial da Região Norte do Brasil, por conta disto, variavelmente, sente os efeitos do processo de abertura comercial e das mutações das estruturas de produção industrial. Sem dúvida, por volta dos primeiros anos da década de 1990, as indústrias do PIM começavam a passar por um processo de reestruturação produtiva e de organização, com a intenção última de se adaptar a nova conjuntura internacional.

De fato, as empresas de motocicletas promoveram um grande esforço em quase todas as áreas de produção e da administração. Nesta perspectiva o conteúdo da demanda de mão-de-obra teve que levar em conta o tempo de escolaridade, posto que um trabalhador com menos anos de estudo teria muitas limitações em decodificar os novos processos de produção. Resulta que há uma predominância de trabalhadores com formação secundária, pelo menos com 11 anos de estudos.

Outro esforço veio por meio dos investimentos em máquina e equipamentos e ampliação de ações mercadológicas na tentativa de se fazer presente em mercados de maior densidade. Para isto, as empresas de maior destaque no

mercado de motocicletas investiram na abertura de concessionárias e assistência técnica.

Nesta linha de esforço, as empresas ampliaram os espaços para armazenagem de insumos ou de matérias-primas. Quando diante dessa impossibilidade recorria-se ao modo de organizar a produção por meio do *Just Time*. Isto traz uma redução do custo de armazenagem, de modo que tem implicações no aumento da produção, e por conseqüência, da produtividade da mão-de-obra. Para tanto, exige-se a qualificação da equipe técnica, gerencial e administrativa, além, é claro, de terceirizar algumas atividades, que antes eram tarefas obrigatórias da empresa.

Os resultados obtidos da reestruturação foi a ampliação da indústria, posto que mais empresas se implantaram no Pólo, tanto na produção de bens finais como na produção de bens intermediários, na tentativa de maximizar resultados positivos. Significa que a estrutura competitiva ganhou densidade, uma vez que as empresas fornecedoras de insumos se posicionaram próximo as suas demandantes. Resulta em uma redução de custo significativo para as montadoras de motocicletas.

Os dados mostram crescimento vertiginoso da indústria, de modo que se tem hoje uma produção anual superior a dois milhões de motocicletas. Parcela desta produção vem sendo internacionalizada, principalmente no mercado norte-americano, seguido pelo argentino. Significa que a produção doméstica, paulatinamente, vem ganhando competitividade internacional.

Por fim, a reestruturação produtiva das empresas surtiu os efeitos esperados, tanto que as exportações de motocicletas, além de acessórios e de peças de reposição ganharam dimensão na pauta do comércio exterior amazonense.

REFERÊNCIAS

ARBACHE, Jorge Saba & DE NEGRI, João Alberto. **Determinantes das Exportações Brasileiras: novas evidências**. Universidade de Brasília, 2000.

AVERBUG, André. **Abertura e integração comercial brasileira na década de 1990**. *Revista do BNDES*, n. 12. Rio de Janeiro, 2000.

AZEVEDO, André Filipe Z. de & PORTUGAL, Marcelo S. **Abertura comercial brasileira e instabilidade da demanda de importações**. UFRGS, 1997.

BARBOSA, Agnaldo de Sousa. et al. **Capital social, reestruturação produtiva e desenvolvimento econômico em um setor tradicional: a indústria de calçados paulista em dupla perspectiva**. IPES do Uni-FACEF/Centro Universitário de Franca, 2004.

BENCHIMOL, B. **Exportação da Amazônia Brasileira**. Manaus: Editora Valer. 1997.

CAIADO, Aurílio Sérgio C. **Reestruturação produtiva e localização industrial: a dinâmica industrial na RMSP entre 1985 e 2000**. Área ANPEC – área 5 Economia Regional e Economia Agrícola JEL-R11.

CORTEZ, Bruno Freitas & OLIVEIRA, Paulo André de Souza de. **Análise Sócio-Econômica das Comunidades de Baixa Renda do Município**. Escola Nacional de Ciências Estatísticas – ENCE – IBGE, 1999.

COUTINHO, Luciano e FERRAZ, João Carlos (coordenadores). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 2. ed. Campinas, SP: Papyrus, Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1994.

DELUIZ, Neise. **Formação do trabalhador: Produtividade & cidadania**. Rio de Janeiro, Ed. Shape , 1994.

DINIZ, Clélio Campolina. **Impactos territoriais da abertura externa, privatizações e reestruturação produtiva no Brasil**. Artigo, 1999.

FARIA, Cristiani Alves da C. **Competitividade do Brasil no comércio internacional de bens minerais**. UFRJ. 2000.

FREITAS, Maria Cristina P. de & PRATES, Daniela M. **A abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências**. Economia e Sociedade, Campinas, 2001.

GUIMARÃES, Nadya Araújo e MARTIN, Scott (organizadores). **Competitividade e desenvolvimento: atores e instituições locais**. São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 2001.

HIRST, Mônica & PINHEIRO, Letícia. **A política externa do Brasil em dois tempos**. Revista Brasileira Polít. Int. 38 (1): 5-23 [1995].

IAMAMOTO, Marilda V. **O serviço social na contemporaneidade: trabalho e formação profissional**. 6ª Ed. São Paulo, Cortez, 2003.

KON, Anita. **O comércio internacional da indústria de serviços: os impactos no desenvolvimento de países da América Latina**. *Cadernos PROLAM/USP* (ano 5 – vol. 2 – 2006), p.9 -47.

KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 5º ed. São Paulo. Pearson Education do Brasil. 2001.

LEITE, Elenice Monteiro. “**Reestruturação Produtiva, Trabalho e Qualificação no Brasil**”. *Educação e trabalho no capitalismo contemporâneo*. Lúcia Bruno, (org). São Paulo, Ed. Atlas, 1996.

LOMBARDI, Maria Rosa. **Reestruturação produtiva e condições de trabalho: percepções dos trabalhadores**. Artigo, 1997.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 1994.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

OLIVEIRA, L. A. P. **Dinâmica populacional na região amazônica**. In: H. A. de Moura (Org). **A Pesquisa Social na Amazônia: avanços, lacunas e prioridades**. Recife. FINDAJ. 1996, (Estudos e Pesquisa nº. 87).

PEDROSO, Márcia Nair Cerrote. **Reestruturação produtiva e a formação do novo trabalhador**. Artigo, 2006.

PELIANO, José C. Pereira. **Reestruturação produtiva e qualificação para o trabalho**. Artigo, 1997.

RAINELLI, Michel. **Comércio Internacional**. Barueri, SP: Manole Editora, 2004.

ROSA; FONTENELE e MELO. **O setor externo nordestino sob a ótica da competitividade relevada**. In: Antônio Lisboa Teles da Rosa et al (Org). **A indústria nordestina sob a ótica da competitividade sistêmica**. Fortaleza: EUFC/SUDENE/ACEP. 2000.

SOARES, Sergei. SERVO, Luciana M. S. & ARBACHE, Jorge Saba. **O que (não) sabemos sobre a relação entre abertura comercial e mercado de trabalho no Brasil**. Estudos Sociais do IPEA, 2001.

SÖDERSTEIN, Bo. **Economia Internacional**. São Paulo: Interciência. 1979.

SOUZA, N. J. **Desenvolvimento Econômico**. 4^o ed. São Paulo: Atlas. 1999

Referências Eletrônicas

www.aceam.com.br

www.suframa.gov.br

www.mdic.gov.br

www.ibge.gov.br

<http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br>

www.fieam.gov.br

www.abinee.com.br

www.abraciclo.com.br

ANEXOS

ANEXO 1

MOTO HONDA DA AMAZÔNIA LTDA



UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ANÁLISE

A Prefeitura Municipal de Manaus, por meio de sua Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social, e em parceria com o Departamento de Economia da Universidade Federal do Amazonas – UFAM, e ainda, com o apoio importante do Centro das Indústrias do Estado do Amazonas (CIEAM), objetiva diagnosticar o perfil da mão-de-obra ocupada no **Pólo Industrial de Manaus**. Para tanto, contamos com a vossa colaboração no sentido de responder este questionário, posto que as informações requeridas sobre os colaboradores (funcionários), vinculados a sua empresa industrial, servirão de base para que a Secretária possa realizar políticas de qualificação de mão-de-obra, política de geração de emprego e renda e política de alocação de mão-de-obra, a partir de estudos prévios consistentes. Enfim, cabe ressaltar que as informações prestadas serão de uso exclusivo para esses fins e, posteriormente, os resultados do estudo serão disponibilizados para o CIEAM.

Os questionários preenchidos deverão ser devolvidos até 30/01/2007, para os seguintes endereços eletrônicos dos professores **Luiz Roberto Coelho Nascimento** e **José Raimundo Gomes Pereira** responsáveis pela coordenação deste estudo: luiz.roberto@ufam.edu.br ou jrpereira@ufam.edu.br ou se preferir pode ser postado ou entregue no Departamento de Economia e Análise (DEA) da Faculdade de Estudos Sociais, na Av. General Rodrigo Octávio Jordão Ramos, 3000 – Campus Universitário – Coroado.

Atenciosamente

Prof. José Raimundo Gomes Pereira

Prof. Luiz Roberto Coelho Nascimento

QUESTIONÁRIO

1. Indique qual o setor produtivo encontra-se inserida a sua empresa:

- Eletroeletrônico (áudio e vídeo)
- Informática
- Duas rodas
- Termoplástico
- Químico
- Bebidas
- Relojoeiro
- Outros (discriminar): _____

2. Quantos colaboradores estão ocupados na empresa?

Masculino: **7.303**

Feminino: **304**

3. Preencha o quadro com o número de colaboradores da empresa, segundo a faixa etária.

Faixa etária	Número de colaboradores
15 a menos 25 anos	1.794
25 a menos 35 anos	3.788
35 a menos 45 anos	1.488
mais de 45 anos	537

4. Preencha o quadro o número de colaboradores da empresa, segundo os graus de escolaridade.

Escolaridade	Número de colaboradores
Fundamental	282
Secundário	6.346
- Curso técnico	634
- Acadêmico (sem habilitação técnica)	5.712
Superior Concluído	979
- Licenciatura	-
- Bacharelado (nome)	-

5. Indique abaixo o número de colaboradores, segundo o tipo de vínculo empregatício.

- i) Contratados formalmente, por tempo indeterminado: **7.607**
- ii) Contratados formalmente, por tempo determinado: -
- iii) Contratados temporários (terceirizados): **116**
- iv) Estagiários: **169**

6. Empregando uma escala de importância de 1 a 5, indique os critérios adotados pela empresa no processo de seleção e contratação de seus colaboradores.
Escala: (1) Sem importância; (2) Pouca importância; (3) Importante; (4) Muito importante; (5) Essencial.

Critérios:

Operacional

- i) Escolaridade (**4**)
- ii) Experiência profissional na área (**2**)
- iii) Bilingüe (**1**)
- iv) Escolaridade, bilingüe e experiência profissional na área (**1**)

Técnico

- i) Escolaridade (**5**)
- ii) Experiência profissional na área (**3**)
- iii) Bilingüe (**3**)
- iv) Escolaridade, bilingüe e experiência profissional na área (**3**)

7. No primeiro semestre de 2006 as demissões ocorreram com maior frequência por conta

- i) da redução da produção ();
- ii) da automação da produção ();
- iii) da transferência de linha de produção para outras unidades fora de Manaus ();
- iv) de outros motivos: **Rotatividade normal da empresa (6% ao ano)**

8. Indique o número de colaboradores na empresa, por tempo de contrato formal:

Faixa temporal	Número de colaboradores
Menos de 1 anos	1.143
De 1 a menos de 4 anos	3.058
De 4 a menos de 10 anos	2.327
Mais de 10 anos	1.079

9. Indique as principais dificuldades encontradas pela empresa na seleção e contratação de colaboradores:

Operacional

i) Falta de experiência ()

ii) Grau de escolaridade insuficiente (X)

iii) Insuficiência no domínio de uma língua estrangeira ()

iv) Outros: _____

Técnica

i) Falta de experiência ()

ii) Grau de escolaridade insuficiente (X)

iii) Insuficiência no domínio de uma língua estrangeira ()

iv) Outros: **Formação em Engenharia Mecânica**

ANEXO 2

YAMAHA MOTOR DA AMAZÔNIA LTDA



UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ANÁLISE

A Prefeitura Municipal de Manaus, por meio de sua Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social, e em parceria com o Departamento de Economia da Universidade Federal do Amazonas – UFAM, e ainda, com o apoio importante do Centro das Indústrias do Estado do Amazonas (CIEAM), objetiva diagnosticar o perfil da mão-de-obra ocupada no **Pólo Industrial de Manaus**. Para tanto, contamos com a vossa colaboração no sentido de responder este questionário, posto que as informações requeridas sobre os colaboradores (funcionários), vinculados a sua empresa industrial, servirão de base para que a Secretária possa realizar políticas de qualificação de mão-de-obra, política de geração de emprego e renda e política de alocação de mão-de-obra, a partir de estudos prévios consistentes. Enfim, cabe ressaltar que as informações prestadas serão de uso exclusivo para esses fins e, posteriormente, os resultados do estudo serão disponibilizados para o CIEAM.

Os questionários preenchidos deverão ser devolvidos até 30/01/2007, para os seguintes endereços eletrônicos dos professores **Luiz Roberto Coelho Nascimento** e **José Raimundo Gomes Pereira** responsáveis pela coordenação deste estudo: luiz.roberto@ufam.edu.br ou jrpereira@ufam.edu.br ou se preferir pode ser postado ou entregue no Departamento de Economia e Análise (DEA) da Faculdade de Estudos Sociais, na Av. General Rodrigo Octávio Jordão Ramos, 3000 – Campus Universitário – Coroado.

Atenciosamente

Prof. José Raimundo Gomes Pereira

Prof. Luiz Roberto Coelho Nascimento

YAMAHA MOTOR DA AMAZÔNIA LTDA
QUESTIONÁRIO

1. Indique qual o setor produtivo encontra-se inserida a sua empresa:

- Eletroeletrônico (áudio e vídeo)
- Informática
- Duas rodas
- Termoplástico
- Químico
- Bebidas
- Relojoeiro
- Outros (discriminar): _____

2. Quantos colaboradores estão ocupados na empresa?

Masculino: 1608

Feminino: 315

Total: 1923

3. Preencha o quadro com o número de colaboradores da empresa, segundo a faixa etária.

Faixa etária	Número de colaboradores
15 a menos 25 anos	373
25 a menos 35 anos	999
35 a menos 45 anos	435
mais de 45 anos	116
Total	1923

4. Preencha o quadro o número de colaboradores da empresa, segundo os graus de escolaridade.

Escolaridade	Número de colaboradores
Fundamental	77
Secundário	1637
- Curso técnico	180
- Acadêmico (sem habilitação técnica)	1457
Superior Concluído	190
- Licenciatura	
- Bacharelado (nome)	190

5. Indique abaixo o número de colaboradores, segundo o tipo de vínculo empregatício.

- i) Contratados formalmente, por tempo indeterminado: 1746
- ii) Contratados formalmente, por tempo determinado: 50 (aprendizes)
- iii) Contratados temporários (terceirizados): 108
- iv) Estagiários: 19

6. Empregando uma escala de importância de 1 a 5, indique os critérios adotados pela empresa no processo de seleção e contratação de seus colaboradores.

Escala: (1) Sem importância; (2) Pouca importância; (3) Importante; (4) Muito importante; (5) Essencial.

Critérios:

- i) Escolaridade (4)
- ii) Experiência profissional na área (4)
- iii) Bilingüe (3)
- iv) Escolaridade, bilingüe e experiência profissional na área (4)

7. No primeiro semestre de 2006 as demissões ocorreram com maior frequência por conta

- i) da redução da produção ();
- ii) da automação da produção ()
- iii) da transferência de linha de produção para outras unidades fora de Manaus ()
- iv) de outros motivos: **Não atendimento às necessidades da empresa por parte dos demitidos.**

8. Indique o número de colaboradores na empresa, por tempo de contrato formal:

Faixa temporal	Número de colaboradores
Menos de 1 anos	623
De 1 a menos de 4 anos	816
De 4 a menos de 10 anos	425
Mais de 10 anos	59

9. Indique as principais dificuldades encontradas pela empresa na seleção e contratação de colaboradores:

- i) Falta de experiência (X)
- ii) Grau de escolaridade insuficiente ()
- iii) Insuficiência no domínio de uma língua estrangeira (X)
- iv) Outros: _____