

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

OS IMPACTOS DA ABERTURA ECONÔMICA NA ZONA
FRANCA DE MANAUS E O DESEMPENHO DO SETOR
EXTERNO DOS PÓLOS ELETROELETRÔNICO E DE DUAS
RODAS NO PERÍODO DE 1990 A 2004.

MARCELO MAGALDI ALVES

MANAUS
2005

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

MARCELO MAGALDI ALVES

OS IMPACTOS DA ABERTURA ECONÔMICA NA ZONA
FRANCA DE MANAUS E O DESEMPENHO DO SETOR
EXTERNO DOS PÓLOS ELETROELETRÔNICO E DE DUAS
RODAS NO PERÍODO DE 1990 A 2004.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Federal do Amazonas como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional.

Orientadora: Prof^a Dr^a Maria Izabel de Medeiros Valle

MANAUS
2005

MARCELO MAGALDI ALVES

OS IMPACTOS DA ABERTURA ECONÔMICA NA ZONA
FRANCA DE MANAUS E O DESEMPENHO DO SETOR
EXTERNO DOS PÓLOS ELETROELETRÔNICO E DE DUAS
RODAS NO PERÍODO DE 1990 A 2004.

Dissertação apresentada ao Programa de
Pós-Graduação em Desenvolvimento
Regional da Universidade Federal do
Amazonas como requisito parcial para a
obtenção do título de Mestre em
Desenvolvimento Regional.

Aprovado em 15 de dezembro de 2005

BANCA EXAMINADORA

Prof^ª. Dra. Maria Izabel de Medeiros Valle, Orientadora
Universidade Federal do Amazonas

Prof. Dr. Mozarth Corrêa de Mello Junior
UNINILTON LINS - Amazonas

Prof. Dr. Sylvio Mario Puga Ferreira
Universidade Federal do Amazonas

Dedico este trabalho aos meus filhos Elena, João e ao pequeno Dudu.

AGRADECIMENTOS

Iniciei o curso de Mestrado em Desenvolvimento Regional pela Universidade Federal do Amazonas em fevereiro de 2003 e gostaria de agradecer a várias pessoas que me ajudaram a concluí-lo.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer à Cleísa, grande companheira e amiga de quase vinte anos, que contribuiu, não somente para a conclusão da dissertação, como também na elaboração da monografia de conclusão do curso de graduação em Ciências Econômicas.

Aos professores do Mestrado, em especial aos coordenadores pelos auxílios por eles prestados ao longo do curso. Ao professor Reinaldo Gonçalves que ministrou a disciplina Economia Internacional e que sugeriu, nas suas aulas, o tema apresentado neste trabalho. Agradeço ao professor Luiz Roberto que muito ajudou na realização deste trabalho, participando da banca de qualificação do projeto, contribuindo para melhorar o trabalho de dissertação. Aos demais professores do curso que, também, contribuíram ao longo do mestrado: Luiz Henrique, Raimundo Santos, Ricardo Nogueira, Francisco Rodrigues, Rosalvo Bentes entre outros.

Ao professor Rodemarck que muito contribuiu, abrindo sua vasta e diversificada biblioteca, emprestando-me, por um longo período, vários livros. Ao pessoal da Suframa pelos dados e relatórios enviados. Ao professor Antonio Gadelha pelo material emprestado.

Agradeço à Izabel e à Paula pela ajuda e apoio que me deram ao longo de toda a minha vida, à Rosilene e ao Heyrton Bessa pelos ensinamentos e pela grande força durante os anos de graduação, sem os quais não seria possível a realização deste trabalho.

Por fim, agradeço a minha orientadora professora Izabel Valle pela competência com que ministrou a disciplina Capitalismo e Desenvolvimento e, principalmente, pela forma como me orientou neste trabalho de pesquisa, sendo solidária em momentos difíceis que passei ao longo do curso e em cujos ensinamentos, incentivos e forma de atuar foram

imprescindíveis para a realização deste trabalho e que influenciarão a minha trajetória profissional para sempre.

RESUMO

A política brasileira de abertura ao exterior, implementada pelo governo na década de 1990, colocou a produção do Pólo Industrial de Manaus em grande concorrência com similares importados, de preços competitivos e qualidade, gerando assim uma crise na região. Os efeitos da crise foram sentidos tanto pelo comércio, que deixou de atrair turistas de outras regiões do país, como pela indústria que observou uma grande queda no faturamento global. Para superar a crise, o governo tomou uma série de medidas que visaram garantir a permanência do modelo Zona Franca de Manaus, com destaque para a substituição dos índices mínimos de nacionalização pelo processo produtivo básico, criação do EIZOF - Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus e do PEXPAM - Programa de Exportação para a Amazônia. Essas medidas, além de aumentarem o número de trabalhadores do Pólo Industrial de Manaus, continham, no seu bojo, incentivos para ampliar as exportações das empresas instaladas na cidade. Este trabalho apresenta a evolução das exportações das empresas instaladas em Manaus, com destaque para os pólos eletroeletrônico e de duas rodas, responsáveis por grande parte da produção do PIM. O período de análise vai de 1990 até 2004, década marcada por grandes transformações na região. Os efeitos dessas transformações serão analisados por meio de indicadores econômicos e sociais. Observa-se, ao longo do período de análise, um incremento nas exportações das empresas do PIM. Entretanto, a participação das exportações no faturamento das empresas ainda é muito pequena, mantendo a característica inicial do modelo Zona Franca de Manaus de atender, fundamentalmente, o mercado interno brasileiro.

Palavras-chave: Zona Franca de Manaus, abertura econômica, crise, exportações.

ABSTRACT

The Brazilian politics of opening to the exterior, implemented for the government in 90's decade, placed the production of the Manaus Industrial Pole in great competition with imported similars, competitive prices and quality, generating a crisis in the region. The effect of the crisis had been felt in such a way by the commerce, that have not attracted tourist of other regions of the country, as for the industry that observed a great fall in the global invoicing. To surpass the crisis, the government took a series of measures that they had aimed at to guarantee the permanence of the Manaus Free Trade Zone model, with prominence for the substitution of the minimum indices of nationalization for basic the productive process, creation of the EIZOF - International Warehouse of Manaus Free Trade Zone and the PEXPAM - Exportation for the Amazon Program. These measures, besides increasing the number of workers of the Manaus Industrial Pole, contained, in its bulge, incentives to extend the exportations of the companies installed in the city. The present work presents exportations evolution of the companies installed in Manaus, with prominence for the eletronic pole and two wheels, responsible the PIM great part of the production. The period of analysis goes from 1990 up to 2004, decade marked for great transformations in the region. The effect of these transformations will be analyzed by means of economic and social pointers. It is observed, to the long one of the period of analysis, an increment in the exportations of the companies of the PIM. However, the participation of the exportations in the invoicing of the companies still is very small, keeping the initial characteristic of the Manaus Free Trade Zone model to take care of, basically, the Brazilian domestic market.

Key words: Manaus Free Trade Zone, economics open, crisis, exportation.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Evolução do ICM arrecadado no Amazonas e Pará (Cr\$ 1.000).....	25
Quadro 2: Balança comercial do Amazonas (1968-1978) - US\$ 1.000.....	26
Quadro 3: Participação das exportações do Amazonas sobre as exportações do Brasil. – 1968 – 1978.....	27
Quadro 4: Índices de Nacionalização de alguns produtos industrializados na ZFM.	28
Quadro 5: Pessoal ocupado por setor de atividade.....	30
Quadro 6: Faturamento do setor Industrial da Zona Franca de Manaus – 1988/1990 - Faturamento em US\$ milhões.....	31
Quadro 7: Tarifas de importação em %.....	34
Quadro 8: Arrecadação Anual de ICMS. Valores em US\$ 1.000.....	39
Quadro 9: Evolução do faturamento por setor de 1990 a 2004 em US\$ 1.000	42
Quadro 10: Mão-de-obra por setor de 1990 a 2004.	47
Quadro 11: Percentual de trabalhadores por faixa salarial	50
Quadro 12: Balança comercial do PIM	59
Quadro 13: Participação das exportações no faturamento do PIM.....	62
Quadro 14: Exportações do Brasil, do Amazonas e do PIM	66
Quadro 15: Origem da tecnologia.	69
Quadro 16: Exportações do pólo eletroeletrônico.....	71
Quadro 17: Balança comercial do pólo eletroeletrônico	73
Quadro 18: Exportações sobre o faturamento do pólo de duas rodas.	75
Quadro 19: Balança comercial do pólo de duas rodas	77

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Faturamento dos principais pólos de Manaus	43
Gráfico 2: Evolução da mão-de-obra empregada no PIM, no pólo eletroeletrônico e no pólo de duas rodas.....	49
Gráfico 3: Exportações do Amazonas para o Mercosul e para os Estados Unidos.	56
Gráfico 4: Balança comercial do PIM.....	61
Gráfico 5: Percentual do faturamento nos mercados interno e externo	64
Gráfico 6: Mercado consumidor do pólo eletroeletrônico	72
Gráfico 7: Mercado do pólo de duas rodas.....	76

LISTA DE SIGLAS

BASA	Banco da Amazônia
EIZOF	Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus
FMI	Fundo Monetário Internacional
ICMS	Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
PEXPAM	Programa de Exportação para a Amazônia
PIB	Produto Interno do Brasil
PIM	Pólo Industrial de Manaus
PPB	Processo Produtivo Básico
PUC-RJ	Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SUFRAMA	Superintendência da Zona Franca de Manaus
ZFM	Zona Franca de Manaus

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
CAPÍTULO 1	19
A ZONA FRANCA DE MANAUS NO PERÍODO QUE ANTECEDEU A POLÍTICA BRASILEIRA DE ABERTURA AO EXTERIOR	19
1.1 A CRIAÇÃO DA ZONA FRANCA DE MANAUS	20
1.2 ESTADO NACIONAL E ECONOMIA REGIONAL: A ZONA FRANCA DE MANAUS.....	22
1.3 ANÁLISE DO EMPREGO E DA RENDA NOS ANOS 1970/1980.....	29
1.4 FATURAMENTO DAS EMPRESAS DE MANAUS.....	31
1.5 POLÍTICA BRASILEIRA DE ABERTURA AO EXTERIOR	33
CAPÍTULO 2	38
OS EFEITOS DA ABERTURA ECONÔMICA E AS MEDIDAS PARA A SUPERAÇÃO DA CRISE.....	38
2.1 OS IMPACTOS DA ABERTURA ECONÔMICA NO COMÉRCIO DA ZONA FRANCA DE MANAUS	39
2.2 O SETOR INDUSTRIAL E A ABERTURA ECONÔMICA.....	40
2.3 INDICADORES DE EMPREGO E RENDA.....	46
2.4 AJUSTES NO MODELO ZONA FRANCA DE MANAUS.....	51
2.5 A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E A ZONA FRANCA DE MANAUS.....	54
CAPÍTULO 3	58
EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO PÓLO ELETROELETRÔNICO E DE DUAS RODAS.....	58
3.1 A ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL.....	59
3.2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DAS INDÚSTRIAS DO PIM... 62	62
3.3 O COMÉRCIO INTERNACIONAL DO ESTADO DO AMAZONAS	65
3.4 ORIGEM DA TECNOLOGIA	68
3.6 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO PÓLO DE DUAS RODAS 74	74
3.7 BALANÇA COMERCIAL DO PÓLO DE DUAS RODAS.....	77
CONCLUSÃO.....	79
REFERÊNCIAS.....	84
ANEXOS.....	87

INTRODUÇÃO

O processo de industrialização do Brasil foi marcado pela atuação do Estado na economia. A partir de 1930, com o início do governo Vargas, o país passou a implementar políticas econômicas voltadas para incentivar o parque industrial brasileiro.

Esse processo se desenvolveu por meio do modelo de substituição de importações, fundamentado na proteção da indústria local nascente da concorrência de produtos importados. A chegada de Vargas ao poder representou um momento importante para o desenvolvimento do Brasil, pois modificou as relações internacionais do país, já que o modelo de substituição de importações tinha sua dinâmica voltada para o mercado interno brasileiro, diferentemente do modelo primário-exportador, que predominou até 1930, tornando o Brasil dependente da demanda externa.

Neste contexto, na década de 50, o governo federal criou a Zona Franca de Manaus, objetivando minimizar as desigualdades regionais verificadas no Brasil, promover o desenvolvimento econômico do Estado do Amazonas, além de criar condições para a consolidação do modelo de substituição de importações, na medida em que sua produção industrial abasteceria o mercado nacional. Com os incentivos fiscais concedidos pelo governo, várias indústrias se instalaram na região, formando pólos, tendo como principal segmento o eletroeletrônico, responsável por grande parte da produção industrial de Manaus.

As empresas instaladas no Pólo Industrial de Manaus, que investiram na região amazônica nos anos 70, encontraram um ambiente favorável ao seu crescimento. Além dos incentivos fiscais, as barreiras à entrada de produtos estrangeiros protegeram as indústrias brasileiras da concorrência de similares importados. Entre 1970 e 1990, portanto, o protecionismo vigente e os incentivos fiscais propiciaram o desenvolvimento da indústria e do comércio na Zona Franca de Manaus.

A criação da Zona Franca de Manaus modificou as relações econômicas do Amazonas. O comércio internacional teve início no século XVII com as chamadas “drogas do sertão” e outros produtos agrícolas vendidos no mercado internacional. O ciclo da borracha ampliou as exportações do Amazonas, que passou a produzir um produto primário de grande aceitação no mercado internacional. Com os incentivos fiscais da Zona Franca de Manaus, a região atraiu várias empresas que realizaram investimentos para produzir bens industrializados e abastecer o mercado interno brasileiro.

Com a abertura econômica iniciada nos anos 90, surgiu uma nova fase do modelo Zona Franca de Manaus. Com o avanço do processo de globalização e a redução das barreiras alfandegárias, as indústrias brasileiras ficaram expostas à concorrência de produtos importados de qualidade superior e preços competitivos.

Neste contexto, aumenta o poder das empresas transnacionais e da lógica do mercado, reduzindo os investimentos públicos e a participação direta do Estado na economia. No caso brasileiro, o governo deixa de ser produtor de bens e serviços para apenas regular os principais setores da economia. Para fazer parte do mundo globalizado é necessário, ainda, controlar a inflação e manter a estabilidade financeira, monetária, fiscal e cambial. A redução das barreiras alfandegárias e o aumento do comércio internacional modificaram o comportamento dos agentes econômicos, mudaram os hábitos dos consumidores, alteraram a estrutura produtiva das empresas e modificaram a forma de governo dos países. O combate à

inflação passou a ser a principal meta de política econômica do governo e é contida com elevadas taxas de juros que inibem o consumo dos brasileiros.

A nova forma de atuação do Estado na economia e a ampliação da concorrência internacional afetaram o desempenho das empresas instaladas em Manaus, que se viram obrigadas a buscar novas estratégias e mercados para aumentar suas vendas. Surgiu, a partir desse momento, a necessidade da adoção de medidas, por parte do governo, para adaptar o Pólo Industrial de Manaus a esse novo contexto, destacando-se a criação do PPB (processo produtivo básico), do PEXPAM (Programa de incentivo as exportações), dentre outras. A implementação e os efeitos dessas medidas serão discutidos ao longo deste trabalho.

O PEXPAM, por exemplo, possibilitou a busca de novos mercados, ampliando as vendas das empresas de Manaus no mercado internacional globalizado. Dessa forma, o trabalho aqui apresentado procederá à análise sobre as exportações das empresas do Pólo industrial de Manaus, tendo como referência o pólo eletroeletrônico e o de duas rodas. Esta análise será feita por meio de indicadores que possibilitarão avaliar a evolução das exportações e importações do Estado do Amazonas, das empresas localizadas em Manaus e, especificamente, das empresas do pólo eletroeletrônico e do pólo de duas rodas. A análise será feita, também, por meio de indicadores de emprego, renda e faturamento das empresas no período de 1990 a 2004.

Portanto, busca-se, aqui, responder às seguintes questões: Qual a participação das exportações das empresas do PIM no comércio internacional do Estado do Amazonas? Qual a participação das exportações sobre o faturamento total das indústrias de Manaus? Como o desempenho da economia brasileira afeta a balança comercial das empresas de Manaus?

Para responder às questões de pesquisa, este trabalho tem por objetivo geral avaliar a participação das exportações sobre o faturamento das empresas do Pólo Industrial de Manaus, no período de 1990 a 2004, e ainda os seguintes objetivos específicos:

1º) Demonstrar a participação das exportações das indústrias de Manaus sobre as exportações do Estado do Amazonas.

2º) Avaliar a participação do volume de exportações sobre o faturamento total das empresas de duas rodas e do pólo eletroeletrônico no período de 1990 a 2004.

3º) Comparar os indicadores econômicos e sociais do pólo de duas rodas com o pólo eletroeletrônico.

Para cumprir os objetivos aqui determinados, foi necessário fazer um levantamento bibliográfico em jornais, revistas, periódicos, livros, artigos, teses, monografias e dissertações, cujos temas estivessem relacionados com as transformações econômicas ocorridas no período, com o aumento das relações internacionais e ainda com o surgimento da Zona Franca de Manaus, com o pólo eletroeletrônico e com o pólo de duas rodas.

No segundo momento foi realizado levantamento de dados secundários existentes na *Internet*, nos endereços eletrônicos no Banco Central do Brasil, da Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA, do Ministério do Desenvolvimento, do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, dentre outros.

As variáveis pesquisadas foram: faturamento, nível de emprego e salário, importação e exportação das indústrias do Pólo Industrial de Manaus, do pólo eletroeletrônico e do pólo de duas rodas, e ainda, o total exportado pelo Brasil e pelo Amazonas.

Para responder às questões de pesquisa foi necessário, ainda, comparar o crescimento a analisar as variáveis aqui descritas. Foram analisados vários indicadores que possibilitaram o cálculo da participação percentual das exportações e importações sobre o faturamento dos pólos de duas rodas e eletroeletrônico, ou seja, a participação do mercado brasileiro e das exportações sobre o faturamento total das empresas do pólo eletroeletrônico e de duas rodas, e, ainda, a participação percentual das exportações dessas indústrias de Manaus no total

exportado pelo Amazonas. Os indicadores estão apresentados neste trabalho em planilhas, tabelas e gráficos.

O comportamento dos indicadores das indústrias de Manaus foi comparado com o crescimento do Produto Interno Bruto do Brasil. A hipótese é que o volume exportado pelas indústrias de Manaus depende das oscilações ocorridas no mercado interno brasileiro, ou seja, o bom desempenho da economia brasileira reduz as exportações das indústrias de Manaus e, inversamente, quando a taxa de crescimento da economia brasileira é baixa, as empresas utilizam sua capacidade ociosa para aumentar as exportações.

A análise dos indicadores permitirá ampliar a discussão acerca dos efeitos da globalização sobre as empresas de Manaus. A globalização vem sendo estudada por diversos autores. Gonçalves (2003), por exemplo, discute os efeitos da globalização e a herança neoliberal deixada ao governo de Luiz Inácio da Silva, apontando alternativas corajosas e polêmicas para o Brasil. Já Santana (1999), estuda as origens, a evolução e os reflexos da globalização que tem afetado o mundo inteiro, analisando, ainda, o plano de estabilidade do governo Fernando Henrique Cardoso, os acordos com o FMI e os problemas atuais da economia brasileira.

Em relação à literatura recente sobre o modelo Zona Franca de Manaus destacam-se os trabalhos de Botelho (2001) que discute a estrutura de incentivos fiscais do projeto Zona Franca e a questão da interiorização do desenvolvimento; de Andrade (1999) que estuda a cadeia produtiva para a indústria de eletroeletrônicos de Manaus, destacando, ainda, a importância do Processo Produtivo Básico (PPB) para a Zona Franca com a abertura econômica; de Arifin e Figueiredo (2002) que afirmam existir inovação tecnológica nas indústrias de Manaus; de Valle (2000) que estuda os efeitos da globalização na cadeia produtiva das indústrias do pólo eletroeletrônico de Manaus, dentre outros. Benchimol (2000), que apresenta dados sobre o comércio exterior da Amazônia Brasileira.

No primeiro capítulo deste trabalho, optou-se por fazer uma análise de indicadores de desempenho da Zona Franca de Manaus, no período que antecedeu a política brasileira de abertura ao exterior dos anos 1990. Discute-se a importante participação do Estado brasileiro que, com a criação da Zona Franca de Manaus, acabou com a estagnação econômica verificada na região desde a decadência da borracha. Discute-se a participação das exportações do Amazonas nas exportações globais do Brasil ao longo dos anos 1970.

No segundo capítulo são analisados os dados referentes aos impactos da abertura econômica nas indústrias e no comércio de Manaus, assim como suas origens e as mudanças estruturais necessárias para a superação da crise dos anos 1990. Esses impactos são analisados por meio de indicadores sócio-econômicos do Pólo Industrial de Manaus.

No terceiro capítulo são apresentados os indicadores de evolução do comércio internacional das indústrias de Manaus. São analisados os dados globais das empresas do Pólo Industrial de Manaus, do pólo eletroeletrônico, de duas rodas, a evolução das exportações do Estado do Amazonas e a comparação entre o desempenho dos referidos pólos. Por fim, na conclusão, procura-se cumprir os objetivos e responder às questões de pesquisa com base nos dados apresentados ao longo do trabalho.

CAPÍTULO 1

A ZONA FRANCA DE MANAUS NO PERÍODO QUE ANTECEDEU A POLÍTICA BRASILEIRA DE ABERTURA AO EXTERIOR

A comercialização das drogas do sertão pode ser considerada como o marco inicial do Amazonas nas suas relações com o resto do mundo. Segundo Benchimol (2000), este período iniciou-se em 1616 e foi até o ano de 1750. Nos anos seguintes, o desenvolvimento da agricultura e a produção de cacau, algodão, a pesca, dentre outros, contribuíram para a inserção do Amazonas no mercado brasileiro e internacional. O ciclo da borracha propiciou grande crescimento econômico para o Amazonas em meados do século XIX até aos primeiros anos do século XX. A produção amazonense era destinada ao mercado internacional, para a indústria automobilística.

Ao longo do século XX, várias medidas foram tomadas para o desenvolvimento do Amazonas, destacando-se a criação da Superintendência de Defesa da Borracha; a Superintendência da Valorização Econômica; a instituição do Banco da Amazônia (BASA) e a criação da Zona Franca de Manaus. Durante o período que compreende o início da produção

das “drogas do sertão” até o fim do ciclo da borracha, o crescimento do Amazonas foi gerado por meio das exportações de produtos primários.

Observa-se, aqui, que as relações econômicas do Estado ocorriam com o mercado externo e só fracamente com a economia nacional. O comércio seria alterado no pós-guerra, com a adoção de uma política de desenvolvimento para a Amazônia, levada a cabo pelo governo militar, em termos de “imigração”, “intervenção”, “ocupação”, etc.

Após a *débâcle* da borracha, a região sofreu os efeitos da estagnação econômica por quase meio século e foi levada à superação com a execução de “grandes projetos”, entre os quais se destaca a Zona Franca de Manaus.

1.1 A CRIAÇÃO DA ZONA FRANCA DE MANAUS

A criação da Zona Franca de Manaus, proposta pela Lei nº 3.173, de 06 de junho de 1957, de autoria do Deputado Francisco Pereira da Silva, modificou as relações do Amazonas com o resto do mundo. O governo federal criou, em Manaus, uma zona franca para armazenamento, guarda ou conservação, beneficiamento e retirada de mercadorias estrangeiras destinados ao consumo interno da Amazônia, assim como dos países limítrofes do Brasil. Esta ação do governo federal, portanto, possibilitou o comércio de produtos importados na região, já que os mesmos estavam isentos de impostos federais, municipais e estaduais.

Através do Decreto-Lei nº 288 de 28 de fevereiro de 1967, o governo concedeu uma série de incentivos fiscais, ampliando e reformulando a zona franca. O artigo 1º deste Decreto diz que

a Zona Franca de Manaus é uma área de livre comércio de importação e exportação e de incentivos fiscais especiais, estabelecida com a finalidade de criar no interior da Amazônia, um centro industrial, comercial e agropecuário dotado de condições econômicas que permitam seu desenvolvimento, em face dos fatores locais e da grande distância que se encontram os centros consumidores de seus produtos. (ASFRAMA, s.d., p. 42).

Na década de 1970, com a concessão dos incentivos fiscais, várias empresas multinacionais e transnacionais investiram na capital amazonense, alterando as relações econômicas internacionais do Estado do Amazonas, que passou a produzir bens industrializados para abastecer o mercado doméstico.

Para Valle (2000, p. 107),

a instalação de empresas industriais transnacionais, no início dos anos 70, assinala a presença hegemônica dos investimentos estrangeiros na região. Japoneses, coreanos, americanos e europeus penetram no mercado brasileiro fazendo de Manaus sua “plataforma de exportação” para todo o território nacional.

Neste período iniciou-se um novo modelo para desenvolver o Amazonas. A partir da criação da Zona Franca de Manaus, as relações econômicas do Estado se modificaram, na medida em que deixou de depender dos produtos naturais da região, para produzir bens industrializados, com matéria-prima importada do exterior com o propósito de atender à demanda do mercado brasileiro.

A criação da Zona Franca de Manaus teve como um dos principais objetivos reduzir as desigualdades regionais existentes no Brasil. Botelho (2001) afirma que a doutrina do desenvolvimento regional estabelece metas e objetivos a serem atingidos com o surgimento deste novo projeto: aumento no nível de renda, produto e emprego, aumento na arrecadação de impostos, dentre outros. Valle (2000, p.02) afirma que

a implantação da Zona Franca de Manaus em 1967 não é apenas um projeto de desenvolvimento econômico regional pretensamente destinado a recuperar o dinamismo perdido com a débâcle da borracha. É uma decisão política do governo brasileiro com múltiplas implicações envolvendo diferentes atores sociais. Estado, empresas e trabalhadores, cada um dispondo de diferentes tipos de capital,

combinam-se na conformação de uma estrutura econômica industrial moderna orientada para a produção/montagem de produtos destinados ao mercado extra-regional.

A partir dos anos 70 forma-se o parque industrial de Manaus. Os investimentos de grandes empresas transnacionais criaram diversos pólos, destacando-se o eletroeletrônico responsável por grande parte do faturamento das empresas de Manaus; o pólo de duas rodas, o pólo relojoeiro, o mecânico, o pólo de bebidas; dentre outros.

1.2 ESTADO NACIONAL E ECONOMIA REGIONAL: A ZONA FRANCA DE MANAUS

O período em que ocorreu a implantação da Zona Franca de Manaus foi marcado pela forte atuação do Estado brasileiro na economia, como produtor de bens e serviços e como agente responsável pelo estímulo à geração de emprego e renda, através da adoção de políticas econômicas, especificamente fiscais.

Uma maior intervenção do Estado na economia foi necessária a partir da quebra da bolsa de valores de Nova York em 1929, e da conseqüente grande depressão dos anos 30, que provocaram profundas mudanças na economia mundial. A grande crise econômica dos anos 30 abalou, também, os postulados econômicos vigentes da época. Segundo Hobsbawn (apud Lacerda et al, 2000, p. 67), “a Grande Depressão destruiu o liberalismo econômico por meio século”.

Para superar a crise econômica, Keynes, considerado o maior economista do século XX, sugeriu uma maior participação do Estado na economia, aumentando seus gastos, gerando novos empregos, estimulando, conseqüentemente, a demanda agregada, o que possibilitaria a superação da crise.

Hunt (1981, p. 443) afirma que

a depressão dos anos 30 arrastou-se até a eclosão da Segunda Guerra Mundial. De 1936 (o ano que foi publicada a Teoria Geral de Keynes) a 1940, os economistas debateram acaloradamente os méritos da teoria de Keynes e das receitas de políticas. Mas, quando os vários governos começaram a aumentar rapidamente a produção de armas, o desemprego começou a diminuir. Durante os anos da guerra, sob estímulo de enormes gastos governamentais, a maioria das economias capitalistas se transformou rapidamente, passando de uma situação de grave desemprego para uma escassez aguda de mão-de-obra.

O Brasil foi profundamente afetado pela crise e, também nos anos 30, passou por uma transformação no que diz respeito à forma de atuação do Estado. Neste período, a economia brasileira se caracterizava como primário-exportadora e extremamente dependente da aceitação do café no mercado internacional. A grande depressão reduziu o consumo externo do produto, gerando graves problemas para a economia brasileira. Era necessário implementar uma nova dinâmica para a economia nacional. Para Lacerda (2000, p. 74-75), a Grande Depressão dos anos 30 marcou a transição da economia brasileira, passando do modelo primário-exportador para uma nova fase de desenvolvimento, voltada para o mercado interno. O mesmo autor ressalta, ainda, a importante atuação do Estado Novo de Getúlio Vargas neste processo:

além de representar o fim da descentralização republicana, fruto do próprio enfraquecimento da oligarquia cafeeira, foi uma tentativa de afirmação de um projeto nacional, no qual caberia ao Estado assumir o papel de indutor do desenvolvimento industrial, quer implantando agências governamentais para a regulação das atividades econômicas, quer estabelecendo uma nova legislação trabalhista, ou ainda assumindo o papel de produtor direto, com a construção da usina siderúrgica de Volta Redonda, marco do desenvolvimento industrial nacional. Historiadores e teóricos desenvolvimentistas demonstraram que o avanço da indústria nos países de industrialização tardia, como a Alemanha, Japão e Itália, só fora possível em razão da ação estatal, contrariamente às experiências de industrialização capitalista clássicas de Inglaterra e França.

O período compreendido entre as décadas de 30 e 80 do século XX, caracterizou-se pela forte atuação do Estado na economia. Como exemplo de intervenção na economia

brasileira é possível citar, dentre outros, o projeto nacionalista de Vargas dos anos 50; o Plano de Metas de Juscelino Kubitschek, que em 1956, por meio de planejamento estatal, tinha como *slogan* o desenvolvimento de 50 anos em 5 e, segundo Lacerda (2000), é considerado o melhor plano de desenvolvimento já implementado pelos governos brasileiros; o milagre econômico brasileiro, o I e o II Plano Nacional de Desenvolvimento, liderados por forte intervenção dos governos militares nos anos 70. Assim, no Brasil, como em muitos outros países subdesenvolvidos, o processo de industrialização foi amplamente incentivado e, em setores estratégicos, o Estado criou empresas estatais, sendo o responsável pela produção de bens e serviços. Neste período, a Zona Franca de Manaus transformou a região em centro comercial e industrial.

A atuação do Estado, com a criação da Zona Franca de Manaus, foi de fundamental importância para o crescimento e desenvolvimento do Amazonas, região rica em recursos naturais e cobiçada pelo capital internacional. Assim, a grande crise econômica que se abateu na região, após a decadência da borracha, só foi solucionada com a intervenção do Estado no domínio econômico. Se prevalecessem as idéias do *laissez-faire*, não haveria investimentos das grandes empresas internacionais e se manteria o vazio demográfico no Estado.

A implementação e o crescimento das indústrias da Zona Franca de Manaus ocorreu com o aprofundamento do modelo de substituição de importações que tinha sua dinâmica voltada para o mercado interno brasileiro.

De 1967 a 1976 as empresas da Zona Franca de Manaus se expandiram em função da total liberdade de produtos importados. Turistas do Brasil viajavam para Manaus para adquirir artigos sofisticados que tinham a importação proibida no restante do Brasil.

Dessa forma, vários setores se desenvolveram, como por exemplo, o hoteleiro, o setor bancário e a prestação de serviços em geral, melhorando a dinâmica da economia amazonense, propiciando grande incremento na arrecadação de ICM, já que a atividade

comercial não goza da isenção deste imposto. Os dados sobre a receita de impostos é apresentado no Quadro 1.

Anos	Amazonas	Pará
1971	74.262	90.993
1972	105.662	117.973
1973	153.457	158.625
1974	204.475	195.221
1975	331.420	309.212

Quadro 1: Evolução do ICM arrecadado no Amazonas e Pará (Cr\$ 1.000)
Fonte: Benchimol (1977).

Comparando a variação na arrecadação do Amazonas com o Estado do Pará, conclui-se que o Amazonas teve desempenho superior¹. Em 1972 o aumento da arrecadação amazonense alcançou 42,28%, enquanto o Pará 29,65%. Em 73, o Amazonas cresceu 45,23% e 32,25% em 74. O desempenho do Pará foi de 34,46% aumentando para 23,07% em 74.

O crescimento do comércio de importados resultou na elevação das importações, piorando o saldo da balança comercial do Estado. O Quadro 2 mostra a evolução do saldo comercial do Amazonas no período de 1968 a 1978.

¹ Os dados do Quadro 1 estão apresentados em preços correntes. Por esta razão é feita a comparação com o Estado do Pará para uma análise melhor dos resultados.

Anos	Importação	Exportação	Saldo
1968	36.233	14.968	(-) 21.265
1969	24.168	15.620	(-)8.548
1970	60.585	16.041	(-)44.544
1971	63.655	15.408	(-)48.247
1972	93.802	16.810	(-)76.992
1973	134.808	21.304	(-)113.507
1974	245.217	29.492	(-)215.725
1975	278.061	28.454	(-)249.607
1976	369.153	27.133	(-)333.763
1977	264.896	28.511	(-)236.385
1978	380.157	41.304	(-)338.8

Quadro 2: Balança comercial do Amazonas (1968-1978) - US\$ 1.000.

Fonte: Adaptado de Alves (1999).

As importações do Amazonas, que totalizavam pouco mais de US\$ 36 milhões em 1968, passaram para US\$ 380 milhões em 1978, registrando aumento de 949% no período. No mesmo período as exportações aumentaram 176%, gerando um elevado déficit comercial. Os investimentos das empresas em Manaus foram, portanto, para abastecer o mercado brasileiro. A participação das exportações do Estado sobre as exportações brasileiras não chegaram a 1% ao longo do período, conforme mostra o Quadro 3.

anos	Exportações do Brasil	Exportações do Amazonas	Exportações do Amazonas sobre as exportações do Brasil
1968	1.881.000	14.968	0,80%
1969	2.311.000	15.620	0,68%
1970	2.739.000	16.041	0,59%
1971	2.904.000	15.408	0,53%
1972	3.991.000	16.810	0,42%
1973	6.199.000	21.304	0,34%
1974	7.951.000	29.492	0,37%
1975	8.670.000	28.454	0,33%
1976	10.128.000	27.133	0,27%
1977	12.120.000	28.511	0,24%
1978	12.659.000	41.304	0,33%

Quadro 3: Participação das exportações do Amazonas sobre as exportações do Brasil. – 1968 – 1978.

Fonte: Adaptado de Alves (1999), Secretaria de Comércio Exterior (2005).

O crescimento das empresas de Manaus foi impulsionado pela participação do consumo interno. O percentual das exportações do Amazonas no total exportado pelo Brasil reduziu de 0,80% em 1968 para 0,33% em 1978, ano em que o processo de industrialização de Manaus estava em franca evolução.

Vale ressaltar que, neste período, a indústria brasileira se consolidava em função do modelo de substituição de importações, iniciado com a industrialização de bens de consumo duráveis, posteriormente não-duráveis, bens intermediários e de capital. Quando um determinado setor completava sua industrialização, o governo proibia importações de similares para proteger a indústria recém implantada. Isto ocorreu em todos os setores. Este modelo protecionista levou a indústria brasileira à ineficiência produtiva e a produtos com baixa qualidade, o que dificultou bastante a competitividade destes no mercado internacional (LACERDA, 2000).

Com o objetivo de reduzir o déficit da balança comercial e aumentar o valor agregado dos produtos da Zona Franca de Manaus, o governo federal publicou o Decreto-Lei nº. 1.435

de 16 de dezembro de 1975, determinando a fixação e a prática de índices mínimos de nacionalização, que se refere à relação entre o valor dos materiais nacionais e o valor total de matérias-primas usados no processo produtivo e o estabelecimento de limites máximos globais anuais de importação. Os índices de nacionalização aplicados para bens produzidos na ZFM propiciaram elevado incremento no valor agregado local. Esta exigência restringiu a liberdade empresarial e ocasionou a elevação nos custos de produção, implicando aumento nos preços, que era suportado pelos consumidores brasileiros em virtude da falta de concorrência de similares importados.

Os índices de nacionalização de 1987 são mostrados no Quadro 4 a seguir.

Produto	Índices de Nacionalização em % (1987)
TV em preto e branco	98
Motocicleta 125 CC	94
TV em cores	93
Rádio portátil	93
Barbeador	92
Aparelho de som 3 em 1	85
Forno microondas	78
Máquina de escrever eletrônica	72
Motocicleta 450 CC	63
Relógio de pulso	57
Videocassete	52
Fotocopiadora	35
Calculadora eletrônica	27

Quadro 4: Índices de Nacionalização de alguns produtos industrializados na ZFM.

Fonte: Alves (1999).

Em 1987, portanto, alguns produtos apresentaram elevados índices de nacionalização, alcançando o objetivo de elevar o valor agregado desses produtos. Os efeitos do aumento do custo de produção foram sentidos somente a partir da abertura econômica implementada nos anos 90, mostrando as fragilidades do modelo que, exposto à concorrência internacional, teve

seu nível de renda reduzido. Com a implementação dos índices mínimos de nacionalização, aumentou a compra de insumos produzidos no Brasil com preços superiores à matéria-prima produzida no exterior, tornando os produtos menos competitivos.

Apesar de produzir produtos menos competitivos e, em grande parte, de baixa qualidade, as empresas da Zona Franca de Manaus apresentaram crescimento expressivo, gerando muitos empregos na região. Ao aprofundar o modelo de substituição de importações, a economia brasileira deixou de comercializar produtos com preços menores, oriundos de regiões mais eficientes e de qualidade superior, gerando perda de bem estar para o consumidor brasileiro. Esta perda é compensada pelos inúmeros empregos gerados com o modelo.

1.3 ANÁLISE DO EMPREGO E DA RENDA NOS ANOS 1970/1980

A Zona Franca de Manaus foi responsável pela criação de milhares de empregos diretos e indiretos. A evolução do emprego industrial na ZFM, durante o período de 80/89 cresceu a taxa média anual de 6,7%, equivalendo à geração de 4,7 mil postos de trabalho por ano (ALVES, 1999).

A partir da análise do Quadro 5 observa-se que, em uma década, o emprego industrial se eleva 5 vezes.

Setor de atividade	Censo 1970		Censo 1980		Censo 1985	
	Pessoal Ocupado	%	Pessoal Ocupado	%	Pessoal Ocupado	%
Indústria	8.606	38,70	51.816	58,40	54.445	54,40
Comércio	10.515	47,40	22.504	25,17	26.699	26,70
Serviço	3.089	13,90	14.313	16,19	18.854	18,80
Total	22.210		88.633		99.998	

Quadro 5: Pessoal ocupado por setor de atividade

Fonte: Alves (1999).

O crescimento acelerado do setor industrial e dos empregos gerados no período foi acompanhado pelo aumento na concentração da renda. O problema é analisado por Valle (2000, p. 120):

as autoridades governamentais identificam na concentração de renda um problema de ordem estrutural, ou “falha do modelo”, derivado da incapacidade do modelo ZFM de reter localmente maior proporção da renda gerada. Em publicação de 1987 a Suframa estimava que apenas 20% da renda gerada permaneciam no Estado sob a forma de pagamento de salários, benefícios sociais, taxas, impostos, compras de alguns insumos e outros materiais.

Entretanto, apesar dos problemas estruturais, estudo de Fonseca *et all* (1995, p.84) aponta alguns indicadores de desempenho da economia amazonense com resultados melhores do que os verificados no restante da economia brasileira. Por exemplo, em 1980, a região Norte participava com 2,9% do total de trabalhadores com carteira assinada pulando para 3,6% em 1991, enquanto a região Sudeste participava com 60,4% em 1980, passando para 56,4% em 1991. O estudo aponta que este fato ocorreu em virtude dos

diferentes impactos resultantes dos diversos programas de ajustes econômicos implementados ao longo dos anos oitenta terminaram contribuindo para dinâmicas regionais e setoriais distintas no mercado de trabalho brasileiro.

As políticas de estabilização dos anos oitenta repercutiram com mais intensidade sobre as outras regiões do Brasil, causando menor impacto sobre a região Amazônica. Segundo Cano (1997), entre 1930 e 1970 o Estado de São Paulo crescia a taxas superiores à brasileira, concentrando o produto interno bruto. Contudo, entre 1970 e 1985 este quadro mudou, iniciando-se o período que Cano denominou de "auge da desconcentração regional", ou seja, a participação de São Paulo no PIB brasileiro estava caindo neste período. O autor aponta a importância da ZFM neste processo, segundo o qual

as perdas maiores se deram na produção de bens de consumo durável e de capital, que passam de 75,6% do total nacional em 1970 para 66,5% em 1985. Nesse segmento, a Zona Franca de Manaus era a maior responsável pela diminuição da participação do ramo de material elétrico (Cano, 1997, p. 23).

1.4 FATURAMENTO DAS EMPRESAS DE MANAUS

O desempenho da economia do Amazonas foi, portanto, impulsionado pelas empresas da Zona Franca de Manaus. O faturamento das empresas é apresentado no Quadro 6:

Pólo Industrial	1988	1989	1990
Eletroeletrônico	3.322,2	4.639,5	5.712,4
Relojoeiro	175,0	321,3	384,8
Duas rodas	429,1	558,8	741,0
Termoplástico	131,5	163,1	192,1
Brinquedos	33,9	131,9	156,4
Isqueiros/canetas	123,6	162,1	240,2
Outros	861,4	924,8	998,6
Total	5.076,7	6.901,8	8.425,5

Quadro 6: Faturamento do setor Industrial da Zona Franca de Manaus – 1988/1990 - Faturamento em US\$ milhões

Fonte: SUFRAMA (2005).

Entre 1988 e 1990, o faturamento das empresas instaladas em Manaus aumentou 66%. No mesmo período, as indústrias do pólo eletroeletrônico e de duas rodas aumentaram seu faturamento em 72% e 73% respectivamente. Em 1988 o pólo eletroeletrônico representava 65% do faturamento global e as empresas de duas rodas alcançavam apenas 8%.

A Zona Franca de Manaus modificou a dinâmica da economia do Estado do Amazonas, na medida em que aumentou a participação do setor secundário e reduziu a produção do setor primário. Valle (2001, p. 118) afirma que

anteriormente à implantação da zona franca de Manaus existiam inúmeras indústrias do segmento tradicional ligadas às atividades de beneficiamento de produtos extrativistas como borracha, castanha, sorva, batata, fibras vegetais, (juta, malva, piaçaba), couros e peles, pau rosa, óleos essenciais e vegetais, madeiras e barro; de alimentos como guaraná, cerveja e massas; construção naval, movelarias e fabricação de gelo. A hegemonia do setor moderno industrial, na década de 70, contribuiu decisivamente para a desarticulação do setor tradicional.

A nova dinâmica da economia do Amazonas desarticulou o setor primário de uma região dotada de recursos naturais, que passou a importar alimentos de outras regiões do país, fato que contraria as Teorias Clássicas de Comércio Internacional. Em 1817, David Ricardo publicou os *Princípios de Economia Política e Tributação*. Nesta obra, o autor procurou mostrar as vantagens do comércio entre duas nações e quais os produtos que deveriam ser comercializados. O comércio internacional dependeria, segundo este teórico, das dotações relativas de fatores de produção. Seu trabalho ficou conhecido como a Teoria das Vantagens Relativas e é reconhecido até hoje como um dos mais expressivos modelos da Ciência Econômica.

A partir da obra de Ricardo, outros modelos teóricos surgiram com o intuito de mostrar as vantagens e desvantagens do comércio entre países. Como por exemplo, a teoria de *Heckscher-Ohlin*, publicada em inglês no ano de 1933, e é considerada, segundo Carvalho e Silva (2000, p. 25), “a mais importante e influente explicação para o comércio, depois da teoria das vantagens relativas de Ricardo”. Para estes autores, o comércio internacional traz

vantagens quando cada país se especializa e exporta o bem que requer utilização intensiva de seu fator de produção mais abundante, ou seja, se para produzir um produto é necessário grande quantidade de mão-de-obra, o país abundante neste fator deverá se especializar e exportar este produto.

As empresas, ao se instalarem no Pólo Industrial de Manaus, obtiveram vantagem comparativa na produção de bens e serviços manufaturados, pois os estímulos fiscais proporcionados pelo Estado favoreceram a produção local a custos reduzidos. Assim, as indústrias do PIM tiveram um crescimento significativo em função dos incentivos concedidos e das barreiras alfandegárias existentes, que encareciam os produtos importados no mercado nacional.

1.5 POLÍTICA BRASILEIRA DE ABERTURA AO EXTERIOR

As barreiras à entrada de produtos importados no Brasil foram reduzidas a partir de 1988, gerando mudanças estruturais nas empresas nacionais. Essa nova política brasileira é analisada por Silber (2003), segundo o qual, ao optar por uma política de industrialização rápida, o Brasil protegeu sua indústria da concorrência de importados. O alto grau de fechamento da economia brasileira compreende os anos de 1974 a 1988, período em que o país aumentou as tarifas de importação, transformando a economia brasileira numa das mais fechadas do mundo.

A abertura da economia brasileira iniciou-se em 1988 e, para o mesmo autor, deve se estender por muitos anos. A partir deste ano, as tarifas de importação foram reduzidas, conforme apresentadas no Quadro 7:

ANO	MÉDIA
1988	45
1989	41
1990	32,2
1991	25,3
1992	21,2
1993	17,1
1994	14,2
1996	13,6
1997	13,8
1998	16,7
2000	14
2001	13,8

Quadro 7: Tarifas de importação em %
 Fonte: Silber (2003).

Para fazer parte da nova economia mundial globalizada, o Brasil iniciou o processo de abertura econômica. Com o objetivo de ampliar e modernizar o parque industrial produtivo, o governo brasileiro implementou, em 1988, segundo Gonçalves (1998), medidas no sentido de facilitar as importações de bens de capital. Contudo, a abertura econômica foi acelerada a partir de 1990, após a posse de Fernando Collor, que tomou medidas com o objetivo de dar continuidade à modernização do parque industrial brasileiro. Ao assumir o governo, logo após sua posse, Collor pôs fim a uma série de barreiras à entrada de produtos importados no Brasil, como por exemplo, a redução de regimes de tributação para produtos importados. Em 1991, com a implementação do Plano Collor 2, segundo Gonçalves (1998), Collor elaborou um cronograma que acelerava o grau de abertura da economia brasileira.

Gonçalves (1998) afirma que o governo de Itamar Franco continuou a política de abertura da economia ao comércio exterior, destacando que esta política foi possível em função dos elevados superávits na balança comercial brasileira ao longo dos anos 1980. Entretanto, a implementação do Plano Real em 1994 e a ampliação dos acordos do Mercosul alteraram esta política brasileira. O Plano Real fez a moeda brasileira ficar extremamente valorizada, dificultando as exportações, fazendo com que se registrasse um déficit na balança

comercial brasileira no ano de 1995, após 12 anos de consecutivos superávits. Os acordos do Mercosul e a pressão de alguns setores para elevar o grau de proteção reduziram o cronograma de abertura da economia brasileira. “Esses fatores levaram a uma desaceleração da liberalização tarifária, inclusive com a elevação da proteção de alguns segmentos do setor de bens de consumo duráveis, como automóveis e eletrônica de consumo”. Gonçalves (1998, p.106) destaca, ainda, a importância do processo de abertura econômica da economia brasileira:

O Brasil reduziu a proteção à indústria doméstica em um momento em que este país, diferentemente dos seus vizinhos, chegou a um grau de maturidade industrial compatível com a sobrevivência de parte expressiva de sua indústria. Por outro lado, a abertura acarretou riscos, e veio inserida em uma conjuntura macroeconômica desfavorável, com valorização cambial e elevadas taxas de juros, e uma diplomacia econômica nem sempre eficiente.

As empresas brasileiras foram fortemente atingidas com o processo de globalização. A abertura econômica promovida pelo governo brasileiro nos anos 90 significou o fim do protecionismo estatal e o início de uma política industrial fundamentada nos princípios da competitividade e produtividade.

A nova política econômica do governo brasileiro pode ser percebida como parte de um projeto de desenvolvimento que pretende, em um só tempo, modificar as estruturas das indústrias brasileiras, submetendo as empresas a forte concorrência internacional, e redimensionar o papel do Estado na economia.

Para Gonçalves (1998), a abertura econômica promovida pelo governo brasileiro insere o país no processo de desenvolvimento de uma economia global, que ao integrar os mercados de bens, serviços e financeiros em escala mundial, aprofunda o processo de internacionalização da produção, aumentando as relações internacionais do Brasil com o resto do mundo.

Para enfrentar os desafios da nova economia mundial, o Estado brasileiro passou por profundas reformas ao longo dos anos 90. Com o intuito de alcançar a estabilidade financeira e monetária, o Brasil implementou o Plano Real em 1º de julho de 1994 no governo Itamar Franco, com Fernando Henrique Cardoso como Ministro da Fazenda e com o apoio de uma equipe de economistas oriundos da PUC-RJ. O referido plano modificou a denominação da moeda brasileira, passando de cruzeiro real para real. A estabilização econômica foi alcançada em três etapas: busca do equilíbrio das contas do governo, criação da URV – Unidade Real de Valor e finalmente com a emissão de uma nova moeda nacional com poder aquisitivo estável, o Real. Fernando Henrique Cardoso foi eleito em 1994 com o propósito de assegurar a continuidade do plano real, mantendo a inflação controlada a qualquer custo (GREMAUD *et al*, 1999).

O Plano Real ainda é uma importante conquista do governo e da população brasileira. Segundo dados do IBGE, em 1994, a taxa de inflação foi de 2.240%. Com a implementação do Plano Real, as taxas caíram para 77,55% em 1995, até alcançar 4,33% no ano de 1999, segundo dados dos relatórios do Banco Central do Brasil. Entretanto, a inflação é combatida com elevadas taxas de juros que reduzem o consumo das famílias brasileiras. As indústrias de Manaus foram e são atingidas com essa política que reprime a demanda interna brasileira, já que, como visto, os investimentos em Manaus foram realizados com o propósito de abastecer o mercado brasileiro. Taxas de juros reduzidas poderiam aumentar significativamente o consumo interno de eletroeletrônicos e motocicletas, responsáveis por grande parte do faturamento das empresas de Manaus.

A abertura econômica iniciada no governo Collor trouxe inúmeros problemas para as indústrias instaladas em Manaus. Para inserir-se no mundo globalizado, em 1990 o Governo tomou as seguintes medidas para diminuir as barreiras econômicas: reduziu as alíquotas de importação; elevou a cota de produtos importados para passageiros provenientes do exterior, dentre outras. O processo de abertura econômica foi uma das mais importantes

transformações do Brasil nos últimos anos, trazendo efeitos positivos e negativos para a economia. Ao derrubar as barreiras, o governo extinguiu as reservas de mercado, o que em parte, favoreceu o processo de modernização da economia, possibilitando um aumento na produtividade. Contudo, esta abertura foi executada sem um critério definido e a concorrência de importados afetou vários setores da economia que não estavam preparados para esta nova situação. As autoridades e os empresários não se preocuparam em modernizar as estruturas produtivas, não se anteciparam aos problemas trazidos pela abertura e o resultado foi sentido tanto por regiões pobres quanto pelas mais ricas do Brasil.

As transformações ocorridas na economia mundial e brasileira nos últimos anos do século XX afetaram significativamente o comportamento das indústrias do Pólo Industrial de Manaus, tema abordado nos próximos capítulos deste trabalho.

CAPÍTULO 2

OS EFEITOS DA ABERTURA ECONÔMICA E AS MEDIDAS PARA A SUPERAÇÃO DA CRISE

A redução das tarifas de importação, implementadas no Brasil a partir de 1988, inseriram o Brasil no mundo globalizado e colocaram as empresas nacionais em disputa com as gigantes empresas transnacionais.

Neste contexto, com a ampliação da concorrência mundial, algumas medidas são tomadas para melhorar a competitividade dos produtos brasileiros, como o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade. Era o primeiro passo para o fim da fabricação de “carroças”, como denominava o então Presidente Fernando Collor de Mello os carros de fabricação nacional.

Os efeitos da abertura econômica nas indústrias de Manaus mostraram a fragilidade do modelo e da estrutura produtiva das empresas, que tiveram seu nível de faturamento bastante reduzido.

2.1 OS IMPACTOS DA ABERTURA ECONÔMICA NO COMÉRCIO DA ZONA FRANCA DE MANAUS

O novo ambiente econômico desestruturou o comércio de produtos importados de Manaus, que cresceu bastante nos anos 70 e 80. As importações foram liberadas para todo o Brasil e a cidade de Manaus não atraiu mais consumidores de produtos importados oriundos de outras regiões do país, acabando assim sua exclusividade na comercialização de determinados produtos.

Em 1991, de acordo com dados publicados pela SUFRAMA (2004), o comércio importador demitiu cerca de 30% de seus empregados. A arrecadação de ICMS sofreu profunda queda, como é apresentado no quadro 8.

Ano	Amazonas	Crescimento em %
1990	585.185	-
1991	434.418	(-) 25,76
1992	293.939	(-) 32,34
1993	316.223	(+) 7,58

Quadro 8: Arrecadação Anual de ICMS. Valores em US\$ 1.000
Fonte: SUFRAMA (2004)

Entre 1990 e 1993, a queda da arrecadação de ICMS foi de 45%. Esta queda não foi causada somente pela crise no comércio de importados, mas também por outros setores que passaram a sentir os efeitos da crise. Caiu a ocupação nos hotéis, agências bancárias foram fechadas, como o Citibank, o Chase Manhattan, o Banco do Nordeste, o Banco de Roraima e o Banco do Acre. A construção civil teve seu nível de emprego reduzido em 50% em 1991, ano em que os empregos no setor de serviços, ligados diretamente à atividade industrial, como por exemplo, transporte de funcionários, segurança, conservação, consultorias e outros, tiveram uma redução de aproximadamente 1/3 em relação a maio de 1990, (ALVES, 1999).

Os consumidores brasileiros passaram a não mais necessitar viajar a Manaus, incorrendo em altos custos de transporte aéreo, com a intenção de comprar produtos importados, pois estes estavam disponíveis em outras regiões do país. Além da concorrência da Zona Franca paraguaia, as importações do resto do mundo tiveram as barreiras reduzidas.

Em 1994, com a criação do Plano Real, a moeda brasileira sofreu uma sobrevalorização em relação ao dólar, reduzindo os preços de produtos importados e das viagens para o exterior. Neste contexto, os turistas brasileiros preferiram fazer turismo no exterior, principalmente nos Estados Unidos, onde adquiriam produtos importados com preços reduzidos em relação à Manaus.

Os comerciantes de Manaus tentaram reverter este quadro e atrair os turistas de volta à cidade, propondo a facilidade de comprar produtos importados com prazos elásticos, em até 15 vezes, por meio do cartão de crédito e cheques pré-datados para até seis meses após as compras, além de dar garantias aos produtos ali comercializados. Contudo, todas estas tentativas não foram suficientes para atrair o turista brasileiro de volta a Manaus.

A maior parte das lojas que comercializavam produtos importados na Zona Franca de Manaus, localizavam-se nas ruas Marcílio Dias e Guilherme Moreira, centro da cidade. O que se tem observado ao longo dos últimos anos, nestas ruas, é uma grande quantidade de lojas fechadas e vários camelôs oferecendo produtos importados. O comércio de importados ficou restrito, quase que na sua totalidade, aos moradores da região.

O comércio varejista de produtos importados voltados para o turista brasileiro, dificilmente terá o mesmo dinamismo dos anos 80. Os elevados preços das passagens aéreas e o custo da estada desestimularam a vinda destes turistas para Manaus.

2.2 O SETOR INDUSTRIAL E A ABERTURA ECONÔMICA

A abertura econômica produziu uma crise profunda nas indústrias instaladas em Manaus. O Quadro 9, apresentado a seguir, mostra a evolução do faturamento da Zona Franca

de Manaus, por pólo da indústria, com destaque para os pólos eletroeletrônico e de duas rodas, responsáveis por grande parte do faturamento do PIM.

SETORES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ELETROELETRÔNICO	5.645.233	3.948.952	2.818.922	4.118.100	5.454.429	7.491.869	8.326.781	6.696.106	4.742.111	2.886.510	4.094.271	3.337.086	2.878.368	3.283.002	4.816.952
BENS DE INFORMÁTICA	50.635	72.889	120.327	265.434	335.809	431.869	737.943	489.993	700.542	1.111.510	1.830.231	1.389.721	1.987.124	2.529.112	3.119.768
RELOJEIRO	384.807	244.312	175.716	276.900	334.616	395.004	340.888	315.602	281.386	185.383	186.030	148.953	139.763	132.833	138.938
DUAS RODAS	7.98.000	4.527.52	339.363	401.068	772.519	1.014.187	1.245.706	1.674.821	1.662.009	1.525.840	1.579.446	1.554.780	1.325.840	1.848.842	2.347.462
TERMOPLÁSTICO	192.622	127.338	115.465	155.139	189.820	253.034	327.469	262.834	230.916	158.442	241.015	272.137	734.148	488.127	709.143
BEBIDAS	115.177	85.313	50.785	61.452	91.989	159.195	158.135	152.212	157.325	92.751	94.003	93.739	120.017	114.148	151.971
METALÚRGICO	120.906	68.717	76.014	82.942	116.479	128.238	120.886	164.785	183.211	193.648	299.664	302.162	233.243	230.008	387.039
MECÂNICO	66.783	45.988	31.296	54.860	90.255	91.908	92.993	88.009	82.661	28.876	44.785	30.346	130.317	265.480	304.914
MADEIREIRO	4.533,5	31.904	29.466	38.885	46.814	54.807	52.232	56.702	41.311	27.424	27.424	18.258	15.292	14.737	21.055
PAPEL E PAPELÃO	48.058	26.058	19.010	28.929	42.349	74.292	69.380	76.659	49.229	36.793	57.216	48.546	41.151	56.094	87.083
QUÍMICO	111.675	148.146	137.062	261.438	436.889	610.830	744.792	747.814	802.369	979.966	976.966	871.066	977.099	1.014.997	1.238.419
MINERAL NÃO METÁLICO	57.209	46.293	52.137	49.622	51.249	47.717	51.366	51.441	52.289	36.966	50.560	71.961	44.837	31.841	35.268
ÓTICO	57.335	45.993	52.998	115.231	209.588	247.771	262.033	271.483	310.461	292.027	332.240	318.795	48.215	53.909	57.029
BRINQUEDOS	156.422	165.494	152.639	202.156	140.981	155.088	104.747	74.620	41.996	27.694	27.694	35.258	48.616	51.993	49.756
ISOS, CANETAS E BARBEADORES DES CARTAVES	240.383	169.943	205.576	270.086	272.067	338.939	322.739	323.617	336.900	295.828	315.718	270.104	239.648	280.837	331.055
OUTROS (*)	328.433	304.164	146.388	253.461	232.748	271.774	287.951	283.982	176.173	119.687	144.839	3.305.034	121.078	3.398.630	4.930.374
TOTAL	8.379.215	5.984.236	4.542.764	6.635.721	8.818.200	11.766.862	13.266.059	11.750.880	9.938.591	7.216.773	10.392.607	9.130.864	9.104.766	10.331.230	13.949.294

Quadro 9: Evolução do faturamento por setor de 1990 a 2004 em US\$ 1.000,00

Fonte: Suframa (2005)

Em 1990, o faturamento total cresceu 21,41% em relação a 1989. Contudo, os impactos da abertura econômica foram sentidos em 1991, ano em que o faturamento decresceu 28,58%. Em 1992, a queda foi de 24,40% e somente em 1993 se iniciou a recuperação no faturamento com aumento de 46,07% em relação ao ano de 1992. O gráfico 1, apresentado a seguir, mostra as oscilações do faturamento global das indústrias de Manaus, dos pólos eletroeletrônico e de duas rodas, ao longo dos anos 1990 até 2004.

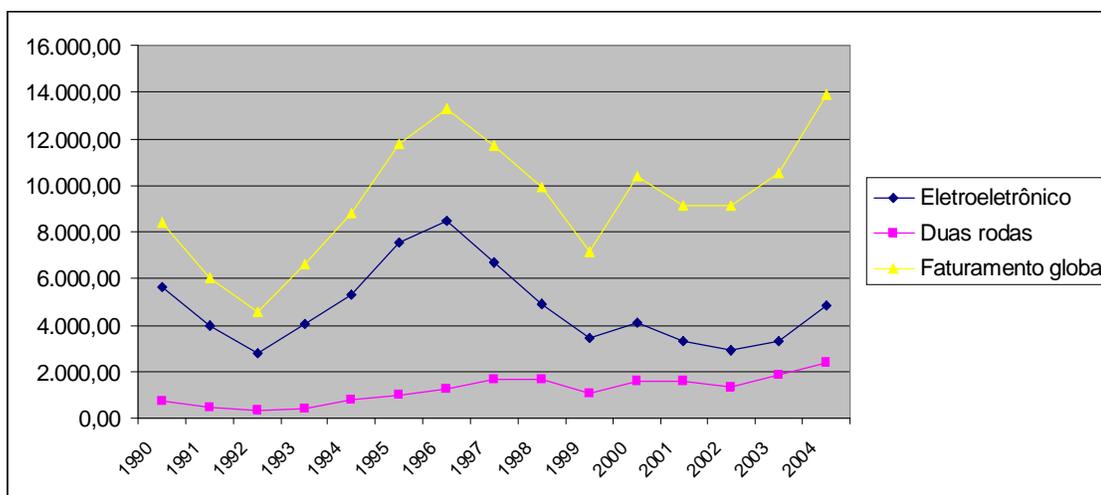


Gráfico 1: Faturamento dos principais pólos de Manaus
Fonte: Adaptação, SUFRAMA (2005).

Nos primeiros anos da década de 1990, os efeitos da abertura econômica foram maiores sobre o pólo de duas rodas, que teve seu faturamento reduzido em 40%, contra 29% do eletroeletrônico. Entretanto, nos anos seguintes, o setor de duas rodas teve desempenho superior, registrando aumento no faturamento de 92% em 1994. Entre 1990 e 2004, este setor cresceu 209%, aumentando a participação sobre o faturamento global de 9% em 1990 para 16% em 2004. No mesmo período, as indústrias do setor eletroeletrônico reduziram o faturamento em 14,8%. Tal fato se deve à grande concorrência que as indústrias deste setor localizadas em Manaus vêm enfrentando por parte das empresas chinesas e dos tigres asiáticos, que produzem eletrônicos com preços extremamente reduzidos.

Em recente artigo, Moreira (2005, p.21) discute o futuro da indústria na América Latina com a emergência da China, segundo o qual

a emergência da China no mercado mundial deixa no ar uma desconfortável dúvida sobre o futuro da América Latina na divisão internacional do trabalho. Por várias gerações, esse futuro foi imaginado como um futuro industrial. Industrialização era a chave para o desenvolvimento da região e por várias décadas o Estado foi posto a serviço desse objetivo. [...]. A região, ainda que com diferentes graus de sucesso entre países, efetivamente se industrializou, mas o futuro e a sustentabilidade dessa industrialização têm sido desafiados por várias gerações de tigres asiáticos. A China, com sua oferta ilimitada de mão-de-obra, explosivo crescimento da produção e um Estado fortemente intervencionista, leva esse desafio às últimas conseqüências.

O autor põe em discussão, portanto, a possibilidade da China desestruturar a industrialização da América Latina, que cresceu em função do processo de substituição de importações, com produção ineficiente e pouco investimento em capital humano.

Para evitar a desestruturação da indústria brasileira e de Manaus, o governo poderia aumentar as tarifas de importação sobre os produtos chineses, dificultando a entrada destes no mercado nacional. Tais medidas assegurariam a participação da produção do Pólo Industrial de Manaus no mercado brasileiro. Os produtos chineses dificultam ainda a comercialização dos produtos da região no mercado internacional.

A estrutura de mercado do pólo de duas rodas é diferente do eletroeletrônico, fato que explica o maior crescimento deste setor, que não enfrenta a grande concorrência de chineses e dos tigres asiáticos. Nos últimos quinze anos, o faturamento global do PIM cresceu 66%, o setor de duas rodas observou aumento significativo de 209%, enquanto que o pólo eletroeletrônico, no mesmo período, reduziu o faturamento em 15%, a participação deste setor no faturamento global passou de 67% em 1990 para pouco mais de 34% em 2004. Já o pólo de duas rodas aumentou a participação de 9% em 1990 para 16% em 2004.

A curva de crescimento do faturamento das indústrias de duas rodas, assim como o eletroeletrônico, no período de análise, tem forte queda no início dos anos 1990, um ciclo de crescimento elevado que compreende os anos de 1993 a 1997 e períodos de queda e

crescimento do faturamento entre 1998 e 2004. Estas ondas de crescimentos têm relação direta com o comportamento da economia brasileira. O período de recuperação das indústrias, nos anos de 1993 a 1997, coincide com o bom desempenho da economia brasileira que, segundo dados do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2005), registraram-se consideráveis aumentos de 4,9% em 1993; 5,9% em 1994; 4,2% em 1995; 2,7% em 1996 e 3,3% em 1997.

No período que compreende os anos de 1998 a 2004 a economia brasileira apresentou baixo crescimento do Produto Interno Bruto, com exceção dos anos de 2000 (4,4%) e 2004 (4,9%). (IBGE, 2005)

É possível, portanto, distinguir três etapas distintas no período de 1990 a 2004 nas indústrias de duas rodas do PIM: o primeiro vai de 1990 a 1992, com queda expressiva do faturamento; o segundo período compreende os anos de 1993 a 1997, que se caracterizou como o período de recuperação e consolidação do pólo e o terceiro período vai de 1998 a 2004 com ciclos de crescimento e queda do faturamento.

Nos primeiros anos da abertura econômica, em 1991 cerca de 150 projetos industriais, envolvendo investimentos fixos na ordem de US\$ 350 milhões, foram paralisados. Várias empresas, algumas de grande porte, encerraram totalmente suas atividades, entre elas, Westinghouse, Remington, Motovespa, Alnor, Tech Ion, Falconsoft, Rohn Amazônia, BRG Motores, Lógica Equipamentos, Alfatronic, MB Conectores, dentre outras. Algumas empresas deixaram de produzir produtos que não resistiram à competição dos similares importados, como por exemplo, rádio-relógios, máquinas de escrever eletrônica, máquinas fotográficas, monitores, dentre outras. Ocorreu, portanto, uma crise muito profunda numa cidade que participava com 98% da arrecadação de ICMS do Estado, concentrava 65% da população do Amazonas e que continuava a receber imigrantes, devido à decadência do Interior do Estado (ALVES, 1999).

2.3 INDICADORES DE EMPREGO E RENDA

O ajuste das empresas foi realizado através de grande corte de custos, o que teve como consequência grande quantidade de trabalhadores demitidos no Pólo Industrial de Manaus, conforme dados apresentados nos quadros a seguir. O quadro 10 apresenta a evolução no número de trabalhadores empregados no Pólo Industrial de Manaus no período de 1990 a 2004.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ELETRONICO	45.283	34.525	21.274	18.983	21.661	27.003	27.324	28.609	26.831	21.902	25.870	28.100	27.910	30.937	42.995
RELOJOIRO	3.209	2.369	1.602	1.602	1.609	2.109	1.710	1.604	1.615	1.526	1.407	1.456	1.469	1.468	1.442
DUAS RODAS	4.056	2.979	2.713	2.660	3.135	3.700	3.671	4.575	5.147	4.943	5.709	6.566	7.490	9.052	10.130
TERMOPLASTICO	3.465	2.771	2.024	1.910	2.364	2.548	2.834	2.882	2.680	2.572	2.933	3.609	5.100	5.436	4.819
BEBIDAS	2.657	2.339	1.967	1.634	1.529	1.790	1.786	1.514	1.482	1.151	928	1.105	1.166	1.248	1.437
METALURGICO	1.079	769	754	661	603	701	661	781	1.258	1.102	1.400	1.531	1.861	2.447	3.151
MECANICO	794	598	458	310	300	354	319	293	404	274	435	505	2.066	2.912	3.168
MADEIREIRO	4.229	3.213	2.763	3.109	3.453	3.368	3.193	3.463	2.971	2.571	2.391	2.182	1.956	1.652	1.921
PAPEL E PAPELÃO	625	568	476	325	456	531	520	582	615	660	874	1.113	1.167	1.371	1.724
QUIMICO	340	278	259	506	420	417	389	349	392	472	526	679	1.397	1.534	1.543
TEXTIL	2.117	1.317	650	534	537	482	272	85	86	82	64	470	484	533	644
MINERAL NAO METALICO	839	631	718	641	637	578	545	484	536	526	650	554	556	563	623
OTICO	1.359	1.026	831	782	863	1.036	718	827	863	850	1.049	1.121	393	400	456
BRINQUEDOS	1.105	894	739	643	710	654	451	345	351	204	175	464	322	287	178
ISOSCANETAS.	1.762	1.494	1.340	1.302	1.378	1.724	1.618	1.662	1.700	1.587	1.577	1.734	1.475	1.616	1.710
OUTROS	3.879	3.104	1.793	2.132	1.822	1.765	2.079	2.619	2.644	2.673	2.891	3.570	3.000	3.135	3.421
TOTAL	76.798	58.875	40.361	37.734	41.477	48.760	48.090	50.674	49.575	43.095	48.879	54.759	57.812	64.591	79.362

Quadro 10: Mão-de-obra por setor de 1990 a 2004.
Fonte: Sufrema (2005).

Em setembro (mês pico) de 1990, o total da mão-de-obra empregada nas indústrias da ZFM era de aproximadamente 80 mil trabalhadores. Em setembro de 1993, este número chegou a apenas 38 mil empregados, constituindo o período mais profundo da crise, representando uma queda de 47,50% no contingente empregado. Como visto, em 1994, o faturamento da ZFM já superava o de 1990. Contudo, a mão-de-obra empregada em 1990 era de 76.798, enquanto que em 1994 as indústrias empregavam apenas 41.477 trabalhadores, número bastante inferior ao de 1990. O ano de 1996 foi o de maior faturamento da ZFM, o número de trabalhadores era de 48.090, representando uma queda de 1,37% em relação ao ano anterior. No ano de 1999 o emprego foi reduzido em 15,75%.

Em 1990, as despesas reais com pessoal, incluindo salários, encargos sociais e benefícios, correspondiam a 10,17% do faturamento. Em 1994, ano em que o faturamento foi semelhante ao de 1990, este valor correspondeu a 6,33%, mesmo com a grande queda no número de trabalhadores que foi de 54% entre 1990/1994. Em 1997 e 1998, a massa salarial correspondia a 7,30% do faturamento, passando para 6,62% em 1999.

O gráfico 2, apresentado a seguir, mostra a curva do total de empregos gerados pelas indústrias do Pólo Industrial de Manaus. A curva mais acima do gráfico representa os números globais de trabalhadores empregados no PIM, a curva do meio mostra a mão-de-obra empregada no pólo eletroeletrônico e a última curva, em amarelo, representa os trabalhadores empregados no pólo de duas rodas.

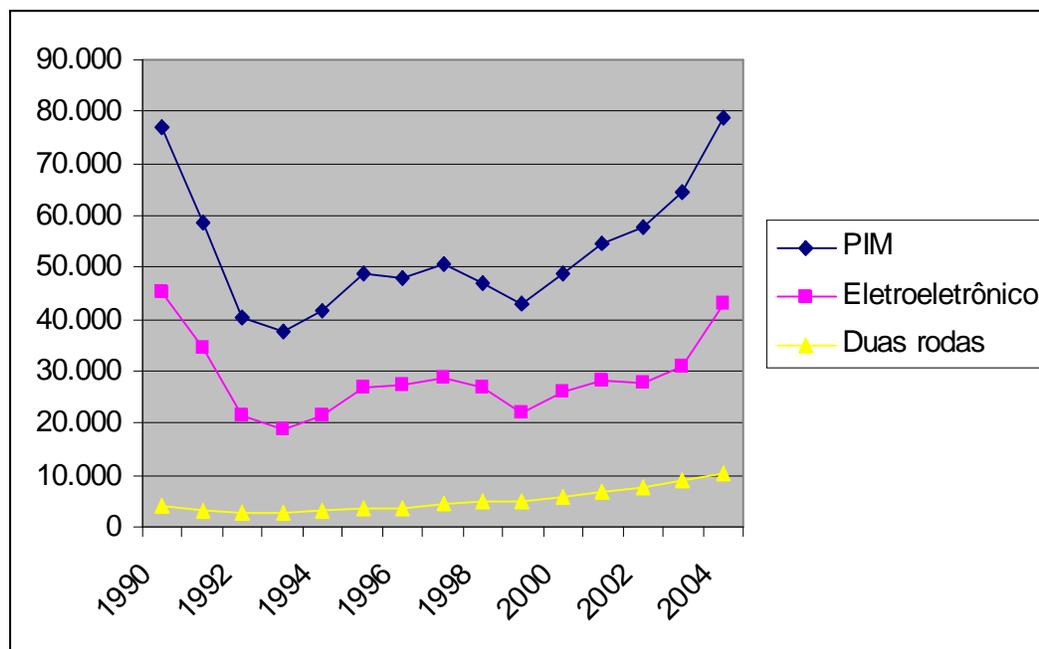


GRÁFICO 2: Evolução da mão-de-obra empregada no PIM, no pólo eletroeletrônico e no pólo de duas rodas.
 FONTE: SUFRAMÁ (2005).
 Adaptado pelo autor.

Observa-se que ao longo do período de análise, ocorreu um pequeno aumento de 3% no número de trabalhadores empregados. No mesmo período, as indústrias do setor eletroeletrônico reduziram o número de trabalhadores em cerca de 5%.

As indústrias do pólo de duas rodas aumentaram significativamente o número de empregos gerados no setor, mantendo a tendência de alta no período. No ano de 1990 o número de trabalhadores totalizava 4.056 e, com a crise econômica causada pela abertura comercial, esse número chegou ao patamar mais baixo no ano de 1993 (2.660). Nos anos seguintes, com as empresas do segmento mais adaptadas às novas condições do mercado, o número de trabalhadores voltou a crescer, superando os índices registrados antes da crise. De 1990 a 2004, o número de trabalhadores do setor de duas rodas aumentou 150%, bastante superior aos índices registrados na média das empresas do PIM.

Quanto à renda, o quadro a seguir indica a grande concentração de trabalhadores na faixa de 1 a 4 salários mínimos ao longo da década de 1990.

ANOS	ATÉ 1,5 S.M.	1,5 A 2,0 S.M.	2,0 A 4,0 S.M.	4,0 A 6,0 S.M.	6,0 A 10,0 S.M.	10,0 A 15,0 S.M.	ACIMA DE 15 S.M.
1990	5,57%	11,58%	46,10%	16,35%	10,10%	4,91%	5,38%
1991	6,89%	12,22%	41,27%	17,13%	11,23%	5,39%	5,86%
1992	8,52%	15,03%	39,04%	16,18%	11,54%	4,94%	4,75%
1993	7,80%	15,17%	42,47%	14,46%	10,22%	4,98%	4,89%
1994	7,51%	11,15%	45,20%	14,40%	10,76%	5,39%	5,59%
1995	6,03%	10,36%	48,52%	13,88%	10,58%	5,02%	5,61%
1996	5,55%	9,72%	48,75%	14,33%	10,78%	5,09%	5,78%
1997	5,70%	9,89%	48,52%	14,33%	10,42%	5,22%	5,92%
1998	5,86%	11,63%	46,48%	14,32%	10,35%	5,40%	5,98%
1999	6,71%	13,35%	44,85%	13,02%	10,76%	5,60%	5,76%
2000	9,81%	15,95%	42,70%	13,21%	9,58%	5,16%	5,61%
2001	12,09%	20,00%	38,25%	11,40%	8,92%	4,51%	4,73%
2002	12,75%	22,68%	39,41%	9,85%	7,35%	4,01%	3,94%
2003	15,66%	25,16%	36,30%	8,92%	6,93%	3,55%	3,48%
2004	15,11%	26,28%	36,65%	8,41%	6,70%	3,35%	3,49%

Quadro 11: Percentual de trabalhadores por faixa salarial

Fonte: SUFRAMA (2005).

Adaptado pelo autor.

Em 1990, 17,5% dos empregados estavam na faixa de 1 a 2 salários mínimos e 60,25% dos trabalhadores tinham rendimento na faixa de 1 a 4 salários mínimos. Este percentual variou pouco nos anos 90, chegando em 1999 a 19,9% entre 1 e 2 e 60,37% entre 1 e 4 salários mínimos. Apesar da recuperação do número de empregos, é possível constatar que houve uma queda na renda média do trabalhador. Em 1996 pouco mais de 15% dos trabalhadores tinham salários de até dois salários mínimos e em 2004 este percentual saltou para 41%. Nos primeiros anos do século XXI, portanto, aumentou o número de trabalhadores nas menores faixas e reduziu o número de empregados com salários maiores. Tal fato decorre, provavelmente, em função das transformações ocorridas no mercado de trabalho, que vem reduzindo a demanda e aumentando a oferta de mão-de-obra, o que implica redução do salário. Ademais, uma das condições das empresas escolherem a região receptora de investimentos é o nível de salário. Regiões com salários reduzidos têm mais investimentos de empresas transnacionais.

Em 1990, as empresas de Manaus empregavam cerca de 76.800 trabalhadores e o faturamento total era de US\$ 8,3 bilhões. Em 1992, ano de pior faturamento da década de 90, as empresas faturaram US\$ 4,5 bilhões e empregavam aproximadamente 40.000 trabalhadores. Após dois anos, em 1994 o faturamento superou o de 1990 alcançando US\$ 8,8 bilhões, enquanto que o número de trabalhadores correspondia pouco mais de 40 mil, reduzindo-se pela metade em relação ao ano de 1990. Aumentou o volume global das vendas no PIM e reduziu o número de trabalhadores, gerando uma elevação na produtividade da mão-de-obra.

A crise vivida na Zona Franca de Manaus foi superada com ajustes feitos no modelo, como por exemplo, a intervenção do governo que por meio da Lei nº. 8.387 de 30 de dezembro de 1991 reduziu o imposto de importação relativo às matérias-primas, produtos intermediários, produtos secundários, de embalagens, componentes e outros insumos necessário à produção das empresas de Manaus.

2.4 AJUSTES NO MODELO ZONA FRANCA DE MANAUS

Para superar a crise provocada pela abertura econômica, o Governo Federal alterou a legislação que regulamentava a ZFM. As principais medidas foram²:

- a) Supressão das quotas anuais de importação.
- b) Substituição do critério dos Índices Mínimos de Nacionalização pela prática de Processo Produtivo Básico - PPB.
- c) Criação do Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus - EIZOF.

A substituição do critério dos índices mínimos de nacionalização pelo processo produtivo básico mudou alguns métodos de produção. De acordo com Andrade (1999, p. 78):

² De acordo com o Decreto-Lei 205/91 e Lei 8397/91.

o conceito de PPB indica uma série de atividades que devem ser desenvolvidas nas unidades instaladas na ZFM, e que tem o objetivo de impedir a simples montagem de produtos finais. Entretanto, a adoção do PPB em substituição ao índice de Nacionalização reduziu os estímulos à criação de capacidade produtiva local, já que possibilitou a importação de *kits* completos - adotando uma visão de curto prazo... De forma geral, as transformações ocorridas a partir da introdução do novo marco institucional que passava a reger a ZFM - a Lei 8.387/91 e o condicionamento dos incentivos ao cumprimento do PPB - tinham como objetivo maior reduzir os custos das empresas na ZFM através da ampliação dos incentivos fiscais e da redução da restrição à importação de componentes, partes, peças e subconjuntos, a fim de permitir a redução no custo destes insumos e de obter um maior grau de qualidade dos mesmos.

A abertura da economia não alterou a estrutura básica de incentivos fiscais da ZFM. As empresas tiveram que se adequar à nova era de competitividade, reduzindo custos e aumentando a qualidade dos produtos. A grande transformação na Zona Franca de Manaus foi a substituição dos índices mínimos de Nacionalização pelo Processo Produtivo Básico, que permitiu importações de insumos para os produtos fabricados na ZFM. Com isso, o segmento de componentes, um dos mais afetados pela abertura econômica, que faturou, em 1990, US\$ 1,08 bilhão, representando 19,4% do total da indústria, teve em 1993, faturamento de aproximadamente US\$ 400 milhões, reduzindo a participação para 10,1%. Em 1990, os videocassetes eram fabricados com 9,3% de insumos importados, passando para 37,5% em 1993. SUFRAMA (2005).

Entre 1990 e 1992, ocorreu o período de transição, tempo necessário para que as empresas se adaptassem às novas determinações da SUFRAMA. Para Andrade (1999), este período não foi favorável aos produtos fabricados no Brasil em função da crise brasileira e da conseqüente retração do mercado interno. Além disso, as exportações eram baixas, não amenizando o problema interno.

Os ajustes no modelo Zona Franca de Manaus foram implementados com os seguintes objetivos:

- a) O incremento da oferta de emprego na região.
- b) A concessão de benefícios sociais aos trabalhadores.
- c) A incorporação de tecnologias de produtos e processos.

- d) Níveis crescentes de produtividade e competitividade.
- e) Reinvestimentos de lucros na região.
- f) Investimentos na formação e na capacitação de recursos humanos.

Outra medida que buscava incentivar o comércio e a indústria local foi a criação do EIZOF - Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus, que corresponde a um regime aduaneiro especial e permite o depósito de mercadorias importadas do exterior, assim como as produzidas em Manaus, com a suspensão de pagamentos de tributos. Segundo informações da Suframa (2005), o EIZOF foi criado em 1992 e funcionou até o ano de 2000 no Porto de Manaus, quando foi incorporado à Estação Aduaneira do Interior (EADI). O projeto arquitetônico original prevê uma área de 300 mil metros, localizado no Distrito Industrial.

Pretende-se, com o Entrepasto, ampliar a comercialização de produtos com países da América Latina, especialmente com Bolívia, Venezuela, Caribe, Peru, Colômbia, além de facilitar aos comerciantes de outras partes do Brasil com dificuldades de acesso ao mercado internacional.

Em relação às indústrias, o Entrepasto pode reduzir os custos de produção, na medida em que os fornecedores estrangeiros de componentes podem utilizar este espaço sem o pagamento de tributos, reduzindo o custo de armazenagem.

Em 1998 foi criado o PEXPAM – Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental – que corresponde a uma série de incentivos fiscais a importações de insumos utilizados para produzir bens destinados exclusivamente ao mercado internacional. Para Ferreira (s.ed.), este programa tem a finalidade de reduzir o déficit comercial do PIM. Com a demanda interna reduzida, as empresas incentivadas podem utilizar a capacidade ociosa para produzir bens para a exportação. Segundo o mesmo autor, com o PEXPAM, as empresas têm isenção de vários impostos, além de não terem necessidade de cumprir o processo produtivo básico.

Todas as medidas visando garantir a permanência da Zona Franca de Manaus tornaram os produtos mais competitivos e em condições de concorrer com os produtos importados. Torna-se necessário, também, ampliar a política comercial de forma a aumentar as exportações dos produtos do Pólo Industrial de Manaus, principalmente para os países vizinhos do Mercosul.

2.5 A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E A ZONA FRANCA DE MANAUS

Para intensificar as relações internacionais, principalmente com os países vizinhos, o governo do Brasil adotou algumas estratégias com o intuito de fortalecer sua economia. Uma tendência recente na economia mundial é a integração econômica que pode ser definida, segundo Gonçalves (1998, p. 81), como o

processo de criação de um mercado integrado, a partir da progressiva eliminação de barreiras ao comércio, ao movimento de fatores de produção e da criação de instituições que permitam a coordenação, ou unificação de políticas econômicas em uma região geográfica.

Carvalho e Silva (2000) afirmam que existem cinco fases de integração econômica: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total. Na fase de integração por zona de livre comércio, os países concordam em eliminar as barreiras sobre o comércio e adotam políticas comerciais independentes em relação aos não participantes. Na união aduaneira, além de eliminar as barreiras de comércio, os países adotam política comercial semelhantes com os não participantes do acordo. Na fase de mercado comum, existe liberdade não somente aos produtos, mas também aos fatores de produção. A união econômica engloba as fases anteriores e as políticas econômicas são realizadas para que os agentes econômicos possam operar sob condições semelhantes nos

países membros do bloco econômico. Finalmente, a integração econômica total alcança as fases anteriores e prevê políticas econômicas e sociais idênticas, administradas por autoridades supranacionais (CARVALHO E SILVA, 2000, p. 227).

Gonçalves (1998) afirma que a integração econômica é válida somente quando não é possível se estabelecer uma política de redução tarifária multilateral. Para este autor, a formação de blocos econômicos implica na “criação de comércio” e “desvio de comércio”. Ocorre criação de comércio com a ampliação das transações entre os países membros, decorrentes da redução nas barreiras alfandegárias. Ocorre desvio de comércio com a redução das transações com os países não membros do bloco econômico. O mesmo autor afirma, ainda, que os primeiros acordos de integração na Europa foram inspirados em concepções protecionistas e tinha o objetivo de preparar a região para enfrentar a concorrência com os Estados Unidos e o avanço do comunismo na União Soviética.

A primeira experiência brasileira de integração econômica data de 1960, com a criação da ALALC – Associação Latino-Americana de Livre-Comércio, envolvendo Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguai, Peru e Uruguai, Bolívia, Equador, Colômbia e Venezuela. Em função de vários problemas enfrentados pelos países membros, destacando-se a instabilidade política de alguns deles e receios pela perda de soberania, dentre outros fatores, em 1980, com o Tratado de Montevidéu, a ALALC foi substituída pela ALADI – Associação Latino-Americana de Integração, que contava com os mesmos países membros e tinha por objetivo estabelecer um mercado comum latino-americano. Para acelerar o processo de integração econômica da América Latina, a ALADI indicou a realização de acordos parciais. O Mercosul – Mercado Comum do Sul - enquadra-se nesta recomendação e foi criado com a participação de Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, formando um subgrupo da ALADI. (CARVALHO E SILVA, 2000, p. 234). As experiências de integração econômica da América Latina e dos países europeus iniciaram no mesmo período. Contudo, segundo Gonçalves (1998, p. 86), esses processos foram

incapazes, até meados de 1980, de criar um modelo estável para a formação de uma simples área de livre comércio. [...] Uma explicação para o fracasso dessas políticas é o fato de que os governos latino-americanos viam seus mercados domésticos como um ativo estratégico, e seus vizinhos latino-americanos concorrentes no fornecimento de produtos primários.

A criação do Mercosul representou um marco importante para as indústrias instaladas em Manaus, pois possibilitou a criação de novos mercados e a ampliação do comércio internacional entre o Estado do Amazonas e os países membros do bloco, conforme os dados apresentados no gráfico 3, que mostra o comportamento das exportações do Amazonas para os países do Mercosul e para os Estados Unidos.

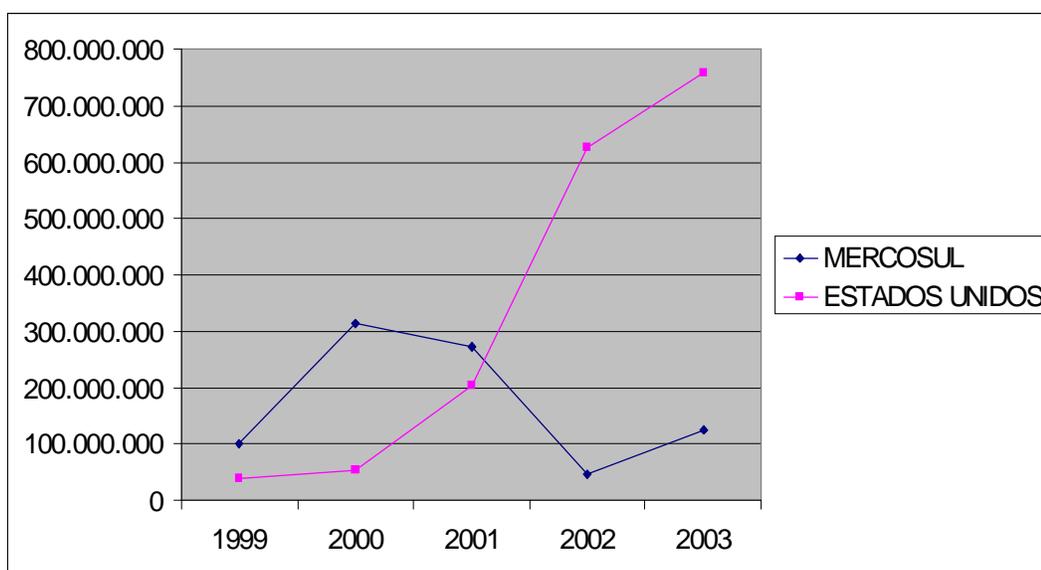


Gráfico 3: Exportações do Amazonas para o Mercosul e para os Estados Unidos.
Fonte: Relatórios da SECEX - Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento (2005).
Adaptado pelo autor.

No final dos anos 1990, o processo de integração econômica da América do Sul foi profundamente afetado com a crise ocorrida na Argentina, que se estendeu até o início do século XXI. As exportações do Brasil para a Argentina reduziram significativamente.

Segundo informações da SECEX (2005), a Argentina era o principal país de destino das exportações das indústrias do Pólo Industrial de Manaus. Entretanto, com a crise, em 2002 as exportações do Amazonas para o Mercosul diminuíram cerca de 80%. Neste mesmo ano, conforme o gráfico apresentado acima, os Estados Unidos passaram a ser o principal destino das exportações amazonenses. Em 2001 e 2002, as exportações do Amazonas para os EUA aumentaram 275% e 209% respectivamente.

Segundo Carvalho e Silva (2000), o modelo latino-americano de integração foi proposto por economistas da Cepal – Comissão Econômica para a América Latina, com destaque para o Argentino Raul Prebisch, e correspondia a uma proposta para o desenvolvimento da região, já que o modelo de substituição de importações que estimulou o crescimento da indústria local e a produção de bens anteriormente importados apresentava problemas nos anos 70.

A ampliação da economia brasileira com países do Mercosul possibilitou um incremento nas exportações das empresas de Manaus. Este aumento ocorreu, também, em função dos ajustes implementados na Zona Franca de Manaus nos anos 1990, que tinham como objetivo tornar os produtos mais competitivos, permitindo, assim a inserção dos mesmos no mercado internacional. Todo esse conjunto de medidas visava, também aumentar as exportações das empresas instaladas em Manaus, possibilitando a redução do déficit comercial do PIM. Os efeitos dessas medidas e a participação das exportações sobre o faturamento das empresas de Manaus serão analisados no próximo capítulo.

CAPÍTULO 3

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO PÓLO ELETROELETRÔNICO E DE DUAS RODAS

O principal objetivo das empresas que realizaram investimentos em Manaus, atraídas pelos incentivos fiscais, foi o de abastecer o mercado brasileiro. As medidas implementadas pelo governo para adequar a indústria local ao novo contexto econômico mundial globalizado, tais como, criação do PEXPAM, a substituição dos índices mínimos de nacionalização pelo Processo Produtivo Básico, o Entrepasto Internacional da Zona Franca de Manaus, dentre outras, possibilitaram um maior grau de liberdade nas transações internacionais das empresas. Estas medidas podem ser percebidas não somente como uma forma de reduzir o déficit comercial, mas também como uma forma de criação de novos mercados de superação da crise, já que as empresas, com os incentivos, podem utilizar a capacidade ociosa para exportar seus produtos.

O déficit comercial das empresas de Manaus sempre se constituiu num problema a ser superado. O modelo Zona Franca de Manaus foi baseado em incentivos fiscais que

permitiram a produção de bens manufaturados, com matéria-prima procedente do exterior, fato que sempre gerou problemas no balanço comercial das empresas de Manaus.

3.1 A ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL

Os dados da balança comercial estão apresentados no quadro 12, a seguir, e sintetiza o atual estágio do déficit externo do Pólo Industrial de Manaus.

Mercado Externo (em US\$ 1,000)			
Anos	Exportação	Importação	Saldo
	A	B	A-B
1990	61.775	715.118	-653.343
1991	62.457	728.983	-666.526
1992	115.132	672.751	-557.619
1993	97.273	1.275.980	-1.178.707
1994	114.571	1.841.545	-1.726.974
1995	101.764	2.823.262	-2.721.498
1996	105.309	3.186.856	-3.081.547
1997	149.656	2.386.727	-2.237.071
1998	227.586	2.303.391	-2.075.805
1999	375.653	2.141.135	-1.765.482
2000	741.626	3.025.474	-2.283.848
2001	829.042	2.701.678	-1.872.636
2002	1.025.735	2.583.732	-1.557.997
2003	1.224.940	3.223.339	-1.998.399
2004	1.083.521	3.758.006	-2.674.486

Quadro 12: Balança comercial do PIM

Fonte: SUFRAMA (2005).

Os primeiros efeitos das medidas resultaram num aumento considerável das importações, que nos anos de 1993, 1994 e 1995 aumentaram 89,67%, 44,32% e 53,31% respectivamente, piorando o déficit comercial já que as exportações não aumentaram na mesma proporção, e se encontravam em valores muito baixos. Tal fato resultou no aumento do déficit comercial em 111,38% em 1993, 46,5% em 1994 e 13,23% em 1995. No triênio

1997/98/99, houve aumento considerável nas exportações, correspondendo a 42,10%, 52% e 63,60%, respectivamente, enquanto que as importações reduziram 25% em 1997, 3,5% em 1998 e 7% em 1999. Neste período ocorreu uma considerável redução no déficit da balança comercial das indústrias do PIM, em decorrência, provavelmente, da implementação do PEXPAM - Programa de Exportação para a Amazônia. No ano de 2000, percebe-se o grande salto das exportações que registraram aumento de 97%, enquanto que as importações cresceram 41%.

Neste período, segundo informações da Suframa (2005), o principal produto exportado era o guaraná concentrado. Em 1999, a Recofarma, empresa ligada ao grupo Coca-Cola, que produz o concentrado da bebida, alcançou um total de US\$ 106,9 milhões nas vendas externas, representando um aumento de 54,5% em relação a 1998.

Outros produtos tiveram aumentos significativos, como por exemplo, os televisores que, em 1985, nem sequer figuravam na pauta de exportações, aumentaram suas vendas em 159,73%. Os cinescópios (tubos de imagem para televisão) obtiveram aumento de 436,73%, enquanto que o pólo de duas rodas, tradicional exportador, vendeu para o exterior US\$ 28,8 milhões em 1999 contra US\$ 21,9 milhões em 1998, aumentando seu faturamento em 31,74%. O resultado mais significativo, em termos relativos, ficou por conta das fotocopiadoras, que registraram aumento de 1.169,61% nas exportações. (Suframa, 2005)

O gráfico 4, apresentado a seguir, sintetiza a tendência de queda no déficit da balança comercial da ZFM no final dos anos 90. Entretanto, o início da primeira década do século XXI apresentou uma elevação no déficit comercial das indústrias do PIM.

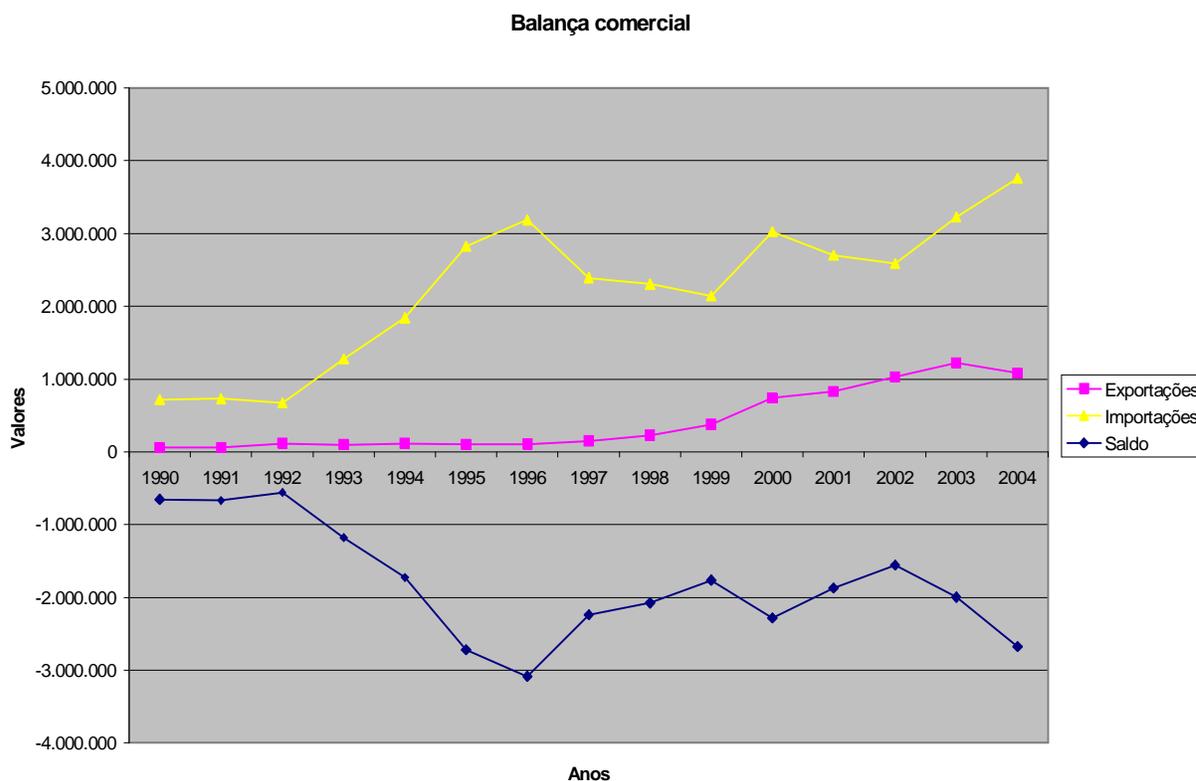


Gráfico 4: Balança comercial do PIM
 Fonte: Adaptação do autor a partir de dados do quadro 5

As importações cresceram significativamente no ano de 2004, interrompendo a tendência de queda que se verificava desde 2001. Por outro lado, a tendência de alta das exportações também foi interrompida em 2004. O saldo de 2004 representou o segundo pior resultado das contas externas do Pólo Industrial de Manaus. Vale ressaltar que, nesse ano, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, o Brasil quebrou todos os recordes de comércio internacional, exportando US\$ 96 bilhões e o Amazonas foi o único Estado que teve a exportação reduzida. Tal fato deverá prejudicar a meta estabelecida para 2007 de zerar o saldo comercial local. O menor déficit registrado foi em 1992, ano de menor faturamento de todas as indústrias. O resultado verificado nas indústrias de Manaus, como visto, foi causado pela abertura econômica e coincide com o desempenho negativo da economia brasileira, que apresentou queda no Produto Interno Bruto de 0,2%. Neste mesmo ano, as exportações do

PIM cresceram 84% em relação ao ano de 1991, caracterizando, neste período, a dependência do resultado de Manaus ao desempenho da economia brasileira.

3.2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DAS INDÚSTRIAS DO PIM

O quadro 13, a seguir, representa a evolução do comércio internacional do Estado do Amazonas e das indústrias do PIM. Neste quadro é possível perceber a evolução das exportações do PIM, assim como um importante indicador que é a razão exportação sobre o faturamento, representando a participação percentual das exportações sobre o faturamento global do Pólo Industrial de Manaus.

Anos	Faturamento do PIM	Variação	Exportações PIM	Variação das exportações do PIM	Exp.PIM Faturamento	Mercado Interno	PIB Brasil
1990	8.379.215	-	61.775	-	0,74%	99,26%	-4,3
1991	5.984.256	-28,58%	62.457	1%	1,04%	98,96%	1,0
1992	4.542.764	-24,09%	115.132	84%	2,53%	97,47%	-0,5
1993	6.635.721	46,07%	97.273	-16%	1,47%	98,53%	4,9
1994	8.818.200	32,89%	114.571	18%	1,30%	98,70%	5,9
1995	11.766.562	33,43%	101.764	-11%	0,86%	99,14%	4,2
1996	13.266.059	12,74%	105.309	3%	0,79%	99,21%	2,7
1997	11.730.680	-11,57%	149.656	42%	1,28%	98,72%	3,3
1998	9.938.591	-15,28%	227.586	52%	2,29%	97,71%	0,1
1999	7.216.773	-27,39%	375.653	65%	5,21%	94,79%	0,8
2000	10.392.607	44,01%	741.626	97%	7,14%	92,86%	4,4
2001	9.130.864	-12,14%	829.042	12%	9,08%	90,92%	1,3
2002	9.104.766	-0,29%	1.025.735	24%	11,27%	88,73%	1,9
2003	10.531.230	15,67%	1.224.940	19%	11,63%	88,37%	-0,2
2004	13.905.417	32,04%	1.083.521	-12%	7,79%	92,21%	4,9

Quadro 13: Participação das exportações no faturamento do PIM

Fonte: SUFRAMA (2005) /IBGE (2005).

Adaptado pelo autor.

A crise do modelo Zona Franca de Manaus, causada pela abertura econômica no início dos anos 90, afetou o desempenho do setor externo das indústrias instaladas em Manaus. Em 1992, pior ano do período em análise, o faturamento reduziu 24%, enquanto as exportações aumentaram 84%. Em 1993, ano de início da superação da crise, o faturamento aumentou 46% e as exportações reduziram 16%. No ano de 1995 as indústrias locais tiveram excelente faturamento de US\$ 11,8 bilhões, aumento de 33,43%, com as exportações reduzidas em 11% em relação ao ano anterior. Em 1996 foi registrado o maior faturamento da década de 90, US\$ 13 bilhões, aumento de 12% no faturamento e apenas 3% nas exportações. Nos três anos seguintes as indústrias instaladas no PIM registraram queda no faturamento, -11,5% em 1997, -15,28% em 1998 e -27% em 1999, com as exportações registrando consideráveis aumentos no período (42%, 62% e 65% respectivamente em 1997, 1998 e 1999).

É importante destacar a correlação existente entre algumas variáveis apresentadas no quadro 13, como por exemplo a de que, quando o faturamento das indústrias cresce, a tendência é reduzir as exportações. Em quase todos os quinze anos de análise é possível verificar essa relação inversa entre o faturamento do PIM e as exportações. O ano de 2000 foi o único que registrou maior aumento nas exportações (97%), em relação ao faturamento das empresas (44%).

O indicador de desempenho das exportações apresentado no gráfico 5 que mostra o percentual do faturamento que é oriundo dos mercados interno e externo.

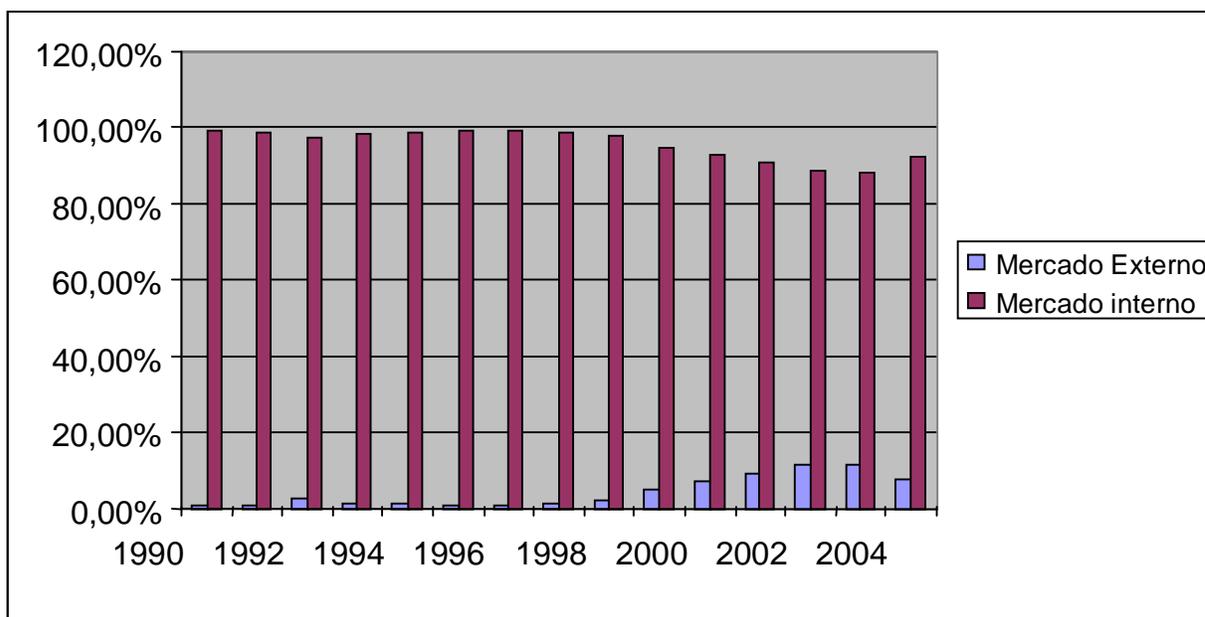


Gráfico 5: Percentual do faturamento nos mercados interno e externo

Fonte: SUFRAMA (2004).

Adaptado pelo autor

Até o final dos anos 1990, quase 100% do faturamento das indústrias instaladas em Manaus era oriundo do mercado interno. O maior direcionamento dos produtos do PIM para o resto do mundo ocorreu no ano de 2003, cujas exportações representaram 11,63% do faturamento. É importante destacar que, neste mesmo ano, a economia brasileira registrou um fraco desempenho, com o mercado interno brasileiro em crise e a saída para as empresas foi buscar novos mercados no exterior, fato que explica o crescimento das exportações em 2003. No ano de 2004, as vendas para o mercado interno registraram 92% do faturamento, ou seja, para cada US\$ 1,00 das receitas das empresas de Manaus, US\$ 0,92 foram adquiridos no mercado brasileiro.

Na média dos últimos quinze anos, 95% das vendas do PIM foram para o mercado interno e apenas 5% para o resto do mundo. Nos primeiros anos do século XXI ocorreu um significativo aumento na participação das exportações no faturamento do PIM. Este aumento pode ser explicado em função do fraco desempenho da economia brasileira, que apresentou

baixos índices de crescimento do produto interno bruto. Em 2004, as vendas do PIM no mercado interno representaram 92% do faturamento, apenas 8% destinados ao resto do mundo. Este resultado tem relação, também, com o bom desempenho da economia brasileira, cujo crescimento, segundo dados do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2005), foi de 4,9%.

Apesar dos investimentos realizados em Manaus aumentarem as relações internacionais do Amazonas, as indústrias foram instaladas com o propósito de atender às demandas do mercado interno brasileiro. Mesmo com todos os estímulos concedidos pelas autoridades, nos últimos anos, no sentido de se aumentar as exportações, o Pólo Industrial de Manaus, ainda hoje, mantém essa característica.

3.3 O COMÉRCIO INTERNACIONAL DO ESTADO DO AMAZONAS

Apesar de grande parte dos produtos produzidos em Manaus serem direcionadas para o mercado interno, ao longo do período em análise, a taxa de crescimento das exportações e das importações do PIM foram bastante superiores às taxas registradas pelas exportações brasileiras. Tal fato se explica em função dos valores muito baixos das exportações do PIM, ou seja, quando se calcula variações de bases pequenas, as taxas de crescimento são grandes. No quadro 14 apresentam-se os dados que mostram a participação das exportações do Amazonas nas exportações brasileiras e das exportações do PIM nas exportações do Amazonas.

Anos	Exportações brasileiras	Exportações do Amazonas	Exp Am/Exp Br	Exportações PIM	Exp PIM/Exp Am
1990	31.414.000	178.291	0,57%	61.775	34,65%
1991	31.620.459	106.919	0,34%	62.457	58,42%
1992	35.792.986	147.997	0,41%	115.132	77,79%
1993	38.554.769	144.868	0,38%	97.273	67,15%
1994	43.545.167	133.950	0,31%	114.571	85,53%
1995	46.506.281	138.349	0,30%	101.764	73,56%
1996	47.746.726	143.954	0,30%	105.309	73,15%
1997	52.990.115	193.489	0,37%	149.656	77,35%
1998	51.139.862	266.131	0,52%	227.586	85,52%
1999	48.011.444	429.451	0,89%	375.653	87,47%
2000	55.085.595	772.678	1,40%	741.626	95,98%
2001	58.222.642	851.220	1,46%	829.042	97,39%
2002	60.361.786	1.064.503	1,76%	1.025.735	96,36%
2003	73.084.140	1.299.922	1,78%	1.224.940	94,23%
2004	96.475.220	1.157.573	1,20%	1.083.521	93,60%

Quadro 14: Exportações do Brasil, do Amazonas e do PIM

Fonte: SUFRAMA (2005)/SECEX (2005)/BENCHIMOL (2000)

Adaptado pelo autor.

É interessante observar que nos primeiros anos do século XXI, a participação das exportações do Amazonas nas exportações brasileiras, se comparada à década anterior, aumentou, passando de 0,30% em 1996 para 1,78% em 2003 e 1,20% em 2004. Em 2003, ano em que o aumento das exportações das empresas de Manaus foi significativo, a contribuição do Amazonas foi de apenas 1,78%, inferior a do Estado do Pará, que chegou a 3%. O fraco desempenho do setor externo das empresas do PIM em 2004 reduziu ainda mais esta participação para 1,2%.

No mesmo período de tempo, aumentou também a participação das exportações do PIM sobre as exportações totais do Estado do Amazonas. Esse indicador passou de 34,65% em 1990, atingiu o pico de 97,39% em 2001 e alcançou 93,60% em 2004, ou seja, neste ano, para cada US\$ 1,00 exportado pelo Amazonas, US\$ 0,94 foram de produtos industrializados, caracterizando a grande dependência da economia local ao desempenho das empresas

multinacionais e transnacionais instaladas na capital amazonense. Na média do período em análise, 80% das exportações do Amazonas foram de produtos industrializados das empresas do PIM.

Vale ressaltar que, segundo informações da SECEX - Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento (2005), os principais produtos exportados pelo Estado do Amazonas no ano de 2004 são: aparelhos celulares, motocicletas, concentrado para refrigerante, dentre outros produtos industrializados, diferente da pauta das exportações brasileiras que, apesar de ter atingido US\$ 92 bilhões em 2004, tem em mais de 50% de sua composição, produtos primários, de baixo valor agregado.

A taxa de crescimento das exportações das indústrias do PIM, no período, atingiu o elevado crescimento de 1.654%, enquanto as exportações do Brasil e do Amazonas cresceram 207% e 549%, respectivamente. Esse crescimento ocorreu, provavelmente, em função de medidas que incentivaram as exportações do Estado, com destaque para os incentivos fiscais do PEXPAM e a ampliação das relações internacionais com países do Mercosul e com os Estados Unidos, conforme apresentado no gráfico 3.

Até o ano de 2001, a Argentina era o maior comprador de produtos do Pólo Industrial de Manaus. A partir de 2002, os Estados Unidos passaram a ser o principal destino das mercadorias de Manaus, adquirindo em 2003, 58% das exportações das indústrias do PIM, enquanto que a Argentina, segundo maior destino dos produtos de Manaus participava com 9% das exportações (SUFRAMA, 2005).

No período de 1990 a 2004, segundo informações da SECEX (2005), a média das importações do Amazonas em relação ao Brasil ficou em 6,5%, ou seja, para cada US\$ 1.000 de compras que o Brasil realizou nesses anos no exterior, US\$ 65,00 são de responsabilidade do Estado do Amazonas. A menor participação foi de 4,8% no ano de 1992 e a maior ocorreu em 1996 (8,15%), com uma média de 4,64%, no período analisado.

As indústrias de Manaus foram responsáveis por grande parte das importações do Amazonas. O menor valor encontrado no período de análise foi em 1997 com 54% e a maior participação ocorreu no ano de 2003, representando 93%. Na média, as importações do PIM foram responsáveis por 71% do total de compras realizadas do exterior por todo o Estado do Amazonas no período de 1990 a 2004. Este aumento ocorreu, provavelmente, em função dos ajustes implementados ao longo dos anos 1990, com destaque para a substituição dos índices mínimos de nacionalização pelo processo produtivo básico, que permitiu o aumento na importação de matéria-prima importada para produção no Pólo Industrial de Manaus.

Em função desses ajustes, as importações do PIM registraram taxas superiores se comparadas às importações do Brasil. Por exemplo, de 1990 a 2004 as importações brasileiras cresceram 204%, e as do Amazonas 273%. No mesmo período, as importações das empresas do Pólo Industrial de Manaus atingiram um crescimento de 425%, aumentando a participação nas importações do Brasil e do Amazonas. As principais empresas exportadoras e importadoras de Manaus são empresas dos pólos eletroeletrônico e de duas rodas.

3.4 ORIGEM DA TECNOLOGIA

Essas empresas internacionalizaram a produção, seja realizando investimentos externos diretos como é o exemplo da Honda, Yamaha, Haley Davison, dentre outras, seja via relações contratuais, concedendo licença a certas empresas brasileiras para produzir suas marcas. O quadro a seguir identifica a origem da tecnologia utilizada pelas empresas do pólo de duas rodas de Manaus:

Empresa	Controle	Pólo	Origem da tecnologia	País
Agrale	Nacional	D.R	Cagiva	Itália
Ava Industrial	Nacional	D.R	Kawasaki	Japão
Cofave/Kasinski	Nacional	D.R	Hyosung	Coréia
Harley Davidson	Estrangeiro	D.R	Harley Davidson	EUA
Indústria de Duas Rodas de Manaus	Nacional	D.R	Atala	Itália
J. Toledo	Nacional	D.R	Suzuki	Japão
Moto Honda	Estrangeiro	D.R	Honda	Japão
Yamaha Motor	Estrangeiro	D. R.	Yamaha	Japão
Evadin	Nacional	Eletro	Mitsubishi	Japão
Philco	Nacional	Eletro	Hitachi	Japão
Philips	Estrangeiro	Eletro	Philips	Holanda
Sanyo	Estrangeiro	Eletro	Sanyo	Japão
Semp Toshiba	Nacional	Eletro	Toshiba	Japão
Sharp	Nacional	Eletro	Sharp	Japão
Sony	Estrangeiro	Eletro	Sony	Japão
Springer Panasonic	Estrangeiro	Eletro	Matsushita	Japão
Gradiente	Nacional	Eletro	Thomson/JVC	França/Japão
CCE	Nacional	Eletro	Aiwa/RCA	Japão/EUA

Quadro 15: Origem da tecnologia.

Fonte: SUFRAMA (2005), ABRACICLO (2004) e Valle (2000).

As empresas de capital nacional têm licença para produzir e comercializar os produtos de tecnologia estrangeira. É o caso da AVA industrial, Agrale e J.Toledo que utilizam tecnologia japonesa. A Suzuki e a Kawasaki decidiram internacionalizar a produção via relações contratuais. A Moto Honda ampliou a produção com a realização de investimentos externos diretos. No caso do pólo eletroeletrônico, a Evadin, Philco, Gradiente e CCE

produzem via relações contratuais, enquanto a Philips, Sanyo Sony e Panasonic optaram em internacionalizar a produção através de investimentos externo direto.

Segundo Gonçalves (1998), a globalização produtiva é caracterizada pela aceleração do processo de internacionalização da produção que ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens ou serviços originários de outro país (GONÇALVES, 1998, p. 134-135). As empresas multinacionais e transnacionais podem escolher três formas de internacionalização da produção: 1) comércio internacional; 2) investimento externo direto; 3) relações contratuais.

O comércio internacional ocorre quando os residentes no Brasil, por exemplo, têm acesso a produtos importados. A empresa produz o bem no exterior e o exporta para o Brasil. Por exemplo, os carros da Ferrari são adquiridos por residentes brasileiros via comércio internacional. A empresa pode optar, ainda, por produzir dentro do país, realizando investimento externo direto. Quando uma empresa estrangeira se instala no país, está internacionalizando a produção via investimento externo direto. No Pólo Industrial de Manaus, é possível citar como exemplo a Sansung, Nokia, Moto Honda, dentre outras. A terceira forma de realizar a internacionalização da produção ocorre via relações contratuais, ou seja,

o mecanismo de transferência de um ativo específico à propriedade que permite a internacionalização da produção. Dessa forma, a empresa japonesa transfere um ativo específico (e. g., uma tecnologia de produção, patente ou marca) para uma empresa brasileira, que passa a produzir um bem ou serviço no Brasil. Essa transferência manifesta-se, geralmente, por uma relação contratual, com preço e prazo. (GONÇAVES, p. 133).

3.5 A EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO PÓLO ELETROELETRÔNICO

Segundo informações da Suframa (2005), os principais produtos exportados pelo pólo eletroeletrônico são: telefones celulares, TV em cores, ar condicionado, aparelhos de DVD, dentre outros. No quadro 16, são apresentados os dados com a evolução do comércio internacional do pólo eletroeletrônico de Manaus.

Anos	Faturamento do pólo eletrônico	Variação	Exportações	Variação	exp/fat. eletro	Mercado Interno
1990	5.695.868	-	7.258		0,13%	99,87%
1991	4.021.841	-29,39%	7.115	-1,97%	0,18%	99,82%
1992	2.939.249	-26,92%	11.825	66,20%	0,40%	99,60%
1993	4.383.534	49,14%	14.908	26,07%	0,34%	99,66%
1994	5.790.238	32,09%	21.737	45,81%	0,38%	99,62%
1995	7.923.738	36,85%	20.746	-4,56%	0,26%	99,74%
1996	9.084.724	14,65%	13.332	-35,74%	0,15%	99,85%
1997	7.195.474	-20,80%	13.540	1,56%	0,19%	99,81%
1998	5.442.653	-24,36%	43.881	224,08%	0,81%	99,19%
1999	3.948.488	-27,45%	129.591	195,32%	3,28%	96,72%
2000	5.944.501	50,55%	307.466	137,26%	5,17%	94,83%
2001	4.917.513	-17,28%	472.819	53,78%	9,62%	90,38%
2002	4.865.502	-1,06%	767.120	62,24%	15,77%	84,23%
2003	5.812.114	19,46%	875.840	14,17%	15,07%	84,93%
2004	7.930.206	36,44%	612.129	-30,11%	7,72%	92,28%

Quadro 16: Exportações do pólo eletroeletrônico.

Fonte: SUFRAMA (2004/2005).

Adaptado pelo autor

O crescimento das exportações do pólo eletroeletrônico é bastante superior à média das indústrias do PIM, com uma taxa de 8.333%, no período analisado. As exportações deste pólo representavam 11% das exportações do PIM, atingindo o pico de 75% em 2002, reduzindo para 56% em 2004. Entretanto, o indicador importante para a análise da evolução do comércio internacional das indústrias de Manaus, apresentado neste trabalho, é a relação

exportação sobre o faturamento. No caso do pólo eletroeletrônico, as exportações representaram um valor pequeno em relação ao faturamento, como mostra o gráfico 6 abaixo. Na média verificada entre 1990 e 2004, para cada US\$ 1.000 do faturamento das empresas do pólo eletroeletrônico, US\$ 996,04 foram adquiridos no mercado interno.

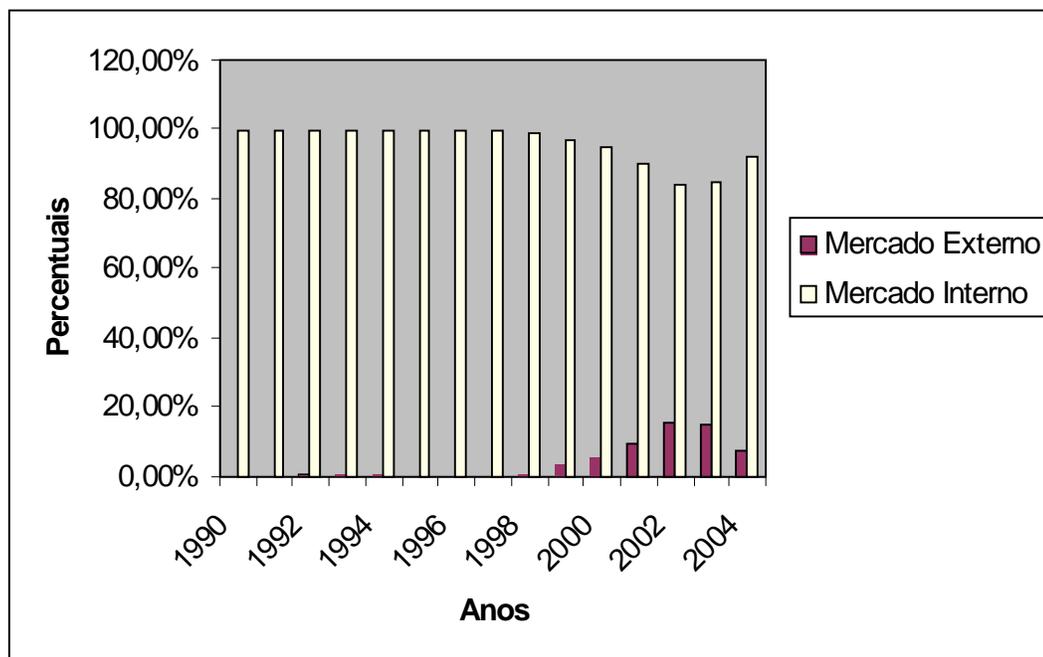


Gráfico 6: Mercado consumidor do pólo eletroeletrônico
 Fonte: SUFRAMA (2005).
 Adaptado pelo autor.

Nos anos 1990, praticamente toda a produção do pólo eletroeletrônico era direcionada para o mercado interno. Em 2002 e 2003 as vendas internas reduziram para 84%, voltando a subir no ano de 2004, comprovando que, também no pólo eletroeletrônico o bom desempenho da economia brasileira no ano de 2004 contribuiu para piorar o desempenho do setor externo. Grande parte da produção foi para atender ao mercado interno.

A balança comercial do pólo eletroeletrônico vem apresentando déficits em todos os quinze anos e no último triênio, o déficit aumentou consideravelmente, como se observa no quadro com os dados a seguir:

Anos	Faturamento do pólo eletrônico	Exportações	Imp eletro	Saldo	Saldo/faturamento
1990	5.695.868	7.258	498.661	-491.403	-8,63%
1991	4.021.841	7.115	547.388	-540.273	-13,43%
1992	2.939.249	11.825	536.353	-524.528	-17,85%
1993	4.383.534	14.908	980.429	-965.521	-22,03%
1994	5.790.238	21.737	1.459.914	-1.438.177	-24,84%
1995	7.923.738	20.746	2.158.177	-2.137.431	-26,98%
1996	9.084.724	13.332	2.601.821	-2.588.489	-28,49%
1997	7.195.474	13.540	2.612.315	-2.598.775	-36,12%
1998	5.442.653	43.881	1.569.073	-1.525.192	-28,02%
1999	3.948.488	129.591	1.521.693	-1.392.102	-35,26%
2000	5.944.501	307.466	2.238.068	-1.930.602	-32,48%
2001	4.917.513	472.819	1.909.860	-1.437.041	-29,22%
2002	4.865.502	767.120	1.857.234	-1.090.114	-22,40%
2003	5.812.114	875.840	2.435.650	-1.559.810	-26,84%
2004	7.930.206	612.129	2.957.660	-2.345.531	-29,58%

Quadro 17: Balança comercial do pólo eletroeletrônico.

Fonte: SUFRAMA (2005)

Adaptado pelo autor.

Destaca-se, ao longo do período, o elevado crescimento das exportações das empresas do pólo eletroeletrônico que registraram 8.333% de aumento entre 1990 e 2004. No ano de 1990 as exportações correspondiam a apenas 0,12% do faturamento total. O elevado crescimento parte de um valor muito baixo.

As importações aumentaram 493% de 1990 a 2004. No triênio 2002/2003/2004 o déficit comercial aumentou, representando quase 30% do faturamento das empresas do pólo eletroeletrônico. Apesar da elevada taxa de crescimento das exportações do pólo eletroeletrônico, percebe-se que as exportações encontram-se em valores baixos, representando um pequeno percentual do faturamento total do pólo. Tal fato pode ser explicado, provavelmente, pela grande concorrência de produtos chineses e de tigre asiáticos com preços baixos.

Os investimentos das indústrias de duas rodas em Manaus iniciaram em 1976, com a construção da fábrica da Honda, sendo esta a empresa de maior faturamento neste segmento. Além da Moto Honda, outras grandes empresas do ramo realizaram investimentos na capital amazonense, tais como: Yamaha, Companhia Brasileira de Bicicletas, Caloi, J.Toledo/Suzuki, Harley Davidson, que montou em Manaus a primeira fábrica de motos fora dos Estados Unidos, Kasinski, Ava Industrial/Kawasaki, além de outras empresas que são responsáveis pela fabricação de componentes e que geram milhares de empregos na região. Segundo informações da Abraciclo, a Honda lidera a produção, com 85,2% de participação, vindo a seguir a Yamaha, com 13,5%. O restante cabe às demais empresas que compõem o pólo. (ABRACICLO, 2005)

3.6 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO PÓLO DE DUAS RODAS

O comportamento do setor externo do pólo de duas rodas é bastante interessante. O ano de 1992 corresponde ao menor faturamento destas empresas. Contudo, as exportações aumentam 177% em relação ao ano anterior. Nos anos seguintes o faturamento aumentou consideravelmente, enquanto o volume exportado tem queda significativa. No quadro 18 apresenta-se um resumo dos resultados da evolução do comércio internacional do pólo de duas rodas:

Anos	Fat duas rodas	Varição	Exportação duas rodas	Varição	Exp duas rodas/exp pim
1990	757.600	-	18.556	-	30,04%
1991	452.752	-40,24%	20.410	9,99%	32,68%
1992	339.363	-25,04%	56.654	177,58%	49,21%
1993	410.068	20,83%	23.312	-58,85%	23,97%
1994	772.519	88,39%	28.943	24,15%	25,26%
1995	1.014.187	31,28%	16.383	-43,40%	16,10%
1996	1.245.706	22,83%	22.246	35,79%	21,12%
1997	1.674.821	34,45%	22.021	-1,01%	14,71%
1998	1.662.009	-0,76%	23.666	7,47%	10,40%
1999	1.070.979	-35,56%	44.172	86,65%	11,76%
2000	1.579.446	47,48%	66.780	51,18%	9,00%
2001	1.554.780	-1,56%	74.408	11,42%	8,98%
2002	1.325.840	-14,72%	91.053	22,37%	8,88%
2003	1.848.842	39,45%	138.827	52,47%	11,33%
2004	2.347.516	26,97%	199.567	43,75%	18,42%

Quadro 18: Exportações sobre o faturamento do pólo de duas rodas.

Fonte: SUFRAMA (2005).

Adaptado pelo autor.

De 1990 a 2004 as exportações das indústrias de duas rodas cresceram 975%. No último ano do período em análise, as indústrias do PIM reduziram suas exportações em cerca de 12%, enquanto as exportações das empresas de duas rodas elevaram-se em 43,75%, contra redução de 30% no pólo eletroeletrônico. O bom desempenho da economia brasileira em 2004 não afetou o comportamento do setor externo de duas rodas. Na média dos anos do período em análise, as exportações do pólo de duas rodas representaram 19,5% de toda a exportação do PIM e 14,5% das exportações de todo o Estado do Amazonas. Ao longo dos primeiros anos do século XXI, portanto, dobrou a participação do pólo de duas rodas sobre as exportações totais das indústrias do PIM, ampliando suas relações com o resto do mundo via comércio internacional.

O indicador de desempenho relevante apresentado neste trabalho é obtido calculando-se a participação das exportações sobre o faturamento.

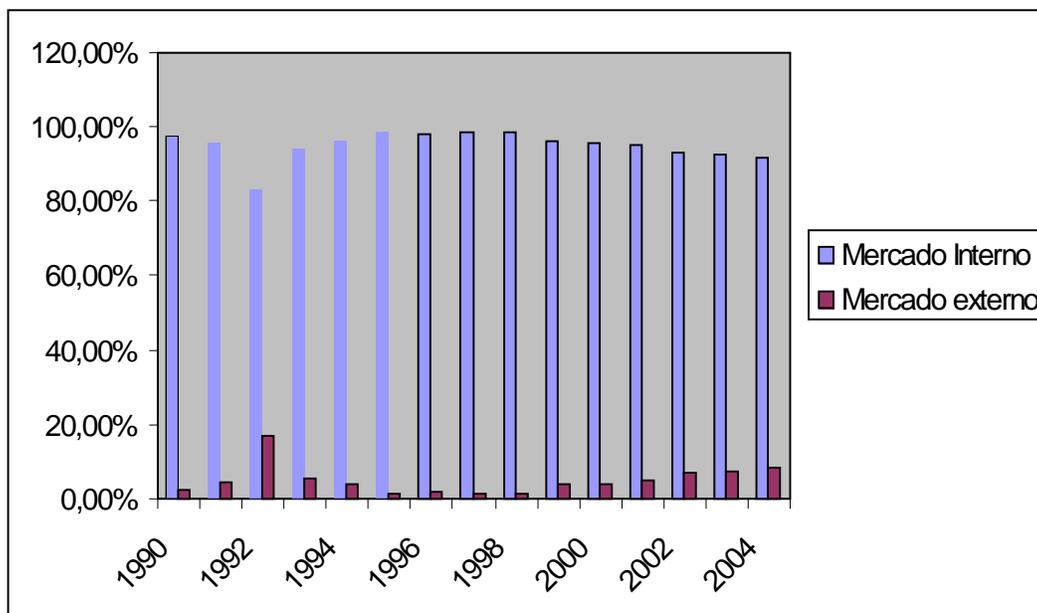


Gráfico 7: Mercado do pólo de duas rodas
 Fonte: SUFRAMA (2005).
 Adaptado pelo autor.

Como visto, o ano de 1992 representou o menor faturamento das indústrias do setor de duas rodas. Neste ano, as vendas para o mercado externo representaram o maior valor relativo ao longo do período em estudo (17%), reduzindo a participação do mercado interno. Nesse ano, portanto, uma das saídas para a crise, buscada pelas indústrias do pólo de duas rodas, foi utilizar a capacidade ociosa para exportar parte de sua produção e aumentar seu faturamento. Apesar das exportações terem crescido em 975% ao longo do período em estudo, a participação do pólo de duas rodas no mercado internacional ainda é muito pequena. Ao longo dos quinze anos que compõem o período analisado deste trabalho, a média da participação do mercado internacional no faturamento do pólo é de apenas 5%, ou seja, para cada US\$ 1.000 dólares do faturamento do pólo de duas rodas, US\$ 950,00 tem origem no mercado interno brasileiro. Entretanto, nas primeiras décadas do século XXI, a participação do mercado internacional sobre o faturamento do pólo tem crescido de forma contínua, fato

que representa, nesse período, um pequeno aumento nas relações internacionais do referido pólo.

Em relação às importações das empresas de duas rodas, vale ressaltar que registraram aumento, ao longo dos anos do período de análise, em 295%, resultado inferior ao total importado por todas as empresas do Pólo Industrial de Manaus, que registraram aumento de 425%. Nesse período, a participação das importações do pólo de duas rodas chegou a 14% no ano de 1997, reduzindo-se para 6,81% no ano de 2004. Na média do período de quinze anos em análise, esta participação foi de 8,5%.

3.7 BALANÇA COMERCIAL DO PÓLO DE DUAS RODAS

Esta análise é corroborada com os dados consolidados da balança comercial do pólo de duas rodas, que estão apresentados no quadro seguir:

Anos	Faturamento	Exportações	Importações	Saldo	Saldo/ Faturamento
1990	757.600	18.556	64.845	-46.289	-6,11%
1991	452.752	20.410	39.846	-19.436	-4,29%
1992	339.363	56.654	43.798	12.856	3,79%
1993	410.068	23.312	72.949	-49.637	-12,10%
1994	772.519	28.943	128.176	-99.233	-12,85%
1995	1.014.187	16.383	252.755	-236.372	-23,31%
1996	1.245.706	22.246	215.847	-193.601	-15,54%
1997	1.674.821	22.021	336.702	-314.681	-18,79%
1998	1.662.009	23.666	254.165	-230.499	-13,87%
1999	1.070.979	44.172	193.202	-149.030	-13,92%
2000	1.579.446	66.780	309.387	-242.607	-15,36%
2001	1.554.780	74.408	272.682	-198.274	-12,75%
2002	1.325.840	91.053	239.126	-148.073	-11,17%
2003	1.848.842	138.827	284.133	-145.306	-7,86%
2004	2.347.516	199.567	255.943	-56.376	-2,40%

QUADRO 19: Balança comercial do pólo de duas rodas.

Fonte: SUFRAMA (2005).

Adaptado pelo autor.

É importante destacar o comportamento do setor externo do pólo de duas rodas que, ao longo dos primeiros anos do século XXI tem demonstrado uma redução significativa no déficit comercial. O pior resultado da balança comercial do pólo foi verificado no ano de 1997, a partir daí, percebe-se a tendência de redução no déficit dessas empresas. Em 1992, ano de pior faturamento, foi o único a apresentar superávit na balança comercial equivalente a 3,8% do faturamento. Este indicador mostra que o pólo de duas rodas está muito próximo de zerar o déficit comercial. No ano de 1995, o déficit atingiu 23% do faturamento, caindo para apenas 2,4% em 2004.

O pólo eletroeletrônico, por sua vez, registrou elevados déficits comerciais, com destaque para o desempenho no ano de 1997 que representou 36% do faturamento do pólo, passando para 29% no ano de 2004. Os resultados negativos da balança comercial das indústrias do PIM mostram que é necessário o desenvolvimento do pólo de componentes em Manaus. O menor déficit relativo do setor de duas rodas pode ser atribuído ao desenvolvimento do pólo de componentes, principalmente pelos investimentos da principal empresa do setor nesta área.

Ao analisar os indicadores de comércio internacional das empresas do Pólo Industrial de Manaus, observa-se que os principais setores têm comportamento semelhante. As taxas de crescimento das exportações foram elevadas, entretanto, representam um pequeno percentual sobre o faturamento global das empresas.

CONCLUSÃO

O processo de abertura econômica, ocorrido no início da década de 90, provocou uma redução do nível de atividade produtiva nas indústrias instaladas na região. As autoridades não se anteciparam aos problemas trazidos pela abertura. Contudo, os indicadores analisados neste trabalho mostram que a recuperação da indústria foi rápida. As empresas tiveram que se adaptar ao novo modelo econômico, buscando maior competitividade e qualidade nos seus produtos. Entretanto, o comércio de artigos importados, que até então atraía grande quantidade de turistas de todo o Brasil, dificilmente voltará a ter a mesma dinâmica verificada nos anos de 1970 e 1980. Com a abertura, todas as regiões do país passaram a ter acesso a produtos importados. O comércio ficou restrito, portanto, à população local.

O setor industrial, que vivera uma fase de crescimento nos anos 70/80, observou um grande declínio no faturamento, em função da concorrência internacional, o que levou à necessidade de grandes transformações que permitiram um aumento na produtividade e na recuperação nas vendas. Em 1994, o faturamento era semelhante ao de 1990 (antes da abertura) e o nível de emprego estava reduzido à metade. O faturamento da indústria amazonense hoje é superior aos apresentados antes de 1990. Todavia, os níveis de emprego continuam abaixo e constituem um grande desafio para as autoridades neste começo de século.

A substituição dos índices mínimos de nacionalização pelo processo produtivo básico foi de fundamental importância para a recuperação da indústria. Isto possibilitou a importação de insumos, tornando os produtos mais competitivos e com mais qualidade. Contudo, houve aumento nas importações, piorando o saldo na balança comercial. O Governo, na ânsia de aumentar as exportações das indústrias de Manaus, criou o PEXPAN - Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental – que permitiu a importação de matérias-primas, insumos e componentes para a industrialização de bens destinados à exportação.

Observou-se, com a adoção dessas medidas, um considerável incremento nas exportações do pólo industrial de Manaus. Entretanto, a participação das exportações no faturamento das empresas ainda é muito pequena, mantendo a característica inicial do modelo Zona Franca de Manaus de atender, fundamentalmente, o mercado interno brasileiro.

Com os dados apresentados ao longo deste trabalho procurou-se demonstrar que as indústrias instaladas em Manaus dependem do comportamento do mercado interno. As indústrias se instalaram com o propósito de atender à demanda nacional. O crescimento do faturamento das indústrias de Manaus, ao longo do período de análise, vem sendo determinado pelo comportamento da economia brasileira. Pôde ser verificada a seguinte correlação entre algumas variáveis: altas taxas de crescimento na economia brasileira implicam a elevação do faturamento das empresas do PIM, com aumento da participação do mercado interno, redução nas exportações, aumento nas importações e a conseqüente piora no saldo da balança comercial.

Grande parte do faturamento das indústrias de Manaus provém do mercado brasileiro. O crescimento das exportações vem sendo acompanhado pelo crescimento das importações. A meta das empresas do PIM é zerar o déficit no ano de 2007. Para cumprir tal objetivo será necessário ampliar a participação do mercado externo no faturamento das empresas de Manaus. Para eliminar o déficit da balança comercial em 2004, por exemplo, era necessário

que 27% do faturamento fosse através do mercado internacional e 73% do mercado interno. O número verificado neste ano foi 8% para o mercado externo e 92% para o consumo brasileiro.

Vale ressaltar o melhor desempenho do pólo de duas rodas, que está muito próximo de zerar o saldo comercial. Em 2004, por exemplo, para zerar o déficit, era necessário exportar 11% do faturamento. Neste mesmo ano, o valor verificado foi 8,5%, diferença de apenas 2,5%. O setor eletroeletrônico, responsável por grande parte do faturamento, não tem apresentado bons resultados em relação à balança comercial. Até 1998, praticamente toda a produção estava direcionada para o mercado interno. Em 2004, a participação do mercado externo foi de apenas 8%. Para zerar o déficit comercial, no mesmo ano, era necessário exportar 47% do faturamento. Para melhorar os números da balança comercial do pólo eletroeletrônico são necessários investimentos no pólo de componentes deste segmento, os quais permitirão a redução das importações do setor e, possivelmente, a melhora da balança comercial que se encontra, ao longo do período de análise, com elevados déficits comerciais. Como visto, grande parte da produção de eletroeletrônico é destinada ao mercado consumidor brasileiro.

Os resultados do pólo de duas rodas foram diferentes no que diz respeito às transformações estruturais ocorridas no início dos anos 90 causadas pela abertura econômica. O nível de faturamento e o número de empregados diminuíram significativamente, gerando uma crise sem precedentes nas indústrias de Manaus. Para sair da crise as empresas tiveram que demitir grande parte de seus funcionários, reduzir os custos de produção e melhorar a qualidade dos produtos e a produtividade da mão-de-obra, ou seja, os investimentos em novas tecnologias permitiram aumentar a produção com menos trabalhadores.

Para reestruturar o setor, foi necessário demitir uma grande quantidade de trabalhadores das empresas instaladas em Manaus. Entretanto, a redução no número de trabalhadores foi menor no setor de duas rodas. No período de 1990 a 2004, o nível de

emprego das indústrias de Manaus aumentou apenas 3%, enquanto o setor de duas rodas aumentou o número de trabalhadores em 150%.

Ao analisar a quantidade de trabalhadores e o faturamento das indústrias de Manaus é possível concluir que o impacto da abertura econômico foi menor no setor de duas rodas. As empresas desse segmento estavam mais preparadas para enfrentar o mercado globalizado e a grande concorrência de produtos do exterior. Os melhores resultados dos indicadores do Pólo de duas rodas estão relacionados, provavelmente, à estrutura de mercado, já que o pólo eletroeletrônico enfrentou, e ainda enfrenta, uma grande concorrência de empresas chinesas e dos tigres asiáticos, capazes de produzir, com grande competitividade e baixo custo, produtos com qualidade.

Os incentivos fiscais possibilitaram a implementação de um grande parque industrial no Estado do Amazonas, um dos mais importantes do Brasil. Grande parte da produção brasileira de eletroeletrônicos e de motos, motocicletas, bicicletas, eletroeletrônicos e outros é feita nas empresas do Pólo Industrial de Manaus. Entretanto, o nível de exportações dessas empresas é baixo. Em 2003, ao se comparar as exportações do Amazonas com os demais Estados brasileiros, observa-se a pequena participação do Amazonas, apenas de 1,8%, em relação ao total exportado pelo Brasil. Esse ano representou o melhor desempenho do Estado em relação às exportações. Na média do período em análise, as exportações do Amazonas representaram apenas 0,80% do total exportado pelo Brasil. A estrutura produtiva atual ainda não foi capaz de tornar o Amazonas um pólo exportador.

A inserção do Amazonas no mundo globalizado, ocorrida em função dos produtos naturais existentes na região, as chamadas “drogas do sertão”, no século XVII, nos últimos anos do século XX, como toda a Amazônia, passou a ser discutida em nível mundial, principalmente em função da sua biodiversidade. Entretanto, dada a atual estrutura produtiva implantada no Estado, nos dias de hoje, a ampliação do Amazonas no mundo global vem ocorrendo em função dos produtos industrializados produzidos na capital amazonense. Nos

primeiros cinco anos do século XXI, 95% das exportações do Estado foram de produtos industrializados do Pólo Industrial de Manaus. Após a decadência da borracha, a estagnação econômica verificada na região somente foi superada com a adoção de políticas públicas que incentivaram a industrialização da região abundante em recursos naturais.

A criação da Zona Franca de Manaus foi de fundamental importância para o crescimento e desenvolvimento da região. Contudo, são necessárias políticas públicas no sentido de se explorar, de forma sustentável, as riquezas naturais da região. Um Estado como o Amazonas não pode ter sua economia dependendo quase que exclusivamente da produção de produtos industrializados e de grandes empresas multinacionais e transnacionais. São necessários investimentos no setor primário que possibilite o crescimento e o desenvolvimento do interior do Estado, além de promover uma distribuição mais justa da renda.

REFERÊNCIAS

ALVES, Marcelo. **Os impactos da abertura econômica na Zona Franca de Manaus**. 1999. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense, Rio de Janeiro.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS FABRICANTES DE MOTOCICLETAS, CICLOMOTORES, MOTONETAS, BICICLETAS E SIMILARES – ABRACICLO. Disponível em: <<http://www.abraciclo.com.br>> Acesso em: 10 dez. 2004.

ASSOCIAÇÃO DOS SERVIDORES DA SUFRAMA – ASFRAMA. **Coletânea Legislativa da Suframa**. S.D.

ANDRADE, Mauro Lourenço de. **Competitividade, Relações Produtivas Locais e Rede de Fornecedores na Eletrônica de Consumo. Um Estudo de caso para a Zona Franca de Manaus**. Rio de Janeiro, 1999. 183p. Dissertação de Mestrado – Instituto de Economia - Universidade Federal do Rio de Janeiro.

ARIFFIN,N; FIGUEIREDO, Paulo. **Desenvolvimento de Capacidade Tecnológica e Inovação na Indústria Eletrônica: Evidências de Manaus**. Manaus: s. ed.; 2002.

BENCHIMOL, Samuel. **Zona Franca de Manaus: Pólo de Desenvolvimento Industrial**. *Manaus*: Universidade do Amazonas, 1997.

_____ **Comércio Exterior da Amazônia Brasileira**. Manaus: Valer, 2000.

_____ **Desenvolvimento Sustentável da Amazônia. Cenários, Perspectivas e Indicadores**. Manaus: Valer, 2002.

_____ **Amazônia: Um pouco-antes e além-depois**. Manaus: Editora Umberto Calderaro, 1977.

BOTELHO, Antonio. **Projeto ZFM: Vetor de Interiorização Ampliado**. Manaus: s. ed., 2001.

CARVALHO, M e SILVA, C. **Economia Internacional**. São Paulo:Saraiva, 2000.

CANO, Wilson. **Concentração e Desconcentração Econômica Regional no Brasil: 1970/1995**. Revista Economia e Sociedade, Campinas, vol. 8; 1997.

FERREIRA, Sylvio. **Desenvolvimento Industrial da Zona Franca de Manaus: Paradigmas e Propensões**.

GONÇALVES, Reinaldo. **A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

_____ **A herança e a Ruptura: cem anos de história econômica e propostas para mudar o Brasil.** Rio de Janeiro: Garamond, 2003.

GREMAUD, A. et al. *Economia Brasileira Contemporânea.* São Paulo: Atlas, 1999

HIRSHMAN, Albert. Transmissão **Inter-Regional e Internacional do Crescimento Econômico.** In SCHWARTZMAN, Jacques, org. *Economia Regional.* Belo Horizonte: Cedeplar, 1977

HUNT, E. *História do Pensamento Econômico.* Tradução José Ricardo Brandão Azevedo. – 7^a Ed. – Rio de Janeiro: Campus, 1981.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA- IBGE. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: 25 jul. 2005.

LACERDA et al. **Economia Brasileira.** São Paulo: Saraiva, 2000.

MELO, Roberto et al. **Estudo BNDES componentes eletrônicos.** Manaus: Suframa, 2001.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>> Acesso em: 20 jul. 2005.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. *Estudo para o fortalecimento da ZFM e da Amazônia legal, visando a sua melhoria de sua competitividade – projeto básico para discussão.* SUFRAMA, 1996.

MOREIRA, Maurício. *O Desafio Chinês e a Indústria da América Latina.* Revista **Novos Estudos.** São Paulo, 2005.

PACHECO, Carlos Américo. **Desconcentração Econômica e Fragmentação da Economia Nacional.** Revista *Economia e Sociedade,* Campinas, vol. 6, 1996.

PERROUX, François. **O Conceito de Pólo de Crescimento.** In SCHWARTZMAN, Jacques, org. *Economia Regional.* Belo Horizonte: Cedeplar, 1977.

SANTANA, Cleuceliz. **Como Funciona a Globalização.** Manaus: Valer, 1999.

SUPERINTENDÊNCIA DA ZONA FRANCA DE MANAUS. Disponível em: <<http://www.suframa.gov.br>> Acesso em: 10 Ago. 2005.

REVISTA SÍNTESE DA ECONOMIA BRASILEIRA, 1999.

SILBER, Simão. **Mudanças Estruturais na Economia Brasileira (1988-2002): Abertura, Estabilização e crescimento.**

VALLE, Maria Izabel. **Globalização e reestruturação produtiva. Um estudo sobre a produção *offshore* em Manaus.** Tese de doutorado. Rio de Janeiro, UFRJ/IFCS, 2000.

ANEXOS

1 - PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO - 1999

PAÍSES	US\$ F.O.B.	PARTICIPAÇÃO
ARGENTINA	76.138.183	17,73
AUSTRÁLIA	58.290.518	13,57
COLÔMBIA	38.503.433	8,97
ESTADOS UNIDOS	36.627.296	8,53
VENEZUELA	44.186.339	10,29
MÉXICO	33.586.483	7,82
CHILE	11.713.650	2,73
PARAGUAI	16.969.471	3,95
PERU	6.361.903	1,48
PANAMÁ	12.803.309	2,98
URUGUAI	6.968.593	1,62
PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	3.978.600	0,93
ALEMANHA	7.691.936	1,79
CUBA	195.000	0,05
REINO UNIDO	5.948.834	1,39
REPÚBLICA DOMINICANA	3.265.573	0,76
BOLÍVIA	3.749.919	0,87
CANADÁ	3.463.841	0,81
ÁFRICA DO SUL	3.635.323	0,85
PORTUGAL	3.318.420	0,77
FRANÇA	1.901.764	0,44
PORTO RICO	1.601.480	0,37
EQUADOR	529.806	0,12
HONG KONG	253.173	0,06
ITÁLIA	120.248	0,03
JAPÃO	893.942	0,21
GUATEMALA	644.632	0,15
TRINIDAD E TOBAGO	2.132.254	0,5
CORÉIA, REPÚBLICA DA (SUL)	11.623.431	2,71
DEMAIS PAÍSES	32.353.176	5,7

Fonte: SECEX (2005)

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO – 2000

PAÍSES	US\$ F.O.B.	PARTICIPAÇÃO
ARGENTINA	284.028.450	36,76
AUSTRÁLIA	146.968.780	19,02
COLÔMBIA	54.282.351	7,03
ESTADOS UNIDOS	52.615.047	6,81
VENEZUELA	50.287.545	6,51
MÉXICO	38.272.685	4,95
CHILE	22.612.171	2,93
PARAGUAI	19.095.560	2,47
PERU	15.650.362	2,03
PANAMÁ	13.406.166	1,74
URUGUAI	10.339.027	1,34
PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	7.135.654	0,92
ALEMANHA	5.636.397	0,73
CUBA	5.339.889	0,69
REINO UNIDO	4.853.324	0,63
REPÚBLICA DOMINICANA	4.416.218	0,57
BOLÍVIA	3.910.101	0,51
CANADÁ	3.165.906	0,41
ÁFRICA DO SUL	2.390.697	0,31
PORTUGAL	2.228.639	0,29
FRANÇA	2.141.919	0,28
PORTO RICO	1.359.146	0,18
EQUADOR	1.309.503	0,17
HONG KONG	1.023.559	0,13
ITÁLIA	959.720	0,12
JAPÃO	926.821	0,12
GUATEMALA	857.754	0,11
TRINIDAD E TOBAGO	741.753	0,1
CORÉIA, REPÚBLICA DA (SUL)	617.935	0,08
DEMAIS PAÍSES	16.105.053	1,05

Fonte: SECEX (2005)

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO – 2001

PAÍSES	US\$ F.O.B.	PARTICIPAÇÃO
ARGENTINA	250.473.434	29,43
ESTADOS UNIDOS	182.170.266	21,4
AUSTRÁLIA	74.780.993	8,79
COLÔMBIA	63.048.858	7,41
VENEZUELA	56.498.248	6,64
CHILE	38.050.008	4,47
MÉXICO	30.147.244	3,54
PORTO RICO	20.378.870	2,39
PANAMÁ	18.668.697	2,19
PARAGUAI	16.599.842	1,95
PERU	16.541.349	1,94
PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	11.510.945	1,35
ALEMANHA	10.662.325	1,25
BOLÍVIA	7.183.937	0,84
URUGUAI	5.357.553	0,63
CANADÁ	3.778.837	0,44
EL SALVADOR	3.488.017	0,41
REPÚBLICA DOMINICANA	3.321.006	0,39
CUBA	2.884.603	0,34
EQUADOR	2.826.367	0,33
MALÁSIA	2.717.666	0,32
REINO UNIDO	2.651.144	0,31
POLÔNIA	2.643.771	0,31
PORTUGAL	1.990.201	0,23
TURQUIA	1.788.423	0,21
ÁFRICA DO SUL	1.770.322	0,21
JAPÃO	1.568.192	0,18
GUATEMALA	1.169.323	0,14
FRANÇA	1.164.524	0,14
DEMAIS PAÍSES	15.385.462	1,09

Fonte : SECEX (2005)

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO – 2002

PAÍSES	US\$ F.O.B.	PARTICIPAÇÃO
ESTADOS UNIDOS	620.894.021	58,33
ARGENTINA	34.190.343	3,21
COLÔMBIA	62.803.111	5,9
MÉXICO	73.980.979	6,95
CHILE	40.899.546	3,84
PERU	37.054.902	3,48
ALEMANHA	26.169.699	2,46
VENEZUELA	59.395.604	5,58
PANAMÁ	33.344.969	3,13
CANADÁ	3.817.397	0,36
PARAGUAI	7.138.696	0,67
PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	2.601.885	0,24
GUATEMALA	5.224.480	0,49
BOLÍVIA	3.415.002	0,32
AUSTRÁLIA	4.451.840	0,42
POLÔNIA	616.35	0,06
TURQUIA	342.450	0,03
CORÉIA, REPÚBLICA DA (SUL)	64.717	0,01
EQUADOR	4.653.741	0,44
FRANÇA	1.434.991	0,13
REINO UNIDO	2.432.279	0,23
ITÁLIA	1.022.893	0,1
URUGUAI	4.728.331	0,44
JAMAICA	299.939	0,03
EL SALVADOR	1.584.265	0,15
COSTA RICA	1.762.767	0,17
ÁFRICA DO SUL	1.646.616	0,15
DEMAIS PAÍSES	28.531.077	2,43

Fonte: SECEX (2005)

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO – 2003

PAÍSES	US\$ F.O.B.	PARTICIPAÇÃO
ESTADOS UNIDOS	756.400.165	58,19
ARGENTINA	116.732.991	8,98
COLÔMBIA	71.500.644	5,5
MÉXICO	61.549.900	4,73
CHILE	43.208.238	3,32
PERU	34.984.231	2,69
ALEMANHA	30.739.164	2,36
VENEZUELA	28.954.011	2,23
PANAMÁ	23.465.695	1,81
CANADÁ	13.050.435	1
ESLOVACA, REPÚBLICA	10.371.903	0,8
PARAGUAI	6.608.580	0,51
PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	6.451.398	0,5
GUATEMALA	6.366.037	0,49
HUNGRIA	6.236.800	0,48
BOLÍVIA	5.497.418	0,42
AUSTRÁLIA	5.269.569	0,41
POLÔNIA	5.036.576	0,39
TURQUIA	4.989.306	0,38
CORÉIA, REPÚBLICA DA (SUL)	3.710.834	0,29
EQUADOR	3.307.279	0,25
FRANÇA	3.263.837	0,25
REINO UNIDO	3.172.383	0,24
ITÁLIA	3.043.768	0,23
URUGUAI	2.525.169	0,19
JAMAICA	2.391.592	0,18
EL SALVADOR	2.326.979	0,18
COSTA RICA	2.306.153	0,18
ÁFRICA DO SUL	2.254.300	0,17
DEMAIS PAÍSES	34.206.496	2,06

Fonte: SECEX (2005)