

MUDANÇA INSTITUCIONAL E ESTRATÉGIA EMPRESARIAL NO BRASIL NOS ANOS 90*

Paulo Mello Garcias**

Este texto faz uma discussão da relação entre as condicionantes do ambiente externo e as estratégias das organizações empresariais no Brasil, particularmente durante a década 90. São condicionantes externos todos aqueles fatos, fenômenos ou decisões que estão fora do controle direto de uma ou de um conjunto de empresas(OLSON,1971). Esses fatores, podem ser agrupados em externos e internos ao mercado¹ (SHEPHERD 1984,1991; TIROLE ,1988)

Os fatores externos ao mercado que influenciam a formação de grupos econômicos estratégicos compreendem: o ambiente institucional (incluindo as ações governamentais) e os mecanismos ou organismos institucionais, bem como o ambiente tecnológico(NORTH 1981, 1990; WILLIANSON 1985,1986). Os fatores externos relacionados ao mercado incluem as barreiras à entrada e saída² e os determinantes da estrutura de mercado (BAIN,1956). Esse conjunto de fatores exógenos, isto é, fora do controle dos grupos empresariais, concorre para a tomada de decisão sobre como, quando e com que finalidade um grupo de empresas irá juntar-se para participar do mercado.

Nesse contexto procura-se identificar e analisar as principais transformações do ambiente institucional, particularmente as políticas econômicas do governo federal, e sua influência sobre o ambiente tecnológico e competitivo das empresas. No que diz respeito ao ambiente tecnológico faz-se uma discussão sobre as contradições entre a política de incentivo do governo federal e as características da sociedade brasileira.

A década de 90 no Brasil é marcada por duas grandes linhas de política econômica, que objetivam aumentar a concorrência e exigir crescente capacidade competitiva por parte das empresas. Fazem parte desse processo, no início da década, a política de abertura da economia para o mercado externo e o Programa Federal de Desregulamentação.

* Este texto foi desenvolvido a partir de minha Tese de Doutorado pela USP: "Alianças Estratégicas e Coordenação no Agribusiness", São Paulo, 1999.

** Professor Adjunto da UFPR e Doutor em Economia pela USP

¹No entanto, mesmo tratando-se do mesmo conjunto de fatores, é importante registrar que a forma como podem influenciar as decisões de uma empresa individual e de um grupo estratégico, provavelmente será diferente. Isto ocorrerá porque os interesses das firmas individuais, certamente, são diferentes dos interesses coletivos de um grupo estratégico.

²É importante lembrar que as barreiras podem constituir uma variável interna ao grupo estratégico e, em alguns casos, o principal motivo de sua existência.

1- A Abertura da Economia

Nos anos 90, a política de inserção internacional e de comércio exterior do Brasil tinha como estratégia, segundo Caron (1997, p.124).

- a) implementar relações estratégicas com países e respectivos blocos desenvolvidos, visando à incorporação de novas tecnologias, à atração de investimentos e à abertura de novos mercados;
- b) estabelecer relações estratégicas com países em desenvolvimento, de forma a ampliar o mercado para os produtos brasileiros e adquirir insumos e bens semi-acabados que contribuíssem para melhorar a competitividade da indústria brasileira, tanto em nível nacional como internacional;
- c) consolidar o processo de integração do Mercosul;
- d) intensificar a atuação internacional na forma de um *Global Trader*.

Essa política abrangia dois objetivos básicos: aumentar a eficiência da produção e comercialização dos produtos e serviços e liberalizar importações. O primeiro implicava: incorporar tecnologia e padrões de produtividade internacionais; importar mais para exportar mais; aumentar o valor agregado das exportações; adequar a estrutura tarifária; modernizar o sistema logístico de exportação; encontrar novos nichos de mercado; estabelecer mecanismos adequados de financiamento e incentivo. O segundo objetivo requeria: reduzir a proteção tarifária; aperfeiçoar as proteções não-tarifárias; expor a indústria nacional à concorrência e à capacidade competitiva internacional.

No início dessa década, para alcançar esses objetivos as ações estiveram mais voltadas à simplificação dos trâmites burocráticos para a realização do comércio com o exterior, e a uma acentuada redução das alíquotas de importação. Essas mudanças trouxeram importantes reflexos sobre o mercado interno, levando a uma adequação das estratégias das empresas a uma nova realidade nacional e internacional.

A desburocratização esteve centrada na simplificação dos documentos, tanto para as importações como para as exportações. Nesse sentido, uma série de documentos foi suprimida ou simplificada. Essas simplificações, no entanto, mesmo melhorando sensivelmente nos últimos anos, ainda sofrem críticas severas por parte dos que atuam no setor.

A redução das alíquotas de importação, mais do que a simplificação das tramitações e, de forma programada ou não, a manutenção de uma taxa de câmbio sobrevalorizada durante toda a década, incluindo o período pós-Plano Real, favoreceram significativamente o aumento das importações. O efeito foi um sensível aumento da concorrência no mercado interno através do aumento da participação dos produtos do exterior. O incremento dos produtos importados passou a

exercer uma forte e crescente pressão sobre a produção, em termos principalmente de preço, e também – ainda que não de forma generalizada – em termos de qualidade.

A reforma tarifária no Brasil do início dos anos 90 reduziu a tarifa média de 32% para 14%, num período de três anos. Essa política de tarifas externas do Brasil esteve intimamente vinculada aos acordos firmados com a criação do Mercosul (Mercado Comum do Sul).³ Sua criação, em 1991, previa uma fase de transição até dezembro de 1994. Nesse período os países membros deveriam, entre outras iniciativas, estabelecer um programa de liberação comercial, com reduções tarifárias progressivas e eliminação de restrições não-tarifárias, para, no fim do processo, ser definido um sistema de tarifa externa comum.

Durante esse período foram estabelecidas diversas negociações no sentido de que, a partir de 1º de janeiro de 1995, o Mercosul fosse transformado em união aduaneira, que implica na eliminação dos impostos de importação entre os países membros e a implantação da Tarifa Externa Comum (TEC).

Pela adoção da TEC os países membros ficavam obrigados a praticar uma única tarifa para todos os produtos nas suas relações com países não pertencentes ao Mercosul. No entanto, foram criadas listas de exceções, das quais, anualmente, deveria ser diminuído o número de itens. Somente no final desse processo, com a eliminação de todas as exceções, será atingida a união aduaneira plena.

A implantação da TEC levou a novos ajustes das tarifas externas brasileiras. Alguns grupos, como exemplo o de leite e derivados, foram mais afetados principalmente devido à eliminação do imposto de importação entre os países membros. Tal política abriu o mercado nacional desses produtos, especialmente para a produção da Argentina, que passou a competir com vantagens, dados os baixos custos e a alta produtividade que consegue obter na produção do leite e seus derivados.

Com relação ao comportamento da taxa de câmbio, a tabela 1 permite comprovar a tendência de sobrevalorização ocorrida no período.

³Em 26.03.91 foi assinado o Tratado de Assunção pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, que entrou em vigor em 29.11.91.

TABELA 1 - TAXA DE CÂMBIO REAL BASEADA NO ÍNDICE NACIONAL DE PREÇO AO CONSUMIDOR - BRASIL - 1990-2000

ANO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
1990	0,97	0,65	0,66	0,83
1991	0,85	0,80	0,77	0,90
1992	0,92	0,90	0,91	0,87
1993	0,86	0,85	0,81	0,79
1994	1,00	1,00	0,99	0,88
1995	0,86	0,86	0,85	0,84
1996	0,83	0,86	0,82	0,83
1997	0,84	0,84	0,85	0,87
1998	0,88	0,89	0,91	0,94
1999	1,00	0,96	102,6	102,96
2000	0,94	0,96	0,95	100,1

FONTE: Estadísticas Financieras Internacionales – Fondo Monetário Internacional; Direction of Trade Statistics Yearbook – International Monetary Fund

NOTAS: Foi utilizado o Índice Nacional de Preço ao Consumidor do IBGE, bem como os índices de preço ao consumidor dos países que fazem parte desta pesquisa.

O período 1990-93 tem como base a média do mês de dezembro/1988 = 1, 1994-98 tem como base a média do 2º trimestre/1994 = 1 e, para o período 1999-2000, a base é a média do 1º trimestre/1999=1.

Taxa de câmbio real média do trimestre.

A taxa de câmbio real⁴ indica a competitividade de um país em suas relações comerciais com o exterior. Quando está acima de 1 a moeda nacional está subvalorizada e, quando abaixo de 1 a moeda nacional está sobrevalorizada, ou seja, os preços dos produtos nacionais são relativamente superiores aos estrangeiros.

Os dados da tabela anterior mostram duas fases da taxa de câmbio real, na década de 90. A primeira refere-se ao período 1990-1994, anterior ao Plano Real, com elevadas taxas de inflação, que provocam um processo permanente de defasagem cambial. Nesse período o saldo anual médio da balança comercial foi de US\$12, 18 bilhões.

A partir de 1994, principalmente após o segundo trimestre, a taxa de câmbio passa a ser utilizada como âncora para a política de estabilidade dos preços. Mesmo havendo uma redução drástica da inflação, a taxa de câmbio real se mantém sobrevalorizada, como pode ser comprovado pela tabela relativa ao período 1994-2000, pois os ajustes do câmbio são contidos para garantir preços estáveis.

Essa tendência da taxa, juntamente com a política de redução das tarifas de importação e de integração do Mercosul, trouxeram reflexos importantes sobre as exportações e, também, sobre as importações. Como foi explicado, as importações aumentaram de forma generalizada, e entre os produtos de origem agrícola, cresce a entrada tanto de produtos não manufaturados como de manufaturados. Esses produtos, portanto, sofreram a dupla influência da política tarifária vinculada à integração do Mercosul e da tendência de uma permanente sobrevalorização da moeda nacional. No período 95/2000 ocorre uma completa inversão dos resultados da balança comercial. Enquanto as exportações crescem a uma taxa média de 4% a.a. as importações crescem a taxa média de 9% a.a, com uma evolução mais acentuada no período 95/97. O reflexo desse desempenho foi levar a balança comercial a ter um déficit anual médio de US\$4,25 bilhões.

2 A Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior

No período 1995-1999, o governo brasileiro estabeleceu uma Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior que tinha como objetivos:

- a) formular e implementar, através de parcerias, políticas setoriais que resultassem na expansão da produção, na geração de empregos e na elevação do padrão de vida da população brasileira;
- b) desconcentrar geograficamente a produção industrial, mediante apoio e fortalecimento de pólos industriais já existentes e o aproveitamento de novas oportunidades de investimento;

⁴A taxa de câmbio real é expressa por $R = epx/p$, onde: e = taxa de câmbio nominal; px = preço dos bens externos e p = preço dos bens nacionais. Para o cálculo das taxas foram utilizados os índices de preços ao consumidor.

- c) melhorar a qualidade do ambiente de trabalho, aumentar a formação e a capacitação profissionais, bem como corrigir as distorções existentes no mercado de trabalho que pudessem desestimular a geração de empregos.

Para alcançar esses objetivos, estabeleceu como principais estratégias:

- a) conformação de um ambiente favorável ao investimento e ao aumento da competitividade das empresas;
- b) internacionalização crescente, com participação nas redes industriais globais;
- c) aceleração do processo de capacitação tecnológica;
- d) expansão do comércio exterior e consolidação do Mercosul;
- e) reestruturação dos segmentos industriais com problemas de competitividade;
- f) fortalecimento das empresas de pequeno porte;
- g) industrialização regional;
- h) qualidade ambiental.

Revela-se importante extrair da linha estratégica de atuação escolhida pelo governo os possíveis reflexos sobre o comportamento estratégico das empresas. A identificação dessas relações certamente pode servir como importante parâmetro na definição de estratégias de atuação das empresas, independentemente do setor de atuação.

Segundo avaliação governamental da época a globalização era um processo em evolução acelerada, que teria continuidade nas próximas décadas. O Brasil, nesse contexto, tinha um grande desafio, a saber, recuperar e, se possível, ampliar sua participação no comércio mundial, que se mostrava bastante modesta (1%) e que se reduziu significativamente desde a década de 50 (1,8%). As empresas brasileiras, para viabilizarem os desafios de expansão de participação no comércio mundial, deveriam inserir-se cada vez mais nos mercados internacionais e nos processos globais de competição.

Destaca-se, aqui, o discurso do governo mostrando-se preocupado em proporcionar um ambiente favorável ao desenvolvimento das empresas, baseado na estabilidade macroeconômica e política. Enfatiza a importância de se estabelecer regras claras e duradouras, que transmitam confiabilidade e reduzam o nível de incerteza. Considerava-se que estas seriam condições para reproduzir um ambiente adequado à realização de investimento e à atuação estratégica das empresas.

Nessa mesma linha, as empresas nacionais, para participar do mercado internacional, precisam apresentar níveis de competitividade compatíveis com os padrões internacionais. Tornam-se necessárias, ainda, políticas de incentivo voltadas para o desenvolvimento de novas tecnologias, bem como programas de capacitação profissional e de gestão empresarial, aliados a programas de desenvolvimento da qualidade e produtividade nas empresas.

As ações voltadas para a realização de parcerias entre empresas são valorizadas, abrangendo a formação de alianças estratégicas em nível regional, nacional e internacional. Citem-se como exemplo

os incentivos às empresas brasileiras para participar e se integrar às redes de pesquisa nacionais e internacionais, visando à troca de conhecimentos e experiências.

A capacitação profissional e o desenvolvimento tecnológico são considerados uma questão central para as empresas brasileiras. Este é o caminho visualizado pela política governamental para que as empresas brasileiras tenham acesso aos mercados internacionais, tanto no sentido de obter conhecimento e novas tecnologias como, e principalmente, no de participar com competitividade na oferta dos seus bens e serviços.

Nas relações externas, o Mercosul tinha uma perspectiva de consolidação, em que o Brasil e as empresas brasileiras desempenhavam um papel importante e poderiam obter vantagens através da ampliação do mercado. A taxa de crescimento do comércio exterior no âmbito do Mercosul foi acelerada nos últimos cinco anos e ampliou o mercado para as empresas dos países membros.

As negociações para a consolidação do Mercosul apresentava a perspectiva de criação de uma zona de livre comércio com a União Européia, bem como para a criação da Associação do Livre Comércio das Américas. As negociações conduzidas pelo Brasil estavam sendo direcionadas para a realização de cooperações para abertura de mercados, investimentos conjuntos, transferência de tecnologias e ampliação de alianças estratégicas.

Os programas de governo visavam oferecer apoio estratégico para os setores produtivos que estivessem enfrentando problemas de competitividade. As câmaras setoriais passam a ser o instrumento para desenvolver um trabalho contínuo no sentido de identificar setores com problemas e avaliar os problemas e dificuldades existentes, visando definir e desenvolver os programas necessários para a recuperação da competitividade das empresas. O leque de possibilidades, bastante diversificado, incluía viabilização técnica e financeira para a realização de fusões, incorporações e alianças estratégicas, e para a incorporação de novas técnicas de produção, gestão, organização, acesso a canais de comercialização, de forma a garantir competitividade.

Dos 24 segmentos da indústria de transformação considerados, cinco concentram a maior parte das intenções de investimento. Dentre estes, a indústria de produtos alimentícios e bebidas destaca-se com 12,2% do total dessas intenções.

A linha de atuação estratégica do governo, através do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, era manter a mesma linha de atuação, mesmo sofrendo alguns ajustes. O programa estabelecido para o período 1999-2005 dá continuidade às estratégias do período anterior.

A Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, através do programa Ações Setoriais para o Aumento da Competitividade da Indústria Brasileira, conduzida pela Secretaria de Política Industrial daquele Ministério, configura-se num conjunto de ações estratégicas, estando

concentrada em 18 segmentos industriais. Estes setores foram os principais responsáveis pelo crescimento do PIB no período 1993-1996 (74,6%), tendo sido o Setor de Alimentos o que mais contribuiu (18,8%).

Esse conjunto de setores apresentava um desempenho relativo menor quanto a geração de emprego e a contribuição para o saldo em comércio exterior. No primeiro caso, o crescimento do emprego foi menor que o crescimento do PIB e o Setor de Alimentos foi um dos que geraram menos emprego. Uma explicação para esse resultado está na elevada taxa de crescimento da produtividade.

Com relação ao comércio exterior, o saldo foi negativo para esse conjunto de segmentos. Mesmo assim, o Setor de Alimentos foi um dos que mais contribuíram para o crescimento das exportações.

Esses resultados explicam, de certa forma, a não inclusão do Setor de Alimentos na lista de prioridades desse programa. O governo, preocupado com a geração de emprego e com saldos na balança comercial, selecionou o conjunto de setores que melhor atendia essas prioridades. Além disso, o Setor de Alimentos apresentava, como se viu, um montante expressivo de investimentos, independentemente da ação do governo, o que revela o seu grau de autonomia para manter-se em processo de desenvolvimento.

As condicionantes externas, por sua vez, representadas pelas condições atuais e as tendências de competição e competitividade em nível internacional, apresentavam um forte caráter de permanência. Os padrões de evolução tecnológica, de qualidade dos produtos, de produtividade, de capacidade organizacional e de gestão das empresas, do nível de vida e dos padrões de exigência dos consumidores, dos sistemas de comunicação, dos sistemas logísticos, de organização e participação do Estado, etc., deveriam continuar trilhando o seu caminho de evolução. Portanto, para acompanhar esse processo as políticas estariam condicionadas a essa evolução.

Além disso, o conjunto de ações estratégicas do governo mostrava-se, segundo avaliação oficial, ajustado em relação à evolução do ambiente nacional e internacional. Nesse sentido, as condicionantes institucionais estabelecidas pela Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior indicavam as tendências de médio e longo prazos. No entanto, é bom lembrar que essas políticas foram completamente envolvidas e neutralizadas em termos de seus resultados para a balança comercial brasileira, pelo menos em termos de curto prazo. As estatísticas apresentadas anteriormente mostram uma balança comercial que se manteve deficitária durante toda a segunda metade da década. É bem verdade que o período é curto para avaliar com maior segurança os efeitos mais amplos dessa política sobre competitividade das empresas brasileiras e seus reflexos sobre a sua participação no comércio internacional. Somente num período mais longo será possível avaliar se as dificuldades e os efeitos negativos de curto prazo serão capazes de proporcionar resultados positivos e duradouros numa

perspectiva de longo prazo, em termos de crescimento das exportações e de transformação do seu padrão estrutural.

3 O Sistema Nacional de Pesquisa e o Desenvolvimento Tecnológico

A política econômica brasileira direcionada para a determinação dos preços pelo mercado e abertura para o mercado internacional exigia das empresas capacidade competitiva tanto para atuar no mercado interno como externo. As empresas, por sua vez, para serem competitivas dependiam da sua capacidade de se manter na vanguarda em termos de desenvolvimento de produtos e processos, bem como de sistemas de gestão que permitissem produzir bens e serviços a baixo custo, de qualidade e diferenciados dos seus concorrentes.

A vanguarda em desenvolvimento de produtos e processos está vinculada a sua capacidade de gestão tecnológica. A gestão tecnológica é um termo de utilização relativamente recente, particularmente no Brasil, que abrange a estrutura e a equipe de profissionais de uma organização voltada para o planejamento, definição de estratégias e implementação de ações que garanta a sua evolução tecnológica em padrões elevados. A equipe de gestão tecnológica da empresa irá estabelecer o arranjo estratégico entre desenvolvimento tecnológico interno, transferência de tecnologia, alianças e cooperação que melhor se ajuste às suas necessidades para se manter competitiva no mercado.

O Ministério da Ciência e Tecnologia tinha, e ainda tem, a responsabilidade pela formulação e implementação da Política Nacional de Ciência e Tecnologia.⁵ Seus programas de ação representavam um mecanismo importante de apoio para as empresas estabelecerem programas de desenvolvimento e gestão.

As ações desse Ministério estava definida através de um conjunto de programas, sendo de interesse mais direto para este estudo o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (Pacti), o Programa de Apoio a Empresas e o Programa de Capacitação de Recursos Humanos para Atividades Estratégicas (RHAE). Também atuava em conjunto com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, particularmente através do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP).

O Pacti estava subordinado ao Conselho Nacional de Ciência e Tecnologia e era composto por uma Comissão Nacional, Subcomissões e Grupos de Trabalhos Temporários. A Comissão Nacional, presidida pelo Ministro da Ciência e Tecnologia, era constituída por 14 membros, com representantes de entidades como Sebrae, Finep, CNI e BNDES, entre outras. As subcomissões foram criadas para descentralizar as ações do Programa. As subcomissões

compreendiam assuntos como linhas de financiamento, incentivos fiscais, mobilização tecnológica, gestão tecnológica e articulação setorial, entre outras.

O Programa de Gestão Tecnológica para a Competitividade, no âmbito do Pacti, visava estruturar as empresas para desenvolver competência em gestão tecnológica. O Pacti, desde 1995 até o presente, em parceria com o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico (PADCT), oferece apoio a projetos, executados em parcerias entre empresas e entidades técnicas, para a capacitação de recursos humanos em gestão tecnológica.

O Programa de Apoio a Empresas ficou voltado diretamente para as firmas. Suas atividades são desenvolvidas em sintonia com o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PMQB), também vinculado às ações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Divide-se em três Programas específicos: o Programa de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (PDTI); Programa de Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário (PDTA); e o Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas. O Programa, em termos gerais, baseado em experiências de países como o Japão e Canadá, estabelece uma linha de incentivos fiscais,⁶ através da redução de Imposto de Renda e IPI (na compra de equipamentos e instrumentos) e da depreciação e amortização acelerada, para investimento empresarial em pesquisa e desenvolvimento tecnológico. Tem a finalidade de aumentar o grau de competitividade das empresas industriais e agropecuárias, através de uma estrutura permanente de gestão tecnológica. As empresas podem participar executando o projeto ou através da contratação de instituições de P&D.

No âmbito da indústria, levantamento realizado para o período 1994-1998 indica que a agroindústria participou com quatro dos programas previstos ou a serem realizados no período 1994-2003. Estes representam 3,9% da quantidade realizada, ou 3,1% dos incentivos, ou, ainda, 2,4% dos investimentos. A relação investimento/incentivo ficou em 2,49, abaixo da média da indústria, de 3,18. Esses programas já começam a apresentar seus primeiros resultados, contribuindo para o lançamento de novos produtos e a aplicação de novos processos, com importante redução de custos nas empresas.

Por fim, cabe mencionar a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), entidade bastante conhecida, empresa pública de direito privado, vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia. Fundada em 1967, tem desempenhado importante papel na implantação dos cursos de mestrado e doutorado, bem como no financiamento da pesquisa científica no desenvolvimento de produtos.

⁵Criado pelo Decreto 91.146 de 15.03.1985, com ações baseadas no capítulo IV da Constituição de 1988.

⁶Lei 8661/93, alterada pela Lei 9532/97.

Atualmente a Finep atua em dois grandes segmentos: o segmento das universidades, instituições de pesquisa e entidades sem fins lucrativos, e o segmento empresarial. Neste último segmento financia investimentos em desenvolvimento tecnológico e melhoria de gestão, preferencialmente para pequenas e médias empresas, de até 100 empregados no setor serviços e 500 empregados na indústria.

Esta rápida apresentação indica que, no período, existia um Sistema Nacional de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico razoavelmente estruturado, comandado pelo governo federal, através do Ministério da Ciência e Tecnologia. Esse sistema procurava suprir as principais demandas de pesquisa científica e desenvolvimento tecnológico do país.

Mais recentemente, a evolução do sistema tem sido no sentido de criar mecanismos que integrem e aproximem as entidades de pesquisa e as empresas, com a participação das universidades. São incentivados os programas realizados através de parcerias, cooperação e alianças estratégicas.

Os programas existentes indicam claramente a preocupação com o desenvolvimento tecnológico que contribua para a melhoria da competitividade das firmas. As pesquisas aplicadas para o desenvolvimento de produtos e processos são incentivadas cada vez mais, com o envolvimento e participação ativa das empresas. Há um esforço no sentido de mudança de mentalidade, para que o setor empresarial nacional valorize a implantação de uma gestão tecnológica para a sua organização, a qual seria o caminho para a evolução tecnológica permanente, como forma de sustentação da competitividade das empresas.

O sistema de incentivo através da isenção de impostos, baseado em experiências de países desenvolvidos, procura motivar o empresário a desenvolver e investir em tecnologia, constituindo, além disso, um sistema menos paternalista. Através dessa sistemática, dadas as limitações de recursos existentes, é possível ampliar o investimento nacional em tecnologia, com a participação direta das empresas.

A estrutura atual do sistema se, de um lado, está estabelecendo novos mecanismos de incentivo, de outro requer do empresário uma participação mais ativa. A empresa necessita, através de iniciativa individual ou de parcerias, conhecer e participar mais do processo de desenvolvimento e capacitação tecnológica, aproveitando as linhas de apoio existentes e tornando-se mais competitiva.

4. As Políticas de Valorização do Consumidor

Em nível interno, entre os instrumentos adotados está a criação do Código de Defesa do Consumidor,⁷ que leva à estruturação de um sistema voltado para atender às suas necessidades. Tem a finalidade de melhorar a qualidade dos produtos, proporcionar mecanismos para que o consumidor possa exigir e ter garantidos os seus direitos e, também, incentivá-lo a ser mais exigente quanto aos produtos que consome.

A estrutura para a operacionalização desse Código previu a criação do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC).⁸ Inicialmente, o SNDC é integrado por órgãos federais, estaduais, do Distrito Federal e municipais e entidades privadas de defesa do consumidor. Posteriormente, após alguns ajustes, passa a ser composto pela Secretaria de Direito Econômico (SDE) do Ministério da Justiça – representada pelo Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor (DPDC) – e pelas demais entidades públicas e privadas de defesa do consumidor, do Distrito Federal, dos Estados e dos municípios. Como forma de oferecer instrumentos legais adequados para a atuação desse sistema, foi promulgada também a lei em que são definidos os crimes contra a ordem tributária, econômica e contra as relações de consumo.⁹

A implantação do SNDC como um sistema de apoio ao consumidor é fruto de uma nova concepção organizacional e representa uma nova maneira de o Estado atuar para atender, de forma mais efetiva, às necessidades do consumidor. Anteriormente, o sistema de acompanhamento, controle e fiscalização da produção, venda e preços de bens finais era centralizado no Estado, baseado na atuação fiscalizadora de organizações como a Superintendência Nacional de Abastecimento e Preços (Sunab), junto ao Ministério da Fazenda e ao Conselho Interministerial de Preços (CIP).

Nesse processo de mudanças, a Sunab começa a ser desativada.¹⁰ As suas funções relativas ao sistema de informação da produção, distribuição e consumo e de fiscalização passam para a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda. Esta, no entanto,

⁷O Código de Defesa do Consumidor é instituído pela Lei 8078 de 11/9/90, com prazo previsto para entrar em vigor 180 dias após a data de publicação. Trata-se do resultado de um grupo de trabalho pertencente ao Conselho Nacional de Defesa do Consumidor (CNDC), criado pelo Decreto 91.469 de 24/7/1985, do Ministro Extraordinário da Desburocratização. Em 1986, com a desativação desse Ministério, passou para o Ministério da Justiça.

⁸A regulamentação desse sistema passa pelo Decreto 861 de 9/7/1993 e, posteriormente, é aperfeiçoada pelo Decreto 2181 de 20.3.1997.

⁹Lei n° 8.137, de 27 de dezembro de 1990, publicada no DOU de 28.12.1990.

¹⁰O processo de extinção da Sunab foi lento, pois efetivou-se somente com a Lei 9.618, de 2.4.1998, quando extinguiu-se também o Instituto Nacional de Alimentos e Nutrição, cujas funções foram absorvidas pelo Ministério da Saúde.

praticamente deixa de exercer a atividade de fiscalização, assumindo principalmente o papel de acompanhar o desempenho da economia em termos de produção e consumo.

Para atender e oferecer apoio aos consumidores, começam a ser criados, em todo o país, os Procons,¹¹ Organizações de Proteção ao Consumidor, como órgão operacional para a aplicação, em todas as regiões, do Código de Defesa do Consumidor. Essas organizações integram o Sistema Nacional de Defesa do Consumidor.

Em primeiro lugar, com relação à estrutura organizacional do Estado, procura-se separar as funções de caráter econômico das de caráter jurídico, ficando as primeiras a cargo do Ministério da Fazenda e as de caráter jurídico com o Ministério da Justiça. Procura-se implantar um sistema descentralizado com a participação de organizações públicas e privadas em todos os estados e municípios do país, incluindo o Distrito Federal. Busca-se a implantação de um sistema mais ágil e de fácil acesso ao consumidor, com processos simplificados, que passe a ter maior credibilidade junto ao usuário.

Além da descentralização, são realizadas campanhas educativas para que o consumidor passe a ser mais atuante na fiscalização dos produtos, exigindo qualidade e preços compatíveis e, de forma geral, procure fazer valer os seus direitos. O novo sistema estava fundamentado, portanto, numa atuação próxima aos fatos, na agilidade de resposta, que venha garantir credibilidade junto ao consumidor. Este, por sua vez, ao notar os benefícios que o sistema lhe proporciona, espera-se que fique mais motivado a participar e a buscar os seus direitos nas relações de consumo.

Dentro dessa concepção, tinha-se a expectativa que – em face de um consumidor mais esclarecido, amparado em seus direitos, exigente em termos de qualidade e preços – empresa fosse induzida a mudar sua postura estratégica em relação ao mercado. Diante dessas novas condições institucionais, passaria a sentir a necessidade de ofertar produtos de melhor qualidade, bem como racionalizar e reduzir os custos, para poder oferecer produtos e serviços a preços menores e aperfeiçoar o seu sistema de atendimento.

5 A Valorização dos Mecanismos de Mercado

O período de aceleração inflacionária foi também uma época em que a economia brasileira esteve fortemente indexada, com forte presença do Estado, com vistas a controlar as variáveis preços, salários, juros, lucros, aluguéis e câmbio. O sistema CIP, juntamente com a Sunab, tiveram papel de destaque nessa fase.

No final dos anos 80, após os choques econômicos, surgem algumas tentativas de iniciar um processo de liberalização crescente da economia, no sentido de desvencilhar-se da "camisa de força" da indexação. As primeiras experiências passam por uma política segmentada de controle dos preços, com a classificação dos produtos em tabelados, sujeitos a limites de margem de comercialização e liberados. Acreditava-se que este seria o caminho para, gradualmente, reduzir o número de produtos controlados e ampliar a participação do mercado na determinação dos preços.

No início dos anos 90, mesmo com as mudanças de governo, continua o esforço no sentido de conduzir a economia para funcionar de acordo com os mecanismos de mercado. São criadas em 1991 as Câmaras Setoriais,¹² formadas por representantes do governo, empresários e trabalhadores, as quais têm a função de analisar custos e preços dos produtos das cadeias produtivas e assessorar o Ministro da Economia em sua política de flexibilização de preços. Os produtos no atacado e varejo, dando continuidade à linha adotada anteriormente, são agrupados em controlados, tabelados, monitorados com margens de comercialização previamente estabelecidas, e com preços totalmente liberados.

Dependendo do setor, da sua influência na formação do agregado de preços da economia, juntamente com o jogo de interesses e do poder econômicos e político dos grupos empresariais, a determinação dos preços passam por momentos de indefinição. Em alguns casos o tabelamento continua ocorrendo junto aos produtores, em outros estes são monitorados e, no varejo, são tabelados ou estabelecidas margens de comercialização.¹³ Esse sistema misto de preços controlados e não controlados, no entanto, se mantinha extremamente complexo e de difícil gerenciamento. Dada a dificuldade de harmonizar um sistema de preços controlados com um sistema de preços livres, a política adotada continuava falhando quanto a seu principal objetivo, a estabilidade de preços.

Finalmente, com o lançamento do Plano Real em 1994 com a implantação da URV (Unidade de Referência de Valor),¹⁴ os preços de todos os produtos passaram a ser totalmente livres

¹¹A origem dos Procons é anterior ao Código de Defesa do Consumidor. O Procon-SP começou a atuar em 1976, baseado no Decreto 7.890, que criou o Sistema Estadual de Defesa do Consumidor de 6.5.1976. A edição do Código em 1990, contudo, foi decisiva para a multiplicação dos Procons no país.

¹²Criadas pela Portaria n° 255, de 17.4.1991.

¹³São publicadas diversas Portarias nesse período. A de n° 935, de 7.10.91, por exemplo, faz referência específica ao leite pasteurizado tipo "C" e leite em pó integral, desnatado e semidesnatado.

¹⁴Medida Provisória n° 434, de 27 de fevereiro de 1994.

e determinados pelas forças de mercado¹⁵. Essa nova fase acelera a necessidade de uma profunda mudança de comportamento dos consumidores, das empresas e das autoridades governamentais.

A intenção era, através da estabilidade dos preços, gerar maior transparência aos preços relativos. Para o consumidor isto implicaria em maior facilidade para fazer comparações entre produtos e marcas, bem como o acompanhamento da evolução temporal dos preços. Relativamente às empresas, tal transparência era considerado um fator impeditivo para que continuassem a transferir para o mercado as suas ineficiências internas, através do reajuste dos preços. O resultado seria o acirramento da concorrência e formação de preços de acordo com os ditames do mercado, o que levaria as empresas a racionalizar e reduzir custos.

6 A Defesa da Concorrência

A política de valorização do consumidor e o incentivo à concorrência através da desindexação dos preços e a valorização dos mecanismos de mercado também apresentavam a sua fragilidade tendo em vista a existência de imperfeições do mercado. A concentração do poder econômico na economia brasileira, manifestados de diversas formas em praticamente todos os setores e atividades econômicas, continua sendo um inibidor para o funcionamento dos mecanismos da livre concorrência e revela-se como um possível entrave para alcançar o objetivo de eficiência econômica e seus respectivos benefícios, princípio norteador do esforço em alcançar a estabilidade dos preços.

Como mecanismo de apoio para superar esse obstáculo foi criado mais um aparato institucional, agora voltado para preservar os mecanismos da concorrência. Em 1994 foram criados dispositivos legais com vistas a estruturar o chamado Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC¹⁶. Entre as principais organizações dessa estrutura estão a Secretaria de Acompanhamento Econômico – Seae do Ministério da Fazenda, a Secretaria de Defesa Econômica – SDE, do Ministério da Justiça e o Conselho Administrativo de Defesa Econômica – Cade. Procura-se valorizar e fortalecer a atuação do Cade, transformando-o em autarquia. A lei que define essa nova condição, também denominada de lei antitruste, dispunha também sobre a prevenção e a repressão

¹⁵ A exceção fica com os preços dos serviços públicos(Energia elétrica, telefone, água, etc.) que, mesmo com a privatização, continuam a ser administrados pelo Estado.

¹⁶ Os dispositivos legais que amparam essas transformações são Lei 8884/94, Lei 9021/95 e Medida Provisória 1576/96

às infrações contra a ordem econômica, orientada para a livre iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico.

O Cade passa a atuar como autarquia, vinculada à Secretaria de Direito Econômico (SDE), do Ministério da Justiça. Ficam com a Secretaria de Direito Econômico as atribuições de aplicar a lei e zelar pelas práticas de mercado. Cabe ao Cade decidir sobre a existência de infração à ordem de Direito Econômico e sobre os processos instaurados pela SDE.

A transformação do Cade em Autarquia Federal, com personalidade jurídica própria e autonomia administrativa e financeira, proporciona melhores condições para exercer as funções de controle preventivo e abusivo do poder econômico. A Seae, por sua vez, tem a responsabilidade de executar os trabalhos de perícia técnica e econômica. Esses órgãos, em sua atuação em defesa da concorrência abrangem : a) controle das estruturas de mercado, ao avaliar as aquisições e fusões entre empresas; b) controle de condutas ou práticas anti-concorrenciais. No controle de estruturas, o Cade aprecia “ se determinada concentração ou acordo entre empresas pode causar efeitos anti-concorrenciais danosos à concorrência. Preocupa-se com o grau de concentração da oferta, utilizando como bases para análise, dentre outros, o mercado relevante (produtos e geográfico), as barreiras à entrada de potenciais competidores e os produtos substitutos”(Relatório SEAE 1997. P.2).O controle de condutas, por sua vez, “consiste na apuração de comportamentos abusivos de empresas que detêm poder sobre determinado mercado, dos quais são exemplos a venda casada por empresa que domine determinado mercado, ou o conluio para fixar preços entre empresas que formam oligopólio em algum mercado”(Relatório SEAE 1997, p.3).

7 Alguns Efeitos das Mudanças Institucionais

Os dois sistemas – um deles voltado a atender e amparar a demanda, com a aplicação do Código de Defesa do Consumidor, e o outro formulado para resguardar as regras da concorrência pelo lado da oferta, o Cade , estão vinculados à Secretaria de Direito Econômico e Ministério da Justiça. Dadas essas características, são complementares e vinculados ao mesmo mecanismo institucional.

Tais mudanças institucionais alteraram completamente as condições de relacionamento entre esse conjunto de agentes. Com a valorização da soberania do mercado, as normas criadas, como o Código de Defesa do Consumidor, os Procons e o Cade, têm sua importância multiplicada.

Com o advento do Plano Real e liberalização da economia, cada vez mais os consumidores necessitam estar mais informados e ser mais participativos. Depende fundamentalmente deles a compra de produtos com qualidade e preço compatível e a busca dos seus direitos, quando se sentirem lesados. O Estado, por sua vez, passa a sofrer maiores exigências, pois precisa estabelecer mecanismos institucionais eficientes e com credibilidade, capazes de responder às solicitações de atendimento dos direitos dos consumidores. A multiplicação dos Procons em todo o país reflete essas novas condições institucionais.

As novas regras do sistema institucional e sua estrutura de funcionamento, ou seja, os seus mecanismos operacionais, alteram sobremaneira as condições de concorrência no mercado, fazendo crescer as exigências dos consumidores em termos de qualidade dos produtos e de atendimento, e de variedade e preço dos produtos. Tal processo demanda das empresas uma mudança completa na sua forma de atuar. O sistema de preços controlados, que representava de um lado uma limitação, de outro constituía a garantia de manutenção do preço a ser cobrado por seus produtos. Além disso, havia a garantia de que estes preços seriam praticados por todos os concorrentes no mercado. Com a liberação dos preços deixam de existir os limites, mas, por outro lado, não há mais segurança quanto aos preços praticados pelo mercado.

Como efeito, aumenta a pressão dos consumidores, os quais, amparados por mecanismos institucionais mais eficazes, e estando mais informados, devido aos modernos sistemas de comunicação, procuram produtos e serviços de melhor qualidade e preço e, buscam fazer valer seus direitos. Cada vez mais os consumidores se utilizam dos serviços dos Procons como forma de exigir os seus direitos. O crescimento expressivo do número de consultas e atendimentos por esses órgãos em todo o país revela o novo comportamento do consumidor.

Acrescente-se que, com a abertura da economia, à concorrência interna é acrescida a concorrência dos produtos externos. Esse conjunto de fatores obriga as empresas a melhorar os seus sistemas de atendimento, bem como a qualidade, variedade e preço dos seus produtos.

Visando responder a essa nova realidade, as empresas iniciam um processo de racionalização dos seus custos, de implantação de sistemas de qualidade, com a multiplicação de firmas que procuram adotar o sistema ISO, bem como de desenvolvimento de programas voltados para a qualidade de atendimento.

Cresce de forma significativa, em todos os setores, o número de empresas que implantam Sistema de Atendimento ao Consumidor (SAC). Além disso, este experimentou uma expressiva evolução na maior parte das empresas. Inicialmente era utilizado apenas como uma forma – até mesmo forçada pelo mercado – de receber e atender às reclamações do consumidor. Mais recentemente as empresas passaram a utilizá-lo como instrumento de avaliação da satisfação dos seus clientes, bem como um recurso de marketing, visando atrair novos consumidores através do

contato, da comunicação e da troca de informações que passam a ser estabelecidos com os consumidores, o que valoriza os produtos e o atendimento por parte da empresa.

Esse complexo de transformações também traz importantes reflexos sobre as estruturas de mercado. Uma forma de observar essas mudanças pode ser através do registro dos processos junto ao Cade nesse período. A evolução do volume e o conteúdo desses registros é um indicador que as empresas, em busca ou em nome da busca de competitividade, estão estabelecendo estratégias que as fortaleçam junto ao mercado. Mas, Além disso, as empresas ou entidades, que se sentem atingidas por essas estratégia, estão reagindo e buscando o amparo junto aos órgãos de apoio.

Mesmo havendo legislação antitruste no Brasil, desde 1962 , não ocorreu até a segunda metade dos anos 90 uma prática mais efetiva de defesa da concorrência por parte das entidades governamentais. Somente após as mudanças institucionais aqui relatadas é que tem início um trabalho mais efetivo. Entre as explicações para esse atraso estão a existência de uma elevada proteção para a indústria brasileira e o sistema de indexação geral da economia, em particular dos preços, que provocava grandes distorções no sistema de concorrência vigente. É importante que se diga, que a própria inoperância do aparato do Estado gerava descrença e desinteresse da sociedade em buscar essas organizações para a solução dos seus conflitos. Diante desse quadro, pode-se dizer que a atuação efetiva do Estado em defesa da concorrência começa a partir da operacionalização desse novo sistema institucional, a partir de 1997.

Como já foi explicado o aparato institucional tem a responsabilidade de exercer o controle sobre a formação das estruturas de mercado e sobre a conduta e as práticas anti-concorrenciais. No início da atuação do Cade o maior número de solicitações são para atender conflitos relativos a conduta em comparação com as que afetam as estruturas. Entre essas estão, no setor siderúrgico, a prática de elevação conjunta de preços dos produtores de aços planos e a denúncia da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp) de prática de preços abusivos por fornecedoras de sulfato de alumínio líquido e sulfato de alumínio granulado. Também são registradas denúncias de preços abusivos das mensalidades escolares, planos de saúde, combustíveis, frangos, entre os principais. Ocorreram ainda algumas denúncias de ações contra as estruturas, como no setor de bebidas, mas estas foram em número bem menor. A mudança de um regime indexado para um sistema orientado pela concorrência de mercado, em que tanto empresas quanto consumidores estão numa fase de adaptação às novas regras, refletem muito bem esses primeiros resultados.

Num segundo momento, aproximando-se do final da década, ampliam-se as denúncias de uma forma geral junto ao Cade, com um crescimento bem maior das reclamações de ações que alteram as estruturas e o equilíbrio necessário das forças de mercado em diversos setores. Esses

resultados revelam em primeiro lugar a descentralização do sistema, que deu autonomia aos órgãos locais para decidir sobre reclamações dos consumidores. Desta forma, foi possível a SEAE, através do Cade, a concentra-se nas questões que envolviam as estruturas e de práticas anti-concorrenciais. Revelam em segundo lugar que os agentes econômicos começam a perceber que essas organizações podem trazer soluções aos seus conflitos em função do número de respostas apresentadas. É interessante observar que a própria imprensa torna-se um importante agente de apoio, ao divulgar as denúncias registras nesses organismos e as respectivas respostas e soluções apresentadas. Por fim, esse crescimento do número de denúncias constitui um indicativo de que a política de abertura e desindexação da economia está trazendo reflexos para as empresas. E estas, por sua vez, estão percebendo que precisam reagir, que é fundamental adotar estratégias ajustadas a uma nova realidade e que possam garantir a sua permanência no mercado. Em determinados casos, em menor número, as estratégias envolvem práticas vinculadas ao abuso do poder econômico e ações anticoncorrenciais. Em outros, que representam a grande maioria, envolvem as fusões e incorporações e que afetam as estruturas de mercado. Nesse particular as ações tanto podem ser no sentido de maior eficiência econômica, com a redução de custos e preços, através de economias de escala e escopo, como para aumentar o poder econômico com o aumento da participação no mercado e a conseqüente concentração econômica. Nesse aspecto, existe uma grande dificuldade por parte das organizações de controle e acompanhamento, no caso a SEAE e a SDE, tendo em vista o conceito de mercado relevante. Dependendo da abrangência que se estabelece para esse conceito, mesmo com os parâmetros previamente definidos em termos de produtos, setores de atividade e de regiões, uma determinada iniciativa de agrupamento de empresas pode ou não ser considerada uma prática que inibe de forma significativa a concorrência.

CONCLUSÃO

As transformações do ambiente institucional decorrentes das políticas econômicas adotadas desde o início dos anos 90 mudaram completamente as regras e afetaram sobremaneira o ambiente competitivo para a economia brasileira. Essas políticas tinham a clara intenção de transformar uma economia indexada, centralizada e dependente do Estado numa economia orientada para o mercado, que garantisse a soberania do consumidor.

Instituições como CIP, Sunab e as respectivas regulamentações, que representam um sistema baseado na indexação, são desativadas. A legislação sofre uma série de modificações e são criadas ou reestruturadas entidades como o Procon e o Cade, com a finalidade de preservar os direitos do consumidor e garantir a concorrência. Esse processo se desenvolve num contexto de globalização e em paralelo com a consolidação do Mercosul, que passa a funcionar como união

aduaneira após 1995. O Plano Real, que começa com a implantação da URV em 1994, também desempenha um papel importante para a estabilização dos preços.

O governo federal procura atrelar a política de desenvolvimento tecnológico ao desenvolvimento de uma economia de mercado, inserida no comércio internacional globalizado. Essa política procura reduzir a participação do Estado, especialmente no que diz respeito à execução de pesquisa, e valorizar, também, a iniciativa e participação do setor privado. De acordo com essa nova concepção, o Estado deixa, portanto, de ser o executor, para ser o gestor e promotor de parcerias. São criados diversos programas que propugnam a parceria entre entidades públicas, privadas e universidades, nacionais e internacionais, para o desenvolvimento tecnológico.

Esse novo modelo incentiva a participação de todas as entidades, com destaque para a participação das empresas privadas em redes de pesquisa nacionais. Incentiva as entidades a implantarem sistemas da gestão tecnológica e desenvolverem programas permanentes de capacitação profissional e de gestão das organizações. Sob esse aspecto, no entanto, os resultados ainda são bastante limitados e estão restritos a algumas iniciativas isoladas e condicionadas às grandes organizações que possuem os seus próprios centros de pesquisa ou estão vinculadas a alguma rede internacional de geração e gestão de conhecimento.

Mesmo assim, o efeito das políticas econômicas e a evolução do mercado são muito bem evidenciados pelo comportamento dos preços no período. De 1990 até 1995, com a desregulamentação e abertura da economia, os preços passam a ser bastante voláteis, isto é, apresentam grandes flutuações, mas sem uma tendência definida. A partir de 1995, com a implantação da união aduaneira no Mercosul, a implantação do Plano Real apoiado pelo crescimento das importações a tendência da estabilidade dos preços passa a se consolidar.

Intensifica-se a concorrência de uma forma mais ou menos generalizada, o que eleva as exigências de competitividade das empresas que participam desse ambiente. As exigências de competitividade impostas pela mudanças institucionais e seus reflexos sobre o mercado, demandam volumes de produção mais elevados para que, através de economias de escala e escopo, sejam obtidos custos compatíveis com os preços praticados no mercado. Reagindo a essa pressão as empresas, em diversos setores e cadeias produtivas que desenvolvem atividades afins, relacionadas ao setor industrial ou ao sistema de comercialização e distribuição, passam por um intenso processo de fusões e incorporações.

Esses resultados indicam a forte relação existente entre as condicionantes externas e o direcionamento das estratégias empresariais. As transformações que ocorreram no Brasil, particularmente no ambiente institucional, trouxeram grandes mudanças para o ambiente competitivo em termos gerais. A desregulamentação e a abertura da economia elevaram o nível de concorrência e têm exigido níveis crescentes de competitividade. Tal fato tem levado a grandes transformações e

tendências de concentração econômica em diversos setores, onde o binômio custo/preço, decorrentes de economias de escala e de escopo passam a ser relevantes.

Importante ressaltar que um dos objetivos de incrementar a concorrência e a capacidade competitiva das empresas visava ampliar a participação do Brasil no comércio internacional. No entanto, essa resposta não se verifica no curto prazo, pois a balança comercial que apresentava saldos positivos na primeira metade década passa a ter saldos negativos na segunda metade da década. Baseando-se nesses fatos, pode-se afirmar que as políticas trouxeram resultados de curto prazo para dentro da economia. Os resultados para fora, no entanto, nas relações da economia nacional com o exterior, precisam de um prazo mais longo para serem avaliados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 CARON, A. **Estratégia de cooperação empresarial internacional**. Curitiba, 1997. Dissertação (Mestrado). Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.
- 2 BAIN, Joe S. **Barrier to new competition**. Cambridge : Harvard University Press, 1956.
- 3 BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Boletim Mensal 2002**. V.38, n.6. jun-2002.
- 4 GARCIAS, Paulo M. **Alianças Estratégicas e Coordenação no Agribusiness**. São Paulo, 1999. 215 f. Tese (Doutorado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- 5 NORTH, Douglas C. **Structure and change in economic history**. New York : Norton, 1981
- 6 NORTH, Douglas C. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York : Cambridge University Press, 1990.
- 7 NORTH, Douglas C. **Economic performance through time**. Washington : University. St. Louis : Nobel Foudation, 1993.
- 8 OLSON, Mancur. **The logic of collective action**. Cambridge : Harvard University Press, 197.
- 9 SECRETARIA DE ACOMPANHAMENTO ECONÔMICO (SEAE) DO MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Relatórios Anuais de 1997,1998,1999 e 2000**. Disponível em <http://www.fazenda.gov.br/seae>. acesso em 02 dezembro 2002.
- 10 SHEPHERD, W. Contestability vs competition. **ERA**, v.74, n. 4, set. 1984.
- 11 SHEPHERD, W. **Theories of industrial organization**, in First et alli (1991).
- 12 TIROLE, Jean. **The theory of industrial organization**. Massachusetts : Massachusetts Institute of Technology, 1988.
- 13 WILLIANSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting**. New York : Free Press, 1985.
- 14 WILLIANSON, Oliver E. **Economic organization : firms, market and policy control**. New York : New York University Press, 1986.