



1290000713



TCC/UNICAMP K573i

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA



*Aluno: D.U.
Inês: 06/12/95
[Signature]*

A INSERÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA
TERCEIRA

REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Monografia de bacharelado apresentada no Instituto
de Economia da Unicamp em dezembro de 1995.

ALUNO: ANDRÉ HIDEMI KINA

RA: 910127

ORIENTADOR: LUIZ ANTÔNIO TEIXEIRA VASCONCELOS ✓

BANCA: JOSÉ WALTER MARTINEZ

ÍNDICE:

Introdução.....	Pag.03
Capítulo 1: Caracterização das PMES.....	Pag.05
1.1 Tipologia das PMES.....	Pag.05
1.2 Importância das PMES.....	Pag.09
1.3 As PMES durante a 1o e 2o Revolução Industrial.....	Pag.12
1.4 A Terceira Revolução Industrial.....	Pag.15
1.4.1 A crise dos anos 70 e o esgotamento do padrão fordista	Pag.15
1.4.2 O novo paradigma tecnológico e suas influências.....	Pag.18
1.4.3 As novas bases de competitividade.....	Pag.22
Capítulo 2: Relações entre PMES e GES.....	Pag.27
2.1 Racionalidade da integração entre PMES e GES.....	Pag.28
2.2 Formas de inserção das PMES na atividade econômica.....	Pag.30
2.2.1 Subcontratação.....	Pag.30
2.2.2 Parceria.....	Pag.32
2.2.3 Terceirização.....	Pag.33
2.2.4 Franquia.....	Pag.34
Capítulo 3: Relação das montadoras/autopeças no Brasil- condições gerais.....	Pag.35
3.1 Descrição do setor de autopeças.....	Pag.38
3.2 Modernização do setor automobilístico no início dos anos 90.....	Pag.42
3.3 Reflexo das mudanças na relação montadoras-autopeças.....	Pag.46
3.4 Relação PMES-GES no Japão: um modelo?.....	Pag.49
Capítulo 4: Considerações finais.....	Pag.52
Bibliografia.....	Pag.54

INTRODUÇÃO:

O presente trabalho visa compreender a chamada Terceira Revolução Industrial e as mudanças provocadas nas estratégias das empresas e principalmente, analisar a inserção das pequenas e médias empresas nesse novo contexto.

A monografia está subdividida em quatro capítulos. No primeiro, apresenta-se uma tipologia das pequenas e médias empresas (PMES), ressaltando a sua heterogeneidade dentro da estrutura industrial. Além disso, tenta-se mostrar alguns fatores que indicam a importância das PMES no contexto econômico e discute-se o papel das PMES durante a primeira e segunda Revolução Industrial, ressaltando a crítica de Steindl à Marshall quanto ao processo de crescimento das empresas. Finaliza-se este capítulo, discutindo a Terceira Revolução Industrial e as mudanças das estratégias empresariais que ela impõe.

No segundo capítulo analisa-se as relações entre PMES e as grandes empresas (GES) no contexto de mudanças advindo da Terceira Revolução Industrial e este capítulo subdivide-se em duas partes. Na primeira discute-se a racionalidade de integração entre PMES e GES e na segunda caracteriza-se as formas de relação entre as mesmas.

No terceiro capítulo, tenta-se transpor a discussão num exemplo empírico, analisando-se as relações entre montadoras-autopeças no Brasil após as medidas implantadas no governo Collor. Discute-se os impactos destas medidas e o reflexo nas relações entre montadoras-fornecedoras. Finaliza-se este capítulo mostrando os aspectos positivos e negativos da relação PMES-GES no Japão e discutindo se esta, representa um paradigma a ser seguido pelas empresas brasileiras.

Finalmente, tentaremos fechar a monografia, delineando alguns resultados alcançados.

CAPÍTULO I: CARACTERIZAÇÃO DAS PMES

1.1 Tipologia das PMEs

No que diz respeito à legislação podem existir três tipos de PMEs:

A firma individual: onde a relação entre a pessoa física e jurídica é direta, ou seja, a pessoa física responde com seus bens de forma limitada sobre os atos da pessoa jurídica. O nome comercial deve ser o mesmo nome do seu titular por extenso ou abreviado;

Sociedade por cotas de responsabilidade limitada: Nesta o capital social é composto por cotas que representam a participação de cada sócio na empresa e a responsabilidade do negócio fica diluída entre os sócios;

Sociedade civil: A Sociedade Civil não pode praticar atos de comércio. Sua característica é a prestação de serviços e seu registro é feito no cartório de registro civil.¹

Pode-se observar que esta tipologia não abrange alguns pontos relacionados com o reconhecimento da heterogeneidade de funções que caracterizam as PMEs. Neste sentido podemos utilizar a tipologia

¹Revista de Assistência Técnica.1989,n.26, p.305

proposta por Souza¹ que divide as PMEs em empresas **dependentes e independentes**.

Com relação às empresas dependentes, as PMEs teriam o papel de complementar direta ou indiretamente as grandes empresas (GEs), executando uma ou várias das operações que compõem o processo de fabricação de um produto. As PMEs dependentes poderiam se desdobrar em:

a) PMEs resultantes da descentralização de uma grande unidade em estabelecimentos menores, pertencentes a uma mesma empresa como forma de se adaptar a novas condições;

b) empresas autônomas que trabalham sob encomenda ou subcontrato de uma GE;

c) empresas autônomas que produzem componentes de produtos finais, comercializando-os diretamente com as GEs.

Com relação às empresas independentes, as PMEs não mantêm uma ligação direta com as grandes empresas. Nesse caso pode-se ter:

1) empresas que operam em setores tradicionais e competitivos com baixas barreiras à entrada e concorrência, e cujo desempenho está atrelado ao comportamento da demanda;

¹ Souza, M.C.A.F. 1993 pg 25-26

2) PMEs que concorrem com as grandes em setores mais concentrados e que só tornam viáveis graças a maior flexibilidade em termos de estrutura organizacional e a maior liberdade de contratar e demitir empregados a um menor custo.

3) PMEs que conseguem ser bem sucedidas em estruturas industriais onde há clara liderança das GEs, ocupando espaços em termos de produto, processo ou mercado perfeitamente delimitados, e sendo flexíveis o suficiente para buscar e ocupar novos espaços à medida que os atuais se estreitam.

Desta tipologia apresentada, podemos ressaltar a existência da heterogeneidade de funções que caracterizam as PMEs. "Em uma ponta há empresas que utilizam intensamente a mão-de-obra, apresentando alto índice de rotatividade de mão-de-obra e de empresas"⁽²⁾. O avanço tecnológico fará com que empresas que insistam em preservar essa estratégia sejam as primeiras a serem expulsas, o que não significa que outras não possam vir a ocupar seu lugar, mas o tempo de sobrevivência tenderá a ser cada vez menor, segundo Souza⁽³⁾.

"Na outra ponta, encontram-se empresas altamente inovativas e independentes, geralmente com mão-de-obra altamente qualificada, polivalente e bem remunerada. Dedicam-se, em geral, a atividades que exigem muito mais conhecimento técnico com grandes investimentos

² Souza, M.C.A.F. 1993; p.26

³ Idem

em máquinas e equipamentos. Suas vantagens competitivas derivam de uma tecnologia fundada no capital humano altamente qualificada e bem remunerada que passará a ser, cada vez mais, fator decisivo na determinação da competitividade"⁽⁴⁾.

A natureza dessa heterogeneidade dentro das PMEs inviabiliza tratá-las como uma questão geral em relação às condições que explicam a sua sobrevivência e seu crescimento, ou no âmbito das medidas de política econômica voltadas ao seu desenvolvimento. Assim, segundo Souza⁽⁵⁾, deve-se realizar uma prévia análise que confronte o custo social e as perspectivas de retorno da aplicação de recursos públicos na proteção de empresas, sejam elas grandes ou pequenas. Ou seja, medidas de proteção podem ser ineficazes pois apenas adiarão o desaparecimento de empresas (GEs ou PMEs) ineficientes, dada a existência desta heterogeneidade.

⁴ Idem

⁵ Souza, M.C.A.F. p.28

1.2 Importância das PMEs

Há um consenso sobre a crescente importância das PMEs, destacando seu potencial de absorvedor de mão-de-obra (qualificada e não qualificada), potencial que tenderia a tornar-se mais relevante em épocas de crise. Deve-se apontar, no entanto, que as PMEs podem representar formas de amenizar os efeitos de épocas de retração da atividade econômica não apenas pela capacidade de absorção de mão-de-obra, mas pela suas características estruturais, particularmente a inexistência de barreiras à sua criação e mobilidade. Assim, em épocas de retração econômica, há um aumento de estabelecimentos de PMEs constituídos por ex-empregados que desta forma não chegam a integrar a massa de desempregados⁽⁶⁾. Assim, com a queda da atividade econômica, as PMEs não chegam a representar o que poderia ser classificado como uma alternativa natural de emprego; representam na verdade, uma forma de reinserção de uma determinada parcela de desempregados como resposta aquelas pessoas que desejam se inserir no mercado de trabalho.

Além disso, as PMEs representam grande porcentagem de estabelecimentos produtivos. Dados de 1986⁽⁷⁾ dizem que as PMEs representam no Brasil nada menos que 99,8% dos estabelecimentos industriais, comerciais e de prestação de serviço. As PMEs (empresas de até 300 empregados) respondem por 80% das vendas comerciais, 56% da produção industrial, 71% da receita da prestação de serviços,

⁶ Saboia, J.L.M. 1986, p.83

⁷ SOLOMON, S. 1986, P.392

empregam 84% da força de trabalho e pagam 71% da massa de salários do país. Porém, a rotatividade das PMEs (entrada e saída das empresas no mercado) é muito superior comparando-se as GEs, devido a inúmeros fatores como dificuldade de acesso crédito, inexperiência e falta de conhecimento sobre o ramo, capital reduzido, intensa concorrência, etc.

A relativa facilidade de entrada no mercado em decorrência da inexistência de barreiras à entrada faz com que haja uma alta dispersão em termos de localização regional (e setorial) das PMEs, contribuindo assim, para o desenvolvimento de várias regiões.

Além disso, em setores mais dinâmicos as PMEs contribuem para o desenvolvimento de novas tecnologias em processos e produtos. Segundo Solomon⁽⁸⁾, as PMEs facilitam e aceleram a inovação, pois fazem com que as inovações cheguem ao mercado mais depressa do que nas empresas de grande porte. Somando-se a isso, as PMEs podem criar mercado para as inovações, pois às vezes as GEs não estão dispostas a se arriscarem na utilização de uma nova tecnologia, devido à incerteza quanto ao sucesso da introdução desta nova tecnologia.

Pode-se aglomerar de maneira sintética os principais fatores que ilustram a importância das PMEs:

⁸ SOLOMON, S. 1986, p.193

-representam grande porcentagem de estabelecimentos produtivos;

-são responsáveis por grande número de empregos gerados;

-geram empregos em pouco espaço de tempo, principalmente em decorrência da ausência de barreiras à sua criação em quase todos os ramos da indústria, do comércio e de serviços, auxiliando a redução de desemprego;

-alta dispersão em termos de localização regional, contribuindo assim, para o desenvolvimento de várias regiões (inclusive as menos desenvolvidas);

-No caso de setores mais dinâmicos, podem contribuir para o desenvolvimento de novas tecnologias.

1.3 As PMEs durante a Primeira e a Segunda Revolução Industrial

A Primeira Revolução Industrial consistiu na mudança do modo de produção, com o uso de maquinaria, no aprofundamento da divisão do trabalho e na consolidação do trabalho assalariado. Na Segunda Revolução Industrial houve uma aceleração das inovações técnicas e difusão da pesquisa científica, ocorrendo o descobrimento da fabricação do aço e uso do petróleo e eletricidade como fontes energéticas. Além disso, descobriu-se muitos produtos de variadas utilizações (anilinas, ácidos, celulósidos, borracha sintética) e meios mais eficientes de transporte e comunicação (automóvel, avião, máquina de escrever, telefone, cinema, rádio). Houve um aprofundamento da divisão do trabalho e da expansão da industrialização para outros países além da Inglaterra.

Segundo Wilson Cano⁹, observa-se um absoluto predomínio da pequena e média empresa antes da Primeira Revolução Industrial, na fase do artesanato e do "putting-out". Porém, com o advento da Primeira e Segunda Revolução Industrial, as PMEs começaram a perder espaço para as grandes empresas (GEs), pois a maquinização exigia maior complexidade tecnológica, maiores economias de escala, a própria natureza específica de certas atividades (como estrada de ferro, siderurgia, mineradoras, etc) e maiores recursos financeiros que

⁹ Cano, W. 1993, p.168

eram requisitos atrelados a grande empresa. Wilson Cano diz que: "convém lembrar contudo que, até que não se dominou amplamente o conhecimento técnico sobre os combustíveis, a resistência do aço e a eletricidade, na fase "laboratorial" da Segunda Revolução Industrial, eram as PMEs que faziam avançar esse processo".⁽¹⁰⁾

A Segunda Revolução Industrial consolidou o "sistema industrial americano"⁽¹¹⁾ ou fordismo que consiste num conjunto de métodos de racionalização da produção elaborados pelo industrial americano Henry Ford, baseado na concepção em que uma empresa deveria adotar a verticalização, chegando até a dominar as fontes de matérias-primas (borracha, ferro, carvão) e os sistemas de transporte das mercadorias. Para diminuir os custos, a produção deveria ser em massa, a mais elevada possível e aparelhada com tecnologia capaz de desenvolver ao máximo a produtividade por operário.

Assim, "com o desenvolvimento do sistema industrial americano, centralizado na produção em massa de bens de consumo duráveis, o campo de atuação das grandes empresas alargou-se ainda mais. Com isso, as PMEs restringiram-se mais aos setores de bens de consumo não-duráveis e menos aos demais compartimentos industriais".¹²

É interessante descrever a crítica de Steindl a Marshall¹³ onde este compara o processo de crescimento das empresas como etapas

¹⁰ Idem

¹¹ Idem

¹² Cano, W. 1993; p.168

¹³ Steindl, 1952 cap.v

biológicas de crescimento. Ou seja, as empresas nasceriam pequenas e cresceriam até um tamanho limite, a partir do qual, decresceriam dando lugar a outras novas pequenas empresas, sujeitas ao mesmo processo, tal qual em uma floresta. Com esta analogia, Marshall diz que na estrutura industrial há uma configuração em que convivem firmas de diversos tamanhos e há grandes possibilidades das PMEs tornarem-se GEs.

Porém, observa-se que a passagem de pequena para a grande tem baixa possibilidade de ocorrer, na medida em que as vantagens inerentes às GEs, como as vinculadas as economias de escala e as referentes às condições de acesso as fontes de financiamento, não são elimináveis e não são acessíveis as PMEs.

Portanto, as grandes empresas podem já nascer grandes e as pequenas podem morrer antes de crescer. Esta é a crítica de Steindl a Marshall. Assim, pode haver uma intensa rotatividade de pequenas empresas de tal forma a configurar uma organização industrial caracterizada pelo corte industrial -pequena,médias,grandes- com grande assimetrias de vantagens, e consequentemente das margens e taxas de lucro, em favor das grandes empresas. Este é o motivo para a retração da participação das PMEs em alguns setores com o advento da Segunda Revolução Industrial.

O próximo passo será analisar sucintamente a Terceira Revolução Industrial e o seu impacto nas estruturas e estratégias empresariais.

1.4 A Terceira Revolução Industrial

1.4.1 *A crise dos anos 70 e o esgotamento do padrão fordista*

Segundo Wilson Suzigan¹⁴, a necessidade de promover ajustes na estrutura do setor produtivo dos países industrializados surgiu nos anos 70 como uma das estratégias de superação da crise internacional de meados da década. O autor diz que a crise dos anos 70 teve componentes cíclicos, determinados pelo esgotamento do padrão de crescimento e a correspondente trajetória tecnológica que possibilitaram a rápida expansão a partir do pós-guerra, e também componentes político-econômicos conjunturais como o choque do preço do petróleo e das matérias primas. Vejamos esta trajetória:

Observa-se um intenso crescimento das economias nos países avançados no pós-guerra até meados dos anos setenta. Este padrão de crescimento econômico dos países avançados apoiava-se na rápida expansão da produção industrial (liderados pelos complexos metalmeccânico e químico). Neste período ocorre grande desenvolvimento da indústria de bens de consumo duráveis (ex:automóveis, eletrodomésticos) associado a nova fonte de energia abundante: o petróleo.

No período há um desenvolvimento do progresso técnico que possibilitava um rápido aumento da produtividade que, por sua vez,

¹⁴ Suzigan, W. 1989; p.7

realimentava o crescimento industrial e os esforços em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Este aumento da produtividade refletia-se na maior competitividade das economias avançadas e impulsionava o comércio internacional. Na medida que se intensificava a competição no mercado internacional, ampliava-se a internacionalização da produção na busca de mão-de-obra mais barata e de novos mercados.

Segundo Suzigan ¹⁵, este padrão de crescimento começa a perder dinamismo em fins da década de 60 devido a diversos fatores como:

- saturação do consumo de produtos industriais que puxavam o crescimento (bens duráveis e automóveis);
- arrefecimento do processo de substituição de produtos naturais por sintéticos, e conseqüentemente efeito recessivo sobre o setor de bens de capital;
- o encarecimento e a escassez de mão-de-obra, fazendo com que os salários passassem a crescer acima do aumento da produtividade.

Em consequência disto, "cai a taxa de rentabilidade da indústria (já pressionada pelo aumento da carga fiscal decorrente da expansão do setor público durante o período de crescimento rápido) e começa a haver sinais de queda no ritmo de crescimento da produtividade, o que

¹⁵ Suzigan, W. 1989; p.7

reforçará a tendência a aumentos de salários acima do aumento da produtividade, gerando pressões inflacionárias."

A redução dos ritmos de crescimento e de aumento da produtividade e a elevação das margens de capacidade ociosa desestimularam o processo de inovação, consolidando uma tendência neste período. As pressões protecionistas crescem e assim, o efeito dinamizador do comércio internacional também se reduz e portanto, o mesmo ocorre com o efeito de realimentação sobre o crescimento.

Com o choque dos preços do petróleo e matérias-primas em 73-74, as pressões já existentes foram exarcebadas, dando origem a queda do nível de atividade econômica, a redução do crescimento do comércio internacional, a aceleração inflacionária, ao acirramento da concorrência intercapitalista e da instabilidade financeira que marcaram a crise internacional dos anos 70.

Houve assim, ao final dos anos 70, um esgotamento das oportunidades tecnológicas e das trajetórias abertas no pós-guerra. Tavares diz que "o modelo taylorista-fordista que havia sustentado a difusão do padrão industrial, tornava-se rapidamente anacrônico e a base interna de sustentação sistêmica de uma economia de produção e consumo de massas começa a ser erodida." ¹⁶

¹⁶ Tavares, M.C. 1992;

Observa-se que o sistema industrial americano ou fordismo, baseado na produção em massa, na força de trabalho pouco qualificada, numa organização industrial onde havia completa integração vertical estava se esgotando e não atendia ao acirramento da concorrência internacional. A estrutura rígida do fordismo não possibilitava a adaptação por parte da empresa a novos requisitos do mercado e ao movimento dos concorrentes. Além disso, o fordismo culminava num "trade-off" entre produtividade e diversificação, ou seja, o aumento da produtividade era alcançada com uma redução da diversificação, fato inviável com o aumento da concorrência e da exigência dos consumidores.

1.4.2 *O novo paradigma tecnológico e suas influências*

É nesse quadro que as economias avançadas iniciam a transição acelerada, a partir de 77-78, para um novo padrão de crescimento e sobretudo para uma nova trajetória tecnológica, com o desenvolvimento de novas tecnologias de produtos e de processos de fabricação e sua difusão não só no interior da própria indústria como em toda a economia.

Esta nova trajetória tecnológica foi edificada devido ao surgimento de um novo paradigma tecnológico baseado no complexo eletrônico. Coutinho¹⁷ diz que as condições que permitiram a difusão deste novo paradigma foram:

¹⁷ Coutinho, L. 1992; p.71

- amplo espectro de aplicação em bens e serviços;
- oferta crescente e suficiente para suprir a demanda na fase de difusão acelerada;
- rápida queda dos preços relativos dos produtos portadores das inovações, reduzindo continuamente os custos de adoção destes produtos pelos usuários;
- fortes impactos conexos sobre as estruturas organizacionais, financeiras e sobre o processo de trabalho;
- efeitos redutores generalizados sobre o custo de capital e efeitos amplificadores sobre a produtividade do trabalho.

Coutinho¹⁹⁾ diz que há uma tendência latente nas principais economias capitalistas onde o complexo eletrônico ganhou uma expressão quantitativa notável, superando o complexo automotriz como "carro chefe" da economia. O rápido crescimento do complexo eletrônico tende a aumentar ainda mais sua participação no valor agregado, no emprego e na formação de renda nas economias capitalistas avançadas.

A base microeletrônica causa um grande impacto sobre os processos de produção industrial, criando um novo paradigma na forma de

¹⁹ *idem*

produção denominada **automação integrada flexível**. A introdução da microeletrônica como base de automação permite a otimização dos fluxos de produção, programação otimizada da produção, maior integração nos processos com a robotização que levou a maiores rendimentos de economias de escala e a possibilidade de produzir bens sob encomenda. Esta nova forma de produção baseada na automação integrada flexível responde a necessidade oligopolística de competir em qualidade, em diferenciação de produtos, sofisticando e adequando suas linhas de produção às características e demandas dos mercados, permitindo a adaptação aos movimentos dos concorrentes.

A flexibilidade torna-se um ativo da empresa pois permite enfrentar um quadro de grande instabilidade e mudanças estruturais profundas (dado a rápida mudança tecnológica e encurtamento do ciclo de vida do produto), superando o antigo "trade-off" do fordismo: produtividade x diversificação. Ou seja, a automação integrada flexível possibilita incrementos na produtividade simultaneamente à diversificação, fato inviável no padrão fordista devido à rigidez na forma de produzir. Exemplo disso ocorreu na transformação na linha de produção das grandes montadoras mundiais. Atualmente, consegue-se produzir diferentes tipos de carro (cor, modelo, motor), na mesma linha de montagem e de acordo com as especificações de cada cliente, devido à nova tecnologia baseada na automação integrada flexível.

A automação integrada flexível provoca uma verdadeira revolução nos processos de trabalho. Vejamos porque:

A introdução da programação flexível exige a participação direta da força de trabalho fabril na condução do processo, para operar e reprogramar os ajustamentos necessários nos equipamentos. As novas tarefas exigem a compreensão global do processo produtivo, o que exige um nível de qualificação amplo e polivalente dos operários. Além disso, as intervenções decisórias de produção em nível de planta industrial reduzem a distância hierárquica entre a gerência e o chão-de-fábrica, modificando o padrão de relacionamento entre a gerência, engenharia e a produção. Pode-se dizer que com o novo paradigma tecnológico aprofunda-se o nível de conhecimentos tácitos e específicos e amplia-se a necessidade de investir em intangíveis como treinamento, qualificação, software aplicado, etc.

Todos os impactos acima significam que os processos de trabalho se afastam do paradigma taylorista-fordista em que a divisão banalisada, fragmentária e repetitiva é levada ao limite físico, em direção a um processo em que a força de trabalho interage de forma criativa com um sistema de automação flexível. Coutinho¹⁸ diz que "de nada adiantará introduzir novos processos e equipamentos se a força de trabalho na produção, na gerência e na engenharia não estiver preparada para desempenhar com eficácia esses novos papéis."

Convém lembrar que este processo, segundo Baptista e Jorge¹⁹, está criando um desemprego estrutural devido a automação e o

¹⁸ Coutinho, L. 1992; p. 75-76

¹⁹ Baptista, M.A.C. & Jorge, M.M. 1993; p.21-22

aprofundamento de mercados de trabalho duais, resultante da terceirização e subcontratação.

1.4.3 *As novas bases de competitividade*

Com a emergência de um novo paradigma tecnológico baseado na microeletrônica, percebe-se o surgimento de novas bases de competitividade que adquire uma dimensão sistêmica, isto é, não se sustenta exclusivamente no dinamismo e na agilidade gerencial e inovacional da empresa privada. "A capacidade de inovação empresarial tende a ser potencializada pela existência de ambientes favoráveis e estimulantes, nos quais prevalece a sistemática e espontânea cooperação entre centros públicos e privados de pesquisa pura e aplicada, o que requer uma elevada densidade de pessoal qualificado e a presença de uma infraestrutura adequada de equipamentos e rede de comunicações"²⁰. Vale dizer, a capacidade endógena de inovar possui uma dimensão sistêmica e que tem sido objeto de políticas governamentais de fomento. Além disso, há o reconhecimento de que a competitividade independe de "fatores" e de recursos naturais e tende a ser cada vez mais um resultado de estratégias privadas e públicas de investimento com inovação. Ou seja, as vantagens comparativas, além de serem dinâmicas, tendem a ser vantagens construídas, exercitadas e dependem de um esforço continuado para serem mantidas. Isto significa reconhecer que a base de competitividade está diretamente ligada a capacidade de inovar. Ou

²⁰ Coutinho, L. 1992; p.79

seja, a competitividade não advém simplesmente da dotação de fatores, recursos e de seus preços relativos, mas resulta de estratégias deliberadas de investimentos baseadas na capacitação tecnológica endógena e sistêmica para produzir com eficiência máxima e para introduzir novos processos e produtos.

Assim, os principais fatores de competitividade são dados através da criatividade, domínio completo e difusão de tecnologias, capacidade inovativa e capacitação tecnológica, formação de recursos humanos de alta qualificação, flexibilidade produtiva e talento organizacional. Estes fatores de competitividade constroem a chamada vantagem comparativa dinâmica que são objetivos que muitas empresas estão buscando através do movimento de reestruturação.

Observa-se que as novas bases de competitividade tem grande ênfase no domínio da tecnologia para criar assimetrias concorrenciais. As alianças estratégicas (seja acordos de cooperação, de joint-ventures) devem ser vistas como uma nova forma de organização ou de configuração da concorrência oligopolista em face:

- dos custos crescentes de P&D em várias indústrias que induz ao compartilhamento desses custos através de projetos conjuntos entre um número reduzido de participantes;
- dos riscos elevados de determinados projetos de P&D que induz a acordos de cooperação;

- da luta para impor padrões tecnológicos dominantes em determinadas áreas.

Segundo Canuto²¹, o atual movimento de internacionalização do capital centra-se na expansão dos fluxos de investimento direto internacional que se expandem entre 83-89 a taxas superiores à 25% ao ano. Muitas características particulares definem este movimento de internacionalização. Primeiramente, ao contrário dos ciclos anteriores, ela é concomitante a duas transformações estruturais na ordem econômica mundial: a perda de poder econômico relativo dos Estados Unidos e também, a difusão de um novo paradigma industrial e tecnológico vinculado na microeletrônica. Simultaneamente ocorre o fenômeno de globalização financeira, potencializado pelas inovações tecnológicas nas áreas de informática e telecomunicações, que favoreceram a onda de fusões e aquisições além das fronteiras nacionais. A globalização financeira deve ser vista como uma pré-condição para a expansão espetacular dos fluxos de investimento direto nos anos 80. Este fenômeno cria condições favoráveis para a interpenetração patrimonial (através de fusões e aquisições) e para a reestruturação industrial experimentada pelos países desenvolvidos.

Nota-se que o crescimento do investimento externo direto tratou-se de um movimento intra-tríade formada pelo Japão, Comunidade Econômica Européia e Estados Unidos. Dentro da tríade, observa-se que o Japão aumentou substancialmente sua participação como

²¹ Canuto, O. 1993;

investidor, concentrando-se no setor de serviços. Está ocorrendo também, uma queda da participação da América Latina nos movimentos de IED, ao contrário do que ocorre no Sudeste Asiático, onde há um aumento do fluxo de IED para estes países.

Estas características particulares do ciclo recente de internacionalização favorece a proliferação de alianças estratégicas a partir da metade da década de 80. A crescente internacionalização das empresas amplia a capacidade destas para gerenciar estratégias de cooperação em escala mundial, ocorrendo alianças como fusões e aquisições, mas também o estabelecimento de "networks" internacionais para viabilizar o desenvolvimento de produtos, estratégias de compartilhamento tecnológico e comercialização de vasta gama de produtos e serviços para enfrentar o mercado mundial.

Logicamente, a internacionalização permite que as alianças ocorram não só entre empresas de um mesmo país, mas também através de alianças envolvendo diversos países. Coutinho diz que "é necessário advertir que a expressiva propensão a formação de alianças tecnológicas entre empresas de uma mesma origem nacional/regional ou ainda de empresas de origens nacionais diferentes, longe de significar uma genuína tendência à ampliação da cooperação tecnológica em bases "sociais", não competitivas, representa antes uma forma de aguçamento da concorrência interoligopolista".²⁴⁾

²⁴Coutinho, L. 1992; p.86

Este conjunto de mudanças denominado de Terceira Revolução Industrial está provocando um vendaval de "destruição criadora", provocando substanciais impactos nas estruturas e estratégias empresariais. A evolução das novas formas flexíveis de produção, a necessidade de garantir e ampliar fatias de mercado através da oferta de bens diferenciados, a preços acessíveis às classes médias abastadas das sociedades desenvolvidas, a possibilidade de estabelecer novas relações proveitosas com fornecedores, clientes, institutos de pesquisa, etc; tudo isso vem induzindo modificações nas estruturas e estratégias empresariais. "As grandes empresas multinacionais estão tentando ajustar a sua estrutura de forma que sua organização torne-se mais ágil e capaz de maximizar o processo de inovação e capturar as "quase-rendas" decorrentes da liderança inovacional".²²

A conjugação de características como cooperação, coordenação, qualidade, valorização dos recursos humanos, descentralização de responsabilidades com participação de trabalhadores, elevado nível de qualificação, interação em P&D, produção, marketing, diferenciação de produtos em atenção a preferência de usuários, utilização de técnicas de automação flexível têm sido descrito como uma nova forma de organização capitalista denominado de "toyotismo" (em contraposição ao fordismo) fruto da Terceira Revolução Industrial.

²² Coutinho, L. 1992; p.76

O próximo passo será analisar os impactos deste movimento no caso brasileiro, e estudar a inserção das PMEs neste novo contexto.

CAPÍTULO 2: RELAÇÕES ENTRE PMES E GES

Nos anos recentes, notam-se profundas transformações nas relações entre PMES e GES. A caracterização e discussão destas mudanças constituem o objetivo deste capítulo.

A intensificação das relações e da cooperação interempresas está vinculada à tendência a crescente divisão do trabalho entre as empresas. “Quanto mais avançado o processo de reestruturação industrial, mais consolidadas tendem a ser as ligações entre as empresas”²³. Segundo Souza, em relação ao produtor, as novas tecnologias facilitam a ampliação do leque de produtos, aceleram a sua renovação ou substituição, propiciam a oferta de produtos com qualidade padronizada e o alcance a parcelas da demanda que antes eram tidas como antieconômicas pela escala de produção. “A associação grandes empresas com grandes plantas fica descaracterizada e o conceito de vantagens competitivas derivadas de economias de escala e de grandes plantas produtivas verticalizadas deve ser reavaliado. Neste contexto, os termos economias de escopo e economias de especialização passam a ganhar destaque e isto exige a reestruturação das formas de organização dos sistemas de produção (dentro e fora das plantas) e a revisão das estratégias da empresa”²⁴.

²³ Souza, 1993 pg 114

²⁴ Idem

Assim, com o movimento de reestruturação industrial, aumenta-se ainda mais a concorrência e isto impõe desafios. Pode haver associações entre pequenas empresas (entre si) e grandes empresas (entre si) no sentido de superação de insuficiência tecnológica, mão-de-obra, recursos financeiros, etc e as negociações envolvem decisões quanta à busca de formas de explorar as sinergias que podem derivar dos diversos tipos de associações, mesmo entre concorrentes. Porém, o nosso enfoque estará centrado nas relações entre PMES e GES.

2.1 Racionalidade da integração entre PMES e GES

Devido as mudanças oriundas da Terceira Revolução Industrial descritas no capítulo anterior, torna-se necessária a mudança nas estratégias das grandes empresas. Valida-se a afirmação de que “nenhuma empresa, por maior que seja pode fazer tudo muito bem”, na medida que aumenta a importância da qualidade, não mais apenas como fator de diferenciação, mas como condicionante do desempenho e, às vezes, da sobrevivência das empresas.

Assim, observa-se a tendência das empresas na busca de parceiros visando a divisão do trabalho, ou seja, divisão das tarefas de produção (do planejamento do produto aos serviços pós-venda) frente a nova realidade e a necessidade de qualidade global. É neste contexto que se ressalta a importância das relações entre as GES e PMES, seja em acordos de subcontratação, parcerias, terceirização ou franquias que serão melhor discutidos no próximo item.

Sintetizando, num ambiente turbulento, promove-se uma maior integração entre as PMES e GES com o objetivo de:

- buscar sinergias que podem representar ganhos (principalmente para as GES) em termos de custo de P&D, produção, mão-de-obra, estocagem, etc;

- agilizar e ampliar a capacidade de resposta das empresas às oscilações do mercado (como maior exigência do consumidor ou acompanhar os movimentos dos concorrentes), isto é, dotá-los de maior flexibilidade numa estrutura desverticalizada;

- diluir os riscos de investimento num ambiente de grandes incertezas;

- melhoria na qualidade do produto.

Souza²⁵ enfatiza a importância de desenvolver relações estreitas e de caráter estável entre os elos da cadeia produtiva que seria fundamental para o sucesso das relações entre as empresas. Ou seja, é necessário a confiança mútua quanto às bases e à duração dos contratos presentes e futuros. Além disso, é fundamental que as GES invistam para manter as relações de forma coordenada aos seus objetivos. O investir não significa apenas injetar recursos nas PMES, significa explicitar os itens do contrato entre eles; garantir a compra por determinado período; repassar e compartilhar os detalhes técnicos;

²⁵ Souza, 1993 pg 131-132

negociar simetricamente no que tange à definição de preços, prazos de pagamento, prazos de entrega, etc.

Obviamente, relações estruturadas de tal forma tem maior probabilidade de sucesso com reflexo na melhoria da competitividade do produto final, resultante de uma cadeia mais integrada e articulada.

2.2 Formas de inserção das PMEs na atividade econômica

Como dito anteriormente, podemos sintetizar as duas formas de inserção das PMES na atividade econômica:

- PMES independentes, isto é, as que não orbitam diretamente em torno das grandes empresas, inserindo-se em setores menos nobres até ramos dinâmicos, com alto conteúdo tecnológico.

- PMES dependentes que mantêm uma interdependência com as grandes empresas, destacando-se as relações como subcontratação, parceria, terceirização e franquias.

2.2.1 Subcontratação

Pode-se dizer que subcontratação é um processo de relação jurídico-econômico que normalmente é efetivado em um acordo contratual (ou informal) entre uma empresa contratante (geralmente GES) e uma empresa subcontratada (PMES). O acordo diz respeito à duração do contrato, condições de pagamento, prazo de entrega, qualidade, especificação técnica, etc. Ocorre subcontratação quando uma firma encomenda a um produtor independente a realização de uma fração do processo necessário para a fabricação do bem de acordo com determinadas especificações ou planos de produção providas pela firma contratante. No entanto, a responsabilidade sobre o produto final e a imagem positiva ou negativa do produto é associada a empresa que subcontrata e não a empresa subcontratada.

Segundo Souza²⁶ a subcontratação pode ser de economia, de capacidade ou de especialização.

A subcontratação é de economia quando o objetivo que move a decisão de subcontratar é a redução de custos. O objetivo de reduzir custos reprime uma colaboração mais estreita entre o contratante e o subcontratado. "Subcontratação nesse caso dificilmente pode ser um caminho para a transferência de conhecimentos e para a difusão de inovações"²⁷.

²⁶ Souza, 1993 pg. 138

²⁷ idem pg. 138

A subcontratação é dita de especialização quando a empresa contratante recorre a um especialista que dispõe do “know-how” e equipamentos adequados à sua necessidade. Neste caso, a empresa contratante pode considerar suas instalações insuficientes e assim, busca vantagens da tecnologia especializada da empresa subcontratada.

A subcontratação de capacidade é quando a empresa que subcontrata está equipada para desenvolver internamente as tarefas, serviços ou componentes, porém recorre as outras empresas devido à sobrecarga de pedidos ou picos de demanda. A opção de subcontratação funcionaria como uma espécie de proteção às flutuações no volume de negócios, com o aumento da capacidade de produção oriunda da externalização. Esta estratégia estaria inserida uma previsão de insustentabilidade da alta de demanda por muito tempo, o que indicaria a inviabilidade de se investir na produção. Assim, o custo de mandar fazer fora seria menor que o da possível ampliação.

2.2.2 Parceria

Na parceria, as ligações entre as GES e as PMES são mais estreitas que na relação de subcontratação. Há casos em que empresas parceiras compartilham até as decisões quanto aos métodos de produção e a qualidade dos materiais utilizados. É comum, também, a empresa contratante manter máquinas em regime de comodato na empresa subcontratada e a presença constante de técnicas para auxiliar a empresa parceira. As GES estão exigindo cada vez mais a adoção de técnicas modernas de produção por parte das PMES e estes devem contribuir para a elevação da qualidade do produto final. Isto exige maior integração e cooperação entre as partes, sem a qual, a tentativa de modernização não se vingaria.

2.2.3 Terceirização

A terceirização consiste na transferência de atividades à terceiros (geralmente PMES) com o objetivo das GES de obterem produtos e serviços adequados às exigências de qualidade global, e que lhes permitam gerenciar os riscos associados às flutuações de demanda e inerentes às inovações.

Souza²⁸ enfatiza o fato de que no Brasil, o predomínio da terceirização está centrado em atividades auxiliares como limpeza, restaurante, manutenção, transporte, recrutamento e seleção de mão-de-obra. Porém, atualmente está crescendo a externalização de fases importantes do processo produtivo e de comercialização. A autora acrescenta que embora se aponte vantagens de terceirização em termos de qualidade e produtividade, na maioria dos casos analisados, os ganhos restringem-se à redução de custos. Assim, há um longo caminho para se atingir os frutos de uma terceirização bem sucedida. Ou seja, a terceirização deve estar inserida num planejamento de longo prazo, com o objetivo de ampliar os ganhos por parte das GES (não apenas na diminuição de custos), e aumentar com isto , a competitividade.

2.2.4 Franquias

O sistema de franquia pode ser entendido como um método de colaboração entre uma empresa franqueadora (aquela que concede o direito de exploração das técnicas, da marca ou do acesso a mercadorias e serviço de uma forma exclusiva) e uma ou várias empresas franqueadas. Essa colaboração tem por objetivo um

²⁸ *idem*, pg. 147-149

crescimento das empresas envolvidas, por meio da ação comum e conjunta (das empresas envolvidas), com respeito a respectiva independência conforme os acordos do contrato.

O franqueador, geralmente transfere ao franqueado o “know-how” ou experiência desenvolvidos ao longo de sua atuação no mercado e também, um pacote específico de produtos e serviços. Em contrapartida, recebe do franqueado uma remuneração que consiste em “luvas” e comissão sobre às vendas.

CAPÍTULO 3: RELAÇÃO DAS MONTADORAS/AUTOPEÇAS NO BRASIL - CONDIÇÕES GERAIS

Analisando-se o processo de desenvolvimento da indústria automobilística no Brasil, podemos identificar fases distintas.

A primeira fase consiste na instalação da primeira montadora de veículos no país em meados da década de 50, dentro do Plano de Metas no governo de Juscelino Kubitchek. Posteriormente, na segunda fase (58-62), verificou-se um processo rápido e intenso crescimento desta indústria cuja produção cresceu 520% no período (entre 57-62 o volume de produção saltou de 31 mil para 151 mil veículos produzidos).

Entre 63-68 a indústria automobilística passa por uma das piores crises da história devido ao período recessivo e conseqüentemente, retração da atividade produtiva. Na época do "milagre econômico" brasileiro, atinge-se um período próspero: enquanto que a economia cresce à taxa de até 12% ao ano, a indústria automobilística atinge níveis de crescimento de 20% ao ano. Entre 69-74, a produção total de veículos expande-se em 224%, atingindo a marca de 900.000 unidades produzidas no ano de 1974.

A partir do final dos anos 70 e início dos anos 80, o setor volta a sofrer um período de forte retração produtiva e atinge os anos 90 com um patamar de produção igual ao de uma década atrás. É a chamada "década perdida". Finalmente, nos últimos anos, observa-se uma

reação da indústria automobilística após a reestruturação do setor e o reaquecimento econômico como veremos adiante. A tabela 3.1 mostra mais claramente as fases descritas. Segundo Neto, “apesar de todo este movimento ondular em termos de desenvolvimento, é inegável o estratégico papel que a indústria automobilística vem desempenhando na dinâmica do crescimento econômico do país em função do seu potencial de efeito multiplicador de investimentos na matriz de relações industriais”²⁹.

²⁹ Neto, J.A. 1993; pg.173

Tabela 3.1 Indústria Automobilística no Brasil: produção de veículos

ano	produção	%
1957	30.452	—
1960	133.041	337
1965	185.187	39
1970	416.089	125
1975	430.235	3
1980	165.174	(62)
1981	780.883	373
1982	859.304	10
1983	896.462	4
1984	864.653	(4)
1985	966.708	12
1986	1.056.332	9
1987	920.071	(13)
1988	1.068.900	16
1990	914.576	(14)
1991	960.126	5

Fontes: Anfavea e Dieese

3.1 Descrição do Setor de Autopeças

Desde os primórdios do padrão de produção em massa, as grandes empresas do setor automobilístico provocaram o surgimento de várias PMES fornecedoras de autopeças para as GES montadoras da época (1ª metade deste século). Neste período, tais empresas desenvolviam seus projetos de produtos de forma independente do desenvolvimento do produto final. Diversos problemas surgiam no inter-relacionamento entre as montadoras e fornecedores de autopeças, tais como:

-irregularidades no prazo de entrega de lotes de peças;

-alto índice de peças defeituosas (“qualidade não assegurada”);

-relações conflituosas entre fornecedores e montadoras, principalmente ao longo do anos 60 e 70 devido às greves freqüentes na indústria americana, o que piorou os problemas de fornecimento.

No Brasil, o governo de Juscelino Kubitschek deu grande prioridade ao setor de transportes, destinando a este cerca de 30% dos recursos do Plano de Metas. O setor rodoviário foi privilegiado tanto em termos de pavimentação de rodovias, como no incentivo ao setor automobilístico. Com tal incentivo, o índice de nacionalização dos automóveis chegou à 95%. Este alto índice reflete a proliferação de empresas de autopeças no país, sejam empresas nacionais ou multinacionais.

Porém, observa-se que há uma frágil cooperação entre as montadoras e os fornecedores devido à estratégia de integração vertical por parte das montadoras. Seguindo o conselho de suas matrizes, as montadoras passaram a impor o peso dos seus ajustes internos aos fornecedores, resultando em atritos nas suas relações. Dentro deste contexto, mesmo as grandes empresas de autopeças passaram a internalizar operações realizadas por firmas menores.

No período do “milagre econômico”, no final da década de 60 e início dos anos 70, a indústria de autopeças acompanhou o ciclo expansivo, ampliando seus investimentos. De 65 à 74 foram fundadas 110 novas empresas de autopeças, aproveitando nichos de mercado, onde as barreiras à entrada não eram grandes ou quando as empresas existentes não satisfaziam as exigências das montadoras. Por outro lado, as empresas já existentes foram induzidas a ampliar suas instalações ou realizar investimentos modernizantes com o objetivo de assegurar o seu mercado.

Segundo Rattner³⁰, um fator que merece destaque neste período é a ampliação por parte das montadoras, que face à retração do ritmo de produção de veículos, passam a utilizar capacidade ociosa para a produção de determinados itens até então fabricados externamente. Outro motivo para a internalização é a impossibilidade dos subcontratadores de obterem os padrões de qualidade exigidos e em cumprir os prazos de entrega.

³⁰ Rattner, H. 1985

O setor de autopeças atualmente está composto por cerca de 1500 empresas. O setor é bastante heterogêneo quanto ao tamanho das empresas, origem do capital, produtos fabricados e localização geográfica. Nas tabelas abaixo, pode ser verificado que a grande maioria das empresas encontram-se na faixa de 126 à 500 empregados (tabela 1), concentram-se no Estado de São Paulo (tabela 3) e são, na maioria, de capital nacional (tabela 2). Quanto aos produtos, podem ser os mais diversos possíveis utilizados na produção de automóveis, tratores, caminhões e outros veículos motorizados.

TABELA 1: Distribuição das Empresas pelo No de funcionários (valores em %)

FAIXA DE EMPREGO	FREQ. SIMPLES	FREQ. ACUMULADA
1 A 30	4.5	4.5
31 a 60	7.0	11.5
61 a 125	13.5	25.0
126 a 250	24.0	49.0
251 a 500	23.0	72.0
501 a 1000	14.9	86.9
1001 a 2000	8.6	95.5
2001 a 4000	3.6	99.1
4001 e mais	0.9	100.0
Total	100.0	-

Fonte: Sindipeças(1993). Valores de julho/93

Tabela 2: Distribuição das Empresas de Autopeças pela Origem do Capital

Origem do Capital	% de Empresas
Capital Nacional	73.3
Capital Majoritário Nacional	12.7
Capital Estrangeiro	8.9
Capital Majoritário Estrangeiro	5.1

Fonte: Sindipeças (1993).

Tabela 3. Distribuição das Empresas Geograficamente

LOCALIZAÇÃO	% DAS EMPRESAS
SÃO PAULO-CAPITAL	37.4
ABCD	18.3
INTERIOR DE SÃO PAULO	18.1
RESTANTE DA GDE S.PAULO	15.5
OUTROS ESTADOS	10.7

Fonte: Sindipeças (1993)

3.2 Modernização do Setor Automobilístico no início dos anos 90

Houve uma inegável modernização no setor automobilístico após as medidas implementadas no governo Collor. Não discutiremos os impactos (benéficos ou não) destas medidas em relação a outros setores e nem os aspectos sociais envolvidos.

A administração do governo Collor, iniciada em 15 de março de 1990, coloca como pontos chaves da crise econômica e estagnação da competitividade industrial como sendo fruto da instabilidade macroeconômica e a alienação à competição externa (devido aos incentivos e subsídios por parte do governo).

Ao realizar a abertura comercial, o governo pretendeu promover a reestruturação e modernização do setor produtivo e aumentar a produtividade na indústria brasileira, através de uma maior pressão competitiva por parte dos importados.

Com relação às importações foram tomadas medidas de diminuição de barreiras tarifárias e não-tarifárias como:

- redução paulatina de alíquotas de importação;

- fim de controles administrativos, ou seja, dos programas de importação por empresa;

-extinção da lista de produtos que tinham sua importação proibida (o chamado anexo C);

-diminuição de 80% do imposto de importação sobre produtos industriais para equipamentos de transmissão e distribuição de energia elétrica, petróleo, TV e rádio;

-diminuição do leque de aplicabilidade da "lei do similar nacional";

-extinção dos regimes especiais de importação, mantendo-se somente a Zona Franca de Manaus e os produtos de informática.

Em relação às exportações promoveu-se medidas para incentivá-las como:

-isenção de IPI para matérias-primas utilizadas em produtos exportáveis;

-diminuição da burocracia para exportação;

-isenção de contribuição para o Finsocial e o IOF incidente sobre exportação;

-criação do FINAMEX, operado pelo BNDES, para gerar crédito pré e pós embarque.

A área industrial, assim como a de comércio exterior tornou-se prioridade para o governo Collor, tornando-se a base das mudanças que pretendeu-se imprimir na estrutura industrial. Desta maneira, buscou-se estimular a competitividade e a reestruturação industrial, com medidas como:

- Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica que continham metas nacionais para a aplicação em ciência e tecnologia;

- Programa Brasileiro de Produtividade e Competitividade;

- Programa de Competitividade Industrial;

- estímulo ao mercado de capitais e à abertura do capital das empresas;

- estímulo à desverticalização de grandes empresas;

- estímulo à internacionalização das empresas de setores com vantagens comparativas ou a formação de joint-ventures internacionais nos setores difusores de tecnologia.

Apesar do insucesso das medidas tomadas em relação ao controle da inflação, é inegável o fato delas terem contribuído na reestruturação industrial de diversas empresas instaladas no país. Há que se destacar o importante papel desempenhado pelo Mercosul (tratado econômico

entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai) como um impulso para certos setores industriais como o de autopeças. Entre 1990-1992, a Argentina tornou-se um importante comprador de autopeças brasileiras, aumentando em 533% as suas compras (U\$78 mi em 90 para U\$415mi em92)³¹. Também, impulsionado pelo Mercosul, de 93-94, quarenta empresas brasileiras instalaram-se na Argentina.

Frente as mudanças promovidas pela abertura econômica, as montadoras nacionais deparam-se com um inimigo com técnicas modernas de produção e elevados níveis de produtividade e qualidade. Desta maneira o esforço de reestruturação do setor foi vital aliado à Câmara Setorial que aglutinou esforços para orientar ações e coordenar os interesses dos diversos agentes da cadeia produtiva. A Câmara Setorial representa interesses de diferentes entidades de classe dos trabalhadores, do governo, das montadoras e dos fabricantes de autopeças. No primeiro acordo, em março de 92, reduziu-se o preço dos veículos em 22% graças à renúncia fiscal por parte do governo (diminuiu-se a arrecadação do IPI e ICMS em12% em SP e MG) e ao achatamento das margens de lucro por parte das montadoras (4,5%) , dos fabricantes de autopeças (3%) e distribuidores de veículos (2,5%). Além disso, expandiu-se o consumo interno com reabertura de consórcios e financiamentos. O conjunto de medidas levou a um imediato aumento da demanda por veículos e a produção aumentou de 960.000 em 91 para 1.073.800 em 92 (dados do Sindipeças/1994). Num passo seguinte, destaca-se a política de

³¹ Phostuma, A.C. 1993

diferenciação de tributos sobre os veículos em função da cilindragem, com ênfase nos automóveis de menos de 1.000 cc (carros populares) que teve um grande crescimento de produção e vendas no ano de 93.

3.3 Reflexo das mudanças nas relações entre montadoras- autopeças

Em linhas gerais, nota-se que nos últimos anos as montadoras adotaram uma estratégia de desverticalização de sua linha de produção. Atualmente, as montadoras atingiram um nível de 65% a 70% de fornecimento externo ("outsourcing") em relação ao valor total agregado ao produto final.

A razão principal da estratégia de desverticalização consiste na busca de maior grau de flexibilidade das suas operações e atividades desenvolvidas por parte das montadoras. Além disso, busca-se a melhoria de qualidade das peças adquiridas aliado à redução de custo fixo (referentes as instalações, equipamentos, etc) e custo de mão-de-obra.

Talvez, o reflexo mais importante das transformações ocorridas no setor automobilístico no início dos anos 90 , foi a aproximação da relação entre montadoras e os fornecedores de autopeças.

Destaca-se o programa de entrega direta de autopeças na linha de produção da GM que quer ampliar as fontes únicas de fornecimento de peças, componentes e matérias-primas e o requisito seria a necessidade do conjunto preço, qualidade e serviço por parte dos fabricantes de autopeças. O acordo realizado entre a GM e 100 fornecedores resultou numa economia de 20 mil metros quadrados na planta de São José dos Campos-SP, antes reservado ao estoque que agora podem ser destinado ao aumento de produção. A Mercedes Benz do Brasil também mudou seu comportamento em relação à sua estrutura de fornecedores. Houve uma diminuição do número de fornecedores estratégicos e maior exigência na qualidade dos produtos (necessidade do ISO 9.000 por parte dos fornecedores).

A FIAT pretende viabilizar a implantação efetiva do “just-in-time” em sua área de produção. Com o plano de “mineirização”, a FIAT quer reduzir os seus fornecedores à metade e pretende que estes se estabeleçam num raio de até 110 km distante da montadora localizada em Betim-MG.

Talvez, a principal mudança na relação montadora-fornecedora seja a implantação da nova fábrica de caminhões em Resende-RJ por parte da Volkswagen. Será a tentativa de maximização do “just-in-time” pois pretende-se instalar os fornecedores de autopeças internamente a montadora, divididos em “células”, onde haverá maior cooperação e troca de informações.

Nota-se que com o processo de mudanças nos anos 90, estreita-se as relações entre as montadoras e fornecedoras (agora em menor número) de autopeças. Com o processo de reestruturação, enfatiza-se a necessidade de cooperação, sinergia e troca de informações constantes com o objetivo de melhoria na qualidade e redução de custos. No entanto, é notória a redução na gama de fornecedores em todas as montadoras. A exigência de qualidade, às vezes através de certificados de ISO 9000, aliado a exigência na redução de custos faz com que muitas empresas de autopeças fiquem impossibilitadas de atender a tais exigências. Conseqüentemente, muitas empresas são obrigadas a fechar ou ficam relegados a determinado nichos de mercado, como de reposição ou mercados de menor exigência. Ressaltam-se diferenças na estratégia da desverticalização por parte das montadoras e das empresas de autopeças. “Enquanto que na primeira a preocupação maior recai sobre a qualidade das peças/componentes fornecidos e com os elevados custos fixos advindos de uma estrutura mais verticalizada, para o segundo (autopeças) a prioridade se concentra no aspecto do elevado custo de mão-de-obra indireta”³².

³² Neto, J.A. 1993 pg.225

3.4 Relação PME-GE no Japão: um modelo?

No Japão do pós-guerra, observa-se uma série de inovações de caráter tecnológico, gerencial e também um novo padrão de relações inter-empresariais, onde o “keiretsu” e os “sistemas de subcontratação” constituem em inovações institucionais que tem contribuído para o processo de desenvolvimento do país. Funcionando como redes empresariais, tais inovações tinham como objetivo “minimizar os efeitos provocados pelo “canibalismo econômico”, efeitos estes advindos da própria instabilidade endêmica (“anarquia da produção”) dos sistemas econômicos tradicionais”³³.

Nas primeiras décadas deste século, o sistema de subcontratação, que até então se restringia basicamente ao setor agro-industrial, evoluiu para os sistemas de subcontratação das grandes empresas montadoras do setor industrial. Na década de 30, as PMES fornecedoras de matérias primas, peças e componentes foram classificadas de acordo com seu nível de capacitação tecnológica e capacidade produtiva. Formou-se uma estrutura piramidal onde a empresa-mãe (GES) era responsável pela montagem final do produto, e as empresas subcontratadas (PMES) eram fornecedoras das peças e componentes necessários à montagem do produto final. No primeiro nível de subcontratação encontram-se as empresas que fornecem sistemas ou subconjuntos mais complexos de peças e componentes. Nos demais níveis intermediários encontram-se empresas

³³ idem; pg74

especializadas no fornecimento de matérias-primas básicas, assim como empresas fornecedoras de peças e componentes mais simples, de menor complexidade tecnológica.

Do período do pós-guerra até os dias de hoje, os sistemas de subcontratação evoluíram na indústria japonesa. A partir dos anos 50, as grandes empresas de vários setores industriais passaram a adotar este sistema, buscando os seus aspectos positivos. No Japão, atualmente, dos 714.000 empreendimentos(grande parte são PMES), cerca de 66% são subcontratadas pelas GES.

Outra forma particular na organização das relações entre empresas no Japão são os chamados “keiretsu”, que envolvem uma série de aspectos fundamentais para o bom funcionamento de “networks”, dentre as quais se destacam: uma forte participação de uma empresa na propriedade de outras, a chamada participação acionária cruzada; filiação conjunta a um mesmo banco que auxilia na questão do financiamento; processos de consulta técnica e gerencial recíprocas e principalmente, relações estáveis de fornecimento entre empresas clientes e subcontratadas.

Podemos, sinteticamente, apontar as vantagens nas relações entre PMES e GES no Japão como:

- garantia de mercado comprador para as empresas subcontratadas (geralmente PMES);

-os vínculos criados entre a “empresa-mãe” e a subcontratada possibilitam em muitos casos, algum tipo de transferência tecnológica para esta última, melhorando o aspecto da qualidade dos produtos fornecidos pelas PMES;

- apoio financeiro significativo por parte das GES.

No entanto, apesar de se contituírem em grande inovação do ponto de vista organizacional, estes sistemas de subcontratação não devem ser entendidos como um modelo isento de falhas. Neto³⁴ aponta imperfeições pois:

-o poder decisório concentra-se ainda nas GES e isto faz com que as PMES sejam forçadas unilateralmente a aceitar as condições de negociação;

-muitas subcontratadas apresentam baixa capacitação tecnológica e carência nas instalações e pessoal qualificado;

-muitas empresas subcontratadas tem baixa capacitação gerencial e são pobres em acumulação de capital.

³⁴ idem; pg.82

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de mudanças provocado pelo advento da Terceira Revolução Industrial está gerando um movimento diferenciado em relação às PMES.

Por um lado, estreita-se as relações PMES-GES, pois esta reorganização permite uma melhor adaptação a ambientes turbulentos, diminuindo os riscos e incertezas e conseqüentemente, dando maior segurança nas decisões das empresas, além de ajudar na difusão de inovações. O resultado prático desta nova relação mais integrada pode resultar numa melhoria na qualidade e produtividade, criando assim, assimetrias concorrenciais e conseqüentemente, melhorando os aspectos competitivos. Pode-se dizer que diferentes graus de articulação podem representar a diferença entre o melhor ou pior desempenho numa determinada estrutura industrial.

Há que se ressaltar a necessidade de apoio por parte das GES como apoio técnico e financeiro, treinamento de funcionários, transferência de técnicas de programa de qualidade, transferência de know-how e tecnologia, etc. Com isto, as vantagens oriundas desta relação serão maiores, se maiores forem o grau de confiança e cooperação e menores forem o grau de rivalidade por parte das GES. No entanto, as mudanças provocadas pela Terceira Revolução Industrial conseguiram premiar uma gama estreita de PMES. Somente algumas delas conseguiram tornar-se fornecedoras preferenciais, ou seja, reuniram

condições, recursos e conhecimento para se ajustarem mais rapidamente e obtiveram requisitos necessário para atender às exigências das GES.

Este movimento favorece, ainda mais, o acirramento da heterogeneidade industrial. No primeiro nível situam-se as PMES fornecedoras mais dinâmicas que conseguiram responder ao processo de reestruturação. No segundo nível alocam-se a imensa maioria das PMES, menos dinâmicas, que não conseguiram promover mudanças e atender as necessidades das GES. Neste segmento, a rotatividade e mortalidade das PMES será muito maior, pois estas estarão situadas à margem do mercado.

BIBLIOGRAFIA:

BAPTISTA, M.A.C & JORGE, M.M. Política Industrial: Condicionates e Desafios. Convênio IRES/DESEP, São Paulo, Março de 1993, cap. I.

CANO, WILSON. Reflexões sobre o Brasil e a Nova (Des)Ordem Internacional; 2o ed, Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 1993 pg:167-180

CANUTO, O. (1993) Investimento Direto Externo e Reestruturação Industrial. Texto para Discussão no 27. Campinas, IE/UNICAMP.

COUTINHO, L.G. (1992) A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica. Economia e Sociedade, 1. Campinas, Instituto de Economia/UNICAMP.

GONÇALVES, C.E.N. (1976) A PEQUENA e MÉDIA EMPRESA na ESTRUTURA INDUSTRIAL BRASILEIRA Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, Campinas(1976).

NETO, J.A. (1993) DESINTEGRAÇÃO VERTICAL/"TERCEIRIZAÇÃO" e o NOVO PADRÃO de RELACIONAMENTO ENTRE EMPRESAS: O CASO do COMPLEXO AUTOMOBILÍSTICO BRASILEIRO. Tese de Doutorado-Escola Politécnica da USP.

POSTHUMA, A.C. (1993) Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira: Competitividade da Indústria de Autopeças. IE/UNICAMP. Mimeo. Campinas, SP.

RATTNER, H. Org. PEQUENAS EMPRESAS- o COMPORTAMENTO EMPRESARIAL na ACUMULAÇÃO e na LUTA PELA SOBREVIVÊNCIA. São Paulo, Brasiliense, 1985

Revista de Assistência Técnica para Executivos; junho 1989; n.26, p305

Saboia, J.L.M. Transformações no Mercado de Trabalho no Brasil durante a crise: 1980-83. Revista de Economia Política. Rio de Janeiro; p.83; 1986

SOLOMON, STEVEN. A Grande Importância da Pequena Empresa- A Pequena Empresa nos Estados Unidos, no Brasil e no Mundo. 1o ed, Rio de Janeiro; Editora Nórdica.

SOUZA, M.C.A.F. Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial. Campinas, 1993. Tese de Doutorado, Instituto de Economia, UNICAMP.

STEINDL, 1952. Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

STEINDL, J. (1972). In: Steindl (1990) PEQUENO e GRANDE CAPITAL. São Paulo: Hucitec; Campinas: Editora da Unicamp.

SUZIGAM, W. 1985; Reestruturação Industrial e Competitividade nos Países Avançados e nos NICs Asiáticos: Lições para o Brasil. p.7/9

TAVARES, M.C. Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais: A Modernização Conservadora. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP.