

Esse predomínio reflete o resultado do estrito controle da oferta de equipamentos em dois dos quatro grandes segmentos dessa indústria: no de Material Eletro-Eletrônico e na maioria, ou pelo menos, nos principais setores produtores de Máquinas de Movimentação e Transportes de Cargas, como Tratores e suas partes acessórias e Máquinas e Terraplenagem. Naquele primeiro segmento, a participação estrangeira teve reforçada sua posição de liderança pela garantia total de encomendas por parte do Governo que responde por quase 100% da demanda total por equipamentos produzidos pelas grandes empresas. A direta responsabilidade do Governo pela compra de equipamentos produzidos por grandes empresas, também se dá nos setores de produção de maquinaria metal-mecânica pesada. Aqui, entretanto, a divisão de mercado entre filiais de grandes empresas internacionais e grandes empresas nacionais obedecem aos rumos impostos pelo controle da tecnologia de produção. Conseqüentemente, tem cabido às empresas nacionais disputar os mercados de produtos tecnologicamente mais homogêneos, cedendo o controle dos subsectores de produção de equipamentos mecânicos e especializados às filiais de grandes empresas internacionais. O único segmento desta Indústria com liderança de empresa brasileira é o de Máquinas Ferramentas, até recentemente imune à concorrência desigual com empresas de capital externo.

Com esse resumo do quadro geral da indústria operando no País, fica claro e patente que a Engenharia e o engenheiro brasileiros não dispõem de espaço para o exercício de sua técnica. A restrição crescente à utilização do engenheiro, diante das técnicas e das indústrias importadas, explica, também, o desvio de função do engenheiro para atividades administrativas — gerência, vendas, administração superior, economia, contabilidade, etc. . . — utilizando mais a sua função politécnica do que sua capacidade técnica real ou potencial.

A política industrial deveria também preocupar-se com a qualificação técnica do pessoal empregado — quer de nível superior, quer de nível médio — prevendo número mínimo de profissionais qualificados para empresas industriais, em função dos serviços executados. Os incentivos à formação de técnicos de grau médio não atingem as pequenas e médias empresas, que improvisam a habilitação de seu pessoal. As grandes empresas não têm necessariamente engenheiros qualificados em seus quadros técnicos.

O desenvolvimento dessa tese poderia levar ao estabelecimento de critérios para o emprego obrigatório de técnicos e engenheiros pelo setor produtivo industrial, à semelhança com que ocorre na área médica ou educacional, aonde as empresas são obrigadas a prover assistência social a seus empregados.

Essa exigência poderia a médio prazo impedir o desenvolvimento empírico industrial e permitiria a formação de um conhecimento maior do "know-how" importado, contribuindo progressivamente para o fortalecimento industrial nacional.

Na atual conjuntura onde a inexistência de mecanismos institucionais capazes de intervir na disputa entre capitais de diversas procedências, com normas e padrões técnicos os mais variados, não fica claro a quem beneficia uma possível reorientação da política industrial vigente. Esta somente será eficaz caso venham a ser criados mecanismos legais abrangentes, com clara incursão nas leis básicas do País, que façam distinção clara entre capitais brasileiros e capitais internacionais, privilegiando de forma incontestada a empresa brasileira.

As simples solicitações de reserva de mercado para os produtos das empresas instaladas no País ou a criação de barreiras à entrada de empresas estrangeiras não parecem medidas eficazes, uma vez que todos os fornecedores industriais importantes do cenário mundial já se encontram presentes no País.

A elaboração de CADASTRO NACIONAL DO SETOR INDUSTRIAL com a explicitação das linhas de produtos, sobretudo das empresas multinacionais, seria condição necessária para se conhecer a atividade dessas empresas.

Obedecendo aos princípios e aprimorando-se normas hoje existentes e parcialmente implementadas pelos organismos

governamentais de crédito, financiamento e de concessão de incentivos fiscais muito se conseguiria para a empresa industrial nacional.

Aprimorando-se os instrumentos de planejamento das empresas estatais facilitaria à empresa privada as medidas antecipatórias necessárias a sua preparação para produção e conseqüente qualificação nos diversos segmentos de produção para o fornecimento de bens e prestações de serviços técnicos.

As análises e discussões prévias às decisões, além de informações amplas e feita divulgação dos aspectos técnicos, econômicos, financeiros, sociais e políticos dos diversos programas e projetos governamentais, inserem-se também nas necessidades mínimas do setor industrial para sua efetiva mobilização, indispensável para a produção nacional de bens e serviços.

#### 4. ATIVIDADES PRIVADAS

##### 4.1. A Empresa Estrangeira

A reação da empresa estrangeira à política central de atração do capital externo foi a mais positiva e até mesmo além das expectativas mais otimistas. Beneficiando-se de um período de liquidez internacional crescente, aqui se instalaram e operam em condições mais vantajosas que as empresas brasileiras. Além de recursos próprios superiores aos nacionais, o poder de captação de recursos internacionais e sua tecnologia, conhecida e testada, dão condições materiais vantajosas a essas empresas. Adicionalmente, o mercado brasileiro e as vantagens concedidas pelo Governo ao capital externo lastream as condições naturais, com benefícios reais para a ação das empresas estrangeiras no País.

Bastaria assinalar que, caso não queira usufruir de benefícios fiscais de créditos bancários governamentais, qualquer empresa estrangeira pode se instalar no País, sem qualquer outro impedimento legal ou administrativo, sendo que "o registro do investimento estrangeiro será requerido dentro de 30 (trinta) dias da data de seu ingresso no País, e independentemente do pagamento de qualquer taxa ou emolumento. No mesmo prazo, a partir da data da aprovação do respectivo registro contábil pelo órgão competente da empresa, proceder-se-á ao registro dos reinvestimentos de lucros" (Lei 4.131/62, art. 5º).

A Tabela V, anexa, reproduz dados do Banco Central do Brasil em que são comparados os valores de registro dos capitais externos no País e seus investimentos. As principais conclusões dessas tabelas são:

- a) A posição em junho de 1979 dos investimentos diretos e reinvestimentos estrangeiros registrados no Banco Central, indica um estoque de US\$ 14,543 milhões, superior 8,5 vezes, à posição de 1969, o PIB no período multiplicou-se por 2,57 vezes;
- b) O investimento anual de 1978, comparado com o de 1970 multiplicou 3,7 vezes. O reinvestimento por 4. A taxa anual de crescimento dos investimentos e reinvestimentos estrangeiros está na faixa de 21%, o que significa que o seu estoque dobra a cada 3 anos e 7 meses.
- c) Os lucros e dividendos remetidos anualmente ao exterior têm crescimento também, sendo que comparando os valores de 1969 com os de 1978, o valor anual das remessas aumentou de 7 vezes. Nos últimos três anos a razão entre os reinvestimentos anuais do capital externo e os lucros e dividendos remetidos, praticamente dobrou, demonstrando a preferência de reinvestir no País do que remeter para o exterior.

No relatório do Banco Central, exercício de 1977, analisando o incremento havido em relação a 1976, é dito que "À indústria de transformação corresponde o maior volume de recursos (76,5%) destinado, na sua maioria, às atividades básicas dos ramos de química, material de transporte, material elétrico e de comunicações, metalurgia e mecânica. Ao setor de serviços cabe uma participação de 16,8%, com os investimentos distri-

buídos basicamente entre consultoria, representação, participação, administração de bens e publicidade, bancos e outras instituições financeiras e comércio em geral. Os recursos canalizados para serviços de utilidade pública correspondem a 2,0% do total, na quase totalidade aplicados na produção e distribuição de energia. À agricultura cabe 0,5% e à indústria extrativa mineral 2,3% do total registrado". Esse depoimento do exercício de 1977, além de confirmar o quadro descrito por Maria da Conceição Tavares e Luiz Otávio Façanha, permite assegurar consolidação da liderança das empresas estrangeiras, nos setores aonde atuam, com margens crescentes em relação às empresas nacionais do setor, se ainda presentes.

Desnecessário repetir que a empresa estrangeira, atuando livremente no País, é fator altamente inibidor das atividades da Engenharia Nacional e dos engenheiros brasileiros. Elas não realizam pesquisas no Brasil, os desenvolvimentos de processos e produtos também são para cá trazidos; a engenharia básica, a de detalhes, a especificação de equipamentos; a utilização de matérias-primas e suas especificações; controles técnicos e gerenciais, tudo enfim, constituem "pacotes tecnológicos" trazidos do exterior e implantados sem utilização de técnicos nacionais, a não ser marginalmente.

Nesse quadro real é que a inutilidade do engenheiro brasileiro fica clara e patente. Comparando-se a evolução da economia nacional, o crescimento de oferta de engenheiros, com a taxa de crescimento das inversões externas no País, este último dado é muito superior a qualquer outro, atingindo faixas preocupantes diante da insofismável dependência nacional, diante do desenvolvimento global das empresas estrangeiras. Os desequilíbrios da economia brasileira são fortemente afetados pela excessiva dimensão da empresa estrangeira. Qual a empresa do setor farmacêutico ou químico que não compra matérias-primas de suas matrizes praticando preços administrativos e outras formas disfarçadas de remessas? Desequilíbrios internos causados pela facilidade de obter recursos para giro e investimentos, também no mercado interno, via rede bancária ou mercado de capitais, é um dos principais fatores de alimentação do processo inflacionário.

O crescimento das empresas estrangeiras no País, autônomo a partir da base já estabelecida, função de privilégios, recursos e poder, inibe qualquer iniciativa, nas condições atuais, para se estabelecer estratégias econômicas e sociais. Estas somente terão sucesso na medida em que o Governo e o Estado tenham condições de efetivo controle das empresas estrangeiras. A redefinição mais ampla e profunda do papel dessas empresas na economia brasileira, é condição indispensável e prioritária na área econômica diante de qualquer outra tarefa da sociedade brasileira. Passam a ser incompreensíveis, propostas dos xenômanos nacionais, para se redefinir o papel do Estado na economia brasileira, antes de enfrentar o problema essencial da dependência externa. E a orquestração visando a desmoralizar a ação do Estado Empresarial e do administrador da empresa do Estado, através de uma das mais intensas e virulentas campanhas, pressiona o Governo e desvia a atenção de todos, do problema central — o crescimento das empresas estrangeiras no País.

Na oportunidade em que se discute a pessoa física do estrangeiro no território brasileiro, nada mais premente que se discutir, também, a pessoa jurídica estrangeira em suas ações internas.

#### 4.2. A Empresa Nacional (5)

A ação da empresa nacional diante da política industrial de atração e fixação do capital e empresas estrangeiras no País é a mais articulada e coerente possível.

Os grandes grupos nacionais têm três comportamentos distintos e característicos:

a) Aqueles que minimizaram os laços com as empresas estrangeiras.

Esses grupos têm em geral domínio em alguns setores, como participação elevada de capital nacional, ou conseguiram por sua participação tradicional nesses setores,

competir com as multinacionais. São grupos financeira e tecnicamente fortes. A tecnologia externa é utilizada, mas sem criar dependências estáveis.

b) Aqueles que se comprometeram de forma moderada com as empresas estrangeiras.

Esses grupos mantiveram suas organizações centrais independentes à medida que colaboravam com as multinacionais no sistema de associações de risco (joint ventures) com o intuito de poderem participar de setores de alta tecnologia.

c) Aqueles em que o capital nacional tornou-se parte incorporada da estrutura do capital internacional.

Esses grupos se aliaram de forma sistemática com as multinacionais, minoritariamente ou não, em todos os empreendimentos importantes levados a efeito por suas empresas. Enquanto os grupos nacionais necessitavam do capital externo e/ou de tecnologia para as escalas de produção desejada, também os grupos internacionais se fortalecem com essas alianças, na medida em que fatores locais, como as organizações nacionais de comercialização, ligações com as instituições financeiras oficiais, contatos políticos, etc. . . tinham no parceiro nacional o apoio para suas atividades.

O comportamento desses grupos tem tido uma característica comum: a utilização de tecnologia importada.

Poucas empresas brasileiras, mesmo os grandes grupos, realizam ou patrocinam pesquisas e/ou desenvolvem produtos ou processos. A chamada absorção de tecnologia não se processa a níveis compatíveis e desejáveis para sua dimensão, e parte desses grupos nem é parte de um processo autogerador de conhecimentos e desenvolvimento com efeitos multiplicadores aos demais setores da economia.

Devemos assinalar que muitas das tecnologias, dos investimentos, das associações, foram induzidas pelo Estado, por suas empresas, usuárias finais de produtos produzidos por esses grupos, pelos bancos oficiais ávidos de atingirem as metas estabelecidas nos planos governamentais e carentes de recursos financeiros para a sustentação independente dos investimentos necessários e também como forma de recuperar empresas em situações falimentares. A intermediação do Estado, a mais credenciada de todas, dá o indispensável aval às negociações privadas entre grupos nacionais e os estrangeiros.

Além disso, todos os instrumentos legais, de política fiscal, política financeira e da política industrial não distinguem ou privilegiam a empresa brasileira diante das empresas estrangeiras, deixando os grupos nacionais amparados apenas nas medidas administrativas-conjunturais do Governo.

Analisando essas afirmações para o caso da tecnologia gerada no País, que não dispõe de estímulos e defesas para sua utilização como aquela transferida do exterior, daremos exemplos que caracterizam esses fatos:

1) As legislações brasileiras sobre a matéria, ao tratar igualmente a transferência interna de tecnologia e aquela vinda do exterior, equalizam condições inteiramente diversas: tecnologias desenvolvidas, testadas e utilizadas pelo resto do mundo — o mundo tecnologicamente avançado — têm condições superiores diante das geradas internamente.

Quem tem menos desenvolvimento tecnológico relativo, como é o nosso caso, parte logo em condições desvantajosas na competição pelo mercado. Se uma empresa estrangeira se instalar no País, não trazendo necessariamente o capital para seus investimentos — o que é obtido facilmente internamente — mas tiver tecnologia própria, mesmo que essa seja disponível, utilizada, testada, gerada e desenvolvida internamente, não existe qualquer restrição nos instrumentos legais do País a sua constituição, operação e ação.

2) O pagamento autorizado de até 5% da receita bruta dos produtos, dedutível como despesa operacional relativa ao uso de processos, despesas de assistência técnica, científica, administrativa e semelhantes, pagas e beneficiários residentes

ou domiciliados no exterior, é um atrativo muito grande à importação de tecnologia.

Em primeiro lugar, o preço pago não tem qualquer relação com o custo do desenvolvimento efetuado. Será infinitamente maior que o custo desse desenvolvimento se o produto ou processo for um sucesso comercial. Se não o for, o transferidor de tecnologia nada perde. Deixou apenas de ganhar.

Em segundo lugar, independe do resultado financeiro final da empresa produtiva. Se essa for deficitária, o pagamento ao exterior está garantido, incidindo sobre essa remessa imposto de 25%. Com acordos internacionais para evitar dupla tributação, esse valor pode se reduzir a 15%. Entretanto, o Imposto de Renda sobre o lucro apurado nas atividades empresariais tem alíquota de 35%.

Em terceiro lugar, essa forma de remunerar a tecnologia, serve de atrativo aos seus detentores para testar no País processos e produtos de baixo risco tecnológico e com sucesso comercial em outros países. Após anos de operação, abrindo o mercado, estabelecendo pontos de manutenção, fazendo difusão do produto, treinando equipe técnica, absorvendo inteiramente a tecnologia de produção, tendo períodos de prejuízos nesse pioneirismo, poderá ser simplesmente absorvida pelos "sócios tecnológicos" que passam a "sócios capitalistas", quando o volume de operação passa a ser atraente. Sem nenhum custo acumulado ao longo do tempo, na implantação, operação, manutenção, venda, distribuição, imagem, difusão do produto, o fornecedor da tecnologia, conhecendo o potencial futuro do mercado e da empresa, transforma-se em seu dono. Se não conseguir essa absorção, ou preferir investir mais, a empresa estrangeira poderá abrir uma instalação industrial para a produção do mesmo produto da empresa brasileira, após conhecer todos os detalhes e características do mercado nacional. Em qualquer das duas hipóteses, o aparato legislativo não defende o empresário brasileiro.

Não é por acaso que os valores transferidos ao exterior a título de assistência técnica, despesa de administração, "royalties", aluguel de equipamentos, projetos, modelos e desenhos industriais, passaram de US\$ 81 milhões para US\$ 564 milhões em 10 anos, multiplicando por 7 vezes do valor do período. A taxa anual de crescimento dessas remessas ultrapassa de 20%, isto é, dobra a cada período de quatro anos, aproximadamente. Se compararmos os valores remetidos no triênio 1976/1978 — US\$ 1405 milhões — com os valores do quinquênio anterior (1971/1975) — US\$ 194 milhões — comprova-se, de forma insofismável a permissividade da legislação vigente a respeito do pagamento de tecnologia (ver Tabela V no anexo).

3) Toda a legislação sobre tecnologia é inserida no aparato fiscal e cambial, com ênfase, portanto, nos detalhes de remuneração, transferência de recursos para o exterior e tributação. É, portanto, uma legislação "ex-post", isto é, a tecnologia é tratada como sendo conhecida e aplicada, gerando produtos e vendas (não necessariamente resultados positivos para a empresa, como vinhos). Os gastos com pesquisas e desenvolvimento efetuados no País tem o mesmo tratamento que contribuições financeiras para instituições filantrópicas, clubes desportivos e assemblhados, bolsas de estudos ou prêmios de estímulos à produção intelectual, tudo limitado no global a deduzir até 5% do lucro operacional, em cada exercício. Nota-se, de pronto, o tratamento fiscal privilegiado à importação de tecnologia.

O fator "risco tecnológico" ou "risco de mercado" do processo ou produto a desenvolver, não é considerado pela legislação do Imposto de Renda. As despesas com pesquisas e desenvolvimento são consideradas tão somente aplicação de capital, aumentando o ativo da empresa pesquisadora, partindo, portanto, do pressuposto de sucesso absoluto ou relativo, dessa atividade. Os investimentos prévios — tais como a formação de quadros técnicos — tem deduções secundárias sobre o lucro tributável.

Comparativamente, nota-se o tratamento fiscal privilegiado à importação de tecnologia, já que esse pagamento e remuneração,

incide sobre a receita bruta da venda do produto, paga menos taxas de imposto, tem valores absolutos maiores que aqueles admitidos pela legislação como dedutíveis de taxaço, a título de incentivos aos gastos internos com pesquisa.

4) Os estímulos creditícios existentes para a criação interna de tecnologia, apesar de ainda atraentes, pelas condições de prazos de carência, amortização e juros cobrados não são suficientes para contrabalançar o arsenal de estímulos à compra de tecnologia externa, a pretexto de transferi-la. Não existem quaisquer condições relevantes de créditos governamentais (ou incentivos fiscais) para investimentos, pesquisas ou operações daquelas empresas que não tenham sócios estrangeiros, quer capitalistas, quer tecnológicos, ou que privilegiem em suas compras, produtos genuinamente brasileiros (não aqueles produzidos no País, mas aqueles que não tenham insumos importados).

Em alguns empreendimentos do setor industrial, a participação de sócios estrangeiros, tecnológicos e/ou capitalistas, constitui pré-condição para a concessão de recursos ou financiamentos por agências governamentais de crédito, repassadoras de créditos externos e da correspondente contrapartida nacional, onde a exigência desse benefício é imposta pelo credor externo.

5) Compradores de bens e serviços no País, em especial as empresas do setor público, selecionando os processos e produtos desejados pela marca do fabricante impedem ou inibem o teste de utilização de processos ou de produtos, com tecnologia gerada internamente. Não são raros os exemplos de especificações de processos ou produtos seguirem catálogos de fabricantes estrangeiros, sem qualquer avaliação de similares nacionais — existentes ou potencialmente factíveis de serem obtidos — e que satisfaçam as condições de uso necessária.

Os cinco exemplos mencionados, sem serem exaustivos ou mais relevantes, procuram indicar que a atitude da empresa nacional, fazendo uso do aparato legislativo e normativo existente, foi coerente com a política industrial central — a do desenvolvimento dependente.

Para o engenheiro e a engenharia nacional, alterações abrangentes nas regras vigentes, para desestimular e/ou penalizar as empresas que utilizam tecnologia externa, mesmo sem contratos explícitos de compra ou transferência, é indispensável para a recuperação do mercado potencial de emprego.

Nas regras atuais, será sempre vantajosa para o agente transferidor ou para o agente receptor e seu usuário final, a tecnologia importada. Esta certeza e afirmativa não é sempre verdade para o País ou para a sociedade, que devem privilegiar aqueles que sem capital externo e com tecnologia própria, contribuem para o seu desenvolvimento econômico e social.

Ainda no capítulo da ação da empresa nacional privada, dois destaques merecem especial atenção.

O primeiro é o setor de engenharia de serviços, englobados as empresas de engenharia consultiva, econômica e técnica, as empresas de montagens e também, as empresas de construção, leve e pesada.

Esse segmento setorial da economia, até o momento, mantém a liderança brasileira no controle efetivo de suas empresas mais representativas. Em que pese a participação do capital estrangeiro e as associações de riscos, que ameaçam continuamente essa liderança brasileira, constitui fator importantes para a afirmação da engenharia brasileira e mercado para o emprego de engenheiros brasileiros.

Todos os esforços devem ser feitos no sentido de privilegiar, apoiar, manter e ampliar essa liderança, criando inclusive barreiras à entrada de capitais, tecnologia e outras formas de participação associativa de empresas estrangeiras nesse segmento econômico.

É inteiramente incompreensível, que sendo o setor público — em todas as suas atividades, diretas ou através de suas empresas, tanto na área federal, quanto nas esferas estaduais e municipais — o principal usuário dos serviços de engenharia, tenha