

# O Futuro da Indústria no Brasil e no Mundo

Os desafios  
do século XXI

CNI

Confederação Nacional da Indústria

  
EDITORA  
CAMPUS

Antonio Barros de Castro

Antonio Delfim Neto

Arthur Barrionuevo

Carl J. Dahlman

Celso Lafer

Claudio R. Frischtak

David S. Landes

Décio da Silva

Eduardo Giannetti da Fonseca

Fernando Bezerra

Fernando Henrique Cardoso

Gary Clyde Hufbauer

Guilherme Peirão Leal

Jorge Gerdau Johannpeter

José Pastore

Leôncio Martins Rodrigues

Regis Bonelli

Richard M. Locke

Robert Rowthorn

Sergio Foguel

Thomas Andersson

Wilson Peres

© 1999, Editora Campus Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 5.988 de 14/12/73. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados, eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Capa  
Simone Villas Boas

Editoração Eletrônica  
Futura

Copidesque  
Claudia Amorim

Revisão Gráfica  
Claudia Amorim  
Roberto Miranda

Projeto Gráfico  
Editora Campus Ltda.  
A Qualidade da Informação  
Rua Sete de Setembro, 111 – 16º andar  
20050-002 Rio de Janeiro RJ Brasil  
Telefone: (21) 509-5340 FAX (21) 507-1991  
E-mail: [info@campus.com.br](mailto:info@campus.com.br)  
ISBN 85-352-0512-8

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte.  
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

---

F996 O futuro da indústria no Brasil e no mundo: os desafios do século XXI/Antonio Barros de Castro... [et al.]. – Rio de Janeiro: Campus, 1999

Inclui bibliografia  
ISBN 85-352-0512-8

1. Brasil – Indústrias. 2. Produtividade industrial – Brasil. 3. Concorrência. I. Castro, Antonio Barros de.

99-1415

CDD 338.0981  
CDU 338.45(81)

---

99 00 01 02

5 4 3 2 1

nº inv. 855656  
cb-855656-10



# Esgotamento *versus* continuidade na industrialização brasileira

*Antonio Barros de Castro*

## Apresentação

A metáfora do esgotamento domina os estudos sobre a industrialização na América Latina. Desde a segunda metade dos anos 1950, a própria CEPAL, ardorosa defensora da industrialização, passou a propagar a tese de que, a partir de certo ponto, o avanço da indústria tornava-se “difícil”, tendendo a esmorecer.

O intenso surto de crescimento iniciado em 1968 – e que se estende até 1980 – tornou patente que o crescimento industrial, no caso brasileiro, pelo menos, longe estava de haver se esgotado no início dos anos 1960, como anunciado por tantos analistas. De fato, nos treze anos que vão de 1968 a 1980, a produção industrial brasileira triplicou! (Veja a Tabela 1.) Muitos, porém, não se deram por vencidos: a retomada do crescimento, segundo eles, teria apenas adiado a exaustão de um “modelo” fadado à crise.

Nos anos 1990 e a partir de outras premissas teóricas, ganhou espaço uma nova versão do pessimismo industrial. De acordo com a nova visão, a indústria, criada à base de favores e subsídios, e mantida a salvo da competição mediante grandes barreiras tarifárias e não tarifárias, não seria capaz de libertar-se da dependência de recursos públicos – contribuindo, assim (indiretamente), para a crise fiscal e o crônico descontrole inflacionário. É importante frisar que, nesta última versão, as dificuldades não tinham por origem características do subdesenvolvimento –

como, por exemplo, o limitado tamanho do mercado doméstico e, a ele intimamente associado, a elevadíssima concentração da renda. Os problemas proviriam da natureza viciosa das relações entre o governo e os interesses privados que contaminava e comprometia (desde o seu nascimento) a conduta das empresas aqui surgidas. Aliás, convém frisar, nesta última visão a má distribuição da renda passava a ser concebida como conseqüência – e não causa – dos problemas da indústria.

Através de diferentes formulações (que invariavelmente destacam o comportamento “rentista” dos industriais) a visão que acaba se ser referida veio a se tornar indiscutivelmente hegemônica. Mais que isto, suas conclusões passaram a ser tomadas como premissas (inquestionadas) de outros trabalhos. Assim, por exemplo, um estudo recentemente divulgado pelo BNDES refere-se à indústria existente no país antes da abertura, sumariamente, como caracterizada pela “baixa produtividade, produtos obsoletos e escalas ineficientes”.<sup>1</sup> A explicação residiria (como sugere o texto) nas relações Estado-empresa imperantes antes da atual década.

A avaliação negativa acerca da nossa indústria veio a somar-se, recentemente, uma outra importante tese. Refiro-me à crença de que a indústria, na atualidade, teria perdido importância como fonte de crescimento econômico. Na era dita pós-industrial, em suma, o crescimento seria puxado pelos serviços. A combinação do pessimismo industrial anteriormente aludido, com a hipótese de que a indústria pertence ao passado, tendia a ter graves conseqüências. Assim, quando, nos anos 1990 e em decorrência da abertura e demais reformas a indústria poderia, por fim, livrar-se das nefastas características (supostamente) inerentes a ambientes fechados, ela já seria coisa do passado. Esta deve ter sido, aliás, uma das razões pelas quais as autoridades públicas deram pouquíssima atenção à indústria na primeira metade da atual década. Em outras palavras, a notória omissão dos poderes públicos diante do ocorrido com o lado real da economia não decorreria apenas de que as reformas e a estabilização teriam (de acordo com a visão oficial) criado um meio ambiente propício ao surgimento de atividades competitivas: a própria indústria, mundialmente, não seria mais (supostamente) merecedora de atenções.

Das duas teses que acabamos de evocar, a segunda tornou-se objeto de uma controvérsia internacional e os trabalhos de Robert Rowthorn,<sup>2</sup> representando uma das tendências, parecem-me conter bons argumentos a favor da noção de que a produção de bens continua a ter grande peso nos centros avançados, inclusive, direta e indiretamente, no que concerne à geração de emprego. Como aponta o autor, nada menos do que 2/3 do emprego em economias industrializadas correspondem, ainda hoje, a atividades “relacionadas com bens”. Além disto, poderia acrescentar-se, as enormes mudanças e melhorias verificadas na esfera dos serviços propriamente ditos como saúde, diversões etc. (“*free-standing*” por contraste com a ampla gama de serviços “*goods-related*”) têm por base novos produtos incessantemente criados pela indústria. Aliás, conyiria também acrescentar, boa parte da redução verificada no peso relativo da indústria na estrutura do PIB reconhecidamente se explica pelo intenso avanço da produtividade aí verificado (fenômeno por vezes referido como efeito Baumol).

Concordando basicamente com Rowthorn<sup>3</sup> e outros autores, no que se refere à importância da indústria, pretendo discutir, no que segue, unicamente, o primeiro tipo de pessimismo industrial, ou seja, a noção amplamente arraigada de que a indústria gerada pela “substituição de importações” – ou, surgida antes da abertura – não seria capaz de atingir o crescimento sustentado.

Antecipo que, no meu entender, o crescimento industrial cessou no início dos anos 1960, não por esgotamento do processo de substituição de importações, e sim por exacerbação de distúrbios macroeconômicos – bem como pela crescente instabilidade política a ela associada. O surto de crescimento detonado em 1968 e concluído em 1980, por sua vez, veio a ser abortado por uma extraordinária conjunção de choques externos. Entre eles haveria que destacar o segundo choque do petróleo e, sobretudo, o chamado choque dos juros, prenúncio do golpe mortal desferido pelo colapso do financiamento externo ao ter início a década de 1980.

Mais uma vez, estávamos diante de uma brutal interrupção do crescimento – que em nenhum sentido poderia ser explicada

pele alegado esgotamento das possibilidades de expansão da indústria aqui instalada. Insisto, ninguém jamais logrou convincentemente relacionar qualquer das duas grandes interrupções do crescimento historicamente observadas, seja com traços estruturais próprios da nossa economia (como a acentuada concentração da renda) seja com a insuficiência das escalas de produção, o arcaísmo tecnológico, ou os padrões de conduta das empresas aqui operantes. Mais importante que tudo isto – e como os fatos parecem mostrar – a estrutura industrial herdada do processo de substituição de importações constitui, ainda hoje, a ampla e diversificada base característica do lado real desta economia.

Ao término do trabalho será, no entanto, levantada a hipótese de que, agora sim, talvez existam razões para se pensar que a indústria – pela primeira vez desde os seus primórdios nos anos 1930 – estaria abandonando a trajetória (certamente conturbada) rumo à replicação no país de uma estrutura industrial semelhante à existente nos grandes centros.

A discussão da situação e perspectivas da indústria instalada no país requer um certo recuo temporal. Isto porque, como anteriormente realçado, algumas das mais marcantes características do atual quadro são, patentemente, heranças do passado. O recuo no tempo não precisa contudo ir além do período de crescimento acelerado e intensa diversificação, ocorrido entre 1968 e 1980: nessa fase foram tomadas as decisões que plasmaram a estrutura industrial da economia.<sup>4</sup>

## **A conturbada trajetória da industrialização brasileira:**

### **Uma estilização**

Os períodos estilizados nas páginas que se seguem são: 1968 a 1980; 1981 a 1993; e 1994 a 1998. No que concerne aos dois primeiros períodos, transcorridos antes da abertura, buscarei justamente mostrar aqueles traços que permanecem como uma forte e singular herança a condicionar o presente. Tentarei, sobretudo, deixar claro que na conturbada experiência industrial brasileira verificaram-se antes interrupções que mudanças de tra-

jetória. Em vários sentidos, a indústria é sempre a mesma. Em outras palavras, e ao contrário do ocorrido no Chile e na Argentina por ocasião das experiências neoliberais,<sup>5</sup> e mais recentemente na Alemanha do Leste e na Rússia, não desaparecem estruturas, substituídas (ou não) por novas formações. As crises introduzem mudanças ou marcas que, ao invés de deter ou reverter a industrialização, a ela se incorporam como diferenças ou idiosincrasias. Há, pois, em última análise, uma extraordinária resistência das decisões tomadas – boa parte delas induzida pela política econômica.

### *Período 1968-1980*

Nesta fase, como já foi dito, são tomadas as decisões que definem a indústria no que concerne à importância relativa dos setores, escalas de produção, tecnologia, verticalidade das plantas (e empresas) e localização espacial. Trata-se, portanto, da fase de configuração da moderna estrutura industrial do país.

No que se refere a escalas de produção, as escolhas são definitivamente ambiciosas. No setor metal-mecânico por exemplo, Jorge Katz encontrou uma enorme discrepância (da ordem de 4x1) entre as plantas típicas instaladas no Brasil e na Argentina.<sup>6</sup> As opções por grandes escalas encontram sua justificativa na alta taxa de crescimento da economia, em estímulos procedentes dos poderes públicos (decididos a promover o emparelhamento – *catch up* – com as economias avançadas), bem com na cultura dominante no país. Esta, dominada pela “convenção do crescimento”,<sup>7</sup> caracteriza-se pela convicção, por parte de autoridades brasileiras, dos empresários e do público em geral, de que se encontravam num país vocacionado para o crescimento.

Quanto às escolhas tecnológicas, pode-se afirmar que elas privilegiam, genericamente, tecnologias atualizadas, típicas da época e das escalas bastante ambiciosas que iam sendo adotadas nas numerosas novas plantas instaladas no período.

Um outro traço que, oriundo do passado, é patentemente confirmado por ocasião do grande salto para adiante aqui focalizado

(ocorrido de 1968 a 1980), consiste no elevado grau de integração de empresas e plantas. O fato de que parte das cadeias é internalizada nas próprias empresas – fenômeno levado ao limite na esfera dos bens de capital, mas também presente, por exemplo, nas grandes plantas automobilísticas do ABC paulista – pode ser entendido como uma resposta às limitações do meio ambiente. Dito de outra maneira, entre “fazer ou comprar” as empresas escolhem o auto-suprimento, num grau muito superior ao ocorrido nos países industrializados.

Finalmente, uma referência à configuração espacial da indústria, aspecto sem dúvida marcante numa economia de proporções continentais. Extremamente concentrada, de início, na capital paulista e arredores, a indústria, no que ela tem de mais avançado, começa a dar uns poucos passos para a descentralização regional, no período aqui focalizado. O complexo petroquímico de Camaçari, na Bahia, e a Fiat de Betim constituem as primeiras tentativas de criação de modernos centros industriais distantes de São Paulo e do Rio de Janeiro. Nestes primeiros ensaios de descentralização, os estímulos e mesmo a pressão indutora dos poderes públicos é ainda mais presente do que no avanço geral da indústria.

A inflação, por fim, passa a ser administrada e o próprio câmbio encontra-se indexado – sendo esta característica amplamente entendida como um traço marcante do peculiar ambiente brasileiro. Nele, as empresas estabelecem preços através de regras dominadas pela noção de inércia, enquanto suas atenções permanecem concentradas na ampliação e atualização da capacidade produtiva.

Internacionalmente, o país começava a ser conhecido como um agressivo NIC, cujas exportações de manufaturas cresciam a elevadas taxas.

### *Período 1981-1993*

O segundo período, que poderia ser definido, com mais precisão, como estendendo-se da segunda metade de 1980 à primeira

metade de 1993 é uma fase de mera (ainda que difícil) sobrevivência da indústria. Como é bem sabido, estes foram anos marcados por grande turbulência macroeconômica, e compreendem tentativas tão brutais quanto inoperantes de estabilização.

Nesta fase a estrutura industrial – reestruturada e drasticamente expandida no período anterior – sofre virtual congelamento. O mesmo não pode ser dito acerca da conduta das empresas. A ausência de novos investimentos, bem como do surgimento de novas técnicas e o escasso lançamento de novas linhas de produtos não significam, em outras palavras, que não estivessem ocorrendo importantes mudanças no processo decisório das empresas.

De fato, o gerenciamento do lado real da economia foi, então, bastante transformado. As novas práticas indiscutivelmente visavam à adaptação ao meio-ambiente doméstico, caracterizado pela alta inflação e a estagnação. Entre os padrões reativos característicos da época, haveria que destacar, além da remarcação inercial dos preços, a busca de elevadas margens de retorno – presumivelmente, para compensar o alto risco enfrentado.<sup>8</sup>

Dentre os comportamentos desenvolvidos neste peculiar contexto – e em maior ou menor medida definitivamente incorporados à conduta das empresas – caberia também destacar a aversão ao endividamento. Esta prática introduzia um importante contraste com o ocorrido no leste asiático: na Coreia, por exemplo, o coeficiente dívida/patrimônio freqüentemente se encontra entre 300% e 500%. Um endividamento desta ordem de grandeza seria sem dúvida uma temeridade, num meio ambiente onde “novos pacotes” de política econômica recorrentemente alteravam, em profundidade, as condições ambientais. A prudência daí advinda tornou-se notória, sobretudo no que toca ao comportamento dos bancos – que encontraram nos empréstimos ao governo e no *float* (ganho inflacionário) uma fonte de lucros elevados e, em princípio, seguros.

Uma terceira característica pode ser encontrada na agilidade genericamente alcançada pelas reações das empresas. Entende-se: as mudanças caleidoscópicas características do período impunham atenção permanente para os novos riscos e oportunidades – e claro exigiam – respostas rápidas. Associada também a este

interessante meio ambiente, é de supor que estivesse em curso uma exacerbação da atitude de defesa dos interesses individuais. Se por um lado isto significa uma exaltação (ou caricatura) do ethos capitalista, por outro implica o predomínio avassalador de atitudes curtoprazistas.

Finalizando o quadro de traços marcantes no referente ao plano doméstico, convém ressaltar que, neste longo período, verifica-se o declínio e descaracterização do Estado desenvolvimentista. Os poderes públicos intervêm agora (em intensidade jamais vista) mediante políticas macroeconômicas, introdução de novas instituições e redefinição das regras do jogo de mercado. Por diversos ângulos, tratava-se, pois, de uma autêntica reversão de características maiores no período anterior.

Nos centros desenvolvidos e naqueles Nics que continuaram em expansão, a década de 1980 e o início dos anos 1990 foram um período de grandes transformações. Os mercados que puxaram o crescimento do pós-guerra já não apresentavam, contudo, dinamismo – pelo menos nos Estados Unidos e na Europa. Ao mesmo tempo, intensificava-se a competição internacional e novas técnicas produtivas (e métodos gerenciais) rapidamente se difundiam. Estas, muito mais flexíveis e versáteis que as anteriores, permitem ou mesmo favorecem a redução da vida útil dos produtos e acarretam o aumento da densidade de conhecimento contido em cada artigo – o que por sua vez alavanca a competição mediante diferenciação de produtos. Além de acirrar a competição, o movimento nesta direção multiplica as possibilidades de que o crescimento se dê a rendimentos crescentes.

Enquanto isto, as empresas aqui sediadas, flagrantemente, não acompanhavam as mudanças em curso nos centros avançados. Não deve pois surpreender o fato de que o Brasil deixa de ser visto como um ameaçador NIC, adquirindo, rapidamente, a imagem de um país endemicamente instável. Sua economia, recorrentemente em crise, é por vezes referida como “descartável”.

Em termos mais concretos, poderia ser dito que o *basket* de produtos gerado pela indústria brasileira passara a caracterizar-se como um conjunto de artigos em final de “ciclo de produto”. Isto implica dizer que as respectivas instalações produtivas nos

centros industrializados já se encontravam depreciadas – e que a sua produção estava sendo transplantada para países caracterizados por baixos salários e/ou abundância de recursos naturais.<sup>9</sup>

Com a estrutura de oferta prisioneira de produtos que iam se tornando “inferiores”, a economia brasileira – cuja base industrial no início dos anos 1980 havia se aproximado da existente nos países desenvolvidos – havia pois sofrido um autêntico rebaixamento.

A elevada proteção do mercado doméstico permitia, no entanto, que os preços deste *basket* de manufaturas fossem mantidos (em dólares) muito acima do nível vigente no mercado externo. Uma importante consequência deste fato é que, tido em conta o *basket* de artigos que estavam aqui sendo produzidos, os salários domésticos (em dólares) encontravam-se em posição (paradoxalmente) privilegiada. Tratava-se no entanto de um privilégio apenas aparente, já que o trabalhador não podia adquirir produtos aos preços vigentes no mercado externo. Assim também, para as empresas, havia, no caso, uma desvantagem apenas aparente, já que a competição externa encontrava-se rigidamente contida. Por outro lado, o fato de que as próprias multinacionais estavam agora produzindo artigos defasados (“carroças”) deixava claro o quanto o problema era do contexto e não das empresas individualmente tomadas.

#### *Período de junho de 1994 a dezembro de 1998*

A abertura decidida em 1990 e a ser implantada nos quatro anos subsequentes foi inadvertidamente ampliada, na segunda metade de 1994, pela sobrevalorização cambial. Além disto e para a grande maioria dos produtores (sem acesso a fontes externas de crédito), a enorme diferença entre os juros internos e os internacionais acentuava ainda mais a desigualdade das condições com que se deparavam os produtores domésticos, diante dos seus competidores externos.

Em face desse quadro, podemos afirmar que ninguém apostou na capacidade de resposta da indústria existente. Muitos, como

já foi assinalado, previam o seu sucateamento – a exemplo do ocorrido em outras experiências neoliberais na América Latina e, mais recentemente, após o *bigbang* verificado na Alemanha do Leste e na ex-URSS. No pólo oposto, entusiastas da nova política não se mostravam minimamente comovidos pela ameaça de desaparecimento de empresas ou mesmo setores. Em seu lugar (supostamente) surgiriam novas atividades (industriais ou não) preparadas para competir...<sup>10</sup>

Tendo por pano de fundo a drástica intensificação da competição verificada nos mercados mundiais e a abertura da economia brasileira, o novo período pode ser caracterizado através da estilização a seguir proposta. Nela, os fatos cruciais são: a forte queda dos preços relativos dos *tradeables* e a conseqüente ampliação de seus mercados; o retorno do Estado; a modernização e reestruturação das empresas; a redescoberta do Brasil pelo Investimento Direto Estrangeiro; e a intensificação do regime de *stop and go*, com surgimento de capacidade ociosa na indústria.

No tocante à redução dos preços relativos dos *tradeables*, a implicação mais influente surge como conseqüência do fato de que os salários pertencem à esfera dos *non tradeables*.<sup>11</sup> Convém, no entanto, acrescentar que as autoridades trataram de apresentar a forte elevação dos rendimentos reais do trabalho como uma conquista (entenda-se, deliberada) da nova política econômica. Daí parece haver sido extraído um perigoso ensinamento: as condições de vida do povo podem ser substancialmente melhoradas, sem mudanças na estrutura de oferta, sem melhoria, inclusive, da posição relativa do país diante de seus competidores, já que não havia transcorrido tempo hábil para que as reações dos produtores aqui sediados começassem a produzir resultados.

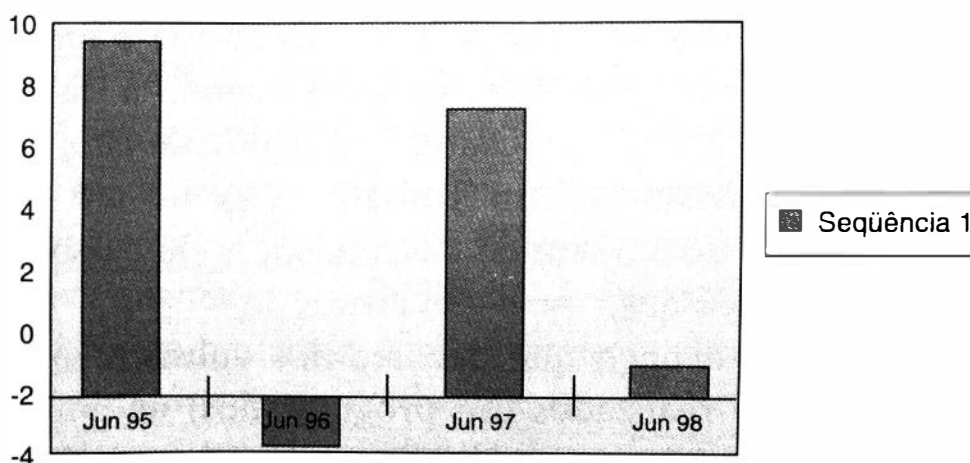
Muito distantes da retórica do governo central, quatro pontos merecem destaque na acanhada e inconsistente reafirmação das políticas públicas voltadas para o lado real da economia. São eles: o regime automotivo; a (surpreendente) preservação do status especial e das vantagens conferidas ao Pólo de Manaus; as elevações *ad hoc* de tarifas aduaneiras combinadas a programas especiais de créditos do BNDES; e a agressiva política de atração de investimentos por parte dos estados da Federação.

As empresas através de vários recursos, aí incluídos, com destaque, o aumento do coeficiente importado (e estimuladas pelo aumento do mercado doméstico) trataram de responder ao desafio em que consistia enfrentar competidores atualizados, pagando juros (embutidos em importações financiadas) drasticamente menores e, não raro, salários bastante inferiores. Ao fazê-lo eram levadas a rever características definidas no primeiro período acima referido – especialmente no que se refere ao grau de integração vertical, métodos gerenciais e tecnologias. Nos casos em que a sobrevivência se mostrava difícil, resta-lhes passar à categoria de fornecedores ou, no limite, recorrer à alienação do patrimônio. Nenhum estudo abrangente foi ainda realizado acerca do mosaico de reações levadas a efeito pelas empresas. Mas há fortes indícios de que poucos setores industriais foram seriamente lesados.<sup>12</sup>

No tocante à redescoberta do Brasil pelo investimento direto estrangeiro, há que partir da constatação de que os mercados centrais encontram-se saturados – salvo no que se refere a produtos derivados das novas tecnologias. Diante dessa realidade, diversos mercados, ditos emergentes, apresentam contudo notável contraste – e a percepção deste fato serviu de base para uma opção estratégica tomada pelo governo Clinton. Assim, ao ter início a sua primeira administração, a Secretaria de Comércio converteu em grande objetivo da política econômica norte-americana a penetração – e a conquista da liderança – nos chamados BEM (*Big Emerging Markets*). Nestes mercados nacionais – num total de dez e onde o Brasil é nomeado com destaque – residem “massivas oportunidades de comércio e investimento para as companhias dos Estados Unidos”. Ali, na linguagem direta e crua do Subsecretário de Comércio, é que deverão ser buscados “mais empregos para nós e nossos filhos”.<sup>13</sup> A esta forte tomada de posição por parte do governo dos Estados Unidos cabe acrescentar que diversas (grandes) companhias, norte-americanas ou européias, já vinham se comportando de forma consistente com a crença de que os BEM haviam se tornado decisivos para a preservação do crescimento num mundo praticamente todo tomado.

Combinadas a ampliação do mercado doméstico de *tradeables*, o amplo movimento de reestruturação das empresas (só raramente acompanhado de sucateamento líquido de capacidade produtiva), e a chegada de novos investimentos, delineava-se um quadro em que seria mais do que plausível esperar que a economia retomasse o crescimento. O renovado potencial de crescimento veio, no entanto, a chocar-se com restrições derivadas da política macroeconômica.<sup>14</sup> Resultou disto uma trajetória marcada por acentuado *stop and go* (retratada no gráfico abaixo). Além do vigor revelado nas fases expansivas, a boa notícia aí contida consiste em que a partir do lançamento do Plano Real, as ampliações de demanda não mais são acompanhadas de recrudescimento inflacionário. Crescem as quantidades produzidas e não os preços. O contraste com o período dominado pela alta inflação é, aqui, particularmente notável.

Indústria depois do real, taxa de crescimento da produção industrial dos doze meses encerrados em relação aos doze meses anteriores



Fonte: Indicadores IBGE-PIB julho-setembro 1998.

### *Situação atual e perspectivas: Primeiras observações*

É bem verdade que a abertura e demais testes a que foi recentemente submetida a indústria brasileira engendraram enormes mudanças. Reestruturações, terceirizações, fusões e mudanças de

controle alteraram o panorama industrial do país. Seria difícil, no entanto, afirmar que a profusão de decisões que vêm sendo tomadas nega – como seria de se esperar, se elas efetivamente contivessem os vícios de origem que lhe são usualmente atribuídos – as opções feitas no passado.<sup>15</sup>

Limite-me aqui a um par de ilustrações do que acaba de ser dito.

A (modesta) indústria automobilística chilena pré-1973 foi literalmente varrida do mapa; Magnitovorsk, complexo siderúrgico muitas vezes referido como “coração” da indústria soviética, encontra-se hoje em estado terminal. O contraste com o ocorrido, respectivamente, com a automobilística e a siderúrgica brasileiras não poderia ser maior. A mesma (conturbada) persistência pode ser encontrada na indústria de calçados, na petroquímica e até mesmo na indústria de bens de capital – na qual as perdas parecem ter sido bastante graves. Em suma, e vista a questão em perspectiva, parece ter se verificado aqui a revitalização que muitos esperavam que ocorresse (mas em regra não se verificou) nos países ex-socialistas a partir das Reformas Capitalistas.<sup>16</sup>

A reafirmação industrial em curso parece-me no entanto ter um significado qualitativamente diverso dos avanços (ou recuperações) ocorridos no passado. Isto porque, até o início dos anos 1980, a economia brasileira vinha reduzindo a distância que a separava dos centros avançados. Estávamos, de fato, superando a Divisão Internacional do Trabalho vigente até 1930. Este, porém, não é mais o sentido das mudanças em curso na atualidade. Vejamos por quê.

O notável avanço que decorre dos vultosos investimentos recentemente realizados (ou programados) na automobilística brasileira aproxima sem dúvida as plantas aqui existentes das congêneres norte-americanas ou européias. Assim também numerosas empresas brasileiras, situadas em outros setores, vêm introduzindo equipamentos e métodos gerenciais que as aproximam das práticas vigentes nos centros desenvolvidos. Mas, o realce a estes fatos corre o risco de impedir a tomada de consciência de duas graves questões.

O crescimento no mundo desenvolvido – e dos Estados Unidos muito particularmente – passou a ser liderado por empresas de

natureza radicalmente nova. Sua característica maior é operar diretamente sobre o conhecimento. Seu maior ativo é (também) o próprio conhecimento, cuja gestão coloca novos e importantes problemas – além de introduzir um elevado grau de imprevisibilidade nas trajetórias de médio e longo prazos.<sup>17</sup> O capital físico e a mão-de-obra, mais ou menos treinada,<sup>18</sup> têm aí pouca relevância. A própria noção de empresa tende, aliás, a diluir-se, em benefício de formações tais como redes ou “empresas virtuais”. Nesse insipiente mundo supershumpeteriano, o preço dos (novos) produtos tende a zero em poucos anos. Evidentemente, as atividades manufatureiras propriamente ditas nele têm relativamente pouca importância – mas, por outro lado, multiplicam-se novos serviços vinculados à criação e ao desenvolvimento de idéias a serem incorporadas aos novos produtos. Não é necessário frisar que o Brasil encontra-se à margem deste tipo de movimento.

A segunda mudança em curso nos centros desenvolvidos que deve ser aqui assinalada tem a ver com certas estratégias microeconômicas de globalização. Sinteticamente, elas podem ser caracterizadas como responsáveis pela (re)introdução de uma importante Divisão Internacional do Trabalho. Através dela, as funções produtivas (no sentido tradicional da palavra) são repassadas para os BEM, enquanto permanecem nas economias desenvolvidas as funções corporativas que, genericamente, poderiam ser referidas como nobres.<sup>19</sup>

Sou otimista quanto às possibilidades de crescimento da indústria brasileira, agora renovada, mas pessimista quanto ao ingresso no âmbito das indústrias do conhecimento, bem como à capacidade de inverter a tendência das multinacionais de relegar o Brasil à condição de mero “fabricante”, a menos que se consiga criar e implementar neste país uma nova e exitosa geração de políticas industriais, a um só tempo mais sutis e mais ousadas que as do passado. Essas são questões em aberto, que deveriam, no entanto, tornar-se centrais no debate acerca das perspectivas de uma economia que no curto período de dois ou três anos poderá deixar de ser macroeconomicamente travada, como tem sido de 1980 até hoje.

## Anexo

**Tabela 1**  
*Evolução do PIB industrial 1968-1998*

<i>Ano</i>	<i>Índice anual (ano anterior = 100)</i>	<i>1968-1998 (1968 = 100)</i>
1968	-	100,00
1969	111,20	111,20
1970	111,90	124,43
1971	111,81	139,13
1972	114,19	158,87
1973	117,04	185,94
1974	108,49	201,73
1975	104,90	211,61
1976	111,74	236,46
1977	103,14	243,88
1978	106,44	259,59
1979	106,80	277,24
1980	109,25	302,88
1981	91,16	276,11
1982	99,96	276,00
1983	94,08	259,66
1984	106,31	276,04
1985	108,27	298,87
1986	111,66	333,72
1987	100,99	337,03
1988	97,40	328,26
1989	102,86	337,65
1990	91,82	310,03
1991	100,26	310,84
1992	95,78	297,72
1993	107,01	318,59
1994	106,73	340,03
1995	101,91	346,53
1996	103,73	359,45
1997	105,52	379,29
1998	99,02	375,58

Fonte: IBGE/DPE/ Departamento de Contas Nacionais.

## Notas

1. **Moreira, Maurício Mesquita.** “Estrangeiros em uma Economia Aberta: Impactos Recentes sobre Produtividade, Concentração e Comércio Exterior”. Texto para discussão BNDES/DEPEC, n. 67, março de 1999.
2. **Rowthorn, Robert.** Manufacturing Industry: Growth, Trade and Decline. Trabalho apresentado a conferência intitulada “O futuro da indústria no limiar do século XXI” Brasília, março de 1999. Veja-se também Rowthorn, Robert and Ramaswamy, Ramana in Growth, Trade and Deindustrialization. 1998 International Monetary Fund.
3. Veja-se, no entanto, o item final deste trabalho.
4. A proposição se refere unicamente à esfera privada. Quanto ao setor público produtivo, a sua estrutura básica foi definida, em grande medida, em períodos anteriores – mas este fato não tem maior relevância para a discussão que aqui se inicia. Vide, a propósito, Castro, Antonio Barros de. “Renegade Development: Rise and a Demise of State-Led Development in Brazil in Democracy, Markets, and Structural Reform in Latin America”. Editado por William Smith, Carlos H. Acuña e Eduardo A. Gamarra, Transaction Publishers. 1993.
5. **Foxley, Alejandro.** “Experimentos neoliberales en América Latina”. Fondo de Cultura Económica, 1988.
6. **Katz, J. e Kosacoff, B.,** *El Proceso de Industrialización en la Argentina*. CEAL. Centro Editorial de América Latina, Buenos Aires, 1998.
7. **Castro, Antonio Barros de.** “Renegade Development...”. Op. cit.
8. **Frenkel, Roberto.** “Decisiones de precio en alta inflación”. Estudios Cedes, volume 2, n. 3, 1979. Uma rica caracterização das adaptações e respostas a um meio ambiente turbilhonário da alta inflação é apresentada no depoimento de Geier, Jr. Philip in The Columbia Journal of World Business, verão de 1996.
9. Este juízo certamente demanda qualificações e, sobretudo, não seria inteiramente válido no tocante à produção de insumos básicos, cujas técnicas evoluem lentamente – e as escalas brasileiras mantinham-se atualizadas.
10. **Castro, Antonio Barros de** “O Lado Real do Real: o Debate e Algumas Surpresas” em *Vinte anos de Política Econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999.
11. A resistência dos salários nominais – e, a rigor, de todos os rendimentos do trabalho – à queda teria se verificado em qualquer caso. Ocorre no entanto que, por razões que não cabe aqui precisar, os salários nominais vieram a ser corrigidos pela inflação durante o primeiro ano do real, enquanto o salário mínimo recebeu um acréscimo muito superior à inflação. Isto evidentemente adicionava razões político-legais para a notória elevação (inicial) dos rendimentos reais do trabalho.
12. As conclusões de **Veiga, Pedro da Motta** em “A Indústria nos Anos 90: A transição inacabada” apontam na mesma direção. Do autor mimeo, fevereiro 1999.
13. **Garten, Jeffrey E.** The Big Emerging Markets, *The Columbia Journal of World Business*. Verão de 1996, pp. 6-31. O autor era subsecretário de comércio e é apontado pela revista como “arquiteto” da política da administração Clinton para os “Big Emerging Markets”.
14. **Castro, Antonio Barros de:** “A capacidade de crescer como problema” em *O Real, o Crescimento e as Reformas*, coordenador João Paulo dos Reis Velloso, Rio de Janeiro: José Olympio, 1996.
15. Diversas afirmativas contidas neste trabalho têm por origem entrevistas feitas pelo autor, de forma assistemática, em empresas integrantes de vários setores e em diversas regiões do país.
16. **Sachs, Jeffrey,** *Poland's Jump to the Market Economy*, MIT Press, 1994.
17. **Teece, David** “Capturing Value from Knowledge Assets: The new Economy, Markets for Know-How, and Intangible Assets”, Mimeo, 1999.
18. Faço aqui a importante distinção entre treinamento e educação: o decisivo para o novo tipo de atividade é um elevado nível de educação.
19. Convém advertir que esta aparente radicalização do modelo do ciclo de produto não busca meramente mão-de-obra barata. Ao contrário do esquema pretérito de ciclo do produto, o mercado doméstico (do BEM) é aqui muito importante. Vide, a propósito, “La Transformation Des Conditions D’Insertion Des Économies À Industrialization Tardive Dans L’Economie Mondiale”. **João Furtado.** 1997. Tese de Doutorado apresentada à Universidade de Paris XIII.

"A necessidade de colaboração entre ricos e pobres é mais urgente dada a crescente importância do conhecimento científico e tecnológico para a capacitação econômica."

– David S. Landes, autor de  
*A Riqueza e a Pobreza das Nações* (Campus)

"Nenhuma nação educada e livre é pobre; nenhuma nação carente de educação básica e liberdade de iniciativa econômica consegue escapar de uma condição de pobreza."

– Eduardo Giannetti da Fonseca

"Empresas e governos precisam desenvolver estratégias efetivas para tirar partido das possibilidades abertas pela revolução do conhecimento e pelo ambiente internacional cada vez mais globalizado. Não fazê-lo é enfrentar o risco de ficar mais para trás."

– Carl Dahlman

"O crescimento no mundo desenvolvido passou a ser liderado por empresas de natureza radicalmente nova. Sua característica maior é operar diretamente sobre o conhecimento. Seu maior ativo é também o conhecimento, cuja gestão coloca novos e importantes problemas, além de introduzir um elevado grau de imprevisibilidade nas trajetórias de médio e longo prazos."

– Antonio Barros de Castro

"O valor do conhecimento é crescente. Se o encurtamento das distâncias abre mercados globais para as empresas locais, o papel crítico do conhecimento significa que a riqueza das nações está apenas limitada pelas barreiras à sua aquisição e disseminação."

– Claudio R. Frischtak

ISBN 85-352-0512-8



9 788535 205121