

F Ó R U M N A C I O N A L

BRASIL:

Desafios de um País em *Transformação*

João Paulo dos Reis Velloso

(Coordenador)

EDMAR BACHA • RAUL VELLOSO

JOSÉ ROBERTO MENDONÇA DE BARROS E LÍDIA GOLDENSTEIN

LUCIANO COUTINHO • ANTONIO BARROS DE CASTRO

ADRIANO PROENÇA E HEITOR M. CAULLIRAUX

MARCELO DE PAIVA ABREU

JOÃO BOSCO M. MACHADO E RICARDO A. MARKWALD

LAURO RAMOS E JOSÉ GUILHERME DE ALMEIDA REIS

JOSÉ MÁRCIO CAMARGO • EDWARD J. AMADEO

JORGE MATTOSO E PAULO BALTAR

JUAREZ DE CASTRO OLIVEIRA

ROBERTO CAVALCANTI DE ALBUQUERQUE

JOSÉ OLYMPIO
E D I T O R A

O Plano Real e o reposicionamento das empresas

*Antonio Barros de Castro**

* Professor do Instituto de Economia da UFRJ. Ex-presidente do BNDES.

NA FASE INICIAL do atual programa de estabilização, as autoridades governamentais se negavam a ter em conta questões situadas em nível de setores e empresas singulares. Nem sequer o explosivo comportamento da importação de automóveis (e as advertências oriundas do complexo automotivo) foi capaz de abalar as convicções dos mais engajados defensores da nova política.¹ Para eles, as decisões das empresas, relativas ao uso singular dos recursos sob seu controle, não deveriam sofrer interferências procedentes dos poderes públicos. Orientar decisões privadas passara a ser função precípua dos preços relativos, livremente estabelecidos no mercado. Mais que isto, a própria distinção entre mercados doméstico e externo — pedra de toque das políticas nacionais de assinação de recursos — teria perdido sentido. Na nova perspectiva, a mera referência a eventuais dificuldades enfrentadas por setores e empresas soava como ameaça de retorno a um passado marcado pelo arbítrio e a concessão de favores. Segundo uma impactante imagem, então diversas vezes empregada, qualquer tratamento especial significaria a reabertura do guichê de favores.

A razão básica pela qual a abertura da economia não deveria ser objeto de preocupações residiria na convicção de que, sob o acicate da concorrência (e face ao assumido distanciamento dos poderes públicos), as empresas abandonariam a busca de proteção e favores, passando a procurar seus ganhos unicamente no mercado. No novo contexto, o amplo acesso a insumos, equipamentos e tecnologias atualizadas, seria a avenida entreaberta para o aumento da produtividade. Desde 1990, ou seja, desde o início da abertura, a produtividade já vinha, aliás, crescendo rapidamente. Com o lançamento do Plano Real, seria de se esperar a confirmação e o prosseguimento do avanço. Somente resistiriam à nova proposta os empresários

¹ Ver o pronunciamento do Secretário de Política Econômica, Winston Fritsch, em *O Brasil e as tendências econômicas e políticas contemporâneas*, Seminário de Brasília, dezembro de 1995, p. 71.

viciados em favores (por vezes referidos como ‘chorões’) e os economistas que, formados na era da substituição de importações, se mostram incapazes de entender que o comércio internacional é uma via de duas mãos.

Os fatos, como é bem sabido, trataram cruelmente os portadores das convicções a que acabamos de nos referir. A suposta via de duas mãos logo se revelou congestionada do lado das importações e flagrantemente subutilizada do outro lado.

A derrocada da nova posição veio a ter por marco, ou símbolo, a adoção de um regime especial, altamente protecionista, para o setor automotivo. A ele se seguiria a multiplicação de correções tarifárias (para proteger setores em dificuldade) e a adoção de diversas medidas de apoio às exportações. Deixando de lado o registro dessas mudanças, interessa-nos aqui estabelecer uma distinção entre dois aspectos do pragmatismo redescoberto pelo governo.

Com as medidas destinadas a desviar compras para o plano interno, ou vendas para o mercado internacional, a mão visível do Estado voltava a participar das decisões relativas à assinação de recursos. Este, digamos, seria o aspecto mais evidente do neopragmatismo. Um segundo traço surgiria sob a forma de uma ‘aposta’ (o termo é do governo) no sentido de que as empresas, que já vinham reagindo à abertura mediante vigorosos aumentos de produtividade, continuariam a fazê-lo no futuro próximo. E é isto que permitiria à economia virar o jogo, no relativo às contas externas, num segundo tempo. Até lá — até o ano 2000, suponhamos — o país deveria contar com as receitas suplementares obtidas mediante venda de estatais.

Como decorrência do anterior, de uma atitude de distanciamento (*arm's length* na tradição anglo-americana) em relação às decisões empresariais, o governo passava a interessar-se vivamente pelo desempenho singular de setores e empresas. A iniciativa e a responsabilidade pelas decisões permaneceriam, claro, em mãos das empresas. Mas o governo — além de ‘apostar’ no empenho dos empresários em elevar incessantemente a produtividade — passava a deixar claro sua disposição de interferir e negociar apoios e estímulos.

Acompanha necessariamente a correção de rumo que acaba de ser caracterizada, uma outra percepção do que seja a tomada de decisões por parte das empresas. De fato, a mera noção de que se ‘aposta’ num certo tipo de reação, deixa claro o entendimento de que o mercado não é capaz de induzir, univocamente, as decisões privadas. Há, em suma, escolhas a serem feitas, no enfrentamento/exploração do novo contexto, bem como na definição de novas estratégias. Não apenas a situação dos setores e empresas, como a própria conduta empresarial passam a ser reconhecidos como

elementos cruciais na avaliação do quadro econômico e de suas possibilidades evolutivas.

Nas páginas que se seguem discutiremos, sumariamente, a questão do aumento da produtividade, base da aposta governamental acima referida. A esta discussão se segue uma breve digressão acerca das estratégias empresariais que parecem tomar corpo na atualidade.

SOBRE A INTENSIDADE E A PERSISTÊNCIA DOS AUMENTOS DE PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA

Vamos primeiramente aos fatos.

O Gráfico 1 mostra o ocorrido com os salários, o emprego e a produtividade, da década de 70 até o presente.² Três etapas podem ser aí distinguidas.

Na década de 70 temos algo que poderia ser considerado como uma situação ideal (ou, pelo menos, altamente desejável) no tocante ao relacionamento entre as variáveis em foco. Como mostra o Gráfico 1, o pessoal ocupado na produção cresce firmemente, a produtividade se eleva rapidamente — e a produção avança ainda mais rápido que as demais variáveis. Observe-se, complementarmente, que não obstante o expressivo crescimento do emprego, a elevação ainda mais acentuada da produtividade, cria espaços para a expansão dos salários. Daí por diante, não mais se obterá uma conjugação de movimentos do trinômio emprego, crescimento e produtividade, comparavelmente benigna.

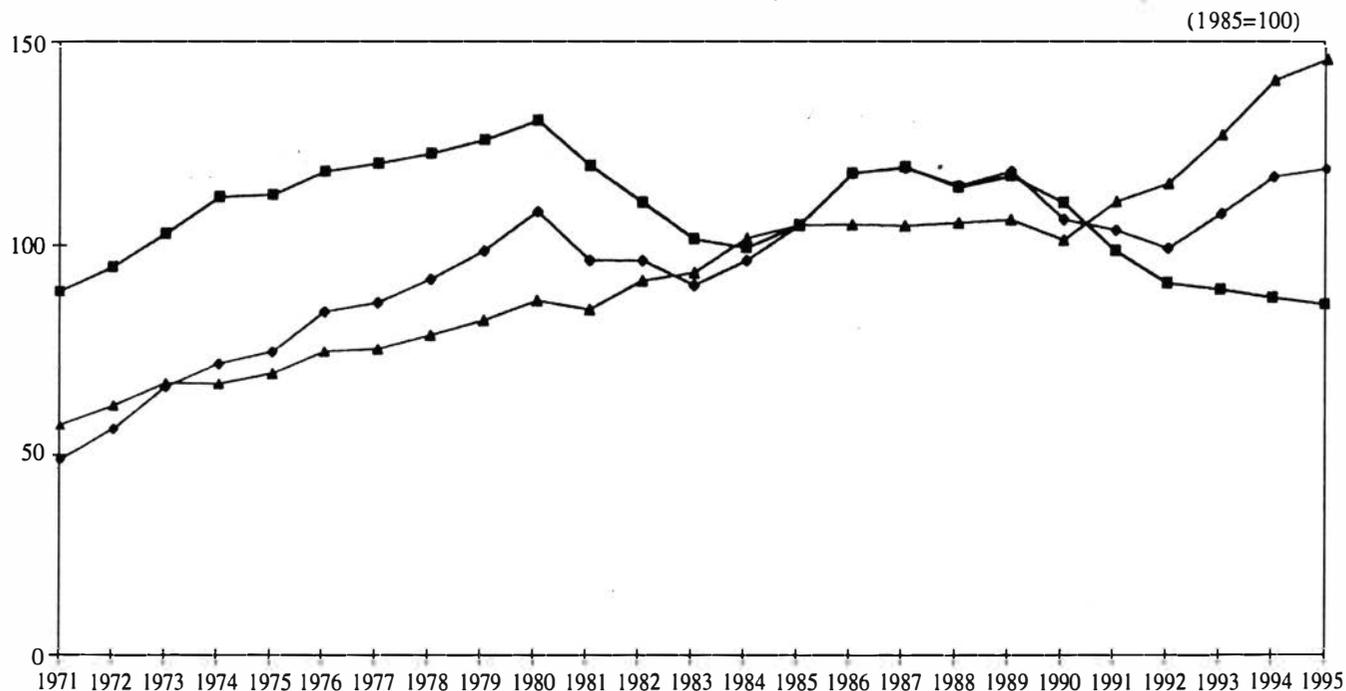
Na década de 80 a produtividade inicialmente cresce, mas este resultado se combina com um forte declínio do emprego. Segue-se, na metade da década, virtual estagnação da produtividade.

Finalmente, na década de 90, o indicador de produtividade dispara. Na fase Collor, isto se combina com redução do emprego. Posteriormente, surge um fenômeno até então inédito: o crescimento da produção se combina com redução do emprego, associada a um acelerado crescimento da produtividade. O ano de 1996 trouxe mesmo consigo uma exacerbação desta tendência: enquanto o emprego industrial retraiu-se 11,2%, a produção cresceu 1,5% — o que indica um aumento de produtividade de incríveis 13%.

Tendo como pano de fundo estes dados, voltemos à hipótese acerca do prosseguimento, nos próximos anos, de intensos ganhos de produtividade.

² O gráfico provém do texto de João Sabóia e Paulo Gonzaga M. de Carvalho, "Produtividade na indústria brasileira. Questões metodológicas e análise empírica". Instituto de Economia, UFRJ, 1997 (mimeo).

GRÁFICO 1
 ÍNDICES DE PESSOAL OCUPADO NA PRODUÇÃO, PRODUÇÃO FÍSICA E PRODUTIVIDADE —
 INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO — 1971-1995



FONTE: PIM-DG e PIM-PF/IBGE

—◆— Produção física —■— Pessoal ocupado na produção —▲— Produtividade

Uma primeira observação consiste em que os dados podem estar sugerindo uma imagem equivocada do que se passa na realidade. Na raiz desta distorção estaria situado o intenso movimento de desverticalização em curso na indústria brasileira. Sabóia e Carvalho, não obstante inclinados a relativizar o possível viés estatístico daí decorrente, admitem que os dados não captam nem traduzem, adequadamente, os efeitos da desverticalização/terceirização. Admitem, aliás, que os “dados confirmam de fato que aqueles setores que mais avançaram no processo de terceirização em geral tendem a coincidir com aqueles que registraram maiores incrementos de produtividade”.³

A ponderação que acaba de ser feita não pretende negar a ocorrência de substanciais ganhos de produtividade nos mais recentes anos. Trata apenas de advertir que parte daquilo que é registrado como ganho de produtividade não corresponde a aumento do valor agregado por trabalhador (ou hora trabalhada). Isto, aliás, fica claramente sugerido pelos inverossímeis saltos de produtividade observados nos últimos anos em certos setores (como imagem e som), ou em determinadas áreas (como a Zona Franca de Manaus). Como é bem sabido, verificaram-se, em tais casos, bruscos aumentos no coeficiente importado. Trata-se, pois, em suma, de saltos verificados na terceirização para fora do país — acompanhados de reduções correspondentes no valor agregado por unidade aqui produzida.⁴

Uma segunda observação refere-se ao fato de que o aumento de produtividade (objeto da aposta acima referida) tem sido tomado como um equivalente do aumento de competitividade. Trata-se de um equívoco. A produtividade a que se faz aqui genericamente referência é a do trabalho. Isto posto, para que o aumento da produtividade do trabalho se traduza em redução (em dólares) dos custos unitários de produção — e conseqüente elevação da competitividade — é preciso que os salários (em dólares) cresçam menos que a produtividade. Tanto no Brasil quanto na Argentina, con-

³ Sabóia e Carvalho, *op. cit.*, p. 25.

⁴ Em defesa da metodologia do IBGE pode ser lembrado que o tipo de problema apontado só pode se verificar ali onde a terceirização se faz em benefício de estabelecimentos não abrangidos em seus inquéritos — o que obviamente inclui o exterior. Nos demais casos (a imensa maioria), a metodologia da instituição — que têm por unidade de referência o estabelecimento e não a planta industrial — permitiria que o possível equívoco fosse evitado. Por exemplo, se a produção de bancos da Volkswagen passa a ser realizada numa fábrica de bancos, não surgiria um (fictício) aumento da produtividade na fábrica da Volks, em decorrência da redução do seu pessoal de planta. E isto pela simples razão de que a fábrica não é a unidade de referência. A argumentação, no entanto, só seria procedente, se a cada função terceirizável, efetivamente, correspondesse um estabelecimento. No que toca à variação dos coeficientes importados, ver Correa, P.C. e Moreira, M. “Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo”. Texto para discussão n° 49, BNDES, 1996.

tudo, o grande aumento da produtividade ocorrido na década de 90, da ordem de 50%, foi acompanhado de elevação, da mesma ordem em grandeza, dos salários em dólares.⁵ Recentemente, contudo, a elevação da produtividade continuou a ocorrer, em ambos os países, sem que os salários aumentassem. Aqui, sim, a elevação da produtividade passa a reforçar a capacidade de competir. Mas é preciso frisar que isto se dá à custa da distribuição da renda — o que nos leva a um desdobramento adicional desta observação.

A elevação dos salários, enquanto os preços dos bens internacionalmente transacionáveis (sob acirrada pressão competitiva dos artigos importados) eram mantidos praticamente constantes (em dólares), constituiu um importante ingrediente da redistribuição de renda ocorrida com o advento do Real. Porém na medida em que os aumentos de produtividade continuam a ocorrer — sem que os salários os acompanhem — passamos a nos defrontar com um fenômeno de reconcentração da renda. Surge aqui uma escolha (*trade off*) bastante amarga para uma política econômica cuja defesa tem sido pesadamente calcada na redistribuição por ela acarretada. Neste, como em outros pontos, a Argentina — onde os salários se encontram brutalmente pressionados pelo desemprego — parece encontrar-se alguns passos adiante do Brasil.

Advirta-se, finalmente, que a reconcentração da renda que acaba de ser referida ocorreria de forma ainda mais evidente, caso o governo recorresse a uma desvalorização cambial. Fica, assim, fortemente sugerido que o uso da âncora cambial no processo de estabilização introduz um componente redistributivo de base frágil, que tende a ser ulteriormente revertido. Ou, vista a questão por outro ângulo, parte da redistribuição ocorrida com o Real é mero reflexo da bolha por ele provocada na esfera dos não-transacionáveis.

Voltemos ao Gráfico 1, para efeito de uma última observação. Como se pode ali observar, na segunda metade da década de 80 ocorreu virtual estancamento da produtividade, que só voltou a crescer no governo Collor. Estes e outros indícios (como, por exemplo, a retração da taxa de investimento para um patamar de 15%) sugerem que durante este longo período, o progresso técnico, que avançava a grande velocidade no exterior, deixou de ser introduzido no país. Configurava-se desta maneira um fenômeno de retardamento tecnológico, que entreabre, em princípio, a possibilidade de uma rápida recuperação nos anos subseqüentes. Este processo de *catch up* evidentemente já se encontra em curso, o que tem contribuído para a forte

⁵ A melhoria de competitividade fica, em tais casos (*coeteris paribus*), restrita à inflação verificada no mercado externo.

elevação da produtividade. Se assim é, estamos atravessando uma fase em que os ganhos de produtividade são obtidos com relativa facilidade — ainda quando ao custo de uma aceleração das importações de insumos e equipamentos. A partir de certo ponto este processo tende, no entanto, a esgotar-se, ou, pelo menos, a perder força. Daí por diante, os ganhos de produtividade devem ser obtidos, fundamentalmente, através de melhorias incrementais, obtidas no processamento de materiais e no uso dos equipamentos. A capacidade de criar e experimentar novas soluções adquire, então, uma importância decisiva (voltarei mais adiante a esta questão).

O REPOSICIONAMENTO DAS EMPRESAS NO NOVO CONTEXTO

Os aumentos de produtividade registrados pelas estatísticas resultam de decisões e escolhas feitas pelas empresas, em resposta às (enormes) mudanças com que se defrontam. Ainda quando combinem numerosas reações, tomadas muitas vezes sem visão de conjunto e não necessariamente consistentes entre si, estas decisões estarão, na prática — e, por vezes, conscientemente —, corporificando autênticas mudanças de estratégia. Justamente por combinarem iniciativas de variada motivação, improvisos, bem como opções maiores, redefinidoras de rumo, as novas estratégias não podem ser facilmente definidas. Frente a esta dificuldade, adotamos como norma definir ou, mais propriamente, distinguir as diferentes linhagens estratégicas, pela escolha mais influente nelas contida.⁶

I — A primeira linhagem estratégica se caracteriza pela busca do rebaixamento de custos. Os recursos acionados com este objetivo são de enorme variedade. Entre eles cabe destacar:

— Forte dispensa de trabalhadores, como resultado da racionalização (vide, a seguir, mudanças organizacionais) e/ou redução do espectro de atividades levadas a efeito pelas unidades produtivas. No que se refere à eliminação de atividades, refiro-me tanto a mudanças na relação fazer/comprar (terceirização), quanto ao abandono de linhas de produção. O aumento do coeficiente importado (amplamente documentado no estudo do BNDES

⁶ Na base das idéias acima apresentadas encontra-se um conjunto de entrevistas realizadas em grandes e médias empresas, durante os últimos 12 meses. As entrevistas sempre têm início com uma indagação acerca das mudanças em curso na empresa, em função do novo quadro, mas evoluem livremente, a partir de temas de interesse espontaneamente levantados pelos entrevistados.

anteriormente citado) tem sido, aqui como na Argentina, um expediente amplamente utilizado pelas empresas para enfrentar a competição procedente do exterior. Isto pode chegar ao ponto, como assinalou Bernardo Kosacoff, referindo-se à Argentina, de descaracterizar a fabricação — substituída por mera montagem.⁷

Estudos empíricos realizados na Argentina mostraram que através desta linhagem estratégica, numerosas empresas chegaram a uma posição que pode ser assim resumida: 1/3 de produção modernizada — em termos de processos e produtos — e com alto coeficiente importado; 1/3 de atividades remanescentes do passado, dedicadas a produtos tradicionais, com mercado assegurado e baixo coeficiente importado; no 1/3 restante de suas atividades, por fim, a empresa operaria como mera importadora e distribuidora de produtos.

— Adoção de métodos organizacionais e gerenciais contemporâneos. Como todos sabem, a onda de novos métodos, em maior ou menor medida associados à reorganização dos trabalhadores e à delegação de maiores responsabilidades aos executores das tarefas, tem contribuído decisivamente para o aumento da eficiência do trabalho.⁸

Como já foi anteriormente assinalado, por trás destes avanços reside, antes de mais nada, o próprio atraso acumulado pela economia durante o período 1980 a 1993 — quando o produto industrial cresceu (no conjunto dos treze anos) irrisórios 3%.

II — A segunda linhagem estratégica está centrada na mudança, ampliação e/ou realocização de capacidade.

Quanto às mudanças a serem operadas na capacidade instalada das empresas, refiro-me de início ao fato de que ela se encontrava adequada à situação de uma economia fechada e estagnada. Incidindo sobre este singular contexto, a abertura desvaloriza ativos e cria oportunidades. As multinacionais, por exemplo, poderão (finalmente) normalizar suas relações com as matrizes e demais filiais. Daí deverá resultar uma (re)divisão do trabalho, que retira e (possivelmente) atribui (novas) funções, às plantas preexistentes no país.

⁷ Kosacoff, B. In *La industria argentina: um proceso de reestructuración desarticulada*. Cépai, Buenos Aires, 1994, documento de trabajo n° 53.

⁸ Diversos analistas têm privilegiado os novos métodos de organização e gerenciamento, na explicação dos grandes ganhos de produtividade recentemente registrados na indústria. Sem dispor de informações suficientes para avaliar a proposição, creio oportuno registrar a advertência (que me foi feita por um especialista) no sentido de que a eliminação massiva de trabalhadores, tarefa eminentemente ingrata, pode ser indevidamente atribuída — e desta forma racionalizada — à adoção de métodos modernos de gestão. Os novos métodos estariam aqui, em parte, pelo menos, conferindo um caráter supostamente moderno à mera dispensa em massa de trabalhadores.

O destaque nesta linhagem estratégica reside, porém, na implantação de novas unidades produtivas, para responder à ampliação verificada (ou meramente esperada) no mercado. Após anos de estagnação econômica, durante os quais virtualmente desapareceu o crédito ao consumo, a estabilização provocou uma verdadeira descontinuidade na evolução de diversos mercados — que teriam assim, literalmente, mudado de patamar. É evidente que o novo tamanho de mercado não pode ser estimado com precisão. Para efeitos da tomada de decisões quanto à ampliação de capacidade, as empresas são, pois, levadas a estabelecer conjecturas, que presumivelmente se situam entre o nível revelado logo após a retomada do crescimento e o mercado que existiria se a economia alcançasse níveis de consumo *per capita* semelhantes ao verificado em outras experiências. Para efeitos desta avaliação, é freqüente a referência aos padrões argentinos de consumo. Mas deve ser registrado o fato de que, surpreendentemente, diversos dirigentes de empresa têm declarado que a sua referência consiste nos níveis de consumo constatados em países desenvolvidos.

Na dimensão estratégica que busca o reposicionamento mediante redefinições de capacidade, um destaque especial deve ser conferido à relocação de plantas⁹ — muitas das quais fora dos tradicionais grandes eixos de concentração. O movimento, que responde a numerosos fatores, parece indicar que perde sentido, na economia aberta, a forte centralização até então prevalecente nessa economia de dimensões continentais. Mas a descentralização vem sendo também impulsada pela emergência de sub-regiões¹⁰ e pela vigorosa entrada de estados e municípios, na disputa por novas fábricas.

Finalizando estas considerações, acrescento que no clima criado pela reavaliação dos mercados potenciais, em decorrência da estabilização, da abertura e da retomada do crescimento, a capacidade anunciada (prevista) para as novas plantas tende a possuir um importante componente preventivo/dissuasor. Este ingrediente tende a ser reforçado pelo ingresso de multinacionais até então ausentes no país.

Não é preciso realçar que as novas plantas (que em determinados casos chegam a alcançar escala até então inédita no país), tendem a incorporar avanços tecnológicos de toda ordem. Torna-se, assim, evidente que esta linhagem estratégica compreende elementos do conjunto anteriormente caracterizado, centrado sobre a redução de custos.

III — A terceira linhagem estratégica caracteriza-se por redefinições patrimoniais/empresariais. Incluem-se aqui desde a busca de sócios e o estabelecimento de parcerias, até a fusão ou transferência de controle.

⁹ Segundo pesquisa da CNI, 20% das empresas estariam “contemplando a instalação de plantas produtivas em unidades da federação em que não operavam anteriormente”. *Investimentos na indústria brasileira 1995-1999*. CNI/Cepal, 1997, p. 13.

Por contraste com as linhagens anteriores, esta última pouco nos diz acerca da maneira pela qual as novas condições de mercado serão efetivamente enfrentadas. Fica apenas evidenciada a busca, por parte das empresas que a praticam, de recursos financeiros e tecnológicos (possivelmente) situados além do seu alcance. Em determinados casos, este tipo de estratégia pode também se seguir a severas mudanças redutoras de custo, promovidas, entre outras razões, para facilitar a captura de novos sócios, ou, no limite, visando a transferência da propriedade.

NOVAS LINHAGENS ESTRATÉGICAS

No conjunto de linhagens estratégicas acima arrolados há pelo menos uma grande ausente. Refiro-me a estratégias centradas no aumento da capacidade inovativa das empresas. De fato, como fica evidente na listagem acima percorrida, nem os esforços de P&D, nem a qualificação da mão-de-obra são elementos de destaque nas opções estratégicas sumariamente caracterizadas. Em outras palavras, em nenhum caso as reações têm por epicentro o melhor aproveitamento dos recursos disponíveis e a criação de novas soluções e novos espaços. Prevalecem, ao contrário, a mera compra de insumos mais baratos (e/ou dotados de novas e melhores qualidades) e a aquisição de equipamentos ‘superiores’.¹¹

Intimamente relacionado com o anterior, merece registro o fato de que as soluções aqui retratadas tendem a ser alcançadas antes por ruptura, ou descontinuidade, que por evolução. Trata-se pois de um tipo de mudança afinado com as propostas defendidas pelos poderes públicos: às descontinuidades macroinstitucionais corresponderiam outras tantas rupturas verificadas em nível microeconômico.

O aumento de produtividade que se pode alcançar através das mudanças apontadas é, sem dúvida, elevado. A partir de certo ponto, contudo, ele tende a perder ímpeto. Por um lado, porque já se encontraria amplamente difundido o uso dos novos insumos e equipamentos — com o que perderia ímpeto a terceirização para fora anteriormente aludida. Por outro lado, por uma razão bem mais sutil, que pode ser anunciada como se segue.

¹⁰ Guimarães Neto, Leonardo e Araújo, Tania. “Por uma nova política nacional de desenvolvimento regional”, janeiro de 1997 (mimeo).

¹¹ Considera-se, no caso, ‘superior’, o equipamento simultaneamente capaz de poupar mão-de-obra e capital.

Na primeira fase, como vimos, muitos dos avanços são obtidos de forma cirúrgica: mediante o corte de empregados, a eliminação de seções e de linhas de produto. Posteriormente, o prosseguimento do avanço passa a depender, em muito maior medida, da obtenção de melhores resultados no uso dos recursos disponíveis. Coloca-se aqui, como questão primordial, a harmonização dos novos equipamentos, entre si, e com a especificidade das matérias-primas próprias do país. Passa, em suma, ao primeiro plano, genericamente, o aprendizado — sendo lícito pensar que dificilmente se poderia continuar a avançar, no referente a ganhos de produtividade, à velocidade alcançada por ocasião da recuperação do atraso.¹² Neste sentido, poderíamos estar saindo de uma fase caracterizada por ganhos fáceis de produtividade, e ingressando num período em que a capacidade de aprender e inovar se torna particularmente importante. É isto em nada beneficia a aposta das autoridades, no tocante à futura evolução da produtividade.

Finalizando, convém enfatizar que ao longo desta nota expressamos opiniões formadas pela observação direta e assistemática das reações das empresas frente às radicais mudanças ocorridas no meio ambiente em que atuam, bem como por informações acerca do ocorrido na Argentina. Para que esta fase de conhecimento seja ultrapassada, seria altamente conveniente dispor de levantamento abrangente do novo quadro. A Fundação Seade, de São Paulo, está preparando um ambicioso trabalho deste tipo, focalizando as mudanças verificadas no Grande ABC.¹³ É imprescindível, para que a realidade que vai se desenhando seja mais bem conhecida — e políticas apropriadas possam ser concebidas, aplicadas e avaliadas — que um órgão como o IBGE seja acionado na mesma direção.

¹² No que toca à automação, é claro, no entanto, que o país ainda se encontra a grande distância das fronteiras americana ou japonesa — o que significa que novos saltos de produtividade poderiam, em princípio, ser dados. Esta é uma questão desde já colocada para certas empresas, e particularmente delicada para a sociedade.

¹³ Ver “Devassa estatística”. In *Livre Mercado*, junho de 1997.

BIBLIOGRAFIA

- CNI-Cepal. *Investimentos na indústria brasileira 1995-1999: características e determinantes*, 1997.
- CORREA, P.C. e MOREIRA, M. "Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo". Texto nº 49, BNDES, 1996.
- "Devassa estatística". In *Livre Mercado*, junho de 1997.
- FRITSCH, Winston. *O Brasil e as tendências econômicas e políticas contemporâneas*. Brasília, dezembro de 1995.
- GUIMARÃES NETO, Leonardo e ARAÚJO, Tania. "Por uma nova política nacional de desenvolvimento regional". Janeiro de 1997 (mimeo).
- KOSACOFF, B. In *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada*. Cepal, Buenos Aires, 1994, Documento nº 53.
- SABÓIA, João e CARVALHO, Paulo Gonzaga M. de. "Produtividade na indústria brasileira. Questões metodológicas e análise empírica". Instituto de Economia, UFRJ, 1997 (mimeo).

BRASIL

Desafios de um país em transformação

Grandes mudanças econômicas, sociais e políticas sinalizam uma nova era de desenvolvimento para o Brasil.

Um duradouro ciclo de crescimento depende de ajuste macroeconômico, de economia internacionalmente competitiva e de sociedade mais justa.

Políticas de governo e estratégias empresariais devem ampliar a reestruturação industrial para setores tecnologicamente mais complexos, de alto valor agregado e com mercados de maior dinamismo.

Cabe estimular a ampliação do Mercosul para outros países da América Latina e dispor de estratégias alternativas para a constituição da Alca que consultem os interesses nacionais e regionais.

A questão do emprego ainda será grande desafio para o país nos próximos dez anos. Com a abertura e a estabilização, é a competitividade da economia que assegurará o crescimento e a criação de mais e melhores empregos.

ISBN 85 - 03 - 00627 - 8



9 788503 006279

JOSÉ OLYMPIO
E D I T O R A