boletim de conjuntura

iei - ufrj

1994

dezembro

volume 14
número 4

Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Economia Industrial

POR UMA ESTRATÉGIA DE REAFIRMAÇÃO INDUSTRIAL

A inflação é tradicionalmente concebida como uma experiência excepcional, um desvio da normalidade associado a um excesso de procura nos mercados. Se assim é, o combate a inflação requer, basicamente, que o excesso de demanda seja eliminado com o que a economia é desaquecida, caindo o grau de utilização da capacidade produtiva existente nas empresas. Em tais condições, estabilização e crescimento não surgem juntos e até mesmo, num primeiro momento, se contrapõem. Derrotar a inflação requer, no caso, o adiamento do crescimento que deverá surgir mais adiante, como prêmio pelo saneamento da economia.

O Brasil enfrenta desde 1980 os males de uma inflação extremamente elevada que impõe a todos os agentes econômicos a busca da sobrevivência em meio a um turbilhão de preços. Neste contexto, há sem dúvida excesso de demanda (nominal) caso contrário os preços não subiriam permanentemente. Mas existe, além disto, muito demanda reprimida. É isto por uma razão fundamental. O regime de alta inflação exacerba a insegurança dos agentes econômicos, impondo-lhes comportamentos cautelosos e defensivos. Em meio a este quadro, retrai-se fortemente o crédito. As empresas preferem pagar dívidas a investir, enquanto os consumidores não encontram quem lhes venda a crédito e muito possivelmente se recusariam a assumir compromissos extensos, sob as condições ditadas pela alta crônica.

Contra este pano de fundo, a estabilização traz à tona uma vaga de demanda. Com a expansão dos mercados, aumenta a utilização da capacidade nas empresas, ampliam-se as escalas de produção, torna-se possível pagar maiores salários. Praticamente todos ganham.

Qual a agenda do governo frente a esta excepcional conjuntura? A resposta convencional aponta em duas direções.

Há que administrar o reaquecimento da economia, buscando-se, na medida do necessário, atenuar a voracidade dos consumidores. Para tanto, é de praxe tomar medidas na área dos juros, do crédito e, adicionalmente, aumentar a abertura da economia.

Há também que intensificar os esforços visando a consolidação das reformas de estrutura.

A grande dúvida que surge neste quadro refere-se ao comportamento das empresas. Inicialmente, claro, elas respondem ao estimulante quadro com que se defrontam, aumentando a produção a partir da capacidade instalada de que dispõem. O rápido avanço do grau de utilização das instalações logo as coloca, no entanto, diante da necessidade de definir rumos para o futuro. Aqui, porém, se chocam com uma muralha de silêncio. Ignoram, antes de mais nada, o tamanho dos mercados após a passagem da onda inicial de demanda. Desconhecem a taxa de câmbio real que tenderá a firmar-se com a consolidação da estabilidade. Tampouco sabem se o grau de abertura atingido irá permanecer, ser atenuado ou, eventualmente, radicalizado. Pouco sabem sobre as condições de obtenção de financiamento que irão prevalecer no novo contexto. Finalmente, também carecem de informações sobre o que é de se esperar nos próximos anos, no tocante a infra-estrutura, educação e treinamento de mão-de-obra: elementos fundamentais na determinação da chamada competitividade sistêmica.

Frente a tais condições uma possibilidade (quase heróica) consiste em optar por uma **estratégia alta**. Isto significa apostar no país, partindo para a realização de investimentos em novas plantas

industriais. Podem também adotar uma **estratégia baixa**: especialização em produtos "inferiores", redução do valor agregado doméstico, intensificação da importação de peças, partes e produtos acabados. No caso, evidentemente, as atividades comerciais seriam bastante reforçadas.

Na atual experiência brasileira do Plano Real, o Governo não tem tomado posições que auxiliem as empresas a ter uma imagem minimamente definida do futuro. Isto posto, e dadas a opacidade do presente quadro e as facilidades ampliadíssimas de importação, é possível afirmar que o Governo está, na prática, empurrando as empresas em direção a estratégias do segundo tipo: mercantil-conservadoras.

Uma posição alternativa poderia ser assim sumariada.

O Governo trataria de enunciar a sua visão para o longo prazo, especificando o que se pretende alcançar e o que se deseja impedir. Limites de tolerância seriam estabelecidos para a variação cambial e para a abertura da economia. Seria também explicitada a política de financiamento de longo prazo que, idealmente, não deveria deixar os que aqui decidissem investir, em situação pior que seus concorrentes externos - agora "internalizados" como conseqüência da abertura da economia.

Os projetos prioritários no que se refere a infra-estrutura - onde o governo funcionaria como um grande catalizador de decisões e fundos - seriam anunciados. Seriam também delineadas metas no que se refere às políticas de educação e treinamento de mão-de-obra.

Descendo, momentaneamente, a considerações mais concretas focalizarei a indústria automobilística.

Existem hoje no Brasil cerca de 11 habitantes por automóvel. Os dados equivalentes são 5,5 para a Argentina e 8,5 para o México. Tendo os três países renda *per capita* semelhante (e muitas outras características em comum), é lícito supor que o Brasil tende a reduzir o seu coeficiente habitante por automóvel de 11 para algo situado entre os números argentino e mexicano. Isto significa que "faltam" (como resultado da longa crise, do desaparecimento do crédito ao consumo, etc) cerca de 8 milhões de carros no Brasil. Esta imensa demanda reprimida pode ensejar dois tipos de estratégia por parte das montadoras.

Na estratégia alta (ofensiva) as montadoras aqui presentes e mais as que entrassem partiriam para a ocupação do mercado doméstico, subtraída uma quota dedicada a importações (prática utilizada pelos Estado Unidos, países europeus, e, à sua maneira, pelo México e a Argentina). Tidas em conta as tendências tecnológicas contemporâneas, isto poderia acarretar a construção de 6 a 8 novas fábricas no país. Os efeitos desta ofensiva seriam consideráveis no tocante à criação de novos empregos, à distribuição regional da indústria e, por conseqüência, à distribuição da renda. Evidentemente, haveria muito que negociar - entre Governo (as três instâncias), montadoras, indústria de autopeças e trabalhadores - se este fosse o rumo tomado. A solução mais cômoda - e especialmente atraente para algumas montadoras - seria, contudo, outra. Ela se limitaria à (re)distribuição de quotas do mercado brasileiro entre a empresa matriz e outras filiais. Em tal caso, não seriam construídas novas fábricas no país.

Em suma, pretende-se aqui sustentar que há diferentes estabilidades possíveis e coerentes com os interesses singulares das empresas. Para o país e a sociedade, contudo, é certamente preferível que o governo consiga persuadi-las a atravessar a descontinuidade com que se defrontam, apostando na reafirmação industrial do país.

UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO DE JANEIRO