



# Boletim de Conjuntura

**Publicação do Instituto de Economia  
da Universidade Federal do Rio de Janeiro**

**Julho de 1998  
Volume 18 - Número 2**

- ▶ ***Novo Contexto, Novas Responsabilidades***
- ▶ **Os Limites para a Queda dos Juros**
- ▶ **Sudeste Asiático e Rússia: Perspectivas a Curto Prazo (1998-1999)**
- ▶ **Capitais Estrangeiros no Brasil: Tendências Recentes**

**Alexis Toribio Dantas - Antônio Barros de Castro - Caio César Lock Prates da Silveira -  
Esther Baker Shashoua - Fernando José Cardim de Carvalho - Francisco Eduardo Pires de Souza -  
Jennifer Hermann - Margarida Maria Sarmiento Guttierrez - Rogério Studart - Silvio Sales de Oliveira Silva**



A economia brasileira é herdeira de um vasto e diversificado parque industrial resultante de investimentos realizados, no fundamental, entre o fim dos anos 60 e o início dos anos 80. Logo após estabelecido, este conjunto de indústrias veio a ser submetido a condições extremamente adversas.

O novo (segundo) choque do petróleo, o chamado choque dos juros (1979/80) e o colapso do mercado externo de capitais criaram um contexto radicalmente novo e marcadamente desfavorável. Como se não bastassem estas brutais mudanças, o agravamento do quadro prosseguiria, na segunda metade dos anos 80, através da alta inflação instável - a inflação “montanha-russa”, na expressão de Mário Henrique Simonsen.

A primeira fase desta sucessão de crises levou a economia a um fechamento extremo frente ao exterior. Ficava assim praticamente eliminada, no mercado doméstico, a competição procedente de fora. A segunda fase da crise (a inflação alta e instável) ao destruir a noção de preços relativos, por sua vez, praticamente anulava a competição entre produtores aqui sediados. Sobrevivendo em meio a um ambiente caracterizado por enormes riscos macroeconômicos (e de política econômica), e com a competição (externa e interna) virtualmente suspensa, este parque produtivo acumulou enorme atraso tecnológico e organizacional.

Nos anos 90, a abertura da economia num novo cenário de ampla liquidez internacional e a estabilização monetária, criaram um meio ambiente radicalmente diverso daquele imperante nos anos 80. Entre outras grandes mudanças ocorridas, restaurava-se a competição. A ênfase ideológica na abertura (vista como um fim em si e não como um meio) atribuiria a retomada da competição unicamente à abertura externa. Omitia-se assim uma importante questão, destinada a assumir grande relevância daqui por diante. Refiro-me à intensificação da competição no próprio plano doméstico, em decorrência da estabilização.

Colocadas face ao drástico acirramento da competição - e podendo importar a custos e condições financeiras excepcionalmente favoráveis - as empresas brasileiras (nacionais e estrangeiras) vêm passando por enormes transformações. A intensidade destas mudanças e a flagrante diferença com que elas se dão entre setores e entre empresas, ao que tudo indica, está provocando o surgimento de uma extrema heterogeneidade no parque produtivo aqui instalado. Uma pesquisa do CNI/SENAI recentemente divulgada (“Modernização, emprego e qualificação profissional”, 1998) oferece abundantes evidências neste sentido. De minha parte, venho trabalhando com a hipótese do surgimento de três setores.

Primeiramente, um grande conjunto de atividades - empresas, fábricas (pertencentes a empresas multi-plantas) e linhas de produção - vem se tornando apto a disputar espaço no mercado interno com o produto importado. Isto porém, não é suficiente para que se possa exportar. Muitas vezes as falhas não se encontram nas condições de produção, mas nas relações com o mercado: logística, ausência de marcas (acarretando a necessidade de vender a preços vis), etc. A este setor poderia caber a denominação de “*semi-tradable*”.

Um segundo setor reúne atividades com poucas chances de sobrevivência. Ele provém do passado, mas foi recentemente reforçado pelo movimento de terceirização - que conferiu relativa autonomia a pedaços de empresas recentemente re-estruturadas. Poderíamos chamar este setor de “residual”.

Finalmente, existe o bloco das atividades capazes de exportar.

O parque produtivo acentuadamente heterogêneo que reúne os três setores assinalados, encontra-se, daqui por diante, face a um novo desafio. Novos equipamentos, linhas de produção e mesmo novas plantas produtivas estão entrando em atividade. Isto tende obviamente a aumentar a oferta doméstica. Como, por outro lado, a economia permanece travada pelo déficit fiscal, e o próprio déficit externo não tende a ser significativamente aliviado (já que grande parte da capacidade recém-instalada não se encontra apta ou não foi projetada para exportar), temos pela frente um novo e brutal acirramento da competição.

Para os que vêem a economia ideologicamente, quanto mais competição melhor, sem maiores considerações. Numavisão menos simplista e mais referida ao contexto, pelo menos duas ordens de questões vêm à tona.

O previsível novo *round* de acirramento da competição significa compressão de margens de lucro. Uma consequência disto tende a ser eliminação de postos de trabalho e a “queima” de capital. É bom frisar que parte, pelo menos, desta destruição não teria porque ocorrer, se a economia não se encontrasse macroeconomicamente travada. Aliás, por isso mesmo, estas perdas tornam-se particularmente dolorosas.

O outro tipo de consideração consiste em que, visando proteger suas próprias margens de lucro ou estabelecer determinadas participações no mercado doméstico (*market share*), empresas excepcionalmente dotadas de poder financeiro e tecnológico, com marcas consolidadas e outros recursos poderão levar a competição a extremos. Um mecanismo já evidenciado consiste em impor condições duríssimas para fornecedores praticamente incapazes de desenvolver, a curto prazo, alternativas de mercado. No contexto das novas formas de organização, não é preciso, para tanto, dispor de posições monopolísticas ou quase-monopolísticas. Convém lembrar que, no caso de transações entre países, a competição predatória tem sido objeto de medidas preventivas, regulação, etc. No plano interno, porém, aparentemente tudo é válido - o que pode acarretar o surgimento de situações não apenas injustas como comprometedoras do tecido industrial e empresarial a médio e longo prazo.

É bem verdade que diversas iniciativas revelam que o governo não está surdo diante de novas demandas derivadas do contexto criado pelo Plano Real. Mas o tratamento a elas conferido tende a ser tópico ou mesmo casuístico. Além disto, a intensa renovação por que vem passando as empresas coloca problemas de assimilação e “desenvolvimento” tecnológico, que obrigam a repensar e rever, em profundidade, o pouco que resta de política tecnológica neste país. Mais do que nunca, o retorno esperado das atividades de pesquisa e desenvolvimento tende a se revelar altíssimo nas atuais circunstâncias. E isto tanto no âmbito das empresas quanto para a economia e a sociedade. Afinal, estamos ingressando numa fase de intensa experimentação de novas técnicas e os resultados daí procedentes e não apropriáveis no âmbito das empresas (destinados a se difundir através da experiência adquirida pelos trabalhadores) tende a ser enorme.

Mais do que uma mera sensibilidade para com as demandas procedentes dos interesses e dos atores, há que dispor de um diagnóstico do novo quadro com que passamos a nos defrontar. A abertura e a estabilidade monetária não nos tornaram um país desenvolvido, ao qual restaria apenas combater algumas falhas de mercado. Há marcantes problemas de estrutura, preexistentes ou mesmo emergindo - como sugerido pelos três setores acima referidos. Isto posto, é preciso reconhecer, como muito bem disse Maria da Conceição Tavares no recente seminário sobre a obra de Aníbal Pinto, que este país não é apenas injusto, mas também subdesenvolvido. Suas políticas deveriam refletir esta realidade.

**Antônio Barros de Castro**

**Universidade Federal do Rio de Janeiro**