

Boletim de Conjuntura

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

**Julho de 1999
Volume 19 - Número 2**

- ▶ *Indústria: A Possível Inflexão*
- ▶ A Política Monetária após a mudança de Regime Cambial: a Liberdade e os Limites para Redução de Juros
- ▶ A Flutuação seis meses depois: uma breve nota
- ▶ Perspectivas para a Economia Internacional
- ▶ Incerteza, adaptação e mudança: a indústria brasileira entre 1992 e 1998
- ▶ Metas inflacionárias: teoria e evidências

Alexis Toribio Dantas - Antônio Barros de Castro - Caio César Lock Prates da Silveira

David Kupfer - Fernando José Cardim de Carvalho - Franklin Serrano

Francisco Eduardo Pires de Souza - João Sicsú - José Carlos Ferraz - Lavinia Barros de Castro

Margarida Maria Sarmiento Gutierrez - Rogério Studart - Silvio Sales de Oliveira

Indústria: A possível Inflexão

O debate recentemente ensaiado a cerca da situação e perspectivas da economia brasileira ficou polarizado entre os que enfatizam as restrições macroeconômicas ao crescimento e os que colocam, no primeiro plano, a imperiosa necessidade de crescer. O debate se mostrou, até o momento, de uma esterilidade constrangedora. Mas certamente não ocorreu por acaso: há algo de novo a ser discutido. Vejamos.

As empresas brasileiras enfrentaram um ambiente acentuadamente adverso ao longo dos anos 1990. É bem verdade que a estabilidade, acarretada pelo Plano Real, trouxe importantes vantagens. Mas não é menos verdadeiro que ela veio acompanhada de sobrevalorização cambial, juros irrespiráveis, arranques e freadas. Recentemente, aliás, cada vez mais freio (*stop*) e menos arranque (*go*).

Muitas empresas – especialmente em ramos como bem de capital e eletrônica – recuaram. Houve também numerosos casos de desnacionalização. Um conjunto de empresas (aí compreendidas nacionais e estrangeiras), no entanto, reafirmou-se. E, se não passaram a crescer de forma vigorosa, isso se deve, fundamentalmente, à retransa macroeconômica a que esteve submetida a economia, especialmente em 1997-98. No tocante a essas empresas é possível afirmar que, face ao novo contexto, redefiniram, de forma competente, o seu domínio em termos de produtos e mercados. Se assim é, para o mal e para o bem, a grande maioria já se encontrava adaptada ao novo quadro. Isto significa que a desvalorização ocorreu quando – do ponto de vista estritamente das empresas – ela já não era mais necessária.

Dado o que precede, o impulso derivado da desvalorização acompanhado, com alguma defasagem, da queda de juros – e desde que não ocorram choques adicionais – não deverá tardar em se traduzir em crescimento. Percebendo (tardamente) esta possibilidade, o governo passou a falar, com certo entusiasmo, em substituição de importações – além de reafirmar o apoio às exportações.

O (indispensável) avanço no que se refere a substituição de importações e o aumento das exportações podem, no entanto, ser entendidos como efeitos meramente mecânicos da desvalorização. No caso das empresas, aliás, o avanço nessas direções tende a significar mera consolidação de opções anteriormente realizadas. É contra este pano de fundo que caberia indagar se a desvalorização não pode ser concebida como um grau de liberdade subitamente adquirido pela economia – e capaz de criar novas opções quanto ao seu crescimento.

Parece não ocorrer a ambos os lados do debate que a desvalorização (e a ela associada a queda da taxa de juros) ocorreu após a conclusão de um certo tipo de ajustamento (microeconômico) eminentemente defensivo – que poderia agora ser substituído por estratégias empresariais mais ousadas. As novas técnicas e a revolução gerencial-organizacional dotaram as empresas de uma flexibilidade inexistente no passado. Se fosse possível induzir, as empresas (mais) inclinadas a assumir riscos, a deixarem suas trincheiras (aproveitando vantagens com que não contavam) e, se o seu exemplo contagiasse as demais, poderíamos ir muito além da substituição de importações e do aumento de exportações.

O que se está aqui sugerindo é que a desvalorização não apenas recoloca em pauta o crescimento como nele introduz possibilidades insuspeitas. Com certeza, políticas industriais voltadas para o crescimento deveriam ir além do esforço no sentido da mudança de estratégias (e reestruturação correspondente) aqui sugerido. Assim, por exemplo, não há como prescindir da reestruturação de certos setores (sendo a petroquímica, possivelmente, o caso mais notório). Ou seja, o esforço no sentido de induzir a adoção de estratégias mais ousadas deve ser concebido como algo que se acrescenta (e não substitui) uma pauta renovada de políticas industriais. Mas, o que se pretende aqui frisar é que a desvalorização introduziu algo - que poderia ser usado para alavancar mudanças do lado real da economia.

Os que buscam reabrir o debate sobre o crescimento devem, no entanto, admitir, que não obstante a existência de capacidade ociosa, de desemprego (e os avanços no que se refere à eliminação das distorções relativas a câmbio e juros) não há espaço para algo

semelhante a uma impulsão keynesiana. A bem dizer só pode negá-lo, alguém que desconheça a extrema fragilidade a que foi levada esta economia. Em outras palavras, o que de novo pode ser cogitado em termos de política industrial concerne, essencialmente, na tentativa de induzir as empresas à assumir novas estratégias. Um reposicionamento deste tipo requer, antes de mais nada, mais informações e mais coordenação em relação ao futuro. As empresas precisam convencer-se de que podem ir além das escolhas feitas antes da desvalorização; de que existem novas possibilidades; e de que estas só serão visualizadas se abandonarem a postura meramente reativa (ao meio ambiente) e passarem a decidir tendo em vista as oportunidades que poderão surgir a médio e longo prazo. Isto evidentemente requer visões de futuro convincentes o que põe em foco, inescapavelmente, o governo e outros atores coletivos.

Antonio Barros de Castro

Universidade Federal do Rio de Janeiro