

# INDÚSTRIA

## Os percalços da indústria diante do Plano Real\*

*Flávio Benevett Fligenspan\*\**

Para quem trabalha com indicadores de conjuntura econômica do setor industrial ou mesmo para quem simplesmente os acompanha, o terceiro trimestre de 1994 deve registrar, além das questões específicas desse período do tempo, o lançamento das novas séries de dados da tradicional **Pesquisa Industrial Mensal — Produção Física**, do IBGE, em setembro.

Esse fato deve ser destacado por as novas séries atualizarem a pesquisa que é a fonte mais importante de informações conjunturais do setor. Assim, ao se tomar o **Censo Industrial de 1985** como referência — em detrimento do **Censo Industrial de 1980** — e ao se constituir uma nova base com a média dos dados do ano de 1991 — e não mais 1981 —, avança-se na qualidade da análise, em razão de uma nova ponderação dos diferentes gêneros na estrutura industrial, da inclusão de gêneros antes excluídos, da ampliação da cobertura da amostra e de uma maior abertura na divulgação das informações.

Dessa forma, chega-se mais perto da realidade, quando, por exemplo, a indústria extrativa mineral mais do que duplica sua participação, mostrando os avanços da estatal PETROBRÁS, e quando o gênero material elétrico e de comunicações passa a considerar a produção de bens da informática.

Resta, ainda, mais uma vez registrar a não-realização do **Censo Industrial de 1990**, conseqüência direta do descaso do Governo Federal da época com o setor público em geral e com os órgãos ligados à pesquisa em particular.

### 1 - O primeiro semestre de 1994

As informações recentemente divulgadas pelo IBGE permitem analisar a *performance* da indústria de transformação brasileira ao longo do primeiro semestre de 1994. Verifica-se que o desempenho da primeira metade do ano foi, em geral, bom, com crescimento de 4,44% em relação ao mesmo período de 1993. Fica claro, assim, que, considerando-se o primeiro semestre **como um todo**, houve continuidade do crescimento ocorrido no ano anterior.

---

\* Este texto foi escrito com informações disponíveis até 20.09.94 e contou com a colaboração do estagiário da FEE André Passos Cordeiro.

\*\* Economista da FEE e Professor da UFRGS.

O autor agradece as sugestões das colegas Maria Lucrécia Calandro e Sílvia Horst Campos a uma versão preliminar deste texto.

Porém, ao se analisarem mais detidamente os dados, verifica-se que há uma nítida distinção entre o desempenho do primeiro e o do segundo trimestre. O período jan.-mar./94 apresentou crescimento de 5,63% em relação ao início de 1993, e o trimestre abr.-jun. teve incremento de 3,38% em relação ao seu correspondente em 1993. Com essa separação do movimento dos primeiros seis meses do ano, é possível observar uma tendência de desaceleração do crescimento, tanto mais quando se avaliam os resultados dos trimestres anteriores.<sup>1</sup> Para corroborar essa observação, pode-se comparar, pela série de dados dessazonalizados, a evolução da atividade do primeiro com a do segundo trimestre de 1994. Verifica-se, nesse caso, uma queda de 2,36% da produção industrial, o que evidencia a idéia de desaceleração.<sup>2</sup>

Voltando à análise integral do primeiro semestre de 1994, deve-se destacar que os gêneros-líderes do crescimento foram os ligados à produção de bens de capital e de bens de consumo duráveis. Com efeito, a Tabela 1 mostra que a liderança em termos de taxa de crescimento acumulada foi dos gêneros mecânica, material elétrico e de comunicações e material de transporte. Deve-se acrescentar que outros dois gêneros destacados, metalúrgica e química, produtores de bens intermediários, tiveram seus desempenhos "puxados" pelos anteriormente citados, uma vez que são seus típicos fornecedores.<sup>3</sup>

Por outro lado, quando se busca identificar os principais responsáveis pela desaceleração ocorrida no primeiro semestre de 1994, novamente aparece a liderança dos gêneros representativos das categorias acima citadas. Tomando-se como referência os dados dessazonalizados, que permitem uma comparação entre os dois trimestres, nota-se que mecânica apresentou queda de 5,56%; material elétrico e de comunicações, de 4,61%; e material de transporte, de 1,75%. Evidencia-se, assim, que o movimento da indústria de transformação brasileira nesse período esteve baseado nas categorias bens de consumo duráveis e bens de capital, para explicar tanto os movimentos ascendentes como os descendentes.

Um dos pontos que pode ser trazido ao debate para explicar a queda da atividade no segundo trimestre do ano refere-se às incertezas que a fase dois do Plano Real — a fase da URV — criou nos agentes econômicos em geral, acarretando dificuldades de negociação de preços dentro das cadeias produtivas e entre comércio e indústria,<sup>4</sup> por um lado, e postergação das decisões de consumo, por outro.

<sup>1</sup> O último trimestre de 1993, frente ao seu correspondente de 1992, apresentou incremento de 6,76%; o terceiro, de 8,11%; e o segundo, de 10,20%, sempre em relação ao mesmo período do ano anterior.

<sup>2</sup> Note-se que esse tipo de comparação, entre períodos diferentes do ano civil, só pode ser feito usando-se dados dessazonalizados. O mesmo procedimento será utilizado, a seguir, na avaliação do desempenho de alguns gêneros.

<sup>3</sup> Os produtos responsáveis pelo desempenho desses gêneros foram porcas e arruelas de ferro e aço, ferro e aço fundido — ambos destinados à produção de bens de consumo duráveis —, óleo Diesel e gasolina.

<sup>4</sup> Lembre-se da batalha travada entre os supermercados e as indústrias, que, quando passaram seus preços para URV, não retiraram os custos financeiros, sempre incluídos nas operações de venda a prazo aos supermercados e justificados por uma taxa nominal de juros elevada. O correto seria retirar esse componente de custo, pelo menos a parte referente à correção monetária, já que, a partir da alteração dos preços para URV, os pagamentos à indústria estariam protegidos da inflação, se ela não se acelerasse.

Tabela 1

Taxa de crescimento da produção industrial, acumulada no ano, do total da indústria de transformação e dos gêneros no Brasil - jan.-jun./94

	(%)		
DISCRIMINAÇÃO	JAN	JAN-FEV	JAN-MAR
Indústria de transformação .....	8,88	6,09	5,63
Minerais não-metálicos .....	1,93	2,58	1,44
Metalúrgica .....	11,24	9,45	9,30
Mecânica .....	28,74	21,66	22,49
Material elétrico e de comunicações .	28,88	23,70	21,48
Material de transporte .....	32,48	27,13	23,64
Madeira .....	3,79	1,15	1,11
Mobiliário .....	-4,15	-5,96	-8,59
Papel e papelão .....	3,86	0,86	0,14
Borracha .....	10,28	3,21	1,58
Couros e peles .....	3,53	3,26	5,54
Química .....	7,20	4,77	4,57
Farmacêutica .....	4,08	-1,96	-4,12
Perfumaria, sabões e velas .....	-4,04	-9,05	-7,80
Produtos de matérias plásticas .....	0,86	-3,73	-5,85
Têxtil .....	-0,73	-3,26	-5,08
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos .....	-5,51	-9,78	-9,23
Produtos alimentares .....	-5,18	-4,16	-3,96
Bebidas .....	-2,91	-0,63	-0,62
Fumo .....	-36,72	-43,22	-30,73

  

DISCRIMINAÇÃO	JAN-ABR	JAN-MAIO	JAN-JUN
Indústria de transformação .....	4,33	4,51	4,44
Minerais não-metálicos .....	0,99	0,56	0,20
Metalúrgica .....	8,30	8,56	8,37
Mecânica .....	19,51	-80,48	19,05
Material elétrico e de comunicações .	17,57	18,84	18,64
Material de transporte .....	18,51	18,26	16,38
Madeira .....	-1,94	-2,86	-4,14
Mobiliário .....	-12,07	-11,56	-11,93
Papel e papelão .....	-1,03	-0,85	-1,31
Borracha .....	-3,27	-3,04	-3,40
Couros e peles .....	5,66	6,64	5,43
Química .....	5,81	5,08	5,78
Farmacêutica .....	-9,85	-14,90	-16,93
Perfumaria, sabões e velas .....	-8,85	-7,36	-6,60
Produtos de matérias plásticas .....	-7,86	-8,47	-8,64
Têxtil .....	-5,62	-4,70	-4,68
Vestuário, calçados e artefatos de tecidos	-10,11	-8,57	-8,20
Produtos alimentares .....	-4,11	-3,56	-2,95
Bebidas .....	2,14	1,51	2,51
Fumo .....	-25,52	-20,60	-18,58

Uma conseqüência desse período de instabilidade crescente foram as desordenadas remarcações preventivas de alguns setores, o que levou a um desajuste de preços relativos. Para melhor situar no tempo essas remarcações, convém lembrar um estudo do DIEESE, comentado no jornal **Folha de São Paulo** (7.8.94, p.2-7), que acompanhou a evolução do valor da cesta básica em São Paulo. Ele mostra que houve fortes acelerações de preços, de forma a antecipar os momentos críticos do Plano: em dezembro de 1993, quando de seu anúncio; em fevereiro de 1994, às vésperas da entrada em vigor da URV; e em junho, mês anterior à transformação da moeda.<sup>5</sup>

## 2 - Os primeiros momentos da nova moeda

A nova moeda, que começou a vigorar a partir de julho, foi responsável, durante seu primeiro mês, pela continuidade do clima de incerteza vivido nos últimos meses do cruzeiro real, ou seja, na fase dois do Plano Real. Com efeito, permaneceram alguns problemas de adaptação de preços entre fornecedores e consumidores, com queixas diversas a respeito de situações que poderiam ser classificadas como de oportunismo. Por seu lado, os consumidores de bens finais levaram algum tempo para se adaptarem à nova moeda, já que, desta feita, ocorreu uma mudança significativa e não somente um já tradicional "corte de zeros".

Passado o primeiro impacto, os agentes em geral sentiram-se mais à vontade no trato com a nova moeda, e as tensões iniciais de ajustes de preços relativos desfizeram-se, evidentemente com prejuízos, em alguns casos, irrecuperáveis. De qualquer forma, o corte abrupto da inflação mais uma vez trouxe o conhecido efeito de expansão rápida de consumo, seja de bens básicos, seja de bens duráveis.

Esse ponto merece um detalhamento, por sua importância em relação ao futuro do Plano. O consumo de bens não duráveis apresenta forte incremento em situações como a que se passou a viver a partir do bimestre ago.-set, pela retirada do chamado "imposto inflacionário". As classes de renda mais baixa normalmente não operam com contas bancárias e nem conseguem se proteger dos efeitos da inflação, ou seja, não conseguem indexar suas receitas. Assim, sentem um efeito-renda positivo, que normalmente é canalizado integralmente para o consumo de bens-salário. Já a classe média, que consegue uma proteção parcial de suas receitas no sistema financeiro, não tem um efeito-renda tão intenso, mas move-se ao consumo por outros motivos. Dentre eles, podem ser citados um sentimento maior de estabilidade, ainda que temporária, e uma experiência com planos de estabilização anteriores, que se mostraram como os momentos mais indicados para adquirir bens duráveis.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> O estudo calcula o custo médio da cesta básica no quadrimestre nov./93-fev./94, o mesmo usado para fixar os salários, e conclui que, apesar das reduções que se verificaram a partir de julho, ainda há espaço para voltar ao valor de 87,93 URVs, ou seja, reais. No final de setembro, o valor da cesta andava por volta de R\$ 96,00.

<sup>6</sup> Há um sentimento quase generalizado da classe média de que esses são momentos decisivos para o consumo de automóveis e eletrodomésticos, o que, na realidade, demonstra desconfiança no sucesso do plano. A experiência de planos anteriores, com sucessivos rebaixamentos de poder de compra através de salários ajustados pela média, acabou consagrando a expressão "ou consome-se agora, ou nunca mais".

É importante aduzir a esses efeitos já conhecidos outros que parecem próprios da situação atual. Desta feita, parece claro que o *marketing* do Plano foi mais bem conduzido do que de outras vezes, incluindo elementos novos e até mesmo vinculando-o naturalmente — a coincidência temporal tornava impossível a separação — ao episódio eleitoral. As novidades ficaram por conta da ausência do desgastado mecanismo do congelamento de preços, do anúncio prévio das medidas que seriam tomadas durante o período de vários meses e das repetidas e enganosas manifestações dos ex-Ministros Fernando Henrique e Rícúpero de que o Plano foi discutido com a sociedade.<sup>7</sup>

Outro ponto que, junto aos anteriores, contribuiu para a credibilidade do Plano foi a taxa de câmbio adotada. A idéia de forçar a paridade com o dólar parece ter sido decisiva para o sucesso inicial. A esse propósito, convém trazer à discussão algo que passou despercebido na imprensa, nos dias anteriores à entrada em vigor da nova moeda. O Deputado Economista Delfim Netto havia sugerido que, para ajudar a compreensão do real pela população menos esclarecida, se deveria proceder como nos planos anteriores, simplesmente dividindo os valores em cruzeiros reais — a moeda velha — por 1.000, para se chegar aos valores na moeda nova. A taxa de câmbio seria arbitrada em US\$ 1 igual a R\$ 2,75, já que, no dia 1<sup>o</sup> de julho, US\$ 1 valia o mesmo que CR\$ 2 750, ou seja, uma URV. Assim, os problemas de transformação da moeda com "quebras", isto é, não somente com a retirada automática de três zeros, seriam repassados aos esclarecidos agentes que operam com câmbio, e a população em geral ficaria com a transformação fácil. O problema dessa solução engenhosa — e aí reside a razão de ela não ter sido adotada — é que se perderia a relação US\$ 1 igual a R\$ 1, tão cara ao *marketing* do Plano. O real deixaria de ser considerado moeda forte na comparação com o dólar.

O *marketing* do Plano, vinculado à questão cambial, ficou ainda mais reforçado com a nova forma de atuação do Banco Central. Ao deixar o mercado cambial flutuar, e considerando-se que as taxas de juros internas foram elevadas fortemente e que agentes econômicos de peso significativo tinham dólares estocados, o movimento natural foi o de desova desses estoques e de conseqüente queda do preço do dólar frente ao real. Diante da paridade arbitrada da nova moeda, logo nos primeiros dias de julho o real não só adquiriu o *status* de "moeda forte", como também passou a "valer mais que o dólar".<sup>8</sup>

Um último elemento deve ser trazido à discussão para justificar a aceitação popular do Plano. Trata-se da novidade, principalmente aos olhos da população mais pobre, que representou ter uma moeda metálica com efetivo poder de compra. Foram

<sup>7</sup> Aliás, parece que, nesse ponto, houve uma proposital confusão dos gestores do Plano. O anúncio prévio das medidas, ao contrário do tradicional "Dia D", foi interpretado como "discussão" com a sociedade. O que é imposto à sociedade, mesmo que com aviso prévio, não deixa de ser imposto. O que dizer das mudanças de regras de correção de salários e das alterações de datas de recuperação de perdas passadas? Esses aspectos alteram posições relativas, com prejuízos maiores para algumas categorias, em função da estrutura de distribuição de seus dissídios durante os meses do ano.

<sup>8</sup> Coincidentemente, vivíamos, nesse momento da história, a realização da Copa do Mundo de futebol, e muitos brasileiros, não especialistas em economia, que estavam nos EUA ficaram se perguntando o que aconteceria se eles tivessem a nova moeda brasileira nas mãos e quisessem fazer o câmbio do real por dólares.

insistentes as manifestações dos ex-ministros no sentido de que não se deveriam desprezar as moedinhas nos momentos de fazer troco, porque agora elas tinham valor.<sup>9</sup>

### 3 - Expansão de consumo: os efeitos do *marketing*

Considerando-se esses vários aspectos ligados à aceitação e à credibilidade do Plano, deve-se voltar a analisar a questão da expansão de consumo. A partir das incertezas iniciais, assistiu-se a uma expansão importante do consumo de todos os tipos de bens. Nem mesmo o descolamento dos preços em relação aos salários nos meses anteriores a julho foi suficiente para travar o ânimo dos consumidores. É claro que algumas empresas sentiram esse descolamento e chegaram a se assustar com o que poderia ser um sinal de recessão. O Plano deixava transparecer a idéia de que controlaria preços via contenção do poder de compra da população. Diante disso, houve férias coletivas em setores ligados ao consumo de bens duráveis, como no caso de refrigeradores.

No entanto, passados os primeiros momentos, assistiu-se a uma volta aos padrões de consumo semelhantes aos de outros planos de estabilização. O desconhecimento da população a respeito da diferença entre a taxa de juros real e a nominal levou à ilusão de que os instrumentos de poupança em geral passaram a render pouco e de que o crediário era uma opção adequada — barata. Essas interpretações profundamente equivocadas levaram a um crescimento rápido das vendas a prazo e ao comprometimento da renda futura. Esse movimento chegou mesmo a assustar a equipe econômica, que reagiu apertando o crédito.

A questão que passou a se colocar no bimestre ago.-set. foi a mesma que existe desde o primeiro plano de estabilização, o Plano Cruzado, de 1986: como reagir diante da brusca elevação do consumo? Deve-se lembrar que, nessas situações de rápido aumento de demanda, normalmente muito reprimida em momentos anteriores pela escalada da inflação, ocorre um hiato até mesmo temporal entre o crescimento do consumo e o da oferta.

Deve-se lembrar, ainda mais, que os setores produtores de bens intermediários da indústria brasileira se apresentam em situação estrutural diferente da dos demais setores. Isto é, trabalham com níveis de utilização de capacidade mais elevados, mais próximos do limite técnico, e ainda têm compromissos importantes com exportações, o que significa uma inelasticidade para atender a rápidos aumentos do mercado interno. Se essas dificuldades não forem suficientes, ainda é preciso acrescentar que esses são setores normalmente oligopolizados e com tradição de manipulação de preços. Há, portanto, nesse ponto uma fonte de instabilidade conhecida e de difícil tratamento, que bem pode contribuir para o insucesso do Plano.

<sup>9</sup> Elas passaram a valer tanto que pouco mais de 60 moedas correspondiam ao valor de um salário mínimo, descontado da contribuição previdenciária. Isso, é claro, não foi noticiado pelos membros da equipe econômica.

Justamente tentando cercar esse problema do hiato entre oferta e demanda, os administradores do Plano rapidamente começaram a mexer nas tarifas de comércio exterior, tentando incentivar a entrada de produtos estrangeiros e sustar a saída dos nacionais, principalmente no que se refere aos bens intermediários e a alguns bens de consumo mais procurados.

O problema dessa opção é que as importações nem sempre reagem da maneira esperada e, principalmente, nem sempre respondem com a velocidade necessária para evitar episódios especulativos. Ademais, há uma crítica pertinente ao uso generalizado das tarifas de comércio exterior para conter preços internos, pois esse instrumento típico de política industrial não deve ser manipulado abrupta e ameaçadoramente, sob pena de desestruturar planos de investimentos e de causar crises de confiança do empresariado. Porém, em defesa da equipe econômica, há o argumento de que se vive um momento muito delicado e de que todas as armas devem ser usadas em busca da estabilização de preços. A armadilha do brusco aumento de consumo justificaria atitudes fortes, pelo menos até que o mercado passe a atuar de maneira menos especulativa.

## **4 - Nota sobre os dados da indústria gaúcha**

A já comentada reestruturação da pesquisa de indicadores industriais do IBGE não se fez somente para os dados da indústria brasileira, mas também para os dados das indústrias regionais, aí incluída a indústria gaúcha. Ocorre que as informações regionais ainda não estavam disponíveis quando se elaborou este texto. Por coincidência, a fonte regional de dados conjunturais sobre a indústria gaúcha, o IDERGS, também estava reformulando sua base de dados e apenas dispunha do Índice de Desempenho Industrial (IDI) para o total da indústria gaúcha, não o divulgando por gêneros. Assim, o presente trabalho fica impossibilitado de fazer a análise do desempenho da indústria do Rio Grande do Sul, já que não se conta com informações que avancem além das estudadas no último número desta publicação. Certamente, até a elaboração do texto do próximo número desta revista, já estarão disponíveis as novas séries de dados.