

WALTER DE MATTOS JÚNIOR *

Vivemos mais um destes debates de formato tanto arcaico quanto maniqueísta. Essa discussão tende a se acirrar com a atual crise do México que já nos contaminou e a outros países numa seqüência como a da crise da dívida de setembro de 1982.

De um lado estão os chamados (ou acusados) de neoliberais, que defendem a abertura mais ampla possível das nossas fronteiras. De forma simplificada, o argumento é de que ao consumidor devem ser oferecidos os melhores produtos aos preços mais competitivos do mundo, e que sobreviverão somente as empresas mais eficientes.

Opõem-se a isto aqueles frequentemente identificados com o setor industrial nacional. Este grupo advoga que a nossa abertura foi feita de forma desorganizada, precipitada e sem uma negociação vantajosa com os outros países, levando ao sucateamento da nossa indústria e à transferência dos nossos empregos.

É indiscutível que a abertura às

importações, eliminando restrições e reduzindo tarifas, mudou a face de nossa economia. Por certo estava em curso desde os anos 80 um processo de evolução dos métodos de gestão e de produtividade das empresas, mas o grande salto foi dado após as mudanças introduzidas a partir de 1990. A queda de preço de produtos como televisores e refrigeradores em termos reais, em anos onde a produção se encolheu, é prova disto.

Tivéssemos negociado interna e externamente esta abertura, haveria o potencial de torná-la mais bem-feita, inclusive analisando melhor a questão das nossas vocações produtivas naturais e, portanto, a definição das genuínas vantagens comparativas por setor da economia nacional. Por outro lado cabe a pergunta: dados os enormes interesses contrariados, teríamos efetivamente realizado alguma abertura? Duvido.

A atual crise do México, com uma importante componente originada no desequilíbrio da sua balança comercial (déficit em 12 meses até setembro deste ano de US\$ 17,4 bilhões) deu novos

argumentos ao grupo que pleiteia mais proteção à nossa indústria e, mais recentemente, reclama do câmbio.

Sem discutir aqui as enormes diferenças da qualidade da nossa economia e dos nossos empresários e suas empresas em comparação com o caso mexicano, devemos então ir ao verdadeiro debate que deveria reunir toda a nossa sociedade, a fim de afastar a possibilidade do efeito tequila sobre o Brasil.

Ora, se muito já fizemos para expor o setor industrial à competição externa, nada foi feito pelo governo para fortalecer as nossas empresas para esta guerra. Estamos em desigualdade para questão tributária, no custo que incide sobre a mão-de-obra, na nossa deteriorada estrutura de comunicações, nas estradas esburacadas, nos portos ineficientes, na falta de investimento em educação e pesquisa, e por aí vai a lista.

E na melhoria destes fatores que devemos concentrar todas as nossas forças e pressões. Temos que dar às nossas empresas ao menos a oportunidade de competir em condições de triunfar. Neste cenário, muitas fracas-

sarão e alguns setores da nossa economia poderão até desaparecer, mas certamente isto só acontecerá naqueles segmentos não competitivos ou que não possuam as chamadas genuínas vantagens comparativas.

Vale lembrar, também, que a questão cambial, embora relevante, não tem sido determinante no êxito de uma economia. Outros fatores preponderam e as economias asiáticas, como exemplo, oferecem evidência disto. Tomemos o Japão, que tendo sua moeda, o yen, já valorizado ao longo de pouco mais de 10 anos, quase 300% frente ao dólar, apresentou em 94 um saldo comercial recorde da ordem de US\$ 150 bilhões. Isto se deu porque a cada mudança de patamar no câmbio suas empresas responderam com maior produtividade, qualidade e inovação.

Boa parte do empresariado brasileiro já deu provas de que é capaz de lutar a boa luta, que gera riquezas, melhorando a qualidade de vida da população e promovendo a paz social. É preciso somente dar-lhes as armas iguais.