

SÍNTESE ECONÔMICA

O NACIONALISMO E O MOMENTO BRASILEIRO

Um tema ainda atual: a imprecisão e, mesmo, inconseqüência das tomadas de posição de certas correntes nacionalistas, sobretudo em face do problema do desenvolvimento econômico. Falta a êsse "nacionalismo" uma formulação científica objetiva, que dê coerência às suas teses. O mercado comum latino-americano, a elevação dos índices do custo da vida e a indústria automobilística brasileira são os demais temas focalizados. Quanto à última, verifica-se pelos dados apresentados que a capacidade instalada supera a procura total prevista, evidenciando-se, dessarte, que houve hiperdimensionamento do mercado na previsão das autoridades governamentais.

JÁ tivemos ocasião de afirmar (SÍNTESE, n.º 1, janeiro-março de 1959) que o nacionalismo, no seu sentido mais legítimo de aspiração pelo desenvolvimento econômico do Brasil, constitui um movimento plenamente aceitável. A chegada do ano eleitoral de 1960 tende, segundo demonstram os fatos, a conferir-lhe um papel de grande relevo na campanha presidencial. Não nos parece, portanto, despropositado voltar ao assunto para apontar os riscos contidos na imprecisão que continua a envolver, entre nós, a idéia de nacionalismo e de política nacionalista

de desenvolvimento econômico. Esse estado de coisas se reflete penosamente nas discussões, exaltando os ânimos e impedindo que a polêmica assuma um aspecto verdadeiramente construtivo.

De fato, nos debates sobre o nacionalismo vamos encontrar mais invectivas do que argumentos, mais paixão do que análises científicas. Não existe, a rigor, uma "controvérsia" sobre o nacionalismo. Encontramos, antes, tomadas de posição gratuitas ou fundadas em intuições elementares, pelo menos no que se refere ao ângulo econômico do problema, único,

aliás, que alcança o fenômeno em sua essência.¹ Vamos comprovar tal assertiva.

O aspecto mais evidente em relação ao movimento nacionalista é a imprecisão e mesmo inconsequência de suas tomadas de posição. Vejamos, por exemplo, o caso do empréstimo solicitado pelo governo brasileiro ao Fundo Monetário Internacional para cobrir o déficit previsto para o balanço de pagamentos em 1959. A interrupção das negociações, resultante da recusa brasileira em aceitar as exigências daquele organismo, foi motivo para grandes manifestações "nacionalistas" de apoio ao Governo e repulsa ao Fundo Monetário.

Ora, a faceta mais notória e genérica do nacionalismo brasileiro resulta de sua resistência ao uso do capital estrangeiro para o desenvolvimento do país. Diante disso, como explicar o caloroso apoio a quem, como o governo brasileiro, se esforça para obter financiamentos alienígenas, e os violentos ataques a quem, como o Fundo, coloca empecilhos a tal intento? Não seria mais lógica a atitude inversa?

Sem dúvida certa corrente nacionalista procuraria justificar sua posição dizendo que se opõe aos investimentos estrangeiros, e não aos financiamentos. A nosso ver, contudo, essa resposta apenas transfere a questão, tornando-a ainda mais obscura. Em verdade, se o financiamento, contrariamente aos investimentos, é aceitável,

isto só se explica pelo fato de que, enquanto o segundo pode servir de base para manobras imperialistas, outro tanto não aconteceria com o primeiro. Ora, no caso acima analisado, o que, segundo os nacionalistas, teria desencadeado a onda de protestos foi justamente uma manobra imperialista estribada numa concessão de financiamento. Assim sendo, permanece a pergunta: qual a posição racional a ser adotada diante de um Governo que se empenha por um financiamento junto a uma entidade, da qual o mínimo que se pode dizer é que não anda correndo atrás de ninguém para conceder seus empréstimos?

A posição nacionalista diante do Fundo Monetário Internacional apenas poderia encontrar boas razões num instrumental doutrinário devidamente racionalizado. Aliás, diga-se de passagem que, neste caso específico, a repulsa ao Fundo Monetário Internacional correspondeu, em nossa opinião, aos interesses do desenvolvimento econômico do Brasil. Em verdade, as regras do bom comportamento econômico, normalmente adotadas pelo Fundo como condição para seus empréstimos, inspiram-se em teorizações válidas para países de capitalismo avançado, mas nocivas para o dinamismo de economias subdesenvolvidas, como a brasileira. O que nos interessa, contudo, não é indagar se os nacionalistas tinham ou não razão no caso acima. Pretendemos apenas demonstrar que sua posição não se apóia, até o momento, num aparelho de análise fundado em sólidas bases científicas.

¹ Nota-se que fora do campo estrito da ciência econômica o nacionalismo tem merecido, em alguns casos, tratamento mais profundo.

Se a posição diante do F.M.I. carece de fundamentos bastante explícitos, oferece maior gravidade o fato de que os *nacionalistas* permaneceram silenciosos em ocasiões que a lógica de sua doutrina exigia clara tomada de posição.

Nesse sentido o Programa de Estabilização Monetária a ser implementado no período de setembro de 1958 a dezembro de 1959 apresenta-se como um exemplo muito elucidativo. Realmente, constitui ele um caso típico de aplicação em país subdesenvolvido de política econômica válida somente em economias avançadas. O resultado previsível seria a redução ou quebra do dinamismo econômico do Brasil. Essa consequência, ao se chocar com o princípio da "independência econômica" do país, defendido pelos nacionalistas, deveria provocar viva reação de sua parte. Nada houve, entretanto, nesse sentido.

Mais importante, contudo, é o fato de que o Programa de Estabilização Monetária teve, sem dúvida possível, como uma das causas de sua adoção, o interesse das autoridades monetárias em

preparar o pedido, acima mencionado, de empréstimo ao F.M.I. O Brasil se colocaria melhor aos olhos daquela instituição caso respeitasse o código de comportamento por ela aceito. Sucede, portanto, que os nacionalistas só tomaram conhecimento do problema em função do escandaloso rompimento das negociações. Da batalha anterior, que envolvia não apenas o Programa de Estabilização, mas ainda outros aspectos da política de comércio internacional, não só não participaram, como ignoraram sua própria existência.

Isso confirma nossa tese de que o *nacionalismo* brasileiro, pelo menos no que se refere à ciência econômica, ainda não dispõe de uma formulação científica e coerente. Faz-se, portanto, indispensável que seus aderentes preencham quanto antes esta lacuna, o que não só lhes permitirá uma atuação mais eficiente, como também colocará em termos mais elevados o debate sobre o assunto, debate esse que deve desempenhar importante papel na próxima campanha presidencial.

MERCADO COMUM LATINO-AMERICANO

REVESTE-SE de aspectos especiais o projeto da criação de um mercado comum ou zona livre de comércio latino-americano. De modo geral, pode-se afirmar que os obstáculos à efetivação de tal projeto serão bem maiores do que os enfrentados pelo mercado comum europeu. Em resumo, os principais obstáculos são os seguintes:

1. *Diferentes níveis de desenvolvimento* — No caso europeu, o grau de desenvolvimento econômico dos diversos países é bastante aproximado, o que não acontece na América Latina, onde as disparidades são grandes, principalmente se considerarmos a Zona Sul do Continente. Temos, de um lado, países como o Brasil, a Ar-

gentina e o Chile, que já alcançaram certo desenvolvimento industrial; do outro, países como a Bolívia e o Paraguai, onde predominam as atividades extrativas. Ora, considerando-se a industrialização como elemento dinamizador do desenvolvimento, torna-se evidente que uma unificação econômica desses países poderá resultar na impossibilidade de industrialização dos mais atrasados, a menos que sejam criados dispositivos especiais a serem estudados cuidadosamente.

2. *O problema dos desinvestimentos* — Como a criação de um mercado comum implica a eliminação dos produtores menos eficientes, observa-se, desde logo, que, dado o baixo nível de desenvolvimento da América Latina como um todo, este problema dos desinvestimentos assume uma gravidade muito maior do que no caso do mercado comum europeu, onde uma estrutura econômica mais forte pode suportar melhor esses choques.

3. *A baixa eficiência do sistema de transportes* — Esse é um ponto de grande importância para o sucesso de um mercado comum, pois quanto pior o sistema de transportes de uma região, tanto mais difícil a sua integração econômica. Na prática, essa escassez de transportes equivale a barreiras alfandegárias que causam obstáculos ao fluxo de bens no espaço econômico. É sabido como os países da América Latina são precariamente ligados entre si, por transportes internos. Quase que só há ligações marítimas e aéreas. Já na Europa, uma vez reduzidas e

abolidas as tarifas alfandegárias, o espaço econômico é praticamente um só.

4. *Diferença de legislação sobre capitais estrangeiros* — Esse ponto, obviamente, é um dos mais importantes, pois as diferenças de legislação iriam causar desvios de capitais, os quais tenderiam a se localizar naqueles países que não tivessem problemas de balanço de pagamentos, ou seja, onde o processo de desenvolvimento fosse mais fraco, o que constituiria, sem dúvida, do ponto-de-vista do desenvolvimento da área como um todo, uma distribuição ineficiente de recursos. Haveria um duplo impacto sobre os países em estágio mais avançado de desenvolvimento: a) perda do fluxo de poupanças, que poderia contribuir para o seu desenvolvimento; b) concorrência por parte dos outros membros do mercado comum, causada por capitais alienígenas.

Vejamos, agora, quais as vantagens que poderão advir da criação do mercado comum latino-americano. Apontaremos as vantagens principais, que são:

1. *Intensificaria o processo de substituição de importações* — Segundo a Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), da ONU, a principal justificativa para a criação de um mercado comum é a possibilidade de se intensificar o processo de substituição das importações. Tal coisa seria conseguida, principalmente, através do aumento das dimensões do mercado interno.

Realmente, se excluirmos o Brasil, os demais países da América Latina se verão diante de um di-

lema: capacidade de importar estagnada ou decrescente, de um lado, o pequeno mercado interno, do outro, o que não permite uma substituição dos produtos importados, principalmente bens de capital, pela produção interna dos mesmos.

2. *Evitaria duplicação de esforços* — Como é óbvio, uma região subdesenvolvida, como a América Latina, só teria a perder se cada um dos países que a compõem embarcasse em um sistema de industrialização integrada. Num caso como esse, a divisão do trabalho só poderia trazer vantagens reais, pois as economias de escala e as resultantes de melhor localização a isso levariam.

3. *Aumentaria o poder de barganha* — Não há dúvida que a adoção de uma política comercial unificada dá um poder de barganha maior nas negociações internacionais, o que por si mesmo já é importante. Contudo, pode tornar-se vital diante da formação de novos blocos econômicos, como, por exemplo, a Comunidade Europeia, a qual deu uma situação privilegiada às áreas coloniais (hoje em dia, no tocante à França, Comunidade Francesa).

Passando ao exame das tentativas de concretização do Mercado Comum Latino-Americano, vamos encontrar, desde logo, duas tendências: uma favorável a um Acôrdio que abranja, de uma só vez, a totalidade da área, e outra que opta pela integração por grupos de países, escolhidos estes pela sua proximidade geográfica, maior volume de comércio, etc. Pôsto que as vantagens, acima expostas, cres-

çam em relação direta com o tamanho da área abrangida, as dificuldades se multiplicam com intensidade ainda maior ao crescer o número de países-membros. Assim sendo, predomina atualmente a segunda corrente, que defende a formação no Continente de mercados comuns limitados. Situa-se dentro dessa fórmula o "Projeto de Tratado de Zona Livre de Comércio" aprovado em setembro de 1959, em Montevideu, pelas delegações do Uruguai, Argentina, Brasil, Chile, Bolívia, Paraguai e Peru. Nêle se prevê a supressão gradativa (dentro de um prazo máximo de 12 anos) das barreiras ao comércio de produtos que representam pelo menos 75 % do valor total do intercâmbio recíproco. A liberalização será feita através de reduções de gravames, negociadas em reuniões anuais, segundo regras predeterminadas.

Esse "Projeto de Tratado" deveria, em princípio, representar importante passo no sentido da integração econômica da área. Uma leitura cuidadosa mostra, porém, que seu âmbito é singularmente limitado. De fato, segundo demonstrou a CEPAL em diversos trabalhos, a principal vantagem a ser auferida de zonas livres, ou mercados comuns, continentais seria a intensificação do comércio de produtos industriais (item 2 das vantagens supramencionadas). Ora, o "Projeto", tal como se acha concebido, tenderá exclusivamente a favorecer o comércio que exista, basicamente de produtos primários, sem contribuir em nada para a complementação industrial dentro da área.

ABASTECIMENTO E PREÇOS

A ELEVAÇÃO dos preços, no curso do ano de 1959, acentuou-se de maneira extraordinária, particularmente no tocante à alimentação. O abastecimento, no caso de alguns produtos como o feijão e a carne, entrou em colapso, como reflexo do completo abandono a que foi relegado o exame objetivo de assunto de tão grande relevância.

Situado dentro de uma conjuntura desfavorável, em que as pressões inflacionárias anulam quaisquer efeitos que porventura resultem da adoção de providências em geral superficiais, o problema do abastecimento não mereceu, da parte do Governo, um enquadramento objetivo, de modo a se evitarem as repercussões desfavoráveis que sobre ele se fazem sentir, em consequência de medidas adotadas em outros setores de atividade.

A evolução dos índices relativos ao custo da vida e ao da alimentação apresentou um crescimento violento do período de janeiro a setembro de 1959, comparado com idêntico período de 1958. É o que se observa a seguir:

	1958	1959
Custo de vida	9 %	33 %
Custo da alimentação	2,5 %	40 %

A expansão dos meios de pagamento criado pelo sistema bancário, no período de janeiro-julho de 1959, foi de 69,2 bilhões de cruzeiros, ou seja, 19,6% — a maior taxa de expansão assinalada nos últimos sete anos para períodos idênticos. Tal fato constitui um parâmetro significativo da influên-

cia da oferta monetária sobre a elevação geral dos preços.

Além disso, o impacto causado pelos reajustamentos de salário mínimo, que, em janeiro de 1959, foi elevado de Cr\$ 3.600,00 para Cr\$ 6.000,00 (Distrito Federal), contribuiu de maneira ponderável para que a procura, sobretudo no que concerne a alimentos, agravasse ainda mais os reflexos altistas. Em função desse reajustamento, as classes de baixo nível de renda passaram a competir na procura de alimentos, estimulando a elevação progressiva dos preços.

Por outro lado, sabe-se que a oferta de produtos agrícolas de subsistência não tem sofrido acréscimo compatível com o incremento demográfico e com o da renda, o que tende a tornar permanente essa tendência altista dos preços dos alimentos.

Sem a adoção de medidas que visem a estimular o crescimento da produção agrícola de gêneros de subsistência não se poderá esperar, a curto prazo, o decréscimo do ritmo de aumento de preços já assinalado. O que se observa, na prática, é que as medidas tomadas pelo Governo, no sentido de estabilizar os preços, como o chamado "congelamento", atuam exatamente de maneira inversa, através do desestímulo que causam à produção dos gêneros submetidos ao regime de fixação de preços, que são os de maior procura; isto, sem considerar a constante elevação dos custos que oneram as atividades agropecuárias, resultantes, principalmente, das distorções institucionais que afetam sobremodo este

setor, como a existência de intermediários, especuladores, etc., aliados à precariedade dos meios de transporte e armazenagem.

A persistência em não reconhecer a necessidade de enquadrar o

problema do abastecimento como um reflexo dos desacertos da política econômico-financeira do Governo, conduzirá ao acúmulo de erros, cuja solução a longo prazo se tornará ainda mais difícil.

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA BRASILEIRA

UM dos fatores mais importantes na formação do complexo industrial brasileiro é, sem dúvida alguma, a implantação da indústria automobilística no país. Cotejando-se os seus efeitos diretos e indiretos, bem como as mutações estruturais e conjunturais que dela decorrem, pode-se aquilatar o que essa indústria representa no processo do desenvolvimento econômico nacional.

Entretanto, como ocorre frequentemente em política econômica, os meios não são compatíveis com o acerto dos fins. Tal conceituação poderia ser estendida ao plano setorial, isto é, à indústria de veículos automotores.

Assim sendo, visamos na presente nota a demonstrar de maneira sucinta a questão, hoje tão debatida, do mercado automobilístico brasileiro, ressaltando os seus aspectos quantitativos e qualitativos.

Mercado brasileiro de automóveis — A quantificação encontra obstáculos na carência de dados estatísticos, bem como na sua inexatidão. Tendo em vista esse fato, estabeleceremos apenas os limites do mercado, delineando, outrossim, as principais variáveis qualitativas que influenciam a demanda.

Os principais itens a considerar são: a) Renda Nacional Real. b) Distribuição pessoal da renda.

c) Os preços dos veículos. d) As condições de financiamento.

No primeiro item, não existem maiores dificuldades a apreciar, parecendo, contudo, bastante lógico que, quanto maior o nível de remunerações dos fatores de produção existentes numa comunidade, tanto maior será a possibilidade de colocação de bens no mercado. No caso particular dos automóveis, tal fato é evidenciado, já que a demanda reage mais que proporcionalmente quando aumenta a renda nacional, acusando, portanto, uma alta elasticidade-renda (1,7). Além disso, o maior grau de concentração ou de dispersão da renda repercutirá sobre o mercado. Assim, nas áreas subdesenvilvidas a concentração é relativamente maior, limitando conseqüentemente o mercado. Nas áreas desenvolvidas a renda é relativamente mais disseminada, favorecendo, portanto, a procura.

Por outro lado, todos desejam possuir um automóvel. Mas, tal aspiração não se concretiza, já que, mesmo quando existe renda disponível, o preço por demais alto ou as condições das vendas-a-prazo não são capazes de incentivar a procura. E' interessante observar que o financiamento importa numa antecipação de procura, isto é, as pessoas adquirem os veículos antes de terem alcançado uma dis-

ponibilidade financeira que normalmente seria necessária, caso não houvesse financiamento para a compra.

Para se fixarem os limites quantitativos do mercado, temos que estabelecer três premissas: 1. Preços de concorrência internacional, isto é, verificar se os veículos são exportáveis. 2. Facilidades para

financiamento (até 24 meses). 3. Taxa de sucateamento de 2% (estimativa baseada em anos anteriores). 4. Procura represada, isto é, a procura insatisfeita, decorrente da ausência de importações (período de 1953 a 1957), num total de 80 mil veículos.

Teríamos, então, como limite superior de procura:

PROCURA DE AUTOMÓVEIS

ANO	<i>Procura de expansão</i>	<i>Procura de reposição</i>	TOTAL
1959	42.000	9.500	51.500
1960	44.000	11.700	55.700
1961	48.000	12.100	60.100
1962	52.000	12.900	64.900
1963	56.000	13.900	70.100
Média anual.	48.000	12.000	60.000
TOTAL	242.000	60.100	302.100

QUADRO I

Diante do exposto, teríamos uma média de 60 000 veículos procurados, o que significa que as fábricas terão que diminuir a sua oferta programada, isto é, terão que operar abaixo da capacidade instalada (ver quadro V).

Mercado brasileiro de caminhões
— A complexidade de um estudo

de mercado desta ordem apresenta-se sob três formas: 1. A procura de caminhões ser uma procura derivada; os caminhões são comprados em função da procura de transportes rodoviários. 2. Os caminhões serem bem duráveis. 3. Os transportes ferroviários e marítimos concorrerem em parte com o transporte rodoviário.

TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO DO TRÁFEGO

<i>Discriminação</i>	1939/1945	1945/1955	1955/1957
Ferrovias.....	1,3 %	3,8 %	3,1 %
Rodovias.....	3,5 %	14,7 %	3,9 %
Cabotagem....	2,3 %	5,3 %	11,9 %

QUADRO II

O último fator está intimamente ligado ao primeiro, crescendo em significação no caso brasileiro, já que, em função da deficiência dos outros meios de transporte, o caminhão percorre longos trajetos com elevado fator de utilização. Quando ocorre, porém, melhoria no setor ferroviário ou marítimo, imediatamente há substituição dos meios de transporte, implicando redução da procura de caminhões.

Quanto aos fatores que influenciam a procura, temos: a) Crescimento da Renda Nacional. b) Coeficiente da elasticidade-renda. c) Grau de substituíbilidade do transporte rodoviário por outros meios. d) Financiamento das vendas.

Quanto ao primeiro item, temos que, pela experiência dos outros países, a procura cresce aproximadamente no mesmo ritmo que a Renda Nacional, dependendo, evidentemente, da elasticidade-renda (no Brasil, ela é de 1,3 para caminhões).

Os efeitos do financiamento podem ser desdobrados em três partes: 1. Tende a acelerar a reposição dos veículos usados. 2. Expande a curto prazo as vendas. 3. A longo prazo, isto é mais difícil, pois que a demanda ficará vinculada à procura de outros meios de transporte, vale dizer, ninguém comprará caminhões se não tiver o que transportar.

Os caminhões, sendo bens de consumo durável, estão sujeitos a uma reposição, segundo a sua taxa de depreciação. Esta varia de país para país, tendo-se em vista, principalmente, as modificações da oferta e o limite da vida econômica dos veículos.

Apesar da precariedade das estatísticas, estima-se em 20.000 o número dos veículos que devem ser repostos anualmente. Assim sendo, poderemos quantificar os veículos que serão aproximadamente procurados.

PROCURA DE CAMINHÕES

ANO	Procura de expansão	Procura de reposição	TOTAL
1959	31.000	20.000	51.000
1960	34.000	20.000	54.000
1961	36.000	20.000	56.000
1962	39.000	20.000	59.000
1963	42.000	20.000	62.000
TOTAL	182.000	100.000	282.000
Média anual	36.400	20.000	56.400

QUADRO III

Pelo exposto, infere-se que também neste caso haverá distorsão, dando margem ao aparecimento de "capacidade ociosa" (ver quadro V).

Englobando-se os dados apresentados e acrescentando-lhes a procura prevista para jipes, teremos o seguinte total geral:

PROCURA DE VEÍCULOS

ANO	Procura de expansão	Procura de reposição	TOTAL
1959	73.000	29.500	119.500
1960	78.000	31.700	126.700
1961	84.000	32.100	132.100
1962	91.000	32.900	139.900
1963	98.000	33.900	148.900
TOTAL	424.000	160.100	667.100
Média anual	84.800	32.020	133.420

QUADRO IV

**CAPACIDADE ANUAL
INSTALADA¹**
(Oferta potencial de veículos)

Nome da fábrica	Número de veículos
F. N. M.	3.600
Ford	30.000
General Motors	35.000
Internacional	6.000
Romi	3.600
Mercedes Benz	30.600
Toyota	2.400
Vemag	16.250
Volkswagen	50.000
Willys	50.000
TOTAL	227.450

QUADRO V

Confrontando-se a capacidade instalada (quadro V) com a procura total prevista (quadro IV), nota-se a discrepância existente. E' preciso assinalar, mais uma vez, que a quantificação da procura obedeceu a um critério em que se procurou alcançar o "limite máximo", isto é, as premissas tomadas foram bastante otimistas, o que demonstra claramente que houve hiperdimensionamento do mercado na programação elaborada pelas autoridades governamentais.

¹ Para o cômputo da capacidade instalada, considerou-se uma jornada diária de trabalho de oito horas.