

FÓRUM NACIONAL

BRASIL

500 anos

Futuro, presente, passado

João Paulo dos Reis Velloso

Coordenador

Fernando Henrique Cardoso, Pedro S. Malan,
Antonio Barros de Castro, Renato Baumann,
Raul Velloso, Paulo Cunha, Roberto Teixeira da Costa,
Cláudio R. Frischtak, Ronaldo Mota Sardenberg,
Francisco Gros, Benedicto Fonseca Moreira,
Paulo Fernando Fleury, Martus Tavares, Fernando Bezerra,
José Paulo Silveira, Clélio Diniz Campolina,
Roberto Cavalcanti de Albuquerque,
Gustavo Maia Gomes, Marcos Formiga,
Maria Cristina A. Bruschini, Maria Silvia Bastos Marques,
Heloisa Buarque de Hollanda, Leslie Bethell,
Boris Fausto, Wanderley Guilherme dos Santos,
Luiz Carlos Bresser Pereira, Helio Jaguaribe

JOSÉ OLYMPIO
EDITORA

O crescimento: reavendo o passado e pensando o futuro

*Antonio Barros de Castro**

* Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ. Ex-presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, BNDES.

INTRODUÇÃO

APÓS VINTE ANOS de estagnação da renda *per capita*, o possível retorno do crescimento vem contribuindo para aquecer o debate acerca da herança histórica e das possibilidades futuras da economia brasileira. A discussão, porém, imediatamente tropeça num problema da própria ciência econômica.

De fato, a preocupação central da economia cristalizou-se em torno da representação formalizada de como os mercados, funcionando livres e desimpedidos, geram preços de equilíbrio. Nesta perspectiva, o crescimento da economia surge como consequência das decisões dos indivíduos de expandir os seus negócios a partir das oportunidades reveladas pelos mercados. Já o crescimento rápido de certos países e a estagnação de outros são usualmente vistos como situações excepcionais que não merecem a atenção da teoria econômica — e, aliás, devem desaparecer como resultado da ação saneadora e normalizadora da competição.

Não obstante o olímpico distanciamento da corrente central da economia,¹ episódios de crescimento rápido foram sendo registrados ao longo do tempo — e se multiplicaram na segunda metade do século XX. Num esforço, podemos classificá-los em três tipos:

¹ Os modelos de crescimento chegaram a ser uma obsessão no MIT dos anos 60. Mas além de ter baixíssima capacidade de explicar o crescimento empiricamente observado (deixando resíduos da ordem de 65% a 75%), tais modelos absolutamente não se prestavam ao estudo das experiências comparadas (questão à qual Robert Solow chegou a referir-se como tarefa para 'sociólogos desocupados'). Os próprios modelos contemporâneos de crescimento endógeno, ainda quando enriquecidos por idéias procedentes das teorias do desenvolvimento, continuam a ignorar temas essenciais à distinção entre crescimento rápido e frustração do crescimento. (NESON, Richard, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, n. 4, jul. 1998).

a) Economias com recursos naturais abundantes, subitamente tornados disponíveis para a exploração econômica. Neste tipo de experiência é sobretudo necessário que os mercados estejam desimpedidos, para que recursos possam ser deslocados massivamente em direção às novas oportunidades — e o crescimento rápido se materialize. Trata-se, em suma, de um caso de (acentuadas) vantagens comparativas, subitamente reveladas e exploradas. Uma das mais notáveis ilustrações é o crescimento da Argentina de 1870-1914. E este é, a rigor, o único caso que encontra acolhida na teoria econômica convencional — sendo útil frisar que nele o crescimento rápido surge como resposta a algo constitutivo ou intrínseco às economias: sua dotação de fatores. Já nos outros dois tipos a seguir apontados, as condições que levam ao crescimento rápido devem ser de alguma maneira construídas, para que ele venha a ocorrer.

b) Economias em que a montagem de uma estrutura econômica moderna surge como projeto levado a efeito através de políticas de Estado. Trata-se, em última análise, do transplante massivo de soluções alcançadas em países mais avançados (*catch up*). A Alemanha de Bismark; o Japão Meiji; o Brasil (até 1980); a Coreia, bem como a Itália e a França da pós-Segunda Guerra Mundial seriam casos exemplares. Neste tipo de experiência, a análise pouco avança se não se tiver em conta as instituições, as políticas — e os atores, em sua singularidade. Em tais condições, não é de surpreender o desconforto por parte dos mais zelosos praticantes da ciência econômica diante dessas experiências. Como observou Paul Baran, ainda nos anos 1950, o Japão costumava ser visto nos meios econômicos como o análogo de um besouro, que de acordo com as leis da aerodinâmica não deveria voar, mas voa. Sintomaticamente, este tipo de experiência passou aliás a ser referido como ‘milagre’.²

c) Economias em que um conjunto de empresas desenvolve soluções organizacionais superiores e com isto adquirem um forte impulso expansivo, direta e indiretamente transmitido à economia como um todo. Assim, os EUA do final do século XIX suplantam a Inglaterra, como mostra Alfred Chandler,³ pela superioridade das corporações que lideravam a sua indústria. Um outro importante exemplo é fornecido pelo Japão a partir de meados da década de 70. O relevante neste último caso é o surgimento de um novo tipo de empresas que, entre outras mudanças inovadoras, “mantêm relações de longo

² O Japão apresenta-se como particularmente desconcertante porque, rigorosamente ao contrário do que seria de se esperar, não se verificaram ali a superação do tradicionalismo e nem tampouco o florescimento do individualismo e a acentuação da mobilidade social. Por isto mesmo, talvez, não ocorreu naquele país a drástica (e por vezes fatal) redução da coesão social que inviabilizou outras experiências (como, por exemplo, a do Irã).

³ CHANDLER, Alfred, *Scale and Scope — The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Ma, Harvard University Press, 1977.

prazo com seus fornecedores, compartilham informações técnicas e sobre custos com eles e os envolvem tanto no desenvolvimento de produtos quanto na produção”.⁴ Este novo tipo de empresa revelou-se capaz de inovar incessantemente, ofertando produtos de qualidade a preços altamente competitivos.

Apontados sucintamente os caminhos do crescimento rápido, acrescento algumas observações para, a seguir, enquadrar a industrialização brasileira na tipologia que acaba se ser apresentada.

O desconforto da teoria econômica quanto às experiências de *catch up* provém, sobretudo, da natureza primordialmente política do seu impulso básico. Já no caso do crescimento rápido a partir de mutações organizacionais (levadas a efeito pelas empresas), o embaraço tem por origem a pretensão universalista e atemporal da ciência econômica. Mais concretamente há nela uma relutância aparentemente insuperável em admitir que o ator empresa — ou qualquer outro ator — mude ao longo do tempo.⁵

Nenhum dos caminhos apontados para o crescimento rápido deve ser considerado como algo que pode ser sustentado indefinidamente. Pelo contrário, é cabível pensar que a cada tipo (de crescimento rápido) tende a corresponder uma forma de esgotamento. Nada impede, contudo, que uma mesma nação transite com êxito de um para outro tipo de crescimento. Assim, por exemplo, é possível sustentar que os EUA transitaram do crescimento rápido incrementado por abundantes e atraentes recursos naturais, para aquele liderado pela qualidade superior de suas empresas líderes. O Japão, por sua vez, passou do *catch up* para o terceiro tipo de crescimento.⁶ Já a Argentina e o Brasil, excepcionais, respectivamente, no que concerne ao crescimento à base de recursos naturais e ao *catch up* (tema a seguir explorado), patentemente não souberam reinventar o crescimento rápido.⁷

⁴ GHEMAWAT, Pankaj, *Strategy and the Business Landscape*, New York, Addison Wesley Longman, 1999, p. 96.

⁵ Obviamente, não se está aqui sugerindo que a microeconomia, enquanto tal, não se renove. O que está sendo afirmado é que qualquer característica, ao ser percebida, tende a ser concebida como um avanço teórico (e definitivo). Vale dizer, aplicável tanto ao presente quanto ao passado e ao futuro. Assim, por exemplo, o fenômeno do *moral hazard*, uma vez incorporado, passa a ser entendido como presente em todos os tempos e experiências.

⁶ Observe-se que alguns dos novos métodos de relacionamento empresa-empresa e empresa-trabalhador desenvolvidos no Japão rapidamente se difundiram nos Estados Unidos — o que combinado com a liderança na revolução tecnológica centrada na informação contribuiu decididamente para o vigor apresentado pelo crescimento contemporâneo norte-americano.

⁷ A experiência de Taiwan representa, talvez, mais do que qualquer outro caso, um exemplo de utilização dos três tipos de crescimento rápido. O uso intensivo da mão-de-obra barata para a exportação de manufaturas tradicionais sustentou a primeira fase; o *catch up* foi praticado intensamente de 1960 até o final dos anos 80; e daí por diante numerosas empresas progressivamente se destacaram pela capacidade de renovar-se incessantemente.

O BRASIL E O *CATCH UP* DE 1930-80

O período de cinquenta anos daqui para diante focalizado, é usualmente referido como de vigência do Modelo de Substituição de Importações. Esta denominação coloca num mesmo conjunto a experiência brasileira e das demais economias latino-americanas, especialmente as de médio e grande porte. Além disso, consensualmente se admite que este tipo de experiência apresenta uma primeira fase em que o crescimento é vigoroso (e ‘fácil’), mas posteriormente se exaure.

Durante a vigência do referido modelo observou-se, na América Latina, uma escalada das críticas que apontam as suas limitações e prevêm o seu ‘esgotamento’.⁸ E quanto à herança por ele deixada, numerosos autores apontaram, além do esgotamento (e da necessidade de criação de novas bases para o crescimento) uma estrutura industrial ineficiente e a acentuação da desigualdade distributiva. A lista dos pecados imputados à industrialização por substituição de importações foi, aliás, crescendo com o tempo — com o que o legado desta etapa histórica passou a ser visto como algo a ser inteiramente negado e superado.

Procurou, no que segue, deixar patenteado que, no caso brasileiro, este diagnóstico pode ser frontalmente questionado.

a) A Tabela 1 mostra que o período correspondente à substituição de importações teve significado radicalmente diverso na Argentina e no Brasil. Enquanto na Argentina a renda *per capita* reduziu-se de dois terços (66%) da norte-americana para um pouco menos que a metade (45%), no caso do Brasil a abissal distância entre a renda *per capita* do país e a norte-americana foi substancialmente reduzida no mesmo período. Em outras palavras, na Argentina observou-se um severo recuo relativo (da renda *per capita*), enquanto no caso brasileiro houve um autêntico salto (sempre em termos relativos). O contraste é tão grande entre o ocorrido numa e noutra economia, que haveria que suspeitar de qualquer generalização acerca do significado para o Brasil e a Argentina do tal modelo de substituição de importações. A rigor, o que o quadro a seguir concretamente sugere é que, enquanto o ‘modelo primário exportador’ foi um enorme êxito na Argentina — e um patente fracasso no Brasil — o contrário pode ser dito a propósito da industrialização.

⁸ HIRSCHMAN, Albert, “The rise and decline of development economics”, em *Essays in Trespassing*.

TABELA 1
RENDA PER CAPITA RELATIVA À DOS EUA
(EUA = 100 — Dólares de 1990)

Ano	EUA	Brasil	Argentina
1930	100	17	66
1980	100	29	45
1998	100	22	36

FONTE: Dados calculados por Geary Khamis, citado em CUNHA, P.G (1999) “Crise socio-econômica brasileira. Cenário internacional de desenvolvimento nacional”. São Paulo, mimeo, 1999.

b) O mero crescimento econômico não é visto hoje como prova do êxito de uma experiência. Considera-se indispensável tomar a questão por outros ângulos e, muito particularmente, avaliar o grau ou intensidade em que o crescimento se traduz em melhoria do bem-estar social da população. No que segue apresento algumas evidências relativas à crítica questão da incidência da pobreza. Entende-se aqui como pobreza uma situação em que a renda familiar per capita é insuficiente para o atendimento das necessidades básicas.⁹

Entre 1970 e 1980, quando a industrialização atingiu sua fase mais intensa — e mais agressiva se mostrou a política para ela voltada — a incidência da pobreza reduziu-se dramaticamente no Brasil. Como a Tabela 2 mostra, o indicador de pobreza sofreu uma redução de extraordinários 33 pontos em apenas dez anos.

⁹ ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcanti & Rocha, Sonia, “Sobre estratégias de redução da pobreza”, in *Pobreza, cidadania e segurança*, org. VELLOSO, João Paulo & ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcanti, Rio de Janeiro, José Olympio, 2000.

TABELA 2
BRASIL: INCIDÊNCIA PERCENTUAL DA POBREZA, 1970-97
(Anos selecionados)

1970	1980	1983	1985	1986	1987	1990	1993	1995	1997
68,3	35,3	41,2	35,0	23,7	28,3	30,2	30,4	20,6	20,9

FONTE: IBGE. Censos de 1970 e 1980 e PNDS. Tabulações especiais, segundo Cavalcanti e Rocha, op. cit.

Cabe destacar que na chamada ‘década das reformas’ (anos 90), o percentual de incidência da pobreza voltou a sofrer considerável redução. Trata-se, no entanto, de uma queda de apenas 9 pontos. Mais importante do que isto, a redução verificada nos anos 1970 não parece ser o resultado de qualquer episódio singular — tendo possivelmente se distribuído ao longo do tempo. Já a redução (três vezes menor) verificada na década das reformas ocorreu estritamente na passagem da alta inflação (1993) para a relativa estabilidade (1995). Fica assim sugerido que o avanço ocorrido nos anos 1970 é inerente ao processo histórico então em curso.¹⁰ Na experiência dos anos 1990, contudo, a melhoria fortemente se relaciona com uma única transformação: a estabilização. Confirma esta suspeita o fato de que uma queda da mesma ordem de grandeza verificou-se por ocasião do episódio do Plano Cruzado (1986) — e em grande medida desapareceu após o seu fracasso.

A idade de ouro da industrialização foi pois, também, uma fase de vigorosa melhoria das condições de vida da parte mais pobre da população. Isto não significa, porém, que a distância entre ricos e pobres tenha sido reduzida no período. Significa, sim, que a proporção de pobres na população estava sendo rapidamente reduzida — ao contrário de crença fortemente arraigada.

c) Como terceira e última ponderação convém advertir para o fato de que a produtividade do trabalho cresceu a um ritmo extremamente elevado

¹⁰ A rigor, e como claramente sugerido por Pastore e Valle Silva, a retração da pobreza verificada na fase áurea da industrialização está intimamente associada com a urbanização — e mais concretamente com a passagem em massa, no curso de uma geração, da posição de trabalhador manual rural para a de trabalhador manual urbano (não-qualificado). PASTORE, José & VALLE SILVA, Nelson (2000), Makron Books do Brasil.

(da ordem de 6% ao ano) durante a fase áurea da industrialização. A este propósito cabe mais uma vez um confronto com o presente. É bem verdade que nos anos 90 a produtividade do trabalho no Brasil se elevou rapidamente — a um ritmo situado no intervalo entre 5% ao ano (segundo as Contas Nacionais) e 8% ao ano (segundo o índice de produção física do IBGE — PIM).¹¹ Há, no entanto, um profundo contraste. Na fase em que culmina a industrialização, o emprego crescia a aproximadamente 4,5% ao ano, enquanto nos anos 90, a indústria desempregou massivamente. Não é preciso frisar que o aumento rápido tanto da produtividade quanto do emprego (que só é possível com uma elevação extremamente veloz da produção) consiste numa espécie de ideal, já que permite combinar aumento de salários com elevação da competitividade e multiplicação dos postos de trabalho.

* * *

Ao arrepio dessas evidências, a tendência geral, inicialmente por parte das correntes de esquerda e posteriormente sob a hegemonia neoliberal, foi ver a industrialização brasileira como uma mera reedição do fracassado modelo de substituição de importações. Minha visão é frontalmente contrária. A substituição de importações tem a ver com uma face apenas da industrialização — e só vai além da etapa a que a Cepal tradicionalmente se refere como ‘fácil’, quando alavancada por instituições e políticas públicas de grande gravitação.¹² No Brasil este processo completou-se, com sucesso, por volta de 1980.¹³

Enquanto o lado real da economia emergia renovado, a fragilidade macroeconômica do país mostrar-se-ia, no entanto, dramaticamente acentuada. Diversas tentativas de estabilização levariam daí em diante a economia a uma estonteante sucessão de choques, que só terminariam com o êxito alcançado pelo Plano Real.

¹¹ BONELLI, R. & FONSECA, R. “Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para a economia brasileira”. Ipea/CNI 1998 (mimeo). Uma discussão abrangente das idéias e evidências concernentes ao fenômeno da elevação da produtividade pode ser encontrada em CARVALHO, Paulo Gonzaga Mibielli, *As causas do aumento da produtividade da indústria brasileira*. Tese de doutorado. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2000 [mimeo].

¹² Uma tentativa de reinterpretação da industrialização brasileira como um caso exitoso foi feita em CASTRO, Antonio Barros, “Renegade Development: Rise and Demise of State-Led Industrialization in Brazil”. In *Democracy, Markets and Structural Reform in Latin America*, org. Smith, et all. North-South Center, 1994. Peter Evans, em “Embedded Autonomy. States & Industrial Autonomy”, Princeton University Press, 1995, elabora alguns dos temas indispensáveis à discussão da experiência brasileira de industrialização.

¹³ CASTRO, A. B. & SOUZA, F.R.P., *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.

O PARADIGMA HEGEMÔNICO NOS ANOS 90 E SUA (RÁPIDA) EROÇÃO

De acordo com a visão hegemônica ao longo dos anos 90, a crítica situação da economia brasileira era vista como uma decorrência dos erros e vícios do passado. E por passado se entende aqui, indistintamente, tanto a chamada década perdida (anos 1980), quanto a fase de ouro da industrialização. Mais concretamente, a ineficiência do Estado, o fechamento, a hiperinflação e o atraso tecnológico (as ‘carroças’ de Collor), seriam traços inerentes ao modelo de substituição de importações.¹⁴ Diante de tais características, somente a adoção de reformas estruturais levaria o país a acertar o passo com a modernidade.

Com o recuo generalizado das interferências políticas nos mercados, com o avanço da integração internacional das economias — e a maior agilidade conferida pela revolução da informação — os mercados passariam a operar muito mais desimpedidos e, portanto, muito melhor. Não seria pois de se esperar a ocorrência de crises econômicas procedentes do mercado internacional. Além disso, na medida em que surgissem, os gestores da política econômica saberiam tratá-las — seja mediante o aprofundamento das reformas, seja através de políticas monetárias essencialmente voltadas para a recuperação da confiança. É útil lembrar, a este propósito, que no início dos anos 1990, fenômenos tais como ‘comportamento de manada’ eram praticamente ignorados — ou mesmo referidos como idiosincrasias de um passado definitivamente superado.¹⁵

Com as reformas, o país estaria se rendendo, ainda que relutantemente, a um conjunto de regras já adotadas em outras partes — e à racionalidade nelas embutida. Neste sentido, estaria em curso também, no Brasil, um processo de convergência tendente a igualar o ambiente brasileiro ao encontrado nos demais países (e no próprio mercado internacional). O país estaria assim deixando de ser estrutural ou comportamentalmente diferente — e passando a distinguir-se apenas pelo arcaísmo remanescente e a injustiça herdada do passado.

¹⁴ A mais ardorosa defesa destas idéias coube, no Brasil, a Gustavo Franco, principal formulador da política econômica do país até o final de 1998. Vide, a propósito, “A inserção externa e o desenvolvimento”, texto de 1996, publicado pela *Revista de Economia Política*, vol. 18, julho-setembro de 1998.

¹⁵ Para um balanço crítico deste quadro, vide KRUGMAN, Paul, “How Washington Worsened Asia’s Crash. The Confidence Game”. *New Republic*, maio de 1998.

Aceitas as idéias anteriores, convém insistir, as crises que eventualmente surgissem seriam atribuídas a deformações e idiosincrasias dos próprios países. Assim ocorreu com a crise mexicana de 1994. Nos casos da Tailândia, da Indonésia e da Coréia, também foram tentadas explicações *ad hoc* para as dificuldades surgidas em 1997. A rápida sucessão de crises em contextos tão marcadamente diversos não tardou, contudo, em desmoralizar a prática de se criar uma explicação para cada colapso. Avançava com isto a suspeita de que a redenção mediante reformas liberalizantes continha a possibilidade de graves problemas.

No caso do Brasil, diversos fatores contribuíram para o desgaste da crença num novo paradigma de modernidade.

Primeiramente, os pífios resultados em termos de crescimento e a marcante instabilidade do nível de atividades de 1994-1998. Além disso, o incessante agravamento do quadro macroeconômico, seja pelo prisma do balanço de pagamentos, seja pela ótica fiscal. Finalmente, a incapacidade de escapar da desvalorização, evidenciada em janeiro de 1999, após anos de pregação apontando a depreciação do câmbio como expediente típico de um passado definitivamente enterrado. Indubitavelmente, no entanto, facilitou a erosão das novas idéias, o fato de que, tardia na adoção das reformas, a economia brasileira experimentou as primeiras dificuldades a elas associadas quando já era evidente, em outras partes, a intensificação da especulação financeira e da instabilidade.

DESVALORIZAÇÃO: A RUPTURA QUE DÁ LUGAR À CONTINUIDADE

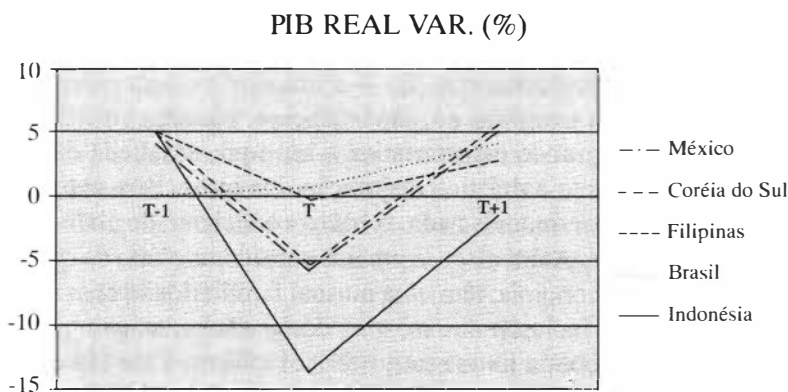
Como evidencia o Gráfico 1, a desvalorização brasileira foi, em termos histórico-comparativos, um grande êxito.

Destaco algumas características estruturais e comportamentais da economia brasileira, que seguramente contribuíram para o sucesso da mega-desvalorização ocorrida em 1999.¹⁶ As observações a seguir apresentadas não têm certamente a pretensão de oferecer uma interpretação do sucesso

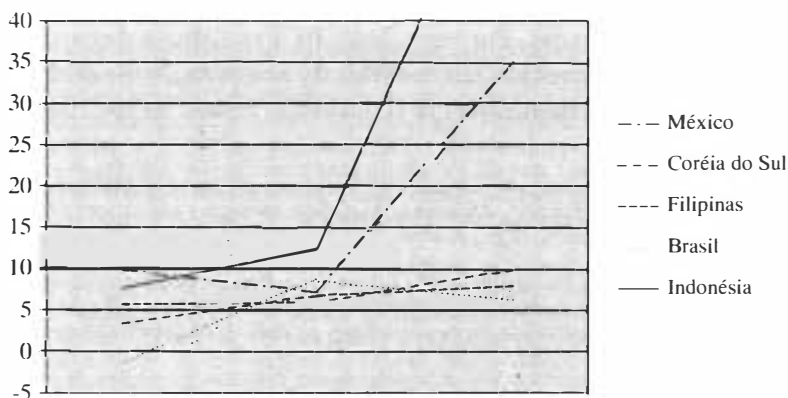
¹⁶ Sobre os efeitos da desvalorização sobre a inflação, veja-se GOLDFAJN, Ilan & WERLANG, Sérgio, *The Pass-through from Depreciations to Inflation: a Panel Study* (mimeo). PUC, Departamento de Economia, Rio de Janeiro, 2000.

alcançado. Visam apenas chamar a atenção para a importância de certas características procedentes do passado, que contribuíram para a originalidade do episódio — rigorosamente discrepante das previsões de conhecidos analistas e do próprio governo. Além disso, através delas introduzo elementos que serão reaproveitados nas considerações finais acerca de possíveis estratégias de crescimento.

GRÁFICO 1
 IMPACTO DA DESVALORIZAÇÃO
 ($T = \text{ano da desvalorização}$)



INFLAÇÃO IPC ACUMULADO NO ANO



Apesar de haver se elevado fortemente entre 1990 e 1998 (saltando de 5,9% para 19,3% no caso da indústria),¹⁷ o coeficiente de importações desta economia continua a ser comparativamente baixo. Na prática isto significa que em numerosos casos as empresas se deparavam com a possibilidade de absorver boa parte da majoração de custos derivada da desvalorização. O denso tecido produtivo doméstico também implicava a possibilidade de se contar, ao longo das cadeias produtivas — mas especialmente nas etapas finalizadoras —, com fornecedores locais ávidos por recuperar e/ou aumentar seus espaços no mercado. No caso particular da cesta de consumo dos trabalhadores, à incidência relativamente pouco importante de artigos importados, veio a somar-se (acidentalmente) o declínio das cotações em dólares de diversos produtos de exportação. Este fatos, decididamente reforçados pela retração em que se encontrava a economia por ocasião da mudança do câmbio, contribuíram sem dúvida para afastar o espectro da reindexação dos salários no período pós-desvalorização — e isto não obstante o fato de que a memória inflacionária mantinha-se, supostamente, bastante viva.¹⁸

Uma segunda grande característica a ser aqui ressaltada é a relativa imunidade revelada ante a drástica majoração dos juros. Para entendê-la há que ter em conta, antes de mais nada, o baixo coeficiente de endividamento das empresas e bancos. Além disso, é preciso considerar o fato de que empresas e famílias, nesta economia, têm uma inusual familiaridade com mudanças bruscas de cenário — inclusive, ou mesmo, destacadamente, para pior. Neste quadro, não só as reações a juros estratosféricos tendem a ser rápidas, como os ganhos daí derivados tendem a ser por muitos considerados como renda.

Estamos, pois, diante de características e padrões comportamentais herdados do passado. No que toca às cadeias industriais, chama a atenção o fato de que a industrialização por substituição de importações deixou estruturas altamente integradas. Por outro lado, há a resiliência desenvolvida no meio ambiente turbilionário característico da alta inflação — onde, aliás, o ativismo das políticas monetárias já vinha sendo levado ao paroxismo.¹⁹

¹⁷ O dado se refere ao coeficiente Importações/Consumo Aparente. “A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer”. MOREIRA, Maurício Mesquita em GIAMBIAGI, Fábio & MOREIRA, Maurício Mesquita, orgs., *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

¹⁸ Evidentemente também favoreceu a não-indexação o fato de que a economia brasileira jamais atingiu um alto grau de dolarização. Mesmo quando, com a hiperinflação praticamente instalada, a indexação tomou-se *forward looking*, os índices de referência continuaram a ser definidos localmente.

¹⁹ Talvez se possa mesmo afirmar que a frequência das drásticas alterações de cenário — e muito particularmente da variação dos juros reais — havia (já) levado à exacerbação uma visão de portfólio, por parte dos próprios integrantes do lado real da economia.

A esses traços haveria, no entanto, que acrescentar propriedades desenvolvidas ao longo da própria 'década das reformas'.

Desde o início da década de 1990 a indústria vinha passando por um processo de reestruturação que ganhou momento às vésperas da desvalorização (1997-98).²⁰ Como consequência, ainda quando os desequilíbrios macroeconômicos se apresentassem em franca deterioração, um amplo contingente de empresas havia, em boa medida, se adaptado à abertura e ao câmbio vigentes na economia. Entre as empresas de propriedade nacional, a adaptação muitas vezes consistia em estratégias de 'entrancheamento',²¹ visando assegurar posições sustentáveis no mercado doméstico (e por vezes no Mercosul). No tocante às empresas estrangeiras, pode-se também afirmar que, em regra, unicamente os mercados domésticos (possivelmente estendidos ao Cone Sul), lhes eram assignados pelas matrizes.

Duas importantes conclusões podem ser extraídas do acima exposto.

Primeiramente, é lícito inferir que o produto potencial encontrava-se em expansão, enquanto o produto efetivo encontrava-se travado.²² Desta ponderação por sua vez se infere que a economia se encontrava sujeita a uma crescente pressão competitiva, originada no meio ambiente doméstico.²³ Este fato, aliás, oferece uma explicação para a relativa facilidade com que se mostrou possível desvalorizar o câmbio a taxas ligeiramente superiores às da inflação em 1997 e 1998.

A segunda conclusão deriva do fato de que, havendo se preparado ao longo dos últimos anos (desde 1994) para conviver com um Real valorizado, as atividades produtoras de bens transacionáveis — ressalvados casos de elevado endividamento — passaram a contar, a partir da desvalorização, com uma situação de folga. O mercado externo, inicialmente muito adverso, e a

²⁰ Parece haver se formado um relativo consenso entre os estudiosos, no sentido de que de início (1991-95) a reestruturação esteve centrada na racionalização e reorganização de empresas, essencialmente via cortes. Só posteriormente surgiria o 'miniciclo' de investimentos característico do final da década. BIESCHOSKY, Ricardo et al.: "Formação de capital no ambiente das reformas econômicas brasileiras dos anos 1990: uma abordagem setorial", em BAUMANN, Renato, org., *Brasil, uma década em transição*. Rio de Janeiro, Campus, 2000.

²¹ Vide CASTRO, Antonio B., "Indústria, o crescimento fácil e a inflexão possível", em REIS VELLOSO, João Paulo dos, org., *A crise mundial e a nova agenda do crescimento*. Rio de Janeiro, José Olympio, 1999.

²² Não caberia apresentar ou discutir aqui as razões do agravamento do quadro macroeconômico, acerca do qual existe abundante produção. Vale sim sublinhar a assimetria dos movimentos micro-macro. Veja-se, a propósito, CASTRO, Antonio Barros, "A capacidade de crescer como problema", em REIS VELLOSO, João Paulo dos, org., *O Real, o crescimento e as reformas*. Fórum Nacional, Rio de Janeiro, José Olympio, 1996.

²³ Sobre as fases da política cambial pré-desvalorização, vide SOUZA, Francisco Eduardo Pires, "A política de câmbio do Plano Real (1994-1998). Especificidade da âncora brasileira", em *Revista de Economia Contemporânea*, n. 5, jan.-jun. de 1999.

própria inércia a ser vencida para que as exportações fossem ampliadas e diversificadas, introduziram contudo uma significativa defasagem na reação das vendas externas da economia. Já no primeiro trimestre de 2000, contudo, as exportações a preços constantes acusaram um aumento de 34,5% sobre o primeiro trimestre de 1997 (antes da deflagração da crise externa), deixando poucas dúvidas sobre o potencial de resposta a médio prazo.

Voltemos contudo à questão da convivência com os juros leoninos que se seguiram à desvalorização.

Neste país, como em outras experiências recentes, o governo agiu pró-ciclicamente, ao elevar drasticamente a taxa de juros, após o colapso cambial. Ao fazê-lo, não obstante tentasse proteger a economia, corria o risco de, a curto prazo pelo menos, contribuir fortemente para o agravamento do quadro.

Já ressaltamos sumariamente um conjunto de motivos para que as empresas não fossem gravemente atingidas pela desvalorização — e até mesmo atuassem, em muitos casos, como pequenos diques de contenção às pressões inflacionárias. Falta referir-se, de forma igualmente sintética, à atitude dos consumidores.

Caso os consumidores adotassem uma atitude defensiva diante do novo quadro, revendo para baixo as expectativas no tocante às suas rendas permanentes, restringiriam os próprios gastos, contribuindo decisivamente para o agravamento do quadro. Tudo sugere, no entanto, que isto não ocorreu. Ou seja, não obstante a severa intervenção refreadora por parte do governo (e as previsões extremamente negativas procedentes das mais diversas fontes) o cidadão brasileiro manteve basicamente inalterado os seus padrões de conduta. Ao não entrar em fase com as decisões do governo (e a ação dos especuladores), antepunha uma resistência a mais ao autocumprimento das profecias pessimistas.

Em resumo, o que acaba de ser dito é que, por diferentes razões e ao contrário do ocorrido em outras experiências, as decisões econômicas de empresas e consumidores possivelmente amorteceram os impactos da desvalorização sobre a inflação e sobre o nível de atividades. A isto se soma o fato de que o (novo) regime de câmbio flutuante contribuiu para aumentar a resiliência da economia. Mais que isto, a superação do câmbio fixo alimentou a percepção de que o país voltava a contar com algum grau de autonomia na determinação da sua sorte.²⁴

²⁴ Isto, porém, deve ser entendido por contraste com o ocorrido em outras experiências contemporâneas — e não *vis-à-vis* o passado da própria economia brasileira.

De qualquer forma fica registrado que a desvalorização e o novo regime de câmbio recriaram em certa medida um quadro — tradicional na história deste país — em que o câmbio defende o balanço de pagamentos, ao invés de disciplinar ou punir os produtores domésticos. Pressão competitiva, aliás, presentemente não falta — procedente tanto do exterior como, destacadamente, dos próprios produtores domésticos. Enquanto isso os juros deixam de ser usados para equilibrar o balanço de pagamentos — reabrindo-se a possibilidade de que venham a atuar em benefício do nível de atividade doméstico. O conjunto de mudanças detonado pela desvalorização aponta, pois, no sentido do restabelecimento de um certo grau de autonomia decisória na gestão da economia. Ou, pelo menos, libera a política econômica do imperativo de atuar pró-ciclicamente.

Estas últimas considerações servirão de ponto de partida para a reflexão acerca das (possíveis) estratégias de crescimento no caso brasileiro. Antes, porém, faz-se necessário uma pequena digressão sobre estratégias nacionais.

PEQUENA DIGRESSÃO SOBRE ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO

A capacidade dos poderes públicos de formular e implementar transformações do porte verificado no passado (para o bem ou para o mal) virtualmente desapareceu no Brasil. Por outro lado, a complexidade adquirida pela economia brasileira, o amadurecimento democrático do país (e conseqüente proliferação dos centros decisórios), e a própria velocidade das transformações contemporâneas, fortemente sugerem que não seria nem factível nem desejável a realização de planos monocêntricos como os do passado. Mais que isto, a centralização das decisões fez bastante sentido quando se tratava de erguer estruturas produtivas. Quando, porém, estas já se encontram em boa medida montadas e em operação, mudam os papéis e se multiplicam os atores em cena. Aos poderes públicos, em suas diversas instâncias, cabe construir visões de longo prazo, bem como motivar/cooptar atores para que se incorporem ao movimento geral. Cabe-lhes, também, isoladamente ou em parceria com interesses privados, concentrar esforços numas poucas grandes tarefas, pouco atraentes para a esfera privada, mas consideradas de elevado interesse público.

Admitido o anterior, parece-me importante acrescentar algumas advertências.

Não é mais possível ignorar o fato de que países menos desenvolvidos podem crescer durante longos períodos a taxas jamais alcançadas por países situados na fronteira do desenvolvimento. Constatada a evidência, faz sentido inverter a visão convencional e admitir que no caso dos países de menor desenvolvimento relativo, o crescimento lento é prova da perda de oportunidades e desperdício de potencial. Para que este ponto fique suficientemente realçado, convém assinalar que o Fundo Monetário Internacional, na sua mais recente edição dos cenários de crescimento, prevê uma taxa de expansão do PIB da ordem de 5,8% ao ano, em média, para os países em desenvolvimento no período de 2002 a 2004. Sendo o Brasil um dos mais destacados 'grandes mercados emergentes', sua taxa de crescimento poderia, em princípio, ultrapassar aquele resultado médio esperado. Isto, entretanto, dificilmente poderia ser alcançado na ausência de uma visão de longo prazo que permitisse às decisões das empresas ir além de uma postura meramente reativa — e à economia explorar possíveis atalhos na assimilação de avanços já difundidos nos países desenvolvidos.

A segunda ponderação tem também a ver com a impossibilidade de se orquestrar (segundo a velha metáfora), as decisões econômicas. Como já foi assinalado, as vantagens e ganhos de eficiência tendem a provir, sim, da maior consistência — mas, também, destacadamente, da maior motivação. E neste sentido, já existindo na sociedade instâncias de poder (estados e municípios) e outras instituições (públicas e privadas) dotadas de grande poder de gravitação, a coordenação das decisões e a própria energia política posta a serviço da estratégia dependerão da capacidade de eleger objetivos comuns, compartilhando-se funções e responsabilidades.

Finalmente, convém chamar a atenção para o fato de que não se está aqui tentando justificar a adoção de estratégias para que a economia meramente passe a crescer. A longa estagnação de que estamos saindo foi, sobretudo, uma consequência do extenuante *stop and go* a que os agentes econômicos estiveram submetidos. O que estamos tratando de discutir é a possibilidade do crescimento rápido — objeto das seções finais deste trabalho.

SOBRE AS NOVAS ESTRATÉGIAS QUE DESPONTAM NO MUNDO PÓS-REFORMAS

No presente clima de tomada de consciência das dificuldades, subsistentes (ou mesmo agravadas) no mundo das reformas liberalizantes e da globalização, está sendo superada a hipótese da convergência para um só tipo de economia. De fato, premidos pelas circunstâncias, reféns de decisões irreversíveis e/ou verdadeiramente em busca de novos caminhos, diferentes grupos de países vêm ensaiando a busca de soluções e acomodações próprias. Tento a seguir caracterizar esta nova situação, contrastando três padrões de conduta. O caso brasileiro será retomado mais adiante.

a) *Estratégias de fusão integral no mercado internacional* (ou em economias líderes): Neste primeiro grupo encontram-se países que avançaram bastante nas reformas e no que poderíamos denominar de internacionalização dos mercados domésticos. Em maior ou menor medida frustrados com os resultados até o presente alcançados, mas sem visualizar alternativas (ou prisioneiros de mudanças dificilmente reversíveis), esses países se encontram presentemente dedicados a uma espécie de fuga para a frente. Tal movimento pode ou mesmo tende a culminar com o abandono da moeda local.

Nesses países, a política econômica está integralmente voltada para a conquista de confiança — e, caracteristicamente, só pode atuar de forma pró-cíclica. Mais concretamente, ante a eventualidade de movimentos adversos procedentes do exterior, não se cogita sequer de tentar compensá-los localmente. Muito provavelmente eles serão respondidos por novos apertos fiscais promovidos pela política doméstica...

Percebida e introjetada pelos agentes econômicos individuais, esta última propriedade os leva agir de forma também pró-cíclica. No caso dos consumidores, muito particularmente, pela pronta revisão da renda permanente (esperada). Existe sem dúvida a possibilidade de que, ante o espetáculo patrocinado pelo generalizado auto-refreamento, melhorem as expectativas dos financiadores externos. Neste caso — e sendo a confiança externa uma variável verdadeiramente crítica — a reavaliação do quadro poderá propagar-se no plano doméstico, tornando possível a (rápida) recuperação da economia. A sincronização da conduta de tantos atores sociais poderá, todavia, ter conseqüências drasticamente negativas. Aliás, é difícil imaginar que este tipo de situação não tenha conseqüências desastrosas sobre a coesão social e a sustentabilidade política.

b) *Estratégias de (re)afirmação nacional*: No pólo oposto da estratégia de fusão anteriormente referida surge o caso de países como a China e a Índia. Neles, a preservação da autonomia e da identidade nacional, se é que foram em algum momento postas em questão, não mais se encontram questionadas. É importante, no entanto, lembrar que mesmo no caso de uma nação tão vasta, complexa e peculiar quanto a russa, houve, no início dos anos 90, a ilusão de que seria possível a fusão indiferenciada no mercado global. A experiência foi, porém, espetacularmente desastrosa. Ao final da década de reformas, a renda per capita russa havia se reduzido à metade — enquanto na China, onde as reformas foram assumidamente condicionadas pelo contexto local, e os esforços voltados para o desenvolvimento econômico do país jamais foram abandonados, a renda per capita mais do que dobrou.²⁵

Não tentarei desenvolver aspectos deste segundo tipo. Fica apenas advertido que neles a abertura é controlada e a privatização nada tem de semelhante ao *big bang* ensaiado na Rússia. Poderíamos em síntese afirmar que neste grupo de países, também se tem procurado aumentar a gravitação dos mercados na tomada de decisões econômicas. Mas as mudanças neles são dosificadas e filtradas por instituições, valores e objetivos locais. Com o que a coesão social tem mais chances de ser preservada — e a eficácia global das mudanças tem se revelado bastante satisfatória.

c) *Estratégias de 'reforma das reformas'*: Entre os dois pólos que acabamos de caracterizar situa-se um número possivelmente crescente de experiências que implícita ou explicitamente se encontram engajadas naquilo que French Davis denominou de “reforma das reformas”.²⁶ Este tipo de postura significa, fundamentalmente, que sob o impacto de graves crises, ou frustrados pela insuficiência dos resultados obtidos, diferentes países estão buscando recuperar um certo grau de autonomia decisória, inclusive no que toca à busca do crescimento econômico.²⁷ Aponto, sumariamente, dois casos representativos.

De 1976 até 1982, o Chile levou a extremos a sua experiência pioneira de reformas pró-mercado. Os primeiros resultados desta experiência são bas-

²⁵ STIGLITZ, Joseph, “Whither Reform?”, Annual Bank Conference on Development Economics, World Bank, 1999.

²⁶ FRENCH DAVIS, Ricardo. *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*. McGraw Hill Interamericana, 1999.

²⁷ Uma provocativa introdução ao tema da preservação das diferenças nacionais pode ser encontrada em BERGER, Suzanne & DORE, Ronald, orgs., *National Diversity and Global Capitalism*. Cornell University Press, 1996.

tante conhecidos: o país mergulhou, em 1982, numa brutal crise, que se estendeu por aproximadamente três anos. Em 1985 começaram a ser introduzidas mudanças mais tarde referidas como reforma das reformas.

A especificidade chilena desenvolvida após o dramático mergulho de 1982-85 consiste, sobretudo, na reabilitação das políticas macroeconômicas ativas. Cabe às novas políticas de gerenciamento macroeconômico, em síntese, manter a economia numa rota considerada sustentável de crescimento, tratando de evitar tanto o sobreaquecimento quanto a recessão. Além disso, é importante e característica da experiência chilena a filtragem/dosificação de impulsos procedentes do exterior, mediante controle do ingresso de capitais.

Mas as políticas ativas levadas a efeito no Chile desdobram-se também (moderadamente) em outras direções. De fato, ainda quando não seja o forte da experiência chilena, ali também vieram a ser desenvolvidas políticas especiais voltadas para o lado real da economia. Cabe citar, a este respeito, a condução pelos poderes públicos da estratégica economia do cobre (que jamais foi privatizado) e, além disso, umas poucas experiências de articulação público-privada na montagem de *clusters* (como, exemplificando, o do salmão).

Vista em perspectiva, o que mais chama a atenção na experiência chilena é o esforço bastante bem-sucedido, por parte de uma pequena economia, de descondicionar (parcialmente) a política macroeconômica doméstica, do *timing* e sobressaltos do mercado internacional. As mais recentes dificuldades sugerem, no entanto, que isto não é o bastante para imunizar a economia local²⁸ — mas não significam que a relativa autonomização da política econômica do país tenha sido posta em questão.

Um outro exemplo interessante, que poderia ser caracterizado como de estratégia (implícita) intermediária, verifica-se na Coreia. Nesse país, a adoção de políticas próprias — que alteravam profundamente as propostas (inicialmente aceitas) do FMI — surgiu da ameaça de reprodução, em proporções talvez ampliadas, do mergulho por que estavam passando a Tailândia e outros países do Sudeste asiático. Note-se, portanto, que assim como o Chile, a diferenciação renasce em decorrência de acontecimentos precipitadores — ocorridos ou capazes de ocorrer.

Tentarei mostrar no que segue que o Brasil pode ser considerado um forte candidato ao ingresso na vasta zona intermediária, situada entre as

²⁸ A 'reprimarização' por que passou a economia chilena nas últimas décadas dificilmente permitiria que o país fosse poupado da instabilidade dos mercados externos. Sobre a referida reprimarização, veja-se KATZ, Jorge, "*Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del 'consenso de Washington', que?*" Cepal, Naciones Unidas, 2000.

estratégias explícitas de reafirmação nacional e o posicionamento de países empenhados em nada mais ser — no plano econômico — que uma fração do mercado internacional.²⁹ Em outras palavras, creio que o país pode (e mesmo tende) a realizar a sua própria versão da ‘reforma das reformas’. Para tentar efetivamente demonstrá-lo, deveria percorrer três complexos temas: como completar a construção de um regime macroeconômico capaz de assegurar uma relativa autonomia para o gerenciamento do nível de atividades; como alcançar um crescimento vigoroso e sustentável; e como posicionar-se diante dos problemas da desigualdade e da pobreza. Destas três grandes questões, tocarei apenas na segunda e na terceira.

O BRASIL E AS VIAS DO CRESCIMENTO RÁPIDO: BLOQUEIOS

Não teria cabimento supor, presentemente, a possibilidade de um crescimento rápido e sustentável para a economia brasileira, mediante qualquer um dos três caminhos apontados no início deste trabalho.

De fato, dados o tamanho da economia brasileira (e, muito particularmente, o de sua população), o grau de urbanização alcançado, e a extrema diversidade das cadeias produtivas, não faria sentido supor que a economia possa se voltar massivamente para oportunidades que tenham por base a exploração de recursos naturais. Em outras palavras, a ‘reprimarização’ verificada em tantos países latino-americanos após a abertura e demais reformas sempre foi um caminho inviável no caso brasileiro. E isto não apenas pelos fatores que acabam de ser apontados, como pelo fato de que, ao contrário do ocorrido em outros casos (o Chile seria possivelmente o pior exemplo), a indústria passou relativamente bem pelo teste da abertura. O tema será mais adiante retomado.

Não é tampouco cabível supor que o país busque reeditar, a estas alturas históricas, o caminho dos *late camers*. Antes de mais nada, porque esta via é indicada, primordialmente, para a cópia e transplante de estruturas exis-

²⁹ Num recente debate na Argentina um destacado economista declarou saber qual é a ‘geografia argentina’; mas não o que significa a expressão ‘economia argentina’. A frase, deliberadamente provocativa, parece-me deixar clara a essência da estratégia implicitamente adotada no país: mimetizar-se com o mercado, tomando-se uma fração (indistinguível) da economia internacional.

tentes nos países mais avançados. Esta tarefa histórica, típica de países industrialmente retardatários, foi praticamente concluída, neste país, em 1980. Assim sendo, o importante — desde aquele momento — passou a ser influenciar condutas, construir diferenças, reforçar o ânimo para assumir riscos, etc. E isto flagrantemente contrasta com o próprio sentido do *catch up*.

Por outro lado, ali onde a estrutura econômica do país (ainda) apresenta graves falhas, tampouco faz sentido pensar na promoção massiva de empreendimentos pelos poderes públicos. Quando mais não seja, porque estamos agora diante de uma economia muito mais aberta e privatizada — e de uma sociedade muito mais democrática e demandante. Nessas condições, não é fácil proteger atividades, e a restrição fiscal se coloca como um imperativo permanente. A intensa disputa por recursos, aliás, dificulta enormemente a concentração do gasto público em objetivos dispendiosos, dissociados da esfera social — e cujos frutos só aparecerão no futuro. Isto não significa, contudo, que a função promotora de empreendimentos por parte dos poderes públicos deva ser zerada.

Por fim, é ainda mais evidente que o país não dispõe de empresas que se destaquem internacionalmente e tendam, espontaneamente, a atuar como base ou microfundamento de um crescimento vigoroso e sustentado.

Registrada a inviabilidade de cada um dos caminhos do crescimento rápido, ficamos diante de uma perturbadora constatação: o Brasil possivelmente dispõe de condições excepcionalmente favoráveis para combinar ingredientes das três vias. Ou seja, não podendo reproduzir qualquer das três soluções, o Brasil é claramente, insisto, um candidato a combiná-las. Mais que isto, há sintomas de que já está se movendo nesta direção.

O BRASIL E AS VIAS DO CRESCIMENTO RÁPIDO: POSSIBILIDADES

O ingrediente crescimento via exploração de vantagens comparativas associadas a recursos naturais está amplamente presente através da exploração do cerrado — e muito especialmente do cerrado setentrional. Trata-se de um imenso arco que se estende do oeste baiano a certas áreas do sul da Amazônia — passando por Tocantins, Mato Grosso, sul do Piauí e sul do Maranhão. Os conhecimentos requeridos para a exploração dessas terras, partindo de contribuições seminais da Embrapa, encontram-se já amadurecidos. Por

outro lado, o fato de que esta vasta fronteira deverá produzir, basicamente, produtos de baixo valor agregado, não significa que a sua contribuição para o crescimento tenda a ser desprezível. Para entendê-lo basta ter em conta que os custos de produção chegam a ser 30% a 40% inferiores à média — o que permite gerar lucros substanciais e pagar salários atraentes. Inegavelmente, não são poucos os problemas de infra-estrutura e logística — mas o seu enfrentamento deve ser entendido como um ingrediente a mais do processo de crescimento.

No referente à componente *catch up*, diversas advertências foram já feitas. Aqui também pode-se perceber, no entanto, que há espaços para iniciativas apoiadas pelos poderes públicos, visando ao emparelhamento com os países mais avançados. Não tentarei especificá-las. Lembro apenas que as oportunidades deveriam ser cuidadosamente selecionadas — e não massivamente atacadas, como nos casos clássicos de *catch up*. Convém também lembrar que, mais uma vez em contraste com o passado, não se trata de apoiar projetos e sim empresas — a elas cabendo, concretamente, transplantar soluções alcançadas nas economias desenvolvidas. Além disso, idealmente, pelo menos, não se praticaria a mera cópia, buscando-se pelo contrário, em simultâneo com o transplante, perseguir a diferenciação.

É conveniente porém insistir em que não estamos falando, senão muito limitadamente, no uso de recursos fiscais. Por esta e por outras razões cabe também lembrar que as empresas estrangeiras, individualmente ou através de *joint ventures* com empresas nacionais, poderiam ter uma grande importância na transposição para o país de ramos de atividades ainda ausentes. Isto já ocorreu no passado, e poderia vir a ser uma dimensão da política de recuperação do tempo perdido ao longo dos últimos 15 a 20 anos.

Finalmente, uma grande importância deveria ser atribuída à adoção, por empresas locais, de estratégias muito mais criativas e ousadas. Refiro-me aqui sobretudo às empresas que tiveram um bom desempenho no que toca a sobreviver à abertura da economia. Isto, como já foi assinalado, muitas vezes as levou a se entrincheirar em produtos e mercados em que já contavam com um razoável patrimônio de conhecimentos. Resta pois saber em que medida poderão assumir novos e maiores riscos, visando à futura conquista de (novas) posições. Para que se avance nesta direção, o apoio por parte dos poderes públicos às atividades de pesquisa e desenvolvimento, a maior interação entre empresas e universidades e outros itens integrantes da agenda das políticas tecnológicas, é consensualmente decisivo.

A sinergia entre as três dimensões do crescimento aqui apontadas reconhecidamente não é grande. Tampouco é de se esperar que os interessados no

avanço de cada linha estratégica busquem se compor ou se articular com os interesses dominantes nas demais linhas. Como, além disso, está fora de cogitação o retorno ao centralismo, cabe concluir que os ingredientes do crescimento anteriormente assinalados devem ser assumidamente concebidos como (três) estratégias singulares de crescimento. Idealmente, cada uma delas teria objetivos claramente definidos, apontaria meios (flexíveis) para alcançá-los — e admitiria a possibilidade da improvisação.

NOTA SOBRE A RELAÇÃO ENTRE CRESCIMENTO, DISTRIBUIÇÃO E POBREZA

O crescimento rápido e sustentado ocorrido no passado brasileiro mostrou-se capaz de reduzir fortemente a pobreza, sem, contudo, diminuir a desigualdade. Em outras palavras, a suposição de que o crescimento levaria à melhor distribuição se mostrou equivocada — mas a expansão da economia revelou-se eficaz, no que toca à retirada de milhões de pessoas da miséria.

Sabe-se hoje que a drástica redução da pobreza verificada no auge da industrialização decorreu, fundamentalmente, da multiplicação de ocupações urbanas não qualificadas, tanto na indústria quanto fora dela. Mas sabe-se, também, que a esperada redinamização do crescimento industrial não mais trará significativa expansão de postos de trabalho ocupáveis pelos pobres. Duvida-se, inclusive, que venha a aumentar expressiva e sustentadamente o emprego não qualificado fora da indústria. Mais que isto, o drástico encolhimento que vem ocorrendo no emprego formal poderá resultar em novas reduções do rendimento médio obtido por diferentes tipos de trabalho.

O anterior não deve ser entendido como prova ou indício de que o crescimento não mais interessa, sequer, à redução da pobreza. O que fica claro é que se autonomizaram, enquanto problemas, não apenas a desigualdade, como a própria pobreza. Nessas condições, o vínculo (indireto) remanescente entre o crescimento da economia e os problemas sociais aqui referidos fica reduzido, basicamente, ao volume de arrecadação de recursos por parte dos poderes públicos.

Mas este juízo não deve tampouco levar à conclusão de que o próprio crescimento efetivamente se autonomizou. Pelo menos o crescimento rápido — como deve ter ficado claro ao longo do texto — depende hoje, crucialmente, de visões amplamente compartilhadas sobre o futuro, bem como da

mobilização de numerosos atores públicos e privados. E isto não pode ser alcançado por sociedades profundamente divididas, em permanente crise de identidade.

Estas últimas observações sugerem que o crescimento rápido não apenas permite, como efetivamente requer substancial melhoria das condições de vida da população. Não pelos motivos outrora alegados (formação de mercado interno, etc.), e sim por razões morais, políticas — e só indiretamente econômicas.

FÓRUM NACIONAL

BRASIL

500 anos

- Está o Brasil iniciando novo ciclo de crescimento?
- O ajuste fiscal em curso será duradouro?
- Como melhorar o desempenho das exportações?
- O que fazer para ampliar a internacionalização das empresas nacionais?
- Por que uma nova geografia econômica para o Brasil?
- Qual é o novo papel da mulher no desenvolvimento?
- O passado nos condena?

ISBN 85 - 03 - 00697 - 9



9 788503 006972