

A Retomada do Crescimento Brasileiro: Estratégias de Crescimento à Luz da Experiência Brasileira¹

Antônio Barros de Castro²

Introdução

A experiência que se revela nos anos 90 explica as possibilidades e limitações do crescimento econômico brasileiro liderado pela indústria e induzido pelas exportações, que se tornou claro desde o último quadrimestre de 1999, e poderá ser sustentável ao longo dos próximos anos.

Neste sentido, a reflexão que se segue é apenas um preâmbulo para a análise recente de retomada do crescimento.

A preocupação central da economia enquanto ciência cristalizou-se em torno da representação do modo como os mercados, funcionando livres e desimpedidos determinam preços de equilíbrio e lucros considerados normais. O crescimento, nesta perspectiva, surge como consequência das decisões dos indivíduos de expandir os seus negócios, dispensando maiores atenções por parte dos economistas. Tanto o crescimento rápido quanto as experiências frustradas de crescimento são assim concebidos como situações excepcionais ou desvios – não passíveis, portanto, de teorização. Aliás, supostamente, tais desvios serão corrigidas pela ação normalizadora da competição. Porém, os modelos de crescimento chegaram a ser uma obsessão no MIT dos anos 1960. Mas, além de ter baixíssima capacidade de explicar o crescimento empiricamente observado (deixando resíduos da ordem de 65 a 75%), absolutamente não se prestavam ao estudo das experiências comparadas (que Robert Solow chegou a referir-se como tarefa para “sociólogos desocupados”). Os próprios modelos contemporâneos de crescimento endógeno continuam a ignorar, como observou Nelson em artigo no *Cambridge Journal of Economics* (vol. 22, number 4 July 1998), as instituições, bem como o tema da

¹ Trecho da Palestra apresentada no dia 7 de junho de 2000, no 76º Encontro Empresarial, no Auditório “Min. CarlosMário da Silva Velloso”, da Faculdade de Ciências Gerenciais da UNA, Campus Aimorés.

² Professor Titular de Política Econômica da Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ.

capacitação das empresas e o processo de criação de tecnologia, essenciais à distinção entre crescimento rápido e frustração do crescimento.

Não obstante o distanciamento da academia na explicação convincente das condições necessárias ao crescimento econômico, episódios mais ou menos duradouros de crescimento acelerado foram sendo registrados – e se multiplicaram na segunda metade do século XX. Podemos classificá-los em três tipos, visando a compreender melhor o que se passa hoje no Brasil, a saber:

1. Economias com recursos naturais abundantes, subitamente tornados disponíveis para exploração. Neste tipo de experiência, a existência de oferta ilimitada de mão-de-obra é também crucial: “modelo primário exportador”. Trata-se, em suma, de um caso de acentuadas vantagens comparativas subitamente reveladas e exploradas. Uma das mais notáveis ilustrações deste caso é o crescimento da Argentina de 1870-1914. Este é, a rigor, o único caso que encontra acolhida na teoria econômica convencional. Já nos dois tipos a seguir apresentados, as condições que levam ao crescimento rápido devem ser construídas, para que ele venha a ocorrer.
2. Economias que logram transplantar massivamente soluções já alcançadas por outros países mais avançados. A Alemanha de Bismark; o Japão Meiji; o Brasil (até 1980), a Coreia, bem como a Itália e a França do pós segunda Guerra Mundial seriam casos exemplares. Neste tipo de experiência, a análise pouco avança se não se tiver em conta as políticas e os atores. Em tais condições, não é de surpreender o desconforto por parte dos mais zelosos praticantes da ciência econômica. 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 de industrialização passou aliás a ser referido como “milagre”. O Japão apresenta-se como particularmente desconcertante porque rigorosamente ao contrário do que seria de se esperar não houve ali a superação do tradicionalismo e nem tampouco o florescimento do individualismo e a acentuação da mobilidade social. Por isto mesmo, talvez, não se verificou ali a drástica (e por vezes fatal) redução da coesão social que inviabilizou outras experiências (como por exemplo a do Irã).
3. Economias em que um importante conjunto de empresas industriais e agroindustriais desenvolve soluções organizacionais superiores e com isto adquire um

forte impulso expansivo. Assim, os EEUU do final do século XIX suplantam a Inglaterra, como mostra Alfred Chandler, pela superioridade das corporações que lideram a sua indústria. Um outro importante exemplo é fornecido pelo próprio Japão a partir de meados da década de 1970. O relevante neste último caso é o surgimento de um novo tipo de empresa que, entre outras mudanças inovadoras: “mantinham relações de longo prazo com seus supridores, compartilham informações técnicas e sobre custos com eles e os envolvem tanto no desenvolvimento de produtos quanto na produção”. Este novo tipo de empresa mostrou-se capaz de inovar incessantemente, ofertando, a preços módicos, produtos de qualidade em regra superior.

Uma vez apontados os caminhos do crescimento rápido, algumas sumárias observações devem ser acrescentadas.

As razões pelas quais o crescimento rápido a partir de mutações organizacionais não é tido em conta pela teoria convencional decorrem, em última análise, da pretensão universalista e atemporal da ciência econômica. Em outras palavras, daí decorre a sua relutância aparentemente insuperável em aceitar que o ator empresa (ou qualquer outro ator) mude ao longo do tempo.

Uma outra observação acerca dos caminhos do crescimento rápido consiste em que nenhum deles deve ser considerado como algo que pode ser sustentado indefinidamente. Pelo contrário, é cabível pensar que para cada tipo de crescimento tende a corresponder uma forma de esgotamento. Nada impede, contudo, que uma mesma nação transite exitosamente de um tipo de crescimento rápido para outro. Assim, por exemplo, o Japão passou do *Catch Up* para o terceiro tipo de crescimento. Observe-se que alguns dos novos métodos de relacionamento empresa-empresa e empresa-trabalhador desenvolvidos no Japão se difundiram nos Estados Unidos – o que combinado com a liderança na revolução tecnológica centrada na informação contribuiu decididamente para o retorno ao crescimento rápido norte-americano. E o Brasil, em contraposição, não logrou transitar (do *catch up*) para o crescimento impulsionado pela capacidade inovadora das empresas. Convém lembrar que a experiência de Taiwan representa possivelmente, 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 sustentaram 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.

Estilização do Período de Crescimento Rápido no Brasil

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 de médio e grande porte. Além disto, consensualmente se admite que este tipo de experiência apresenta uma primeira fase em que o crescimento é vigoroso, mas posteriormente se exaure.

Durante a vigência do referido modelo observou-se, na América Latina, uma escalada das críticas que apontavam as suas limitações e previam o seu “esgotamento”. E quanto a herança por ele deixada, a crítica apontava (além do esgotamento) uma estrutura industrial ineficiente e a acentuação da desigualdade distributiva. A lista dos pecados imputados a industrialização por substituição de importações foi, aliás, crescendo ao longo do tempo – com o que o legado desta etapa histórica passou a ser visto como algo a ser inteiramente negado e superado.

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

I) A Tabela 1 abaixo mostra que o período correspondente a substituição de importações teve significado radicalmente diverso na Argentina e no Brasil. Enquanto na Argentina a renda per capita reduziu-se de 2/3 (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 que houve 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 desempenho das duas economias que se haveria de suspeitar de qualquer generalização acerca do significado para o Brasil e a Argentina do tal modelo de substituição de importações. A rigor, o que estes quadros sugerem, concretamente (e por contraste com a sabedoria convencional) é que, enquanto o “modelo primário exportador” do tipo 1 anteriormente referido foi um enorme êxito na Argentina – e um patente fracasso no Brasil – o contrário pode ser dito a propósito dos modelos de industrialização.

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

* Dados calculados por Geary Khamis, citado em Cunha, P.G (1999) "Crise Sócio-Econômica Brasileira" Cenário Internacional de Desenvolvimento Nacional".

II) O mero crescimento econômico não é visto hoje como prova do êxito de uma experiência. É 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.

Entre 1970 e 1980, quando a industrialização brasileira atingiu sua fase mais intensa – e mais agressiva se mostrou a política para ela voltada – a incidência da pobreza reduziu-se dramaticamente. Como a Tabela 2 abaixo mostra, o indicador de pobreza sofreu uma redução de extraordinários 33 pontos em apenas 10 anos.

TABELA 2
Brasil: incidência 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

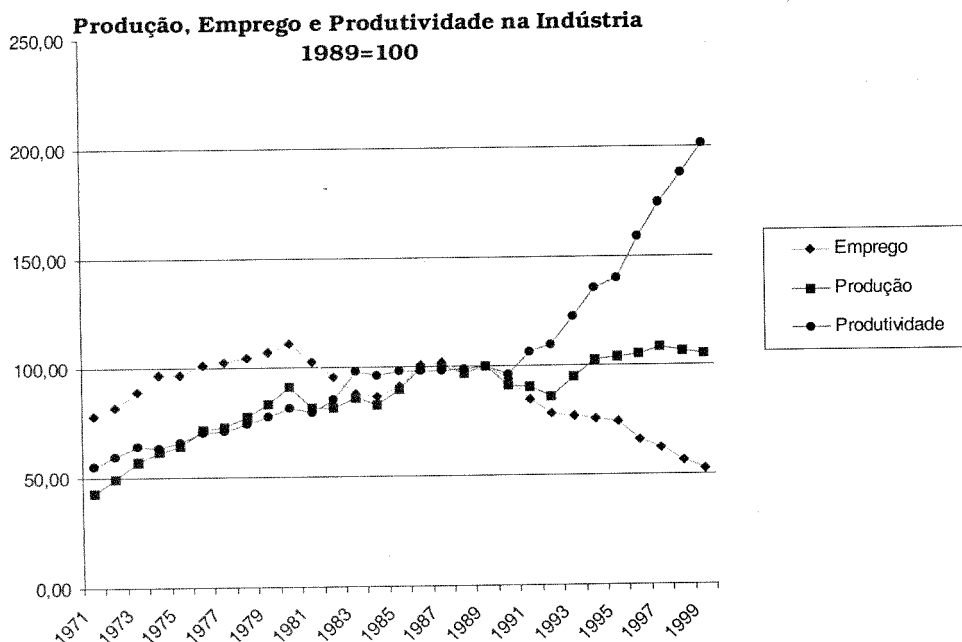
Cabe destacar que, na chamada Década das Reformas, o percentual de incidência da pobreza voltou a sofrer considerável redução. Trata-se, no entanto, de uma queda de apenas 9 pontos. Mais importante do que isto é talvez frisar que a redução verificada nos anos 1970 não parece ser o resultado de qualquer 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 70 é inerente ao processo histórico então em curso. Na experiência dos anos 90, 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 entre 1985-86 com o episódio do Plano Cruzado.

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 – e ao contrário de crença fortemente arraigada – que a proporção de pobres da população estava sendo rapidamente reduzida durante a fase mais intensa da industrialização brasileira.

III) Como terceira e última observação há que se chamar a atenção para o fato de que a produtividade do trabalho cresceu a um ritmo extremamente elevado (da ordem de 6% ao ano) durante a fase áurea da industrialização. A este propósito convém mais uma vez um confronto com o presente. É bem verdade que, nos anos 90, a produtividade do trabalho no Brasil se elevou rapidamente, sendo o seu valor, provavelmente, algo no intervalo entre 5% ao ano, segundo as Contas Nacionais, e 8% ao ano, segundo o índice de produção física do IBGE (PIM). 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 (Tabela 3).

TABELA 3



Fonte: IBGE-Departamento de Indústria-Pesquisa Industrial Mensal. Elaboração Carvalho, Paulo Gonzaga e Feijó, Carmem Aparecida.

Ao arrepio de todos estes dados, a tendência geral, inicialmente das correntes de esquerda e, posteriormente dos neoliberais, foi ver a industrialização brasileira como uma reedição do fracassado modelo de substituição de importações. Na medida em que, convenhamos, os dados negam cabalmente esta interpretação, a evolução observada no Brasil é mais um caso de “realidade sem teoria”.

A Agenda da década das reformas (anos 90) e sua rápida erosão

Na visão hegemônica ao longo dos anos 90, o país estaria, finalmente, acertando o passo com a modernidade. Algumas grandes premissas e ou características deste movimento serão aqui ressaltadas.

Primeiramente, com o recuo 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 conseqüentemente muito melhor. Em tais condições, não seria de se

esperar a ocorrência de crises econômicas. Além disto, na medida em que surgissem, os gestores da política econômica saberiam tratá-las. É útil lembrar a este propósito que, no início dos anos 90, fenômenos como “comportamento de manada” eram pouco discutidos ou mesmo ignorados.

Segundo: a situação da economia brasileira no começo dos anos 90 é considerada uma decorrência dos erros e vícios do passado. É decisivamente importante assinalar a este respeito que por passado se entende aqui, indistintamente, tanto a década perdida quanto o período anteriormente referido como fase de ouro da industrialização. Mais precisamente a ineficiência do Estado, o fechamento, a hiper-inflação e o atraso tecnológico (as “carroças” de Collor) seriam traços inerentes a uma estrutura econômica e a um regime de políticas que estariam por ser definitivamente superados. Face a esta situação, propõe-se, em síntese, o império do mercado. Este tipo de proposta se apresenta como a aceitação de uma racionalidade superior, de uma tecnologia superior e assim por diante.

Como terceira propriedade, em certa medida um corolário da segunda, é importante frisar que o país estaria se rendendo (relutantemente) a um conjunto de definições já adotadas em outras partes. Neste sentido, estaria em curso no Brasil um grande movimento de convergência ou nivelamento para com a paisagem econômica dos demais países.

Este conjunto de crenças, em resumo, veio a confirmar o que poderíamos denominar de cultura dos anos 90 – e os que a ela resistiam eram vistos como incapazes de se livrar de um passado definitivamente superado.