

## **Fórmulas para o crescimento**

Gustavo H. B. Franco

As fórmulas para o crescimento são muito variadas mas, *grosso modo*, podem ser divididas em duas modalidades básicas, não excludentes: uma baseada em altos níveis de investimento (e poupança), outra em crescimento da produtividade. A primeira enfatiza a formação de capital, o suor e o sacrifício (do consumo presente em prol do futuro, através da poupança), a segunda tem como eixo a inovação e a criatividade. É claro que nada impede que um país consiga trabalhar bem nas duas áreas, e quando consegue produz um desses "milagres econômicos". Mas também é verdade que isto não é nada comum.

Nos últimos tempos, em vista da Crise da Ásia, tem havido muita discussão sobre alguns casos de "milagres" que não eram de verdade. Existem muitos casos de países que tiveram um crescimento muito elevado durante um certo tempo, mas que baseavam este bom desempenho na mobilização forçada de recursos existentes, e por isso mesmo não conseguiram manter-se crescendo. O antigo mundo socialista oferece um exemplo fácil: as incríveis taxas de crescimento que eles exibiam nos anos 1960 podiam ser uma ficção estatística perpetrada em nome da Revolução. Mas, em geral, aceita-se que sacrifício e suor possam gerar crescimento vigoroso durante algum tempo, mas na ausência do segundo componente do crescimento auto-sustentado - a produtividade - o processo tem rendimentos decrescentes, tende a se esgotar e, com freqüência, termina em uma crise.

É um tanto mais controverso que este mesmo figurino sirva para o Brasil. É verdade que, tomando apenas o período do pós-guerra, nós não nos preocupamos nem um pouco com produtividade e competitividade. Tratava-se de completar a industrialização, e substituir importações por produção doméstica. A inflação e diversos outros mecanismos de poupança "forçada" forneceram o financiamento para o esforço, e durante um bom tempo nós mantivemos taxas de investimento e crescimento muito elevadas.

É interessante notar que a despeito da pouca ênfase devotada à produtividade, ainda assim os índices de produção física por hora trabalhada mostravam taxas de crescimento surpreendentemente altas: ligeiramente inferiores a 3% anuais para 1950-80. Mas a explicação podia ser encontrada em uma sólida correlação positiva entre investimento e produtividade: novas máquinas trazem "embutido" o progresso tecnológico de tal sorte que a sua simples entrada em operação resulta em um aumento "espontâneo" ou "importado" na produtividade.

Nos anos 1980, com o colapso do investimento, a taxa de crescimento da produtividade caiu a zero. Na ausência de novas máquinas, as empresas não enxergavam muitas razões para gastar dinheiro em tentar fazer crescer o produto por hora trabalhada. O mercado interno era fechado, e considerado parte do "Patrimônio Nacional" como dizia (e ainda diz) o artigo 219 da

Constituição. Por que se preocupar com "luxos" como qualidade, produtividade, competitividade e satisfação do consumidor ?

Tornou-se evidente, ao longo dos anos 1980 e 1990, a necessidade de se "mudar o modelo", especificamente reduzindo a importância **relativa** do componente "suor e sacrifício" em favor do componente "criatividade". Tratava-se aí não apenas de um novo desenho no qual o crescimento era auto-sustentado, mas também capaz de permitir a "divisão do bolo" simultaneamente ao crescimento, o que apenas seria possível com um alto crescimento da produtividade.

Ocorre que esta reordenação não se faria através de uma "mudança de mentalidade" operada através de campanhas de esclarecimento ou de Programas Nacionais de Qualidade. Na verdade, a única coisa que funciona para mudar a conduta das empresas (sem considerar subsídios e essas coisas) é a mudança do ambiente dentro da qual as empresas operam, vale dizer, no regime de competição. Nesse terreno, a abertura representou uma verdadeira revolução, que pode ser medida pelo crescimento da importância das importações na oferta total de produtos à disposição dos consumidores brasileiros. Essa proporção cresce de 6% em 1993 para 20% em 1998. E o resultado é um extraordinário desafio para as empresas brasileiras, que tiveram então motivos muito objetivos para mudar sua "mentalidade", e o fizeram de maneira brilhante: a taxa de crescimento média da produtividade do trabalho no período 1991-1997 foi de 7,1% anuais. Números que se tornam ainda mais extraordinários quando notamos que foram obtidos em um ambiente de baixo investimento. Taxas equivalentes a um terço desse valor, nos EUA, provocam animados debates sobre a existência de um novo paradigma tecnológico e coisas do gênero.

De todo jeito, as tais "reformas", principalmente a abertura, nos proporcionaram um componente fundamental do processo de crescimento acelerado – a criatividade – que nós não tínhamos. Em compensação, no outro requisito ("suor e sacrifício") a situação só fez piorar em função da deterioração das finanças públicas em todas as esferas de governo. Basta notar o seguinte: para termos uma taxa de investimento de 30% do PIB, e um crescimento bem grande, precisaríamos de uma contribuição da chamada poupança externa (o popular "déficit em conta corrente") de uns 4% do PIB (para não correr riscos) e de uma poupança doméstica (pública e privada) de 26% do PIB. O setor privado nos dá 21% a cada ano em média, como tem sido nos últimos anos. Já o setor público, em vez de nos dar os 5% do PIB adicionais de poupança para fechar a conta, **nos tira** uns 8% do PIB (ou 10% ou 15% conforme a metodologia de aferição do déficit público) tendo em vista a explosão das despesas de custeio. Nessas condições, deve ser claro que a reconstrução do desenvolvimento não poderá ter lugar a partir de "Planos de Desenvolvimento" como os de JK ou do General Geisel, que eram listagens de investimento público financiados pela inflação. O crescimento brasileiro, no próximo milênio, vai requerer soluções diferentes.

