



Marcos Troyjo*

Economia - Brasil

A rocha no topo da montanha

GAZETA MERCANTIL

11 FEV 2005

O ano de 2005 representa momento inédito para a inserção internacional da economia brasileira. A cerca de ano e meio para as próximas eleições presidenciais, é tempo de escolhas. As opções estratégicas para o País aparecem de forma cristalina. Apresentam-se:

(1) um modelo que privilegia o perfil do País como tomador de grandes empréstimos internacionais; de vultosas emissões de títulos financeiros, de aumento do passivo externo; e

(2) uma estratégia que entende ser o comércio exterior a melhor maneira de oferecer ao Brasil crescimento sustentado de longo prazo; que enfatiza o setor produtivo sobre o financeiro.

A situação pode ser descrita como a de uma rocha esférica colocada no topo da montanha. A rocha virá montanha abaixo. Se cair para um lado, o prolongamento de nossa vocação para o endividamento. Se para o outro, a possibilidade de crescentemente consolidarmos-nos como "nação-comerciante".

Se a oscilação se der para o lado da expansão do endividamento, o Brasil voltará a arrastar-se na trilha do velho modelo que, ao sabor dos níveis internacionais de liquidez, oxigena com mais ou menos recursos a capacidade brasileira de investir. Nesse modelo, os termos fortes são "endividar-se e honrar compromissos".

Se o movimento pender para o campo do comércio, o Brasil começará a quebrar uma inércia de décadas, o que parecia haver-se iniciado em 2002. Compelidos pelo "exportar ou morrer", ultrapassamos o teto que limitava historicamente os fluxos de comércio internacional do Brasil a menos de 10% do PIB. Em 2004, esta fatia chegou a 25%, com exportações à beira dos US\$ 100 bilhões. Aqui, o termo forte é "vender".

Ambas as vias apresentaram-se ao longo dos últimos 60 anos para a economia brasileira. O País majoritariamente elegeu o primeiro modelo — o financeiro — para seu perfil internacional. Dos empréstimos governo a governo do segundo pós-guerra, passando pelas dívidas assumidas junto aos grandes bancos comerciais nos anos 60 e 70, e por fim o Consenso de Washington nos 90, o Brasil tem sido um "país-devedor".

Bem ao contrário, para os países que recorreram em menor escala à banca internacional e concentraram esforços na formação de poupança via comércio internacional, os últimos 25 anos têm sido de crescimento sustentado e desenvolvimento tecnológico, como mostra o caso de China e Coreia do Sul. São "países-vendedores".

Para os que poupam muito pouco de seu PIB, como é o caso do Brasil, não há mágica. É vender ou endividar-se. Mesmo em 2004 não chegamos a poupar 20% do produto interno. Russos e indianos estão poupando 25%. Os chineses, mais de 40%.

A expansão do passivo externo ou a acumulação de repetidos superávits comerciais são, grosso modo, os únicos meios para a criação de um "colchão de recursos" que viabilize investimentos para o País.

Tanto o caminho financeiro quanto o comercial estão abertos. O mundo de 2005 se apresenta em grande liquidez. Com as taxas de juros em patamares bastante reduzidos em todas as praças desenvolvidas, investidores de curto prazo tornaram a voltar seus olhos para o Brasil.

Nessa categoria "emergente", o Brasil reina quase sozinho como destino de investimentos de portfólio. Não tem a seu lado, como na segunda metade dos anos 90, a competição de asiáticos, Rússia ou mesmo Argentina. Tampouco enfrenta a febre de investimentos em tecnologias da informação com as ações das "dotcoms" ou mesmo a atratividade de grandes conglomerados empresariais que se mostraram falcatuas contábeis.

Já nos IEDs (investimentos estrangeiros diretos), que podiam vir ao País para aqui estabelecer plataformas de exportação, continuamos a despencar na tabela. Em 2000 ocupávamos a 3ª posição; hoje, a 14ª. De acordo com o "Foreign Direct Investment Confidence Index" da consultoria AT. Kearney, o Brasil, que em 2003 aparecia em 9º lugar na preferência como destino de IEDs, em 2004 caiu para a 17ª.

Está, portanto, fácil endividar-se. E a tentação é grande. A gestão macroeconômica conservadora do go-

verno Lula ajuda a opção pela via financeira. O encolhimento do risco-país de 2.400 pontos à época da eleição de 2002 para cerca de 400 no início de fevereiro reabriu a comporta dos dólares que fluem para uma "bre-

ve escala" na economia brasileira. Real forte e altas taxas de juros combinam-se às mil maravilhas para produzir sensação de — efêmera — prosperidade. Já vimos esse filme antes, mais precisamente nos anos 90, década desperdiçada para o comércio exterior brasileiro.

Fortalecer a opção comercial sobre a financeira representa grande desafio para governo e sociedade do Brasil. Que país seríamos se daqui a cinco anos acumulássemos no período superávit comercial de US\$ 200 bilhões? Não seria estupeiando o impacto da diminuição expressiva da relação dívida externa/exportações para a própria contração de novos empréstimos internacionais?

A via comercial implica sacrifícios — e não se prostrar à espera de que o desenlace de acordos nos tabuleiros da Alca, OMC ou União Européia nos sorria favoravelmente. Cumpre a inclusão de micro e pequenas empresas no universo exportador, o fortalecimento dos postos de promoção comercial no exterior e uma postura mais agressiva das Federações da Indústria dos Estados (Fies) na busca de mercados internacionais.

"Vender" dá mais trabalho que "endividar-se". Os benefícios, porém, estendem-se por décadas — e não apenas até o próximo ciclo eleitoral. É o caminho para que, como deseja o presidente da República e todos os brasileiros, o século XXI seja do Brasil.

* Presidente internacional da Gazeta Mercantil e vice-presidente de Conteúdo & Projetos da Editora JB.
E-mail: troyjo@jb.com.br