



Contra a inevitabilidade dos paradigmas

Edward J. Amadeo (*)



Mão-de-obra barata é uma vantagem perecível

As tribos de acadêmicos e burocratas qualificados diferenciam-se pelo que lêem, pelas conferências e seminários de que participam, pelas conversas de corredores. Há uma tendência ao fechamento intelectual das tribos. Porque seus esquemas têm objetivos diferentes, são de abrangência limitada e são (ideo)logicamente restritos.

Há vários exemplos de fechamento desse tipo. Um exemplo contemporâneo diz respeito ao modelo de desenvolvimento brasileiro nestes tempos de globalização e abertura financeira e comercial. Este é um tema muito amplo e que, dificilmente, pode ser tratado com competência em toda sua abrangência.

Um subtema diz respeito a algumas opções estratégicas face à integração internacional da economia brasileira. Aqui parecem haver duas tribos, ainda que seja difícil identificar quem são os caciques e os pajés.

Uma tribo fala do "novo paradigma", da especialização flexível, das suas demandas por R&D, educação, novas formas de relação capital-trabalho. Não obstante, alguns "caveats" (as estatísticas "sociais" debilitam um pouco nossas vantagens), esta tribo é muito otimista e quando pensa no Brasil sonha como Silicon Valley.

A outra tribo fala do crescimento do comércio internacional, da concorrência desenfreada e da segmentação entre produtos de alta tecnologia e valor adicionado, de um lado, e de baixa tecnologia e valor adicionado, de outro lado. Notando que estamos atrasados em muito do que é necessário para estarmos na "primeira divisão", propõe que nos preparemos para competir no mercado de produtos de baixa tecnologia e valor adicionado. Um elemento central desta proposta está em baratear o custo do trabalho, que, a despeito de estar abaixo do custo mexicano e coreano, ainda poderia ser menor. A redução dos encargos trabalhistas seria um bom começo nesta direção.

Temos portanto a tribo dos "sonhadores arrojados" que querem o "aggiornamento" da economia brasileira face ao novo paradigma e a tribo dos "pé-de-boi", que dizem que já que não chegamos a primeiro mundo até agora por que diabos chegaríamos daqui para frente quando a situação está mais difícil.

Essas tribos são fictícias e ninguém que pense sobre esses temas se coloca 100% numa posição ou na outra, mas assim mesmo espelham duas visões.

É muito provável que para grande parte da população brasileira adulta a opção arrojada seja só um sonho mesmo. Mas isto não quer dizer que a única alternativa é partir para concorrer com a China com salários baixos.

A postura baseada na "inevitabilidade dos paradigmas" de desenvolvimento é um erro. Não somente Silicon Valley nem China, e nenhum dos dois modelos nos serve.

Antes de passar em revista algumas idéias que ajudam a enfrentar a inevitabilidade dos dois paradigmas, é importante considerar o que têm pensado e dito os economistas dos países ricos sobre a relação entre divisão internacional do trabalho, tecnologia, emprego e renda. Até porque o que eles pensam orientará a ação dos países ricos no redesenho da ordem internacional.

Há essencialmente duas teses em voga. Uma tem no secretário do Trabalho dos EUA, Robert Reich, e – com menos ênfase – no economista de Harvard, Jeffrey Sachs, seus expoentes. Acreditam que o afluxo de manufaturados produzidos nos países em desenvolvimento (Brasil, inclusive) é um fator importante para explicar o crescimento do desemprego de trabalhadores menos qualificados nos EUA e na Europa. Os países em desenvolvimento têm se especializado em produzir mercadorias de baixo valor agregado, em larga escala, com mão-de-obra barata. Vêm fazendo "dumping social". Os nossos intelectuais da tribo pé-de-boi acham que, "dumping social" ou não, esta é a regra do jogo, e que temos que entrar para ganhar.

O corolário da tese de Reich-Sachs é que está em curso um processo de equalização internacional dos preços de fatores de produção, com os salários dos trabalhadores menos qualificados dos países ricos tendendo para o mesmo patamar dos salários dos trabalhadores (pouco qualificados) dos países mais ou menos pobres.

A outra tese – associada ao economista do MIT, Paul Krugman – diz que as novas tecnologias demandam trabalhadores com alta intensidade de conhecimento e despejam na rua ordas de trabalhadores pouco qualificados. No entender de Krugman, esse é um caminho sem volta: o crescimento da produtividade do trabalho e a mudança no perfil da demanda de trabalhadores têm efeitos irreversíveis para os níveis de emprego de boa qualidade e a distribuição de renda.

Nenhum dos dois cenários é otimista. A rigor, a se confirmar um dos dois diagnósticos ou uma combinação dos dois, o mundo caminha para um processo de dualização internacional do mercado de trabalho. Não nos moldes antigos: pobres e pouco qualificados no Sul e ricos e qualificados no Norte. Mas poucos e muito qualificados no Norte, pouquíssimos qualificados no Sul e muitos pobres e pouco qualificados no mundo inteiro. A menos que ambos os diagnósticos estejam equivocados, estamos diante de enormes desafios políticos e institucionais nas próximas décadas.

Voltando ao Brasil. Para um país como o Brasil, que não é especialmente dotado em R&D e capital humano, este cenário é muito sombrio. Porque não nos dá muito espaço no seleto clube dos países avançados nem dá muita esperança para quem quer gerar empregos para trabalhadores de baixa qualificação. Afinal, a opção pé-de-boi é complicada porque se trata de um mercado em franca saturação ou excesso de oferta.

Algumas características do Brasil o diferenciam dos demais países de industrialização recente. O que há de positivo? Pelas estatísticas de renda per capita, é um país relativamente rico e, portanto, com capacidade de poupança; tem um parque industrial integrado e um estoque

de capital relativamente moderno; tem sido muitíssimo bem-sucedido na reestruturação empresarial; num mundo em que o movimento sindical está em crise, o Brasil tem sido cenário de um importante processo de amadurecimento das relações capital-trabalho; e o País tem aprofundado a democratização política (ímpar na América Latina), abrindo caminhos para a formulação de estratégias com suporte sociopolítico, o que é fundamental.

O que há de negativo? Investiu muito menos que outros países com industrialização recente em educação e R&D, tem péssima distribuição da renda e da riqueza, o que agrava os conflitos, um Estado clientelista e capturado por interesses privados e por isso incapaz até agora de coordenar a reestruturação socioeconômica, e nenhuma tradição de estratégias pró-ativas e autônomas (com relação ao Estado) por parte do setor privado.

Há que aproveitar os aspectos positivos e tomar os negativos como desafios.

Ao contrário do que se imagina, nem o fatalismo dos paradigmas nem a agenda ultraliberal – que tem muito da tribo pé-de-boi e baseia-se na capacidade das empresas de reagirem aos desafios da concorrência – são as únicas opções na praça. Há um conjunto de idéias e autores pouco amarrados entre si com propostas que apontam para uma luz no fim do túnel.

Sem negar as dificuldades resultantes das teses de Reich-Sachs e Krugman, esse conjunto de idéias e autores pode servir de base para uma estratégia pró-ativa, que ofereça algo mais que o sonho de Silicon Valley e o pesadelo de Bangladesh.

Como disse, as idéias são ainda desconexas e estão longe de formar um paradigma. Talvez valha a pena enumerar alguns dos principais pontos e seus proponentes:

– Em primeiro lugar, que a competitividade se constrói e não depende apenas de vantagens comparativas "inatas". Logo, é preciso ter ações pró-ativas (Krugman e Porter).

– Em segundo, que a existência de externalidades e complementaridades técnicas e econômicas entre empresas e trabalhadores de diferentes setores requer investimentos em infra-estruturas tradicionais (comunicação, transporte, etc.) e não tradicionais (centros de treinamento profissional e aperfeiçoamento empresarial, centros difusores de tecnologia, etc.) (Rodrik).

– Terceiro, que, devido às externalidades e complementaridades, a competitividade depende do esforço das empresas individuais mas depende, também, da criação de um ambiente competitivo e, portanto, de estratégias competitivas supra-empresariais (Krugman).

– Quarto, que, a menos de fatores muito genéricos (ou horizontais) como educação básica, por exemplo, a noção de competitividade não se refere nem a um país nem a uma firma, mas se refere a um "cluster" setorial (vertical ou

horizontal) ou regional (Piore & Sabel, Porter e Krugman).

– Quinto, que, devido às externalidades e à noção de "cluster" competitivo, as relações "empresariais semi-integradas" (redes horizontais e verticais e subcontratações) podem se mostrar mais eficientes que as formas integradas e verticalizadas de organização industrial. Entretanto, que as relações semi-integradas – em particular as subcontratações – exigem contratos de longo prazo e cuidados para evitar o subinvestimento dos contratados (Aoki).

– Sexto, que as associações patronais e de classe e sindicatos de trabalhadores cumprem um papel essencial na formulação de estratégias competitivas (Olson e Soskice).

– Sétimo, que, devido ao caráter local (ou regional) da competitividade, o papel das instâncias subfederais (estados e municípios) de governo é fundamental (Krugman e Porter).

– Oitavo, que, quanto mais frequentes as negociações entre as partes (empresas e fornecedores, empresas e sindicatos, setores privado e público), maiores as chances de geração de um ambiente cooperativo (Axelrod).

– Nono, que o Estado deve livrar-se da intromissão de grupos de interesses específicos que bloqueiam a formulação e execução de políticas e programas de natureza coletiva e voltados para o longo prazo (Rodrik).

– Décimo, que não há vantagem comparativa mais perecível e frágil que mão-de-obra barata (Porter).

No Brasil, há os otimistas que pensam que as grandes empresas já se deram conta de tudo isso. Em parte, é verdade. Parte do processo de reestruturação de algumas grandes empresas inclui as noções de parceria de longo prazo com fornecedores e melhora na relação capital-trabalho. Mas são em geral ações isoladas e circunscritas aos entornos mais próximos dessas empresas. Trata-se de um processo de irradiação competitiva limitada. O desafio está em encontrar parceiros mais longínquos – mas nem por isso menos importantes no longo-prazo e ampliar o escopo da irradiação. Para isso a estratégia isolada da grande empresa individual não basta.

Um primeiro esforço de síntese aponta para a noção de que parte importante da estratégia de desenvolvimento depende de ações coordenadas e negociadas em diferentes níveis (nacional mas principalmente regional, setorial e dentro das empresas) envolvendo diferentes atores (governo, associações de classe e patronais, sindicatos). Também a noção de que os atores privados devem tomar a dianteira e pensar o longo prazo mas para isto é preciso desamarrá-los do corporativismo oficialista sustentado pelo imposto sindical e outras contribuições parafiscais. Por último, que a ação do governo deve mudar inteiramente sua filosofia, voltando a fazer política industrial ativa e apoiando principalmente iniciativas empresariais semi-integradas (redes) e não empresas isoladas.

Como se vê, há muito para discutir e avançar na elaboração de estratégias de desenvolvimento que fujam do simplismo e da fatalidade dos paradigmas.

(*) Professor de Economia da PUC-Rio.