

Desenvolvimento e equidade social: o Brasil visto de Taiwan

Marcos Mendes

Sumário

O modelo de desenvolvimento de Taiwan. O modelo de desenvolvimento brasileiro. Lições de experiência de Taiwan. É preciso solucionar a restrição externa. Promoção comercial: estimular exportações sem distorcer os sinais de mercado. A melhor política social é o emprego. A importância da consistência de longo prazo. Conclusão.

Quando o juiz deu por encerrada a partida final da copa do mundo de 2002 – Brasil 2 x 0 Alemanha –, Ronaldo Nazário era um homem realizado: campeão do mundo, craque do jogo e da Copa, artilheiro do torneio. Tudo isso pouco depois de um ano de uma sucessão de cirurgias que quase o incapacitaram para o esporte. No momento de euforia, tirou vigorosamente a sua camisa amarela número 9 e a arremessou para a torcida.

Em Taiwan, onde o futebol não está entre os esportes favoritos da população, alguns homens vibraram com essa imagem vitoriosa.

Eram executivos da indústria têxtil local, que viam pela televisão a imagem de seu produto de última geração: as camisas esportivas *dry fit*, de tecido duplo, que absorvem o suor do atleta e permitem a sua rápida evaporação, deixando o corpo do esportista confortavelmente seco durante toda a disputa. Quando Ronaldo tirou a camisa, pôde-se ver, com clareza, que o uni-

Marcos Mendes é Consultor Legislativo do Senado Federal. Doutor em Economia.

Este artigo é o resultado da participação do autor no *International Trade Promotion Workshop 2002*, promovido pelo *International Cooperation and Development Fund*, órgão do governo de Taiwan dedicado à cooperação e assistência técnica em assuntos referentes a desenvolvimento econômico. O *Workshop* foi realizado no período de 12 a 26 de novembro de 2002, na cidade de Taipei – Taiwan.

forme tinha um forro interno, como uma segunda veste. Essa imagem era a garantia de um crescimento de vendas do produto em todo o mundo nos próximos meses. Era também a confirmação de que a pequena ilha de Taiwan, que há menos de quarenta anos era tão pobre quanto o Haiti, estava agora na ponta do desenvolvimento tecnológico mundial.

Um país que consegue um desenvolvimento econômico tão rápido e vigoroso merece ser olhado com um pouco mais de atenção por aqueles que, como o Brasil, têm dificuldade para fazer crescer a renda *per capita*, a igualdade social e a estabilidade macroeconômica. Como mostra o documento “*Agenda Perdida*”, recentemente divulgado por um grupo de economistas, “o Brasil não cresce há vinte anos. Comparadas às décadas de 60 e 70, as duas últimas décadas se caracterizam pela persistência de um crescimento quase nulo da renda por habitante” (LISBOA, 2002, p. 6).

Taiwan é hoje um país quase desenvolvido. Andando por suas ruas, é possível perceber uma população bem vestida e bem alimentada. Mendigos são uma raridade, encontrados em número muito inferior aos de Londres ou Nova York. Inimaginável seria encontrar crianças pedintes e maltrapilhas, como as que abundam nas grandes e médias cidades brasileiras. O sistema de transportes públicos é impecável e de grande capilaridade. A capital, Taipei, ostenta um sistema de metrô – inaugurado há três anos, e ainda em expansão – extremamente eficiente e que supera em qualidade de serviço sistemas exemplares, como o de Paris. O metrô está integrado ao sistema de trens que liga Taipei às cidades vizinhas e ao sistema de ônibus urbanos. As estações centrais desses transportes estão estrategicamente situadas, lado a lado, no centro da cidade.

A qualquer lugar que se vá em Taipei, há um mar de pequenas motocicletas – *scooters* – pelas ruas. Às vezes famílias inteiras equilibram-se em uma única moto, e ainda levam bagagens, como cestos com compras,

colchões ou móveis. Se um décimo desses motociclistas resolvesse andar de carro, Taipei teria engarrafamentos insolúveis, capazes de gerar “inveja” aos 180 quilômetros diários de congestionamento da cidade de São Paulo.

As *scooters* não são apenas um símbolo visual e cultural do país. Elas são uma sinalização da boa distribuição da renda. A maioria da população não é rica o suficiente para comprar um carro, mas todos podem ter uma moto, que facilita o deslocamento até à estação mais próxima do metrô.

As moradias também indicam que não se está em um país de primeiro mundo. Vê-se, por quase toda a capital, prédios com aparência de antigos, mal construídos ou mal conservados. Provavelmente mais da metade da população vive em residências com pouco conforto. É muito comum a visão de prédios situados muito próximos a viadutos, com moradores expostos à fumaça e ao barulho, como aqueles edifícios debruçados sobre o minhocão em São Paulo ou colados ao elevado Paulo de Frontin, no Rio de Janeiro. Mas não se vê qualquer tipo de favela, palafita ou moradia improvisada.

A todo momento as cenas de rua nos indicam que estamos em um país que foi pobre e está caminhando rapidamente para a riqueza: barraquinhas de rua, oferecendo comidas típicas de forte odor e qualidade sanitária suspeita, instalam-se em frente a modernas lojas que ofertam *notebooks* e câmeras digitais a preços incredivelmente baixos. O grande número de pedestres e motociclistas usando máscaras de pano indica que a ânsia do crescimento não deixou muito espaço para o controle da poluição.

De fato o crescimento da renda de Taiwan nos últimos 40 anos foi meteórico. Em 1961 a renda per capita do país era de US\$ 152, pouco mais da metade do valor apurado para o Brasil no mesmo ano (US\$ 270). Em 1970 Taiwan ainda estava atrás do Brasil: US\$ 389 contra US\$ 457.

No ano 2000, Taiwan havia atingido uma renda *per capita* três vezes e meia maior

que a do Brasil: US\$ 12.000 contra pouco mais de US\$ 3.500. O crescimento médio anual do PIB taiwanês no período 1962-95 foi de 9%, quase o dobro da taxa de 5% obtida pelo Brasil no mesmo período (WU, 2002; BANCO Central do Brasil).

O mais interessante é que, enquanto Taiwan crescia rapidamente, a sua distribuição de renda não se deteriorava, enquanto o Brasil não conseguiu reverter a extrema desigualdade herdada dos séculos coloniais. Em 1995, as famílias que se encontravam entre as 20% mais ricas em Taiwan tinham renda apenas 5,34 vezes maior que as famílias que compunham o grupo dos 20% mais pobres¹. No Brasil essa diferença era de 28 vezes!².

Também chama atenção o fato de que Taiwan não acumulou dívida externa ao longo do seu processo de crescimento. Pelo contrário, o país dispõe de reservas internacionais equivalentes a US\$ 157 bilhões (50% do PIB), contra uma dívida externa irrisória de US\$ 55 milhões³. O Brasil exhibe situação inversa: uma dívida externa de US\$ 165 bilhões (32% do PIB) (BANCO Central do Brasil), já tendo passado por duas moratórias, em 1982 e 1987. Tais moratórias foram seguidas de penosas renegociações com os credores, além de inúmeros acordos com o FMI, para sanar a aguda escassez de divisas.

Taiwan também não precisou recorrer ao financiamento inflacionário para viabilizar os investimentos de sua arrancada econômica. A inflação anual média no período 1961-95 foi de 6,4%. No Brasil a inflação média anual nesse período atingiu 257%! Tampouco existe uma dívida pública desconfortável, que equivalia, em 2001, a 32% do PIB, enquanto no Brasil o setor público deve o equivalente a 60% do PIB⁴.

E não é demais lembrar que Taiwan obteve todo esse sucesso enfrentando condições bastante adversas. A formação moderna do país se deu a partir de 1949, quando lá desembarcaram os chineses expulsos pela revolução comunista, sob o comando do líder nacionalista Chang Kai Chek. Desde

então Taiwan vive uma situação de hostilidade e conflito iminente com a China continental – tendo vivenciado diversos episódios de conflito armado nos primeiros anos –, o que consome grandes quantias de recursos nacionais.

O orçamento do ministério da defesa, por exemplo, representa 24% das receitas fiscais totais, drenando recursos que poderiam estar sendo empregados em investimentos produtivos. Há a necessidade de se manter um estoque de alimentos, para o caso de a ilha vir a ser isolada. Para tanto, além da importação acima das necessidades de consumo diário, Taiwan subsidia os produtores agrícolas e dá a eles um insumo extremamente escasso na ilha: a água doce. Os agricultores contribuem com pouco mais de 2% do PIB e consomem quase metade da água disponível⁵.

Hoje, a China continental tem 64 mísseis nucleares apontados para a ilha, que considera como província rebelde. E faz uma política externa visando isolar o país dos fóruns econômicos e políticos internacionais. Taiwan está fora da ONU e só conseguirá ingressar na Organização Mundial do Comércio após a aceitação da China, o que representa uma espera de 12 anos.

Não bastasse o poderoso inimigo internacional, Taiwan ainda tem que lidar com terremotos e tufões que atingem seu território de tempos em tempos. Em setembro de 1999, um terremoto vitimou quase 2 mil pessoas, feriu outras 4 mil e destruiu 30 mil residências (QUAKE of the century, 1999?). A área geográfica da ilha é extremamente pequena (36 mil Km²), um pouco maior que o estado de Alagoas (28 mil Km²), sendo que quase um terço da ilha é composta por montanhas que não podem ser habitadas e não são passíveis de exploração econômica. Não há recursos naturais disponíveis e as condições do solo não são favoráveis à agricultura.

Como é que em condições tão adversas esse país conseguiu sair da pobreza extrema e entrar no século XXI como candidato a país rico?

O modelo de desenvolvimento de Taiwan

Ao final da década de 50, Taiwan era um país com abundância de mão-de-obra de baixa qualificação e sem capital para realizar investimentos. Precisava importar quase todos os produtos para consumo cotidiano, inclusive comida. Não havia mercado interno porque os habitantes eram poucos e pobres. Sobrevivia-se, nos primeiros anos, em função da ajuda econômica dos Estados Unidos, que doava recursos aos inimigos dos comunistas instalados no continente.

Para superar essa situação, montou-se um modelo econômico voltado para o uso intensivo do único insumo abundante: mão-de-obra. E era preciso empregar essa mão-de-obra na produção de bens exportáveis, para gerar as divisas necessárias à importação de alimentos e demais bens de consumo. Os taiwaneses compreenderam muito cedo que obter dólares era uma questão de vida ou morte. E a única forma de fazê-lo era por meio da exportação.

Criou-se, então, um modelo de exportar para poder importar. A base da economia foi a pequena empresa, que produzia manufaturas a baixo custo (brinquedos, produtos têxteis, calçados), para as quais havia imensos mercados nos países desenvolvidos, em que o custo mais alto da mão-de-obra tornava os similares nacionais não competitivos. Se fosse produzir para o mercado interno, as empresas de Taiwan iriam vender “meia dúzia” de sapatos. No mercado externo, o céu era o limite.

Uma consequência imediata desse modelo foi o crescimento com inclusão social. A população, embora recebendo, inicialmente, baixos salários, foi rapidamente empregada. A taxa de desemprego em Taiwan nos últimos 30 anos sempre ficou abaixo de 3%⁶. No Brasil o IBGE calcula, para as regiões metropolitanas, uma taxa média de 6,6% nos últimos 30 anos e o DIEESE estima em 17% a média para os últimos cinco anos.

A base da economia de Taiwan, até hoje, é formada por pequenas e médias empresas que, reconhecidamente, são as que mais geram empregos: 98% das empresas do país são pequenas e médias empresas (com faturamento de até US\$ 3 milhões/ano), contribuindo com 35% do PIB e mais de 50% das exportações⁷.

Com quase toda a população empregada, tornaram-se menos importantes as políticas de assistência social e complementação de renda, evitando-se um ônus adicional ao setor público, que pôde concentrar os seus gastos na construção de uma infraestrutura de transportes e logística que facilitasse os negócios privados e as exportações. À medida que Taiwan conquistava novos mercados externos, os salários subiam. Entre 1960 e 2000, os salários de trabalhadores iniciantes na indústria cresceram, em dólar, 100 vezes!⁸.

Outro importante pilar do modelo econômico foi o investimento em educação e o acúmulo de capital humano. Em 1965 Taiwan já havia atingido a taxa de 97% das crianças matriculadas na educação fundamental, meta que o Brasil só atingiu no ano 2000. Em 1975, 89% dos jovens de Taiwan em idade de cursar o ensino secundário estavam efetivamente matriculados nesses cursos. No Brasil, em 2000 essa taxa estava em torno de 36%. Outra característica interessante do sistema educacional de Taiwan foi o direcionamento do currículo para as necessidades do mercado de trabalho. Assim, em 1988, para cada vaga no ensino secundário acadêmico, destinado a alunos que desejavam ir para a universidade, havia duas vagas no ensino secundário vocacional, voltado para alunos que desejavam ingressar no mercado de trabalho ao final dos estudos secundários. À medida que a economia foi migrando de uma estrutura manufatureira para uma especialização em tecnologia e serviços, o ensino secundário acadêmico ganhou espaço, passando a ter uma vaga para cada 1,14 vagas no ensino vocacional⁹.

Com uma população altamente escolarizada e dispendo de dólares, os taiwaneses puderam importar produtos de tecnologia avançada e copiar as tecnologias neles contidas. Criou-se, com isso, um modelo de desenvolvimento em que a produção industrial foi gradualmente se sofisticando e incorporando tecnologia e valor agregado. A indústria têxtil é um exemplo dessa evolução: de fabricante de tecidos sintéticos de baixo custo, ela se transformou, paulatinamente, em criadora de “tecidos inteligentes” para uso esportivo, como a camisa usada por Ronaldinho e grande parte das seleções na Copa do Mundo. De fabricantes de toscas bicicletas, utilizadas como meio de transporte no meio rural, Taiwan passou à posição de principal fabricante mundial de bicicletas esportivas.

Essa evolução foi forçada pelo próprio sucesso do modelo exportador, como mostra um relatório governamental: “Na década de 1980, Indonésia, Malásia e Tailândia engajaram-se no desenvolvimento de suas economias, canalizando a mão-de-obra doméstica barata e lucrativa para desenvolver as indústrias de mão-de-obra intensiva e dirigir-se diretamente ao mercado mundial. (...) Enquanto isso, a competitividade de muitas indústrias de mão-de-obra intensiva de Taiwan diminuiu quando o Novo Dólar de Taiwan se valorizou [em função do acúmulo de reservas internacionais] e os salários aumentaram acentuadamente. Isso forçou algumas indústrias a melhorar os seus padrões técnicos em um ritmo muito mais rápido que o originalmente planejado” (TAIWAN, 1999a).

Ou seja, o sucesso do modelo exportador de Taiwan (e de Japão e Coreia do Sul) induziu economias vizinhas a adotar o mesmo caminho. Como Taiwan estava duas décadas mais adiantada que Indonésia, Malásia e Tailândia no desenvolvimento desse modelo, os seus salários já estavam mais altos, os terrenos e imóveis já estavam mais valorizados e a própria moeda do país também se valorizara, e isso representava

custos mais altos. Era, portanto, necessário evoluir para um novo patamar, vendendo produtos diferentes daqueles oferecidos pelos novos concorrentes.

O investimento governamental em pesquisa tecnológica, em que se destaca o Parque Científico Industrial de Hsinchu, inaugurado em 1981, permitiu que essa corrida em busca da sofisticação chegasse até à indústria de eletrônica e informática. Em 1987 apenas 24,2% das exportações do país eram representadas por produtos intensivos em tecnologia. Em 1995 esse percentual chegava a quase 50%¹⁰.

A contribuição do governo para esse processo não se restringiu a investimento tecnológico e a incentivos fiscais e creditícios à exportação. Parece ter sido fundamental a obstinação em manter o equilíbrio macroeconômico, evitando a tentação de financiar o crescimento por meio da emissão de moeda e da inflação; bem como a preocupação de se criar um ambiente institucional que desse segurança aos investidores externos para levarem seus capitais para Taiwan. Assim, medidas como controles de remessas de lucros, moratórias em débitos externos e quebras unilaterais de contratos foram, desde cedo, banidas das políticas governamentais.

O modelo de desenvolvimento brasileiro

A política de desenvolvimento de Taiwan contrasta com o que se fez no Brasil. Aqui, embora tivéssemos uma exuberância de recursos naturais, inexistentes em Taiwan, éramos igualmente pobres em capital e tínhamos abundância de mão-de-obra. Mas, em vez de investirmos em um modelo de produção que usasse intensivamente a nossa mão-de-obra, optamos por uma industrialização intensiva em capital. Assim, já na década de 40, o governo fazia grande esforço para implantar uma indústria de aço no país, com a criação da Companhia Siderúrgica Nacional. E esse padrão se repetiu ao

longo das décadas seguintes, com a vinda das indústrias automobilísticas e o desenvolvimento de indústrias de base, como o setor petroquímico.

Essa opção parece ter sido determinante de várias mazelas e desequilíbrios econômicos que carregamos até hoje. Em primeiro lugar, ao optar por um modelo industrial capital-intensivo, sem dispor desse capital, o país precisou pagar para obter tal insumo. É verdade que boa parte do capital veio espontaneamente para o país, mediante investimentos diretos estrangeiros. Mas boa parte dos investimentos foi financiada por empréstimos externos. O país se endividava antes de criar a riqueza suficiente para pagar essa dívida.

Em segundo lugar, ao tentar “queimar etapas” desenvolvendo uma indústria capital-intensiva, o Brasil contrariava a lógica de mercado. Não havia capitais privados dispostos a investir em siderurgia ou em química fina em um país que não apresentava vantagens comparativas nessa área. A solução, então, foi substituir o investimento privado pelo investimento estatal. O governo passava a se envolver diretamente na produção. Durante muitas décadas, as maiores empresas brasileiras eram estatais: Siderbrás e Petrobrás são dois claros exemplos.

E como financiar o investimento público nessas atividades que deveriam ser privadas? A dívida externa pública e o imposto inflacionário foram as soluções encontradas. O modelo de desenvolvimento capital-intensivo implantado a partir dos anos 40 selava o destino de instabilidade macroeconômica (excessivo endividamento público interno e externo; inflação descontrolada) que seria vivido a partir da década de 80. Também se usou fartamente o mecanismo de estimular os investidores privados a importar capital, dando-se garantia estatal ao endividamento privado. Isso, mais tarde, significou a estatização da dívida externa privada, com a socialização dos custos do modelo de desenvolvimento. Possivelmente esse é um dos motivos para o fato de a

dívida pública brasileira ser hoje, em termos de PIB, o dobro da dívida pública de Taiwan.

Outra consequência do modelo de desenvolvimento capital-intensivo foi a atrofia da capacidade exportadora do país. Taiwan optou por começar exportando manufaturas baratas porque enxergou um mercado internacional para a colocação desses produtos. Os países desenvolvidos não estavam interessados nesse tipo de mercado e deixavam a porta aberta para a arrancada inicial da indústria manufatureira de um país pobre. Já o Brasil, ao produzir aço, carros e aviões, batia (e bate) de frente, no mercado internacional, com o interesse de países como Estados Unidos e Canadá, que têm muito mais capital e poder político nos fóruns internacionais.

O caso Embraer é um bom exemplo. O Brasil emprega um grande volume de recursos fiscais subsidiando a produção nacional de aviões, assim como o Canadá também subsidia a sua Bombardier. Qual dos dois países tem mais poder de fogo nessa briga de subsídios? E qual dos dois países tem mais condições de angariar aliados quando essa disputa comercial chega à mesa da OMC? Obviamente o Canadá e, com isso, as exportações brasileiras não deslancham, bloqueadas por competidores mais fortes. Ou, quando se consegue exportar, há um alto custo fiscal associado a essa venda.

É preciso levar em conta, também, que alguns produtos em que o Brasil tem fortes vantagens comparativas sofrem restrições comerciais nos EUA. É o caso, por exemplo, do suco de laranja. Mas essa constatação só reforça o argumento de que para alavancar exportações o país precisaria ter desenvolvido setores que fossem complementares – e não concorrentes – às economias desenvolvidas, para compensar o fato de já sermos naturalmente competidores em alguns segmentos.

Um outro problema fundamental gerado pelo modelo de industrialização capital-intensivo é que ele reforçou, em vez de remover, a restrição externa ao crescimento do país. Criou-se, no Brasil, uma sofisticada

indústria de bens de consumo, cujo ícone é o automóvel. Todavia essa indústria é altamente dependente de insumos e maquinário importado. Como tal indústria é voltada para o mercado interno, ela não gera as divisas necessárias para pagar suas importações. Em conseqüência, sempre que a economia começa a crescer mais rápido, há um salto nas importações sem um correspondente aumento de exportações: o resultado é uma crise no balanço de pagamentos. Temos um gigante com pés de barro.

Além disso, as indústrias intensivas em capital não geraram empregos suficientes, marginalizando grande parte da população, que fica sem perspectivas de trabalho. Quando os agricultores de Taiwan iam para as cidades em busca de emprego, ali encontravam um sem-número de microempresas oferecendo esses empregos. No Brasil, entre os milhares de agricultores que chegavam a São Paulo, apenas uns poucos afortunados conseguiam uma vaga na Volkswagen ou em uma empresa estatal. Os outros se acumulavam nas periferias, sobrevivendo de tarefas eventuais e de baixa produtividade.

O modelo brasileiro de estímulo estatal à industrialização capital intensiva parece ter sido determinante para a exclusão social e a má distribuição de renda. Somente os poucos privilegiados que conseguiam emprego na indústria capital-intensiva é que tinham capacidade de consumo. O mercado interno, portanto, era composto por esses privilegiados. Só eles tinham renda para comprar a produção da indústria nacional. Fechava-se um círculo. O mercado só crescia se a renda dos “incluídos” crescesse. Fosse o modelo um pouco mais preocupado com a produção e exportação intensiva em mão-de-obra, a paulatina absorção dos desempregados, via expansão das exportações, permitiria a sua inclusão no mercado interno. Talvez esteja aí uma explicação para o fato de a renda ser tão mais concentrada no Brasil do que em Taiwan.

Mas o desemprego não podia se acumular impunemente no Brasil, sob pena de con-

vulsão social. E por isso o modelo capital-intensivo gerou outro subproduto indesejado. O inchaço do setor público. Se a economia privada não era capaz de absorver a mão-de-obra que entrava no mercado de trabalho, os chefes políticos locais e nacionais passaram a receber pressões para empregar sua clientela no governo. Todos os níveis de governo, em especial os governos locais, deixaram, e até hoje deixam, de ter como função principal a oferta de bens públicos à população, passando, muitas vezes, a serem simples pagadores de salários, tendo em suas folhas de pagamento um contingente muito superior ao necessário.

Um claro exemplo da importância que o investimento e o emprego público ganharam na economia nacional está na construção da nova capital do país na década de 50. Juscelino Kubitschek, o grande líder desenvolvimentista do Brasil, não teve como principal projeto a construção de um modelo industrial ou a instalação de infra-estrutura pública que estimulasse ou agilizasse os negócios privados. O projeto de sua vida, e pelo qual é lembrado, foi a construção, com dinheiro público, de uma nova cidade. Prédios, ruas, monumentos. Nada que acrescentasse capacidade produtiva ou ganhos de produtividade à economia privada do país. Mas sim gastos públicos, que geravam emprego e transferências de renda dentro da sociedade, à custa de inflação e dívida pública crescente.

Como a maioria da população não tem acesso a emprego ou a contratos públicos, outra pressão é exercida sobre o erário: a demanda por gastos sociais que aliviem a pobreza dos desempregados e excluídos. Programas sociais como cestas básicas, renda mínima, subsídio para bens de primeira necessidade e aposentadoria rural aumentam, a cada ano, o contingente da população que vive de rendas públicas. Enquanto Taiwan resolveu o seu problema de pobreza por meio da geração de emprego privado e do crescimento do salário à medida que a geração de riqueza aumentava, no Brasil, a

economia privada, que gera as riquezas do país, precisa ser crescentemente tributada para sustentar as transferências de renda realizadas pelo setor público.

Junte-se a isso a amortização da dívida acumulada pelo setor público ao tomar no exterior o capital necessário para financiar o desenvolvimento capital-intensivo, e parece ficar claro o motivo pelo qual a dívida pública, em especial a dívida pública externa, disparou ao longo dos anos 60 e 70, levando à moratória externa e à *débâcle* das finanças públicas em 1982.

Desde então muito esforço tem sido feito no sentido de se promover um ajuste fiscal no país. Todavia, a grande importância do setor público na geração de emprego e renda (afé incluído o peso da previdência do setor público) e na “remediação” da pobreza, bem como a alta dívida pública, impedem uma redução significativa do gasto público. Por isso o ajuste fiscal se tem feito pelo lado da receita. A carga tributária brasileira que era de 25% do PIB em 1991 chegou a 34% do PIB em 2001 e, mesmo assim, o governo ainda contribui negativamente para a formação de poupança nacional, consumindo recursos que poderiam estar sendo investidos no setor produtivo.

Lições da experiência de Taiwan

Antes de se tentar extrair lições a partir da comparação de dois países, é preciso deixar claras importantes diferenças. Afirmar que o modelo de desenvolvimento aplicado a um país pequeno e sem recursos naturais, como Taiwan, seria adequado a um país de dimensões continentais e de natureza pródiga, como o Brasil, soa estranho. Ademais, as lições que interessam são aquelas que podem vir a ser aplicadas daqui para frente, com base na estrutura econômica de que o Brasil dispõe. Portanto, estão fora do cardápio propostas exóticas do tipo “abandone tudo e comece de novo, com uma indústria intensiva em mão-de-obra”. Até porque o momento histórico para essa estratégia já passou.

A primeira diferença que se deve enfatizar é que é natural que Taiwan tenha se votado mais ao comércio exterior que o Brasil. Como mostra a literatura (FRANKEL; ROMER apud RODRIK; SUBRAMANIAN; TREBBI, 2002, p. 14), países pequenos têm maior propensão ao comércio. Isso é intuitivo: quanto menor a área geográfica, menores tendem a ser as disponibilidades de recursos naturais e insumos, bem como menor tende a ser a população e a escala do mercado interno. Assim, tais países tendem a buscar mercado, renda e insumos em outros países.

O Brasil, tendo população suficiente que garanta escala de produção para consumo interno, tem a opção de gerar renda e emprego investindo em setores não voltados à exportação. Também pode economizar divisas pela substituição de importações. Mas isso não afasta uma outra realidade: o país é carente em reservas internacionais e, por isso, precisa buscá-las por meio da exportação.

Uma outra diferença relevante é que, ao implantar o seu modelo exportador, Taiwan contou com condições favoráveis que não existem atualmente para o Brasil. O interesse estratégico dos EUA em auxiliar um adversário da China comunista garantiu a Taiwan um fluxo de capital estrangeiro, sem custos, que permitiu o financiamento inicial do desenvolvimento. Além disso, nos anos 60 e 70 havia menos concorrência no mercado internacional. A Coreia do Sul, forte concorrente de Taiwan, ainda não havia iniciado seu esforço de exportação. Hoje diversos países em todo o mundo descobriram a importância de ganhar mercados externos e a disputa é muito mais intensa. Não existem apenas Taiwan, Japão e Coreia exportando para todo o mundo, mas há também Singapura, Tailândia, China continental, Malásia, Vietnã. Outros países como Índia, Irlanda e México também entraram firmes na disputa.

O modelo de Taiwan foi implantado por uma ditadura política, que durou até 1996. Não havia espaço para demandas de gru-

pos de pressão internos que representassem aumentos nos custos de produção. Os trabalhadores, por exemplo, não podiam fazer greve. Do ponto de vista de eficiência do modelo exportador, esse era um ponto positivo, pois não havia atraso na entrega das encomendas no exterior, e os exportadores taiwaneses tornavam-se confiáveis para os importadores de todo o mundo. Mas do ponto de vista interno, tinha-se o custo da falta de direitos de expressão e reivindicação.

Se houvesse espaço para pressão e debate político na Taiwan dos anos 70, possivelmente o crescimento econômico seria menos intenso, dando lugar a questões como, por exemplo, a proteção ambiental, que eleva os custos de produção e restringe algumas atividades econômicas nocivas ao meio-ambiente.

Uma diferença relevante, no que diz respeito à distribuição de renda, é que logo no início do processo de desenvolvimento, nos anos 50, Taiwan promoveu uma ampla reforma agrária. A distribuição equitativa do principal patrimônio de uma economia agrária certamente teve forte impacto sobre a distribuição de renda. Com isso, Taiwan entrou no processo de desenvolvimento como um país pobre, porém, igualitário. Ao contrário do Brasil que, no início de sua industrialização, já tinha a renda bastante concentrada e milhares de ex-escravos e seus descendentes formando uma massa de pessoas pobres, sem instrução e sem patrimônio.

Apesar dessas diferenças, é possível tirar algumas lições para que o Brasil possa aprimorar o seu modelo econômico visando ao desenvolvimento econômico e à inclusão social.

É preciso solucionar a restrição externa

A primeira lição é que, para um país não desenvolvido, a restrição mais importante é a restrição externa. Ter uma moeda nacional não conversível significa estar exposto à possibilidade de não ter liquidez para

pagar compromissos internacionais ou importar bens necessários ao desenvolvimento econômico.

No Brasil, freqüentemente a classe produtora reclama da taxa de juros, alegando ser esse o maior entrave para o crescimento da economia. Não é verdade. A taxa de juros elevada é consequência, entre outras coisas, da falta de divisas estrangeiras suficientes para permitir que a economia cresça sem que haja uma crise no balanço de pagamentos.

No passado recente, sempre que a economia cresceu acima de 4% ou 5% ao ano, abriu-se significativo déficit na conta-corrente do balanço de pagamentos. Isso porque, como argumentado acima, nossa planta industrial é dependente de importações (como o são as indústrias na maioria dos países), mas gera poucas receitas em moeda estrangeira, estando primordialmente voltadas para o mercado interno. O crescimento econômico por vários anos seguidos é, portanto, receita certa para uma crise cambial.

Para evitar essa crise, os gerentes da economia elevam os juros, que atraem capitais de empréstimo e reduzem o nível de atividade econômica. Entram divisas pela conta de capitais e diminui a saída de divisas para pagamento de importações.

Os gráficos a seguir mostram o comportamento do saldo de transações correntes nos períodos de expansão e contração da economia. É nítido o movimento de gangorra: quando o PIB está em expansão, o déficit em transações correntes dispara; quando há recessão, o déficit desaparece.

Entre 1974 e 1980, o Brasil teve um crescimento médio do PIB de 7,1%. Nesse período, o déficit em transações correntes foi elevado e crescente, subindo de US\$ 7 para US\$ 13 bilhões, com a balança comercial sendo negativa em todos os anos, numa média de US\$ 2,4 bilhões (Gráfico 1). Foi necessária uma recessão no período 1981-83, com variação média do PIB de -2,1%, para que o déficit em transações correntes fosse zerado (Gráfico 2). A economia voltou a crescer entre 1984 e 1986, com uma evolução média

Gráfico 1

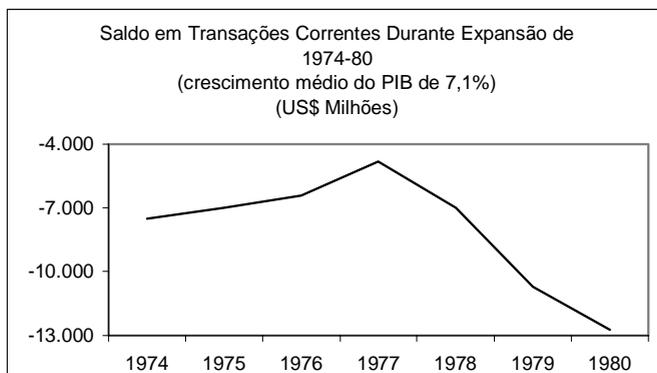


Gráfico 2

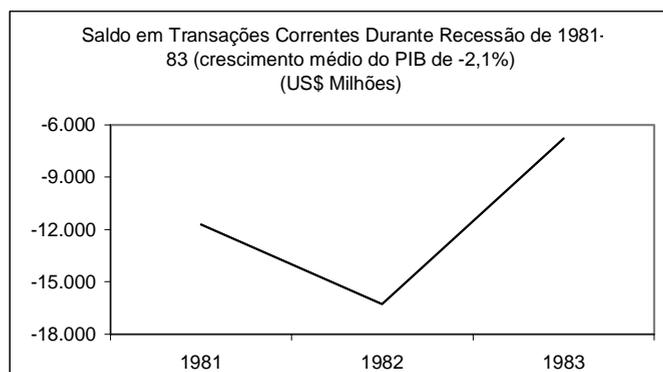


Gráfico 3

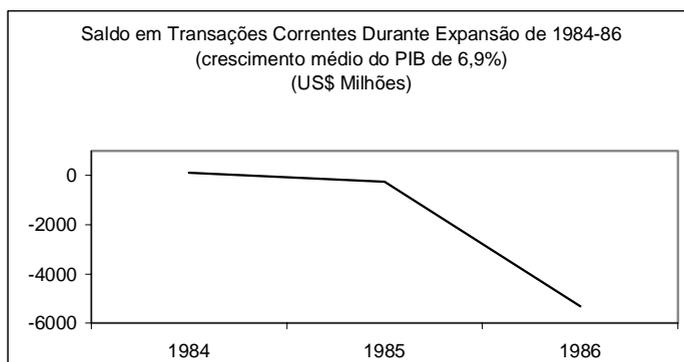


Gráfico 4

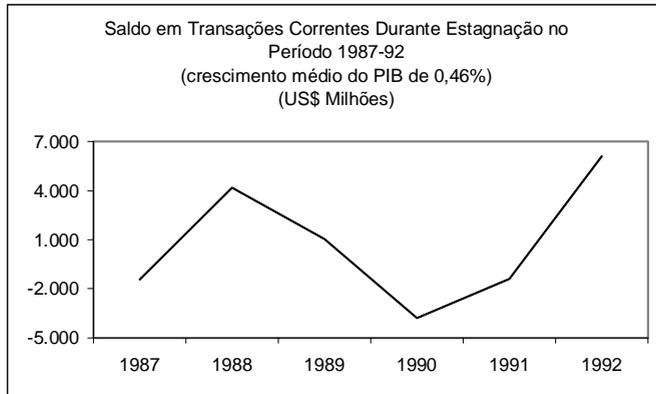
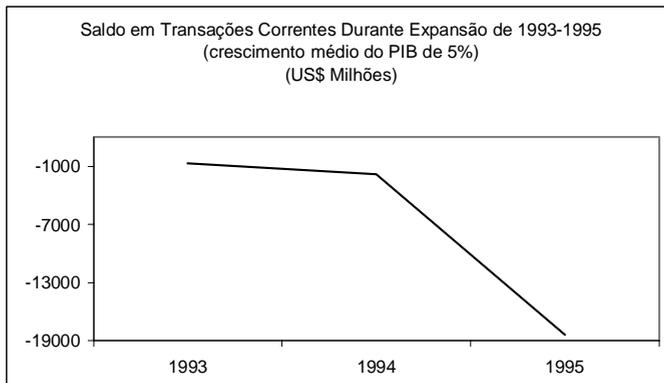


Gráfico 5



do PIB de 6,9%, o que derrubou o saldo da balança comercial e levou a conta-corrente a um crescente déficit, que atingiu US\$ 5,3 bilhões em 1986 (Gráfico 3). Entre 1987 e 1992, a economia teve desempenho medíocre, com evolução média do PIB de apenas 0,46%, e as contas externas voltaram a se equilibrar, passando de um déficit de US\$ 2 bilhões em 1987 para um superávit de US\$ 6 bilhões em 1992 (Gráfico 4). A economia acelerou seu passo a partir de 1993, crescendo em média 5% até 1995, o que foi suficiente para que o déficit em conta-corrente subisse a US\$ 18 bilhões, agora também

impulsionado pela sobrevalorização cambial (Gráfico 5) (BANCO Central do Brasil).

O comportamento da balança comercial no ano de 2002 é mais um exemplo claro de como se faz o ajuste das contas externas: o superávit comercial de US\$ 1,8 bilhão em 2001 pulou para US\$ 14 bilhões em 2002. Isso foi conseguido basicamente às custas da compressão das importações, que caíram 16%, frente a um aumento de apenas 3% nas exportações. O ajuste se fez, portanto, a partir de uma grande freada nas importações, o que se consegue, apenas, com um menor crescimento do PIB.

Por isso, se o Brasil não fizer um esforço de ampliação de suas exportações, estará condenado a ver seus ciclos de crescimento econômico estancados pela ampliação do déficit externo. Ou, se quiser manter sob controle as contas externas, terá que manter permanentemente juros elevados e taxas medíocres de crescimento do PIB. E para ampliar exportações não é preciso apenas “vontade política” ou “declarações de intenções”. É preciso uma estratégia ativa.

Como o Brasil não é um país que está partindo do zero em termos de capacidade produtiva – que era o caso de Taiwan nos anos 50 – e como tem escala de produção e mercado interno, é factível pensar não só em expansão de exportações, mas também em uma ação governamental buscando a substituição de importações.

Não se está falando aqui da velha política de barreiras tarifárias e não-tarifárias para proteção da indústria nascente. Esse tipo de procedimento impede o país de absorver novas tecnologias por meio da importação de produtos inovadores. Trata-se de estabelecer uma política de atração de investimentos, para que se produzam no país bens que hoje são importados.

Um estudo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), por exemplo, sugere que parcela substancial das importações de empresas multinacionais sediadas no Brasil representa comércio intrafirma. Ou seja, existiria a possibilidade de essas empresas transferirem para o Brasil a produção de partes e insumos que hoje são produzidas em suas matrizes ou em outras filiais que não a brasileira (GRANDES empresas..., 2003). Para que isso ocorra, todavia, é preciso haver um estudo de viabilidade e uma estratégia governamental de médio e longo prazo capazes de vencer tais firmas a tomar tal atitude.

E como incentivar exportações e substituir importações sem que isso represente uma intromissão do governo nos processos decisórios do mercado? Terá o governo capacidade de definir quais setores têm van-

tagem comparativa e, por isso, merecem tratamento preferencial? Possivelmente não. A tendência é que grupos de maior acesso ao poder capturem os benefícios fiscais.

O próprio governo de Taiwan sofreu esse problema. Como o seu modelo incluía uma forte dose de dirigismo, com o governo escolhendo os setores exportadores que considerava mais promissores, houve desvirtuamento dos incentivos. Como reconhece um relatório governamental: “alguns negócios fingiam participar das exportações para aproveitar as devoluções tarifárias e subsídios governamentais. Enquanto isso, muitas empresas privadas, sem receber qualquer assistência governamental, se converteram em líderes de exportação em Taiwan, ao explorar novas áreas” (TAIWAN, 1999).

Provavelmente a forma mais neutra de atuação seja por meio dos mecanismos de promoção comercial. Tendo sido esse o objeto da visita realizada a Taiwan, cabe uma abordagem mais detalhada do tema.

Promoção comercial: estimular exportações sem distorcer os sinais de mercado

Promover exportações é dar assistência aos exportadores para que eles possam colocar seus produtos no mercado externo. O Brasil está apenas engatinhando nessa área. A agência encarregada dessa tarefa – APEX – foi criada muito recentemente, em 1997, e está escondida dentro do organograma do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Restringe-se a auxiliar as pequenas empresas a entrar no mercado externo. Está cumprindo seu papel com bastante eficiência, mas ainda está longe de ser um centro estratégico de promoção comercial do país.

Em Taiwan, a agência de promoção de exportações – China External Trade Development Council (CETRA) –, criada em 1970, ocupa posição de destaque entre as instituições de formulação de política econômica e tem sido uma ferramenta funda-

mental para o *boom* exportador do país. A idéia é que não basta um governo atuar no campo diplomático, buscando acordos de comércio com outros países. É preciso atuar diretamente ajudando os exportadores a fechar negócios.

A CETRA realiza pesquisas de mercado buscando detectar países que constituam mercados potenciais para os produtos de Taiwan, coleta e organiza informações sobre importadores, repassando-os aos exportadores locais, organiza a viagem de grupos de importadores a Taiwan para visitar seus fornecedores e de grupos de taiwaneses a países com potencial de compra, ajuda os exportadores taiwaneses a participar de feiras internacionais, organiza feiras em Taiwan, auxilia no desenvolvimento de *design* dos produtos de exportação, realiza seminários e treinamentos sobre como participar de feiras no exterior e como exportar, publica periódicos e notícias de interesse dos exportadores.

Trata-se, portanto, de um serviço que visa estimular a realização de negócios externos pelo tratamento sistemático de informações e conhecimentos sobre como e onde fazer negócios.

Algumas características dessa instituição merecem relevo. Em primeiro lugar, ela não é totalmente financiada pelo governo. Parte significativa de suas receitas vem da contribuição dos exportadores. A razão para isso é que – nas palavras de K.H. Wu –, “se a CETRA depender exclusivamente de recursos do orçamento do governo, ela terá que escutar o governo em vez de escutar os exportadores” (WU, 2002). Trata-se de dar poder ao setor exportador para influenciar as ações da agência.

Ao mesmo tempo, há a vantagem de que os beneficiários diretos da promoção de exportações estão pagando por esse serviço, e de que as ações da entidade não ficam sujeitas a eventual escassez de recursos fiscais para financiar suas atividades.

A contrapartida do financiamento pelos exportadores é a sua participação direta no

conselho diretor da CETRA. Dos 36 diretores da entidade, apenas nove são indicados pelo governo. Os demais 27 são líderes de setores exportadores e especialistas em promoção comercial.

Outra característica interessante da CETRA é que seus empregados não são funcionários públicos. Isso significa que não é possível haver migração de pessoal da CETRA para outros órgãos públicos e vice-versa. O resultado é que aqueles que entram na CETRA, mediante concurso, ali desenvolvem suas carreiras por toda a vida, tornando-se especialistas em promoção comercial. Não há a opção de passarem um tempo de sua carreira em outras atividades de governo. Por isso, para crescerem na carreira, precisam se especializar em promoção comercial. Por outro lado, não há a possibilidade de funcionários de outros órgãos, que não foram treinados dentro da filosofia de promoção comercial, virem a integrar os quadros da instituição.

Isso criou, ao longo dos anos, um corpo técnico com grande conhecimento prático de como participar de negócios. Nos primeiros anos, o esforço era para levar os exportadores a feiras internacionais. Com o passar do tempo, a organização tornou-se capaz de selecionar as feiras mais importantes e que davam maior retorno. Passou também a ter maior capacidade de logística para fazer tais organizações. Aprendeu, também, a “trabalhar” o cliente potencial, avisando-o antecipadamente de que estaria presente a uma determinada feira, enviando catálogos antecipadamente, etc. Passou a usar as feiras, também, para testar produtos novos, exibindo-os a clientes selecionados. Atualmente, os especialistas da CETRA conhecem em profundidade o perfil das principais feiras do mundo.

A atividade de promoção comercial se desenvolve por meio da experiência, do aprender fazendo. Percebendo-se os detalhes que podem significar ou não o fechamento de um contrato. Um exemplo ilustrativo é o sítio de exportações de Taiwan na

internet (www.taiwantrade.com.tw), mantido pela CETRA. Ali, todos os exportadores podem ser encontrados. Um importador pode solicitar amostras de produtos e obter todas as informações relevantes para a concretização de negócios. O Brasil também tem um sítio semelhante. Todavia a amplitude e a qualidade das informações no sítio taiwanês são muito superiores. Ele se constitui em uma ferramenta de negócios, enquanto o similar brasileiro é quase que meramente disseminador de informações gerais. Em ambos os sítios há a possibilidade de se localizar dados das firmas exportadoras. Mas, no caso brasileiro, em 90% dos casos em que se usa essa opção, recebe-se a resposta “informação não disponível”.

O governo brasileiro lançou esse sítio na rede e limita-se a divulgá-lo junto a exportadores brasileiros, com propagandas eventuais. Trata-se, portanto, de mais um entre os milhares de portais disponíveis pelo mundo. No caso de Taiwan, a CETRA investe pesado na divulgação de seu portal. Anúncios são colocados em *banners* nas ferramentas de busca da internet. Há um *stand* do *taiwantrade.com* nas principais feiras do mundo, em que se oferecem cadeiras para os visitantes descansarem, lanche e computadores para checagem de *e-mails*. E, com isso, os administradores do sítio conseguem captar os cartões comerciais dos visitantes do *stand* e passam a fazer *follow up*, convidando aquelas pessoas a visitarem o portal e conferir oportunidades de negócio.

Pode-se dizer, de modo genérico, que ambos os países têm portais de promoção de exportação na internet. Mas quando se avaliam os detalhes, fica nítido que Taiwan está muito a frente. E é assim em toda a atividade de promoção comercial: a experiência, a capacidade de perceber os detalhes relevantes, o esforço de melhoria contínua; são esses os fatores que fazem a diferença. É preciso treino, experiência, planejamento.

Também é preciso dinheiro. Não foi possível obter o valor do orçamento anual da CETRA. Porém, o jornal *O Estado de São Pau-*

lo (APEX..., 2003) apresentou, recentemente, que o custo de promoção comercial da Coreia do Sul está em torno de US\$ 300 milhões por ano, enquanto a brasileira APEX dispôs de apenas US\$ 25 milhões (R\$ 80 milhões) em 2002. O Brasil ainda tem muito a evoluir nessa caminhada, havendo um grande potencial para expandir as exportações.

O turismo é um bom exemplo de como é importante ter capacidade de organização e auxílio governamental na promoção comercial. O Brasil tem nítidas vantagens comparativas para ofertar serviços de turismo. É um setor de grande importância, porque gera dois produtos importantes para o país: divisas e emprego. Mas o fato de ter belas praias com coqueiros não garante que turistas de todo o mundo aparecerão espontaneamente no país. É preciso ter aeroportos e estradas com localização estrategicamente definidas, ter guias e atendentes fluentes em línguas estrangeiras, fazer uma campanha de divulgação no exterior abrangente e permanente, aperfeiçoar constantemente a qualidade no atendimento. Todas essas atividades precisam da participação do governo, seja como executor direto, seja como coordenador. Os empresários do setor turístico – muitos deles microempresários – não têm capacidade financeira e de organização para, sozinhos, gerarem as condições necessárias para a expansão do setor.

A melhor política social é o emprego

Outra lição que se tira do modelo taiwanês é de que uma política de igualdade social deve ser baseada em três pilares: emprego, emprego e emprego. Emprego privado e produtivo, é claro! Mais do que emprego: oportunidade de trabalho, seja como empregado seja como autônomo ou microempresário. É necessário ter instituições que favoreçam a criação dessas oportunidades de trabalho bem como expandir setores da economia que usem mão-de-obra de forma intensiva.

Uma série de reformas microeconômicas poderia alavancar a geração de empregos no Brasil. Um recente trabalho conjunto do IPEA e Banco Mundial, sob o título *Emprego no Brasil: prioridades de políticas* (FERRANTI, 2002), mostra que a reforma da legislação trabalhista poderia reduzir os encargos trabalhistas, desestimular o conflito entre trabalhador e empregador com mudança na forma de atuação da justiça do trabalho, flexibilizar as modalidades de contratação, bem como criar sistemas menos onerosos de contribuição para a previdência social.

A reforma tributária poderia desonerar a produção e, em especial, desburocratizar a contabilidade das pequenas empresas. Uma mudança na legislação de sigilo bancário poderia liberar a divulgação de informações sobre bons pagadores, o que contribuiria para a redução do *spread* bancário e a taxa de juros paga pelas empresas. Alterações na legislação de garantias de empréstimo, em especial de hipotecas de imóveis, ampliaria a oferta imobiliária e estimularia o setor de construção civil, grande empregador de mão-de-obra pouco qualificada. Atenção especial às micro e pequenas empresas, com programas de treinamento de mão-de-obra e gerencial, crédito cooperativo, informatização e acesso a mercados também têm potencial gerador de empregos¹¹. Segundo o BNDES, 53% dos postos de trabalho no Brasil estão em empresas com até dezenove funcionários (O EMPREGO..., 2003).

Por outro lado, no campo macroeconômico, a reforma da previdência pública, reduzindo benefícios e aumentando a contribuição dos funcionários, diminuiria as necessidades de financiamento do setor público, o que viabilizaria uma redução da carga tributária sobre as empresas, estimulando o investimento e o emprego. Ao mesmo tempo, o aumento da poupança pública permitiria ao governo voltar a investir em infra-estrutura de transportes, reduzindo os custos das exportações. Também seria significativa a contribuição de uma reforma

previdenciária para o aumento da poupança nacional, na medida em que a limitação do volume das aposentadorias futuras levaria a população a formar uma poupança para, no futuro, complementar sua pensão.

Por outro lado, quando se diz que política social em país pobre é emprego, o que se quer dizer é que não se pode imaginar ser possível ficar eternamente tentando remendar os problemas do modelo econômico excludente com programas de assistência social (renda mínima, bolsa-escola, vale-alimentação, previdência rural, subsídios aos preços de gás de cozinha, etc). E há duas razões para isso. A primeira é que há um custo fiscal elevado para esses programas. Ao final dos anos 90, o Brasil gastava R\$ 63 bilhões com programas sociais, sem incluir a previdência, que consumia outros R\$ 67 bilhões (VON AMBSBERG; LANJOUW; NEAD, 2000). Despesa em montante tão elevado acaba exigindo uma maior carga fiscal sobre o setor privado, que perde competitividade e, portanto, gera menos empregos. O que se dá com uma mão, por meio do subsídio público ao pobre, toma-se com a outra, quando a economia passa a ter menos capacidade de gerar emprego para que o pobre deixe de sê-lo.

A segunda razão é que os burocratas e políticos têm grande poder de decisão sobre a alocação dos recursos de assistência social, e não é incomum o fato de que grupos sociais de renda média e alta sejam capazes de influenciar as decisões da máquina pública. O resultado é que os recursos que deveriam minorar a pobreza acabam sendo capturados por segmentos não-pobres da população. Já se tornou célebre a frase do economista Ricardo Paes e Barros, reconhecido estudioso de políticas sociais, segundo o qual se os recursos hoje alocados para políticas sociais nos orçamentos públicos brasileiros fossem jogados de helicóptero, teriam mais chance de serem recebidos pelos pobres¹².

Quem nunca ouviu falar, por exemplo, em desvio de verbas destinadas a auxiliar

flagelados de secas no Nordeste? E o seguro-desemprego, que só está disponível para os trabalhadores do setor formal da economia, não atingindo a grande massa que se emprega à margem da lei trabalhista? O mesmo ocorre com os benefícios do vale-alimentação e do vale transporte. Ninguém tem dúvida de que a previdência social dos funcionários públicos – que fazem parte da elite econômica do país – é muito mais benevolente que a previdência dos trabalhadores do setor privado.

A importância da consistência de longo prazo

Um elemento fundamental do modelo de Taiwan foi estabelecer instituições confiáveis aos olhos dos investidores. Isso significa cumprir as leis, evitar medidas de exceção, proteger a propriedade privada, a execução dos contratos, os direitos autorais e de patentes. Significa, também, evitar confiscos diretos e indiretos por meio de inflação e moratórias de dívidas públicas, adotando-se políticas macroeconômicas consistentes.

Como o Brasil fez uso irrestrito desses procedimentos no passado recente, será preciso reconstruir sua reputação. E isso só se faz com a adoção contínua e persistente de políticas que evitem quebrar as regras do jogo em meio a uma partida. Instituições sólidas e confiáveis são o resultado de muitos anos de políticas públicas respeitadoras de contratos e da lei. E, como no caso dos alcoólatras em recuperação, um único trago pode pôr a perder anos de esforço e dedicação.

Nas duas gestões de Fernando Henrique Cardoso, a ênfase da política econômica foi a estabilidade fiscal e monetária. E essa foi uma política correta. Não é simples reverter uma mentalidade de indisciplina fiscal, de uso abusivo do imposto inflacionário, de recorrentes calotes e moratórias de dívida interna e externa.

Foi necessário jogar todas as fichas em uma política dura de controle fiscal e de cri-

ação de instituições que perpetuem o equilíbrio fiscal e monetário, como a Lei de Responsabilidade Fiscal e a autonomia do Banco Central. Sem essas pré-condições, não se pode ir a lugar algum. Estudo recente do Fundo Monetário Internacional, envolvendo uma amostra de 140 países, conclui que o principal determinante do crescimento econômico de longo prazo é a qualidade das instituições do país, que garantem um ambiente sem incertezas para os investidores (RODRIG; SUBRAMANIAN; TREBBI, 2002). E instituições sólidas são o resultado de muitos anos consecutivos de políticas fiscal, monetária e externa consistentes e respeitadoras de contratos e direitos de propriedade.

O comportamento da economia brasileira às vésperas das eleições presidenciais de 2002 exemplifica a importância da estabilidade institucional. À medida que aumentava a probabilidade de vitória eleitoral do partido dos trabalhadores, a oferta de financiamentos externos às empresas brasileiras escasseava e a cotação do dólar aumentava. De R\$ 2,30, a moeda norte-americana chegou a quase R\$ 4,00.

Essa desconfiança dos credores externos era mais que fundada. Afinal, o partido dos trabalhadores prega, desde a sua fundação, o repúdio às dívidas interna e externa. Chegou, inclusive, a patrocinar um “plebiscito” sobre a conveniência ou não de se pagar esses débitos. Além disso, o partido sempre foi crítico de reformas voltadas a buscar o equilíbrio fiscal, da autonomia operacional do Banco Central para conduzir a política monetária, da inserção do país na Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

O impacto negativo da provável vitória do Partido dos Trabalhadores (que se concretizou em novembro de 2002) certamente seria menor se o país tivesse uma tradição consolidada de respeito a contrato; uma legislação que permitisse a ação autônoma do Banco Central no controle monetário; um sistema legal ou de mercado que restringisse o déficit público; um sistema jurídico ágil,

capaz de condenar rapidamente os agentes públicos que tomassem medidas ilegais. Certamente, nesse contexto de instituições consolidadas, os agentes econômicos saberiam ser pequena a margem de manobra para a adoção de medidas não-ortodoxas, o que diminuiria o risco de seus investimentos no país.

Conclusão

A experiência de Taiwan mostra que aquele país montou um modelo econômico que foi capaz de gerar crescimento econômico com distribuição de renda sem gerar inflação ou dívida pública elevada. Olhar para o Brasil, com os pés em Taiwan, nos leva a crer que tomamos o caminho inverso: geramos um modelo econômico no qual não se pode crescer a taxas elevadas, sob pena de se ter uma crise de balanço de pagamentos, e que gera segregação social e pobreza. Além disso, o nosso modelo apresentou alto custo em termos de dívida pública e inflação.

Reverter essa situação exigirá do país uma ousada estratégia de comércio exterior, bem como um conjunto de reformas voltadas à consolidação de instituições favoráveis ao investimento, à geração de empregos e à redução do fosso social, sem esquecer do investimento contínuo e crescente visando à massificação e aumento da qualidade da educação.

Notas

¹ Fonte: Escritório de Informação do Governo de Taiwan.

² Extraído do documento *A agenda perdida* (LISBOA, 2000), tendo como fonte primária BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2000).

³ Fonte: Escritório de Informação do Governo de Taiwan.

⁴ Fontes: Escritório de Informação do Governo de Taiwan e BANCO Central do Brasil (www.bcb.gov.br).

⁵ Informações obtidas nas palestras de Thomas B. Lee, Professor do College of International Studies

– Tankang University e de Francis Liang, Diretor do Bureau of Foreign Trade do Ministério das Finanças.

⁶ Fonte: Escritório de Informação do Governo de Taiwan.

⁷ Extraído da palestra de Chi Chu Chen, Diretor do International Comercial Bank of China.

⁸ Dado apresentado na Palestra de Thomas B. Lee, Professor do College of International Studies – Tankang University

⁹ Palestra do Professor Joseph S. Lee – Diretor da Escola de *Business* da National Central University e MEC/INEP.

¹⁰ Fonte: Escritório de Informações do Governo de Taiwan.

¹¹ O já citado documento *A agenda perdida* (apud BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2002) trata em detalhes esses pontos.

¹² A esse respeito, ver VON AMSBERG; LANJOUW; NEAD (2000) e Paes de BARROS; FOGUEL (2000).

Bibliografia

BANCO Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: [200-?].

BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. Focalização dos gastos públicos sociais e erradicação da pobreza no Brasil. In: Henriques, R. (Org.). *Desigualdade e pobreza no Brasil*. [S. l.]: IPEA, [2000?]. p. 719-739.

BARROS, R. P. de; CORSEUIL, C. H.; FOGUEL, M. N. *Incentivos adversos e a focalização dos programas de proteção ao trabalhador no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2001. Texto para discussão nº 784 IPEA.

DE FERRANTI, D. et al. *Emprego no Brasil: prioridades de políticas*. [S. l.]: IPEA/Banco Mundial, 2002.

FRANKEL, J.; ROMER, D. Does trade cause growth? *American Economic Review*, [S. l.], v. 89, p. 379-399, 1999.

GRANDES empresas industriais nacionais e estrangeiras: participação no comércio exterior brasileiro. [S. l.: s. n.]. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Acesso em: 15 jan. 2003.

Lisboa, M. (Org.). *A agenda perdida: diagnósticos e propostas para a retomada do crescimento com maior justiça social*. [S.l.: s. n.], 2002. Mimeografado.

O EMPREGO está nas micros. *Veja*, [S. l.], 29 jan. 2003.

QUAKE of the century. [S. l.: s. n.], 22 sept. 1999. Disponível em: <<http://www.taiwanheadlines.gov.br>>. Acesso em: [1999?].

Rodrik, D.; Subramanian, A.; Trebbi, F. *Institutional rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development*. [S. l.: s. n.], 2002. IMF Working Paper (wp/02/189).

TAIWAN. Escritório de Informação do Governo de Taiwan. *A história de Taiwan: economia*. 1999a

TAIWAN. Escritório de Informação do Governo de Taiwan. *Panorama da República da China*. 1999b

VON AMSBERG, J.; LANJOUW, P.; NEAD, K. A focalização do gasto social sobre a pobreza no Brasil. In: Henriques, R. (Org.). *Desigualdade e pobreza no Brasil*. [S. l.]: IPEA, 2000. p. 685-718.

WU, K. H. *How to promote export: Taiwan experience*. In: INTERNATIONAL TRADE PROMOTION WORKSHOP, 2002, Taiwan. *Anais...* Taiwan: International Cooperation and Development Fund, 2002.