

JÚLIO CESAR PIZZI DAMIÃO

**PRODUTIVIDADE, INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DAS NAÇÕES:
UMA ANÁLISE CONCEITUAL**

Trabalho de Conclusão do
Curso de Engenharia de Produção Mecânica

ORIENTADORA: PROFA. DRA. DAISY APARECIDA DO NASCIMENTO REBELATTO

São Carlos

2008

*Dedico este trabalho aos meus pais,
já que sem eles possivelmente
aqui nesta Escola não estaria.
Dedico também a quem este trabalho
puder interessar.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a meus pais, que sempre me deram todo o apoio necessário. A dedicação e empenho em me educar foram fundamentais para que esteja onde estou hoje.

Aos meus amigos de São Carlos, por todos os bons e maus momentos, em especial os meus companheiros de república Cássio, Guilherme, Matheus e Oscar, sem os quais não teria tido experiências acadêmicas e extracurriculares inesquecíveis.

À minha orientadora Daisy, pela paciência e sabedoria em me auxiliar a executar tarefa tão complexa e laboriosa.

Aos professores do departamento, em especial ao Professor Dr. Fernando Almada, por me auxiliar em vários momentos decisivos durante a minha graduação.

A meu irmão Gustavo, pelas sugestões e correções feitas, e pela paciência em me ajudar nesse trabalho.

À Priscila, pelo companheirismo, pela ajuda em diversos momentos da execução deste trabalho, seja através da leitura e sugestões, seja através da compreensão da importância do trabalho.

"Seja você quem for, seja qual for a posição social que você tenha na vida, da mais alta à mais baixa, tenha sempre como meta muita força, muita determinação e sempre faça tudo com muito amor e com muita fé em Deus, que um dia você chega lá. De alguma maneira, você chega lá."

Ayrton Senna

RESUMO

DAMIÃO, J. C. P. (2008). *Produtividade, Inovação Tecnológica e Desenvolvimento Econômico: uma análise conceitual*. Trabalho de Conclusão de Curso de Engenharia de Produção Mecânica – Escola de Engenharia de São Carlos. Universidade de São Paulo, São Carlos, 2008

De forma geral, a humanidade, através dos tempos, tem melhorado gradativamente seu padrão de vida, entretanto, essa melhora não tem ocorrido de formas igualitária entre as nações. Alguns países conseguiram gerar maior qualidade de vida para seus habitantes do que outros, como é o caso dos EUA e dos países nórdicos; muitos países possuem níveis de pobreza muito maiores que os outros, como é o caso de muitas nações da África.

A partir disso, o presente trabalho busca discutir, baseado no conhecimento já produzido e disponível, **as principais razões e motivos pelas quais alguns países se desenvolveram economicamente mais do que outros; porque muitos países, mesmo com todas as condições para se desenvolver, não conseguiram, e porque algumas nações com poucas vantagens competitivas (poucos recursos naturais, pouca disponibilidade de terra, clima instável, como o Japão) conseguiram trilhar um desenvolvimento muito acima da média de desenvolvimentos das demais nações.**

O trabalho em questão busca explicações para a geração do desenvolvimento econômico e a consequente melhoria das condições de vida de uma população, com redução dos níveis de pobreza. Além disso, dá um tratamento diferente aos países menos desenvolvidos, pois não conserva o modelo mental de que países subdesenvolvidos não têm condições de resolver o problema da pobreza de forma independente, evoluindo sem a interferência e/ou ajuda de países desenvolvidos.

Palavras-chave: Produtividade, Inovação Tecnológica, Desenvolvimento Econômico, Pobreza.

ABSTRACT

DAMIÃO, J. C. P. (2008). *Productivity, Technological Innovation and Economic Development: a conceptual analysis*. Final Project for the Production Mechanical Engineering major – Escola de Engenharia de São Carlos. Universidade de São Paulo, São Carlos, 2008

In general terms, humankind, over time, have been improving gradually its standard of living. But this improvement has not occurred in an equal way among nations. Some countries were able to generate greater quality of life for its population than others, i.e. the U.S. and Nordic countries; many countries have much higher poverty levels than others, as with many countries in Africa.

From this context, this work pursue to discuss **the reasons why these differences exist; pursue to understand why some countries have had better economic development than others; why many countries, even with competitive advantages, such as richness on natural resources and abundance of land, couldn't develop as much as many countries that don't have these competitive advantages (few natural resources and land, such as Japan) were able to achieve a more successful development path than others.**

This work pursues explanations for the generation of economic development and the consequent improvement on the standard of living of a certain population, reducing also the poverty level of a certain nation. This work gives a different approach to the low-income countries, not keeping the mental model that these countries are not able to solve their problems in an independent way, without the interference from the high-income countries.

Keywords: Productivity, Technological Innovation, Economic Development, Poverty.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	3
RESUMO.....	5
ABSTRACT.....	6
SUMÁRIO	7
 APRESENTAÇÃO.....	9
A. OBJETIVOS.....	16
B. JUSTIFICATIVA.....	17
C. MÉTODO	18
D. ESTRUTURA DO TRABALHO	19
 Capítulo 1 – Produtividade, Inovação, Crescimento Econômico vs. Desenvolvimento Econômico e Indicadores	20
1.1 Produtividade.....	20
1.2 Inovação.....	24
1.2.1 Inovação Tecnológica	25
1.3 Crescimento Econômico x Desenvolvimento Econômico.....	26
1.4 Indicadores Econômicos	28
1.4.1 PIB	29
1.4.2 PIB per capita (PPP e OER)	30
1.4.3 IDH	31
1.4.4 IDS	32
1.4.5 Índice Gini	32
1.4.6 Linha de Pobreza	33
 Capítulo 2 – Cenário Econômico Global	35
2.1 Países ricos também são desiguais.....	38
2.2 O papel da produtividade	39
2.3 Educação e capital são determinantes do desenvolvimento econômico?	41
2.4 Competição justa no mercado de consumo é essencial	42
2.5 As maiores distorções de mercado estão nos países pobres	44
2.6 Os inimigos do crescimento econômico	45
2.7 Governos “pesados” distorcem a competição.....	47
2.8 Os interesses dos consumidores devem prevalecer	48
 Capítulo 3 – Desenvolvimentos dos EUA	50
3.1 The Grass Looks Greener Elsewhere.....	50
3.2 De um extremo ao outro	52
3.3 A Fronteira Econômica.....	54
3.4 Nova Economia?	54
3.5 Microprocessadores e Computadores: mais competição, e não a Lei de Moore.....	57
3.6 Dinheiro do contribuinte bem gasto.....	58
3.7 Atacado e Varejo: O efeito Wal-Mart.....	60
3.8 Uma empresa move a economia	61

3.9 Industrialização tardia, não a “Nova Economia”	63
3.10 Competição é benéfica para o consumidor	64
3.11 A competição é fundamental	65
Capítulo 4 – Desenvolvimento do Brasil	67
4.1 Os setores que são bons se sobressaem	68
4.2 Educação não é a chave no curto prazo e a falta de capital próprio pode ser contornada	68
4.3 Informalidade é um grande problema	70
4.4 A história explica muito os problemas atuais do Brasil	71
4.5 Indústria automobilística sofre de pouca concorrência e proteção	72
4.6 A competição desperta a produtividade no setor	73
4.7 Setor Bancário: a diferença entre as esferas pública e privada	74
4.8 Como os bancos funcionam	75
4.9 Grandes governos precisam de bancos para se financiarem	77
4.10 Varejo de alimentação revela os reais problemas da economia brasileira	78
4.11 As lojas informais conseguem competir com as formais	79
4.12 Muito imposto é necessário para financiar governos pesados	79
4.13 Construção Civil é outro setor em que a informalidade reina	80
4.14 O legado da hiperinflação é a ausência de hipoteca no país	81
4.15 O papel do capital no crescimento econômico	83
4.16 Um governo pesado impede a economia de deslanchar	86
4.17 Quanto menor o peso do governo, mais eficiente a economia	88
Capítulo 5 – Soluções propostas para o problema do desenvolvimento	90
5.1 Interesses influenciam o governo	90
5.2 Reduzir o peso dos governos e acabar com políticas ruins é a chave	91
5.3 Servir aos interesses dos consumidores é primordial	95
5.4 O poder do consumidor	97
5.5 Educação e democracia	100
REFERÊNCIAS BILIOGRÁFICAS	103
ANEXOS	109

APRESENTAÇÃO

Desde o início da existência de nossa espécie, as sociedades se desenvolveram com o intuito básico de preencher as necessidades primordiais de cada um de seus participantes. No início, o homem apenas se beneficiava da abundância dos recursos naturais; posteriormente, adquiriu o conhecimento da agricultura e pecuária, e pôde assim iniciar, mesmo que de forma rudimentar, o estoque de sua alimentação.

Segundo Cotrim (2002), o surgimento da agricultura se deu entre 8.000 e 5.000 a.C., quando o homem deixou sua vida nômade, fixou-se às margens dos rios e lagos, cultivando cereais, como trigo, cevada e aveia. Nesta época, também domesticou ovelhas e gado bovino, enriquecendo sua cadeia alimentar. Aí também surgem os primeiros aglomerados urbanos, com finalidade principalmente defensiva e, também, as viagens por terra e mar. Nesse contexto está inserida a chamada comunidade primitiva, onde o solo pertencia a todos e a comunidade se baseava em laços de sangue, idioma e costumes.

Conforme a sociedade crescia em número de indivíduos, crescia a complexidade de satisfazer a necessidade de todos. Nos séculos V a XV, o feudalismo foi o modo de produção dominante na Europa. Caracterizados pela existência dos senhores feudais, os representantes da classe mais privilegiada (ao lado do clero) e os camponeses, esse sistema de produção era baseado em relações contratuais servis. Os senhores feudais recebiam a produção agropecuária, detinham o poder das terras, e forneciam segurança e subsistência aos camponeses. Para os camponeses, comida e segurança eram o suficiente, visto que, nesse período, as invasões bárbaras nos grandes centros eram freqüentes, transformando as “cidades” em locais muito perigosos para se viver. Assim, a sociedade era formada por uma pequena parcela detentora de poder e melhores condições de vida, e uma grande parcela vivia em condições miseráveis, tendo basicamente apenas a alimentação como necessidade preenchida.

Devido às freqüentes invasões bárbaras em grandes centros e o domínio dos bárbaros nessa época, o comércio e a comunicação entre feudos e grandes centros praticamente inexistia. Isso também contribuiu para as condições precárias de vida dos camponeses, em função da correlação positiva entre volume de trocas comerciais e desenvolvimento (COMISSÃO EUROPÉIA, 2003). Observa-se como exemplo atual para essa correlação, os EUA que são um dos países que mais efetua trocas comerciais e possuem um nível de desenvolvimento excelente

comparado às demais nações. Além disso, é possível de se perceber essa correlação no atual desenvolvimento da China. O volume de trocas comerciais dos chineses aumenta no mesmo ritmo que aumenta o poder de compra da população, diminuindo assim o nível de pobreza deste país. Assim, a abrupta diminuição de trocas comerciais nesse período trouxe uma diminuição da qualidade de vida já ruim da população mais carente, a dos camponeses (COTRIM, 2002).

Além da diminuição das trocas comerciais, pode-se também inferir que uma das razões para a manutenção das péssimas condições de vida da população era a baixa produtividade do trabalho. De acordo com Gomes (2008), a estrutura feudal tem sido associada a um baixo nível técnico dos instrumentos de trabalho, a um nível primitivo de divisão de trabalho, a uma produção com caráter em grande medida individual, limitada às necessidades imediatas do domicílio ou da comunidade. As condições existentes foram propícias à estagnação da técnica. Os instrumentos de trabalho eram muito simples e o ato de produção era geralmente individual. A produtividade do trabalho permanecia muito baixa devido aos métodos em uso, à falta de incentivo ao trabalho, como também ao rendimento da terra. Faltava motivação para melhorar as técnicas de cultivo e os instrumentos de trabalho.

Dessa forma, os camponeses não tinham nenhum estímulo a melhorar a produtividade de seu trabalho, pois isso não se reverteria em melhores condições de vida para eles, apenas em maior produção para os senhores feudais, que seriam os únicos beneficiados. A principal razão para estarem nos feudos era a segurança, que inexistia nos grandes centros, e a falta de estímulo ao aumento de produtividade fazia com que trabalhassem o suficiente para atender às exigências do senhor feudal e para sua subsistência.

Ao se fazer um paralelo com a história moderna, o economista anarco-capitalista Hans Herman Hoppe considera o feudalismo uma forma de socialismo, o socialismo aristocrático conforme sua própria definição. Hoppe acredita que os feudos são supostamente propriedades do Estado, já que os senhores feudais representavam na época essa instituição.

Socialismo (...) é a denominação genérica de um conjunto de teorias socioeconómicas, ideologias e práticas políticas que postulam a abolição das desigualdades econômicas entre as classes sociais, ou a completa abolição do conceito de classes. Incluem-se nessa denominação muitas correntes ideológicas, como o socialismo utópico, a social-democracia, o socialismo científico (socialismo marxista), o comunismo e o anarquismo.

As múltiplas variantes de socialismo partilham uma base comum que é a transformação do sistema econômico, baseado na propriedade privada dos meios de produção, numa nova e diferente ordem social. Para caracterizar uma sociedade socialista, é necessário que estejam

presentes os seguintes elementos fundamentais: propriedade social dos meios de produção, o monopólio do comércio exterior e pela planificação econômica.

As diferentes teorias socialistas surgiram como reação contra esse quadro, com a proposta de buscar uma nova harmonia social por meio de drásticas mudanças, como a transferência dos meios de produção das classes proprietárias para os trabalhadores. Uma consequência dessa transformação no longo prazo seria o fim do trabalho assalariado e a substituição do mercado por uma gestão socializada ou planejada, com o objetivo de adequar a produção econômica às necessidades da população, assim chegando ao comunismo. Tais mudanças exigiriam necessariamente uma transformação radical do sistema político. Alguns teóricos postularam a revolução social como único meio de alcançar a nova sociedade. Outros, como os social-democratas, consideraram que as transformações políticas deveriam se realizar de forma progressiva, sem ruptura, e dentro do sistema capitalista (PORTAL BRASIL, 2006).

Logo, o feudalismo se assemelha ao socialismo, pois em ambos não havia propriedade privada, uma vez que o Estado, representado pelo senhor feudal, era o detentor das terras. Havia no sistema feudal, de certo modo, a planificação econômica, pois a vasta maioria da população era camponesa e vivia apenas para suprir suas necessidades básicas, e dessa forma, não havia estímulo em aumentar a produtividade dos fatores de produção. Deste modo, percebe-se que o feudalismo (assim como o socialismo na história moderna) não foi capaz de melhorar as condições de vida da maioria da população, justamente por não estimular a produtividade e a inovação tecnológica. Isso acabou por deixar a maioria da população em condições de vida muito ruins, que só foram melhoradas com a gradual introdução de um novo sistema de produção: o capitalismo.

O capitalismo tem seu início na Europa e suas características aparecem entre os séculos XI e XV, com a transferência do centro da vida econômica, social e política dos feudos para a cidade. O feudalismo passava por uma grave crise decorrente da catástrofe demográfica causada pela Peste Negra, que dizimou 40% da população européia e pela fome que assolava o povo (COTRIM, 2002). Após a reativação do comércio pelas Cruzadas (do século XI ao XII), a Europa passou por um intenso desenvolvimento urbano e comercial e, consequentemente, as relações de produção capitalistas se multiplicaram, minando as bases do feudalismo. Na Idade Moderna, os reis expandem seu poder econômico e político através do mercantilismo e do absolutismo. Com ambos, o Estado passava a controlar a economia e a buscar colônias para adquirir metais (metalismo), através da exploração para garantir o enriquecimento da metrópole. Esse enriquecimento favorece a burguesia - classe que detém os meios de produção - que passa a contestar o poder do rei, resultando na crise do sistema absolutista. Com as revoluções burguesas,

como a Revolução Francesa e a Revolução Inglesa, estava garantido o triunfo do capitalismo (GOMES, 1977).

Segundo Gomes (2008), são diversas as vias para a formação do capitalismo. Onde a propriedade feudal e a servidão da gleba foram abatidas pela revolução burguesa ou enfraqueceram e desagregaram-se, o capitalismo emergiu principalmente da polarização econômica dos pequenos produtores. A classe capitalista constitui-se a partir dos camponeses ricos, artesãos e mercadores. Onde a propriedade senhorial se manteve inalterada, o papel principal foi desempenhado pelo capital que participava da produção e que se transformou lentamente e com alguma resistência em capital industrial.

Na cena econômica, uma combinação de circunstâncias excepcionalmente favoráveis proporcionou o despontar da sociedade capitalista. Uma fase de transformação técnica, que rapidamente influenciou o aumento da produtividade do trabalho, foi acompanhada por profundas alterações nas fileiras do proletariado e por uma série de acontecimentos no campo do investimento e do mercado dos bens de consumo (GOMES, 2008).

O capitalismo, então, se desenvolveu rapidamente, sendo o sistema praticamente universal atualmente por conseguir estimular a produtividade e a inovação tecnológica e, de forma razoável (mais eficiente do que os sistemas de produção anteriores), transformar esses dois componentes em crescimento e desenvolvimento econômico, que se traduziram na melhoria gradual das condições da população em geral. Se comparado ao socialismo praticado pela URSS ou China, é mais visível sua maior eficiência em melhorar a condição de vida das pessoas, isto é, reduzir a pobreza.

A URSS foi criada no início do século XX com a união das seguintes repúblicas: Rússia, Ucrânia, Bielorrússia, Transcaucásia e as repúblicas da Ásia Central. Segundo Rodrigues (2006), o regime inicialmente foi tão bem-sucedido que conseguiu tirar o país de um sistema feudal rudimentar, com grande parte de sua população amargurando péssimas condições de vida, e levar o país a condições semelhantes às de alguns países capitalistas desenvolvidos na época. A URSS conseguiu, dessa forma, taxas de crescimento e desenvolvimento econômicos nunca antes atingidos por seus oponentes e obteve progresso econômico, cultural e social invejável. Entretanto, esse novo modelo deu sinais de esgotamento a partir da década de 70, devido, entre outros fatores: à natureza ditatorial do sistema político, como elemento central, que se pôde acelerar a industrialização e a modernização em uma primeira fase, trouxe imensos prejuízos

humanos por outro e funcionou, a partir de certo ponto no tempo, como uma trava à continuidade do desenvolvimento da economia e da sociedade; o esgotamento do modelo extensivo de crescimento na virada para os anos 70, a desaceleração econômica que chega à estagnação no início dos anos 80 e o acentuado atraso tecnológico em relação ao mundo capitalista, verificado já na década de 70 (RODRIGUES, 2006).

A China teve um caminho parecido com a União Soviética em seu desenvolvimento. A experiência socialista chinesa não foi tão extensa como a soviética, já que se iniciou na década de 40, mas, diferentemente da URSS, ainda perdura, mesmo que em uma forma cada vez mais branda por conta da gradual transformação do sistema econômico em capitalista.

Embora muitos considerem a China como o exemplo do socialismo bem-sucedido, Hart-Landsberg (2005) argumenta que as reformas de mercado iniciadas por Deng Xiaoping e continuadas por seus sucessores, não devem ser encaradas como uma renovação socialista, uma atualização do sistema socialista, mas sim como uma restauração capitalista, uma volta ao sistema capitalista. Assim, as reformas econômicas serviriam para atestar a ineficiência e incapacidade do socialismo em gerar condições para que a população chinesa se livre da pobreza. Ao tentar seguir o modelo da União Soviética, a China sofreu os mesmos problemas das repúblicas socialistas: baixa produtividade, baixa qualidade na produção, concentração de capitais no setor armamentista e burocratização. A experiência das reformas reduziu ou eliminou a maioria desses problemas. Atualmente, observamos a economia chinesa crescendo a taxas vertiginosas, acompanhadas por taxas de crescimento de produtividade igualmente grandes, o que está levando sua economia a crescer e se desenvolver. Prova disso é a melhoria expressiva nos últimos anos da qualidade de vida dos chineses, que estão deixando a pobreza e tendo melhores condições de vida, o que não ocorria quando no regime socialista.

Assim, percebe-se que no longo prazo o sistema socialista não foi eficiente em dar e manter boas condições de vida à maioria de sua população. Embora a experiência soviética inicialmente tenha demonstrado ótimos resultados, não foi capaz de sustentar esses ganhos por muito tempo, sendo necessária, assim como acontece atualmente na China, a transição do sistema socialista para o capitalismo.

Nesse contexto, os EUA se tornam a referência mundial, pois antes havia a disputa pelo sistema mais eficiente com a URSS, precursora do socialismo. Com a *débâcle* desse sistema, o

mundo compara e busca equiparar seu desempenho econômico com a potência americana, na busca de melhorar a qualidade de vida da população em geral.

Após breve análise da história do homem e sua busca pela melhoria de seu bem estar, pode-se perceber a gradativa melhora da qualidade de vida da população mundial. De acordo com um estudo do Banco Mundial (2008), o número de pessoas consideradas pobres baixou de 1,9 para 1,4 bilhões de 1981 a 2005, devendo manter-se superior a um bilhão em 2015. O padrão de vida da população sofreu perceptível melhora durante as últimas décadas. Segundo esse mesmo estudo, a proporção de pessoas vivendo abaixo da linha da pobreza (US\$1,25 / dia) caiu de 52% em 1981 para 26% em 2005 no mundo (WORLD BANK, 2008). Os indicadores sociais também mostram essa melhora das condições de vida: a mortalidade infantil caiu de 87 por 1.000 nascimentos em 1980 para 54 por 1.000 nascimentos em 2006; a expectativa de vida ao nascer subiu de 60 para 66 anos no mesmo período. Além disso, a taxa de analfabetismo caiu: 23% dos adultos homens não sabiam ler em 1990 nos países de rendimento baixo e médio, enquanto apenas 14% não sabiam ler em 2004. O mesmo ocorreu com as mulheres: a taxa de analfabetismo caiu de 40% para 26% no mesmo período (UNDP, 2008).

Entretanto, mesmo com esse perceptível avanço na escala global, o estudo mostra que o nível de pobreza ainda está longe do ideal: se for considerado que a população mundial é de quase seis bilhões de pessoas, ainda possuímos inaceitáveis 26% da população mundial em condições de vida deploráveis.

Como era de se esperar, a população carente de recursos básicos não está dispersa de forma igualitária no globo. Embora as estatísticas globais indiquem melhora de condições de vida, estas mascaram as grandes diferenças regionais. O desenvolvimento econômico entre as nações não foi nem igualitário nem uniforme. Algumas poucas nações possuem poucas pessoas com necessidades, enquanto muitos países têm como maior parte da sua população pessoas vivendo em péssimas condições de vida. A África Subsaariana tem 50% de sua população considerada pobre, enquanto a Europa, no mesmo período, possuía apenas 5% de sua população tipificada como carente de recursos básicos (WORLD BANK, 2008). Por um lado temos os Estados Unidos, o país com a maior economia do mundo, com renda per capita média anual de US\$ 46.000 e 12% das pessoas vivendo abaixo da linha de pobreza nacional. Por outro lado, temos a Zâmbia, com renda per capita média anual de US\$ 1.320 e 86% da população vivendo abaixo da linha de pobreza nacional (CIA, 2008). Segundo dados do IBGE, no mesmo período

(2005), o nível de pobreza no Brasil estava em 28,6%, também mais alto que a média mundial e que o nível dos países mais abastados, o que indica que o Brasil tem um caminho mais longo a percorrer no combate à pobreza.

A. OBJETIVOS

O trabalho em questão busca discutir as razões pelas quais certos países se desenvolveram economicamente mais do que outros; porque muitos países, mesmo com todas as condições para se desenvolver, não conseguiram, e porque algumas nações com poucas vantagens competitivas (poucos recursos naturais, pouca disponibilidade de terra, clima instável, como o Japão) conseguiram trilhar um desenvolvimento muito acima da média de desenvolvimentos das demais nações; porque a pobreza é menor em regiões desenvolvidas, como a Europa, e maior em países de outras regiões, tais como América Latina, Ásia e África. O trabalho também procura identificar os motivos pelos quais certos países não foram capazes de transformar o crescimento econômico em desenvolvimento econômico.

B. JUSTIFICATIVA

Muito se fala a respeito de ajudar os países mais pobres a se desenvolverem, seja através de doações, de perdão de dívidas ou de programas sociais e programas de auxílio (FMI, ONU, etc.). Entretanto, o debate gira em torno de um modelo mental de que os países pobres não têm condições de se desenvolver independentemente. A chave para o desenvolvimento desses países, e consequente melhoria das condições de vida da população, está em estudar os motivos e as causas que levaram esses países a estacionarem ou se desenvolverem muito pouco em relação às nações mais ricas. Muitos estudos anteriores relacionam o tipo de colonização executada pelas potências na época (casos de Portugal e Espanha na América Latina versus Inglaterra nos EUA), e alguns tentam explicar essa diferença de desenvolvimento através de uma controversa diferença intelectual entre as “raças”, supondo que o quociente de inteligência da população asiática seja maior do que o das populações africanas devido a diferenças genéticas, por exemplo. A literatura sobre o assunto aponta poucos estudos que mostram o papel que a produtividade possui no desenvolvimento das nações. Poucos estudos, também, tentam mostrar diretamente o papel que a inovação tecnológica tem em fomentar a produtividade, para gerar o crescimento econômico. Sabe-se que a inovação tecnológica é a maior responsável em aumentar a produtividade dos fatores de produção, mas a relação com o crescimento econômico e, possivelmente, com o desenvolvimento econômico não é muito explorada na literatura. Nem mesmo a importância que estes tiveram nas diferenças de desenvolvimento entre as nações é bem desenvolvida na maioria dos trabalhos existentes.

C. MÉTODO

O trabalho consistiu na leitura sobre os temas abordados de diversas fontes, como forma de dar subsídio ao autor em seu trabalho. Com isso, foi elaborada a revisão bibliográfica. Posteriormente, foram coletados dados do material selecionado na revisão bibliográfica para dar suporte à análise. Para a obtenção das razões e motivos, livros foram selecionados para suscitar um acréscimo de informações e enriquecimento da análise. Agrega-se a isso, o interesse prévio do aluno neste tema, o que fez com que o mesmo já tivesse base satisfatória para que, aliado com a preparação e estudo executados para esse trabalho, pudesse desenvolver uma discussão sobre o tema.

D. ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho foi dividido em cinco capítulos, de forma a tratar da maneira mais completa possível o tema.

O capítulo 1 mostra os conceitos fundamentais para compreensão satisfatória dos aspectos que serão discutidos sobre o tema. O capítulo busca dar subsídio ao trabalho, através da compreensão dos principais conceitos discutidos. Os conceitos de Produtividade e Inovação Tecnológica são brevemente explicados, para dar maior entendimento ao trabalho. O capítulo trata também da distinção entre crescimento econômico e desenvolvimento econômico, mostra a relação entre o PIB per capita e o padrão de vida, e sua incapacidade de sinalizar a desigualdade dentro de uma população. Ilustra ainda os diferentes indicadores econômicos que são necessários para poder entender o desenvolvimento de cada nação de forma mais profunda, como IDH, IDS, Índice Gini e Linha de Pobreza.

O capítulo 2 (Cenário Econômico Global) inicia a discussão sobre os motivos para que existam disparidades entre os países. Introduz a importância da produtividade e discute sua correlação com o desenvolvimento econômico das nações (traduzido através do PIB per capita e/ou IDH).

O capítulo 3 (Desenvolvimento dos EUA) trata da economia americana, a mais eficiente na atualidade em fomentar inovação tecnológica e ganhos de produtividade através de um ambiente competitivo e que respeita os direitos dos consumidores. Trata das razões pelas quais o país se situa nessa condição atualmente.

O capítulo 4 (Desenvolvimento do Brasil) trata da economia brasileira, mostrando os avanços obtidos até a atualidade e os problemas que não permitiram que esse país se equiparasse à economia americana em PIB per capita.

O capítulo 5 (Soluções propostas para o problema do desenvolvimento) tem o objetivo de propor soluções com base na premissa de que a produtividade e a inovação tecnológica são fundamentais para transformar crescimento econômico em desenvolvimento econômico, com consequente melhoria das condições de vida da população. Discute a importância de políticas públicas (planejamento estratégico, metas, etc.) que estimulem a produtividade e a inovação tecnológica, o efeito da concorrência leal nos mercados para o aumento da produtividade, e o estímulo à inovação e a necessidade de governos menores, para deixar mais recursos no setor privado, comprovadamente mais eficiente em seus gastos e investimentos do que o setor público.

Capítulo 1 – Produtividade, Inovação, Crescimento Econômico vs. Desenvolvimento Econômico e Indicadores

Para entender a relação que a produtividade e inovação tecnológica têm com desenvolvimento econômico, é necessário primeiramente compreender de forma clara esses conceitos fundamentais. Dessa forma, apresentam-se as definições sobre os termos produtividade, inovação e desenvolvimento econômico. Além disso, é discutida a diferença entre crescimento econômico e desenvolvimento econômico, e as definições dos principais indicadores são discutidas.

1.1 Produtividade

De acordo com o Centro de Produtividade para o Desenvolvimento Socioeconômico do Japão, produtividade é minimizar, cientificamente, o uso de recursos materiais, mão-de-obra, máquinas, equipamentos, etc., para reduzir custos de produção, expandir mercados, aumentar o número de empregados, lutar por aumentos reais de salários e pela melhoria do padrão de vida, no interesse comum do capital, do trabalho e dos consumidores.

A produtividade é um indicador que mede, em suma, a relação entre os resultados obtidos e os recursos utilizados. Em termos matemáticos, pode ser representada através de fórmula da seguinte forma:

$$\text{PRODUTIVIDADE} = \text{OUTPUT} / \text{INPUT}$$

onde o *Output* é o a soma dos resultados quantitativos ou qualitativos em um determinado período e o *Input* é a soma dos recursos utilizados para se alcançar este resultado no mesmo período.

Medidas de output (resultado obtido)

Para mensurar a produtividade de recursos materiais, humanos ou tecnológicos, as seguintes medidas de output são geralmente utilizadas:

- **Quantidade de Produção:** expressão do output em termos de volume físico. Por exemplo, o output de uma montadora de automóveis é representado pelo número de automóveis fabricados em um determinado período; em uma praça de pedágio, o número de automóveis que pagou o pedágio em um determinado período, e assim por diante.
- **Valor da Produção:** quando o resultado da produção está expresso em termos monetários. Pode estar representado pela receita ou valor das vendas ou do produto ou serviço prestado, durante um determinado período.
- **Valor Adicionado (VA):** O VA é uma medida de output mais real, expressa em valores monetários e representa a riqueza gerada pela empresa através de seu processo de produção ou serviço prestado. Pode ser obtido através do resultado das vendas menos os valores pagos a fornecedores/terceiros.

Medidas de input (recursos necessários para produzir)

Input refere-se à soma dos recursos, tangíveis ou intangíveis, necessários para produzir mercadorias ou serviços. Podemos dizer que os inputs dividem-se em três diferentes classificações: trabalho, capital e input intermediário.

- **Trabalho:** normalmente expresso em termos de número de empregados, despesas com pessoal, ou total de horas trabalhadas.
- **Capital:** normalmente expresso em termos de volumes físicos (tempo de utilização de uma máquina) ou valores monetários (ativo permanente, máquinas e equipamentos, ativo total).
- **Input intermediário:** compreende compra de materiais, energia e serviços medidos em volumes físicos (Kg, toneladas ou kWh de energia comprada) ou valores em termos monetários (valor da energia comprada, dos materiais, etc.)

É necessário esclarecer que, muito mais importante do que considerarmos apenas a fórmula da produtividade, faz-se necessário que a sua utilização esteja fundamentada em um

conceito, mais amplo e abrangente e que tenha como principal objetivo promover o desenvolvimento sustentável, de forma que todos os fatores envolvidos sejam medidos e verificados sistematicamente (MCT, 2008).

Produtividade do trabalho

Com a mudança das forças produtivas, modifica-se a produtividade. Os níveis de crescimento da produtividade dependem de muitos fatores: umas terras são naturalmente mais férteis que outras; alguns trabalhadores são mais fortes, mais habilidosos ou possuem mais conhecimentos que outros; a tecnologia pode ter uma aplicação prática mais ou menos eficiente; o uso de inovações pode constituir uma boa contribuição; a reorganização das unidades de produção pode influenciar o *Output*; o aumento da fertilidade do solo com uma preparação adequada, etc. A criação de novos utensílios e outros meios de maior rendimento, ou seja, o progresso técnico aumenta a produtividade. Por exemplo, a produtividade aumentou com o começo da produção de instrumentos de trabalho em ferro, quando o homem conseguiu aproveitar a energia hidráulica ou adquiriu a aptidão necessária para usar a máquina.

O homem colocado face ao esforço físico e mental que lhe é exigido pela atividade laboral, procura minorar o seu esforço para obter um dado resultado, isto é, procura elevar a produtividade dentro dos limites que lhe são impostos pelas condições sociais em que labora. A eficácia do trabalho constituiu uma necessidade objetiva do desenvolvimento econômico da sociedade. O nível da produtividade do trabalho é um índice importantíssimo do caráter progressivo do modo de produção de um dado regime social. O acréscimo da produtividade permite obter uma fração crescente de bens que se exprime não apenas num sentido absoluto, mas também em relação ao número de indivíduos empenhados na produção.

O tempo, ao tornar-se unidade de medida do trabalho, adquiriu uma grande relevância, transformando-se num fator essencial da produção: para o camponês o tempo, embora ligado ao círculo da natureza, dependia também dos métodos de cultivo e de colheita; para o artesão a determinação do tempo era necessária ao bom funcionamento da sua oficina; para o mercador, o tempo representava a capacidade de acelerar a movimentação do dinheiro. O aparecimento dos relógios mecânicos foi o resultado normal e fonte de progresso no domínio da determinação do tempo. Em períodos longos é visível a elevação geral da produtividade do trabalho, isto é a

diminuição do tempo absorvido na produção da maior parte dos bens e serviços, o que traduz a tendência para uma redução do valor das mercadorias (COTRIM, 2002).

A produtividade do trabalho depende também do aperfeiçoamento e ajustamento das ferramentas. Quando as diversas operações dum processo de trabalho estão desligadas umas das outras se torna necessária a transformação das ferramentas para adquirirem formas fixas particulares para cada aplicação. São criadas as condições materiais para o aparecimento das primeiras máquinas, que representam a junção de ferramentas.

O grau de produtividade da máquina não depende da diferença entre o seu valor próprio e o valor da ferramenta por ela substituída, mas sim pela diferença entre o valor que ela acrescenta ao produto e o valor que o trabalhador acrescentaria ao objeto de trabalho com a sua ferramenta. A produtividade da máquina mede-se, portanto, pelo grau em que ela substitui força de trabalho humana (MCT, 2008).

O progresso da tecnologia e, ao mesmo tempo, o avanço da produtividade tornou o trabalho servil e o trabalho escravo cada vez menos rentável e, portanto, antieconômico para as classes dominantes. O acréscimo da produtividade conduziu a um processo crescente dos laços de dependência no domínio da atividade produtiva. Verificou-se um movimento que conduziria ao abrandamento das relações de subordinação da servidão e da escravidão e, posteriormente, a uma situação de aparente liberdade individual.

Com o aumento da produtividade, o custo social da produção diminui. Há, portanto, um ganho para a sociedade no seu conjunto. A repartição destes ganhos beneficia essencialmente as classes exploradoras. Pode, porém, trazer algum benefício aos consumidores através duma redução de preços ou, indiretamente, aos próprios trabalhadores através da melhoria das condições de remuneração ou diminuição do tempo de trabalho.

O aumento da produtividade, embora traga alguns ganhos para o trabalhador, tem como seu maior beneficiário os detentores do capital, visto que o potencial de ganhos dos detentores de capital é muito maior do que o potencial de ganho de um trabalhador com a produtividade. De fato, o trabalhador se amedronta, pois observa que o aumento de produtividade muitas vezes significa a demissão de seus companheiros, e se vê ameaçado, entendendo que poderá ser o próximo. Embora no curto prazo um aumento de produtividade represente ganhos, já que o trabalhador muitas vezes é incentivado financeiramente a ser cada vez mais produtivo, no longo prazo a maior produtividade deixará ao detentor do capital a oportunidade de reduzir o seu input,

que no caso pode ser perfeitamente a mão de obra dos trabalhadores. Assim, o aumento de produtividade é dúvida no sentido de ter resultados controversos dependendo do horizonte de tempo que se considera para o trabalhador. Para o detentor do capital, o aumento de produtividade é sempre vantajoso, apenas causa ampliação do seu principal, independente do horizonte de tempo.

1.2 Inovação

Inovação significa novidade ou renovação. A palavra é derivada dos termos latins *novus* (novo) e *innovatio* (algo criado novo) e se refere a uma idéia, método ou objeto que é criado e que pouco se parece com padrões anteriores. Hoje, a palavra inovação é mais usada no contexto de idéias e invenções assim como a exploração econômica relacionada, sendo que inovação é invenção que chega ao mercado (DRUCKER, 1998).

Segundo Drucker, a definição de inovação evoluiu através dos anos, primeiramente, em um foco restrito de introdução de um novo produto no mercado, para uma interpretação mais ampla que inclui mudanças em serviços, marketing (mercado) e sistemas de gerência. Desta forma, sob a perspectiva do pesquisador, a inovação é a aplicação, em qualquer organização, de novas idéias, sejam relacionadas a produtos, processos, serviços, ou na gerência do sistema e mercado através do qual a organização opera. Acontece quando se realiza a primeira comercialização de um novo produto, processo sistema ou dispositivo. Do ponto de vista administrativo é definido como "o esforço para criar uma mudança proposital e focada, no potencial econômico ou social de uma organização/empresa".

No contexto da ciência econômica, a palavra inovação foi introduzida pelo economista austríaco Joseph Schumpeter (Teoria do Desenvolvimento Econômico) na sua obra *Business Cycles*, de 1939. Em *Capitalismo, Socialismo e Democracia* (1942), ele descreve o processo de inovação, a chamada destruição criadora.

Segundo o autor, a razão para que a economia saia de um estado de equilíbrio e entre em um processo de expansão é o surgimento de alguma inovação, do ponto de vista econômico, que altere consideravelmente as condições prévias de equilíbrio.

Exemplos de inovações que alteram o estado de equilíbrio são: a introdução de um novo bem no mercado, a descoberta de um novo método de produção ou de comercialização de

mercadorias; a conquista de novas fontes de matérias-primas, ou, por fim, a alteração da estrutura de mercado vigente, como a quebra de um monopólio. A introdução de uma inovação no sistema econômico é chamada por Schumpeter de ato empreendedor, realizada pelo empresário empreendedor, visando à obtenção de lucro.

A Inovação pode ser diferenciada em tipos de inovações, como por exemplo: Inovação do produto (mais amplo: inovação tecnológica), Inovação do processo, Inovação organizacional, Inovação de marketing, etc. Além disso, e dependendo da origem, inovação pode ser distinguida entre *Open Innovation* (em português: inovação aberta) e o correspondente oposto *Closed Innovation* (inovação fechada). *Closed Innovation* refere-se ao processo de limitar o conhecimento ao uso interno de uma empresa e não fazer uso ou somente um pequeno uso do conhecimento exterior enquanto a *Open Innovation* refere-se ao processo de usar também fontes e informações externas (como licenças, patentes, etc.), melhorando a gestão do conhecimento e, entre outros, o conhecimento tácito da empresa, com o objetivo de acelerar o processo de inovações (NELSON, 1996).

1.2.1 Inovação Tecnológica

Inovação tecnológica é a concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique em melhorias incrementais e/ou efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado (NELSON, 1996).

De acordo com a Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC), realizada pelo IBGE, uma inovação tecnológica é definida pela introdução no mercado de um produto ou de um processo produtivo tecnologicamente novo ou substancialmente aprimorado. Essa definição, por sua vez, é baseada nas diretrizes metodológicas definidas no Manual de Oslo, 3^a edição, da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), de 2005. Ainda conforme a PINTEC, a inovação tecnológica pode resultar de pesquisa e desenvolvimento (P&D) realizados no interior das empresas, de novas combinações de tecnologias existentes, da aplicação de tecnologias existentes em novos usos ou da utilização de novos conhecimentos adquiridos pela empresa.

1.3 Crescimento Econômico x Desenvolvimento Econômico

Não existe consenso entre os cientistas sociais sobre o significado do termo “desenvolvimento”, freqüentemente confundido com crescimento econômico. Amartya Sen, Prêmio Nobel de Economia de 1998, define o desenvolvimento como o processo de ampliação da capacidade de os indivíduos terem opções, fazerem escolhas. Relativizando os fatores materiais e os indicadores econômicos, Sen insistem na ampliação do horizonte social e cultural da vida das pessoas. A base material do processo de desenvolvimento é fundamental, mas deve ser considerada como um meio, e não como um fim em si mesmo. O crescimento econômico não pode ser associado automaticamente ao desenvolvimento social e cultural. O desafio das nações é formular políticas que permitam, além do crescimento da economia, a distribuição mais eqüitativa da renda e o pleno funcionamento da democracia. Os índices de desenvolvimento humano (IDH), levantados e calculados nos últimos anos, revelam aspectos além da capacidade produtiva, ao postular a melhoria da qualidade de vida em comum, a confiança das pessoas nos outros e no futuro da sociedade. Destacam as possibilidades das pessoas levarem adiante iniciativas e inovações que lhes permitam concretizar seu potencial criativo e contribuir efetivamente para a vida coletiva. Seguindo esse raciocínio, Sen resume suas idéias sobre o desenvolvimento como as possibilidades de “poder contar com a ajuda dos amigos”, ou seja, a cooperação e a solidariedade entre os membros da sociedade que assim transformam o crescimento econômico destruidor das relações sociais em processo de formação de capital social ou em “desenvolvimento como liberdade”. Para Sen, os valores éticos dos empresários e governantes constituem parte relevante dos recursos produtivos, pois orientam para investimentos produtivos ao invés de especulativos e inovações tecnológicas que contribuem para a inclusão social ao invés de inovações que visam somente lucros e benefícios para o inovador. Quanto maior o capital social – a rede de relações sociais e o grau de confiança recíproca – menor a corrupção e a sonegação de impostos e tributos. Iniciativas de criar programas e projetos que favoreçam a eqüidade e igualdade estimulam melhores serviços públicos de educação e saúde, enquanto impulsionam o crescimento econômico e possibilitam a governabilidade democrática, levando assim ao desenvolvimento.

Outro tratamento para a diferença entre desenvolvimento e crescimento econômico é discutido por Vasconcelos (2002). Segundo ele, há uma diferença entre crescimento econômico e

desenvolvimento econômico. Crescimento econômico está relacionado ao crescimento da renda nacional per capita. Um país só estará realmente melhorando seu nível de desenvolvimento econômico e social se, juntamente com o aumento da renda per capita, estiver também melhorando os indicadores sociais.

Pode haver crescimento econômico, mas se não houver distribuição justa, não há desenvolvimento. O desenvolvimento, isto é, a melhoria nas condições de vida da população depende também do aumento de produtividade, o que ocorre a partir de investimentos na área de ciência e tecnologia, incrementando o crescimento econômico. Com o aumento da produtividade influenciado pelo avanço tecnológico, melhora-se o nível de vida da população, inclusive na área educacional.

Ainda segundo Souza (1999), não há desenvolvimento econômico e social sem a presença do crescimento econômico, condição essencial para que haja desenvolvimento. Todavia, não quer dizer que todo Estado que cresce economicamente se desenvolve. Na verdade, crescimento e desenvolvimento econômico possuem conceitos distintos. Desenvolvimento econômico e social é algo mais amplo e diz respeito a aspectos mais qualitativos do que quantitativos. É um mecanismo administrável para se ter uma melhora do bem-estar econômico e social da população. Uma economia desenvolvida possui competência em produzir, consequentemente os fatores de crescimento elevarão sua produtividade. O desenvolvimento provém da expansão do crescimento de uma economia, provocando mudanças estruturais e melhoria da qualidade de vida da população, demonstrado por indicadores econômicos e sociais como pobreza, desemprego, desigualdade, condições de saúde, nutrição, educação e moradia (SOUZA, 1999).

Uma das condições essenciais para se desenvolver economicamente e socialmente é quando a relação da taxa de crescimento é superior ao crescimento da taxa demográfica, ou melhor, é necessário um crescimento real da renda per capita. Outro ponto crucial é a renda, que deverá ser bem distribuída de maneira a beneficiar as classes mais pobres da população, reduzindo as distorções, o analfabetismo, melhorando a educação em suas diversas esferas, promovendo a inclusão social e a queda nos níveis de desemprego (MACEDO, 2008).

O subdesenvolvimento, por sua vez, de acordo com Souza (1999), é uma elevação do crescimento demográfico superior ao crescimento econômico, provocando a inversão no processo de desenvolvimento econômico e social, isto é, empobrecimento da população, concentração de renda, desemprego, crescimento das taxas de analfabetismo, criminalidade e sistema de saúde

precário. Neste estágio, há um crescente nível da informalidade no mercado, como o não pagamento de impostos e das contribuições para a previdência social. As economias subdesenvolvidas causam uma inversão de valores na economia, ou melhor, sua estrutura produtiva é ineficaz e grande parte do que produzem são mandados para fora do estado para pagar dívidas, pois essas economias, em sua maioria, são dependentes das economias desenvolvidas.

Logo, percebe-se a distinção entre desenvolvimento econômico e crescimento econômico, e sua íntima relação. Crescimento econômico pode levar ao desenvolvimento econômico, mas o primeiro não é garantia do segundo. Para isso são necessárias políticas que busquem dividir o aumento de riqueza da nação, para que o crescimento não leve a concentração de riquezas nas mãos de um grupo pequeno de pessoas.

1.4 Indicadores Econômicos

Num relatório sobre indicadores ambientais a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), define os indicadores do seguinte modo: “(...) uma ferramenta de avaliação entre outras; para captar-se todo o seu sentido, devem ser interpretados de maneira científica e política. Devem, com a devida freqüência, ser completados com outras informações qualitativas e científicas, sobretudo para explicar fatores que se encontram na origem de uma modificação do valor de um indicador que serve de base a uma avaliação” (OCDE, 2002, p. 204). Ainda no mesmo documento encontra-se outra definição de indicador: “(...) parâmetro, ou valor calculado a partir dos parâmetros, fornecendo indicações sobre ou descrevendo o estado de um fenômeno, do meio ambiente ou de uma zona geográfica, de uma amplitude superior às informações diretamente ligadas ao valor de um parâmetro” (OCDE, 2002, p. 191).

Também a European Environmental Agency (EEA) refere freqüentemente os indicadores nos seus relatórios. Define-os como sendo: “(...) uma medida, geralmente quantitativa, que pode ser usada para ilustrar e comunicar um conjunto de fenômenos complexos de uma forma simples, incluindo tendências e progressos ao longo do tempo” (EEA, 2005, p. 7).

Referido pelo mesmo organismo, mas agora citando o Internet Engineering Task Force (IETF): “Um indicador fornece uma pista para uma matéria de largo significado ou torna

perceptível uma tendência ou fenômeno que não é imediatamente detectável. Um indicador é um sinal ou sintoma que torna algo conhecível com um razoável grau de certeza. Um indicador revela, dá evidência, e a sua significância estende-se para além do que é atualmente medido a um grande nível de interesse do fenômeno” (IETF referido por EEA, 2005, p. 7).

São vários os indicadores que podem ser utilizados para ilustrar o desempenho econômico das nações e o padrão de vida de seus habitantes. Os mais importantes e utilizados pelos organismos internacionais são: PIB, PIB per capita, IDH, IDS, Índice Gini e Linha de Pobreza.

1.4.1 PIB

O PIB (Produto Interno Bruto) é um dos principais indicadores do potencial da economia de um país. Ele revela o valor (soma) de toda a riqueza (bens, produtos e serviços) produzida por um país em um determinado período, geralmente um ano.

Há diversos fatores que influenciam o PIB de um país. O primeiro fator que influencia diretamente a variação do PIB é o consumo da população. Quanto mais as pessoas gastam, mais o PIB cresce. Se o consumo é menor, o PIB cai. O consumo depende dos salários e dos juros. Se as pessoas ganham mais e pagam menos juros nas prestações, o consumo é maior e o PIB cresce. Com salário baixo e juro alto, o gasto pessoal cai e o PIB também. Por isso os juros atrapalham o crescimento do país. Os investimentos das empresas também influenciam no PIB. Se as empresas crescem, compram máquinas, expandem atividades, contratam trabalhadores, movimentam a economia. Os juros altos também atrapalham aqui: os empresários não gastam tanto se tiverem de pagar muito pelos empréstimos para investir. Os gastos do governo é outro fator que impulsiona o PIB. Quando o governo faz obras, como a construção de uma estrada, são contratados operários e é gasto material de construção, o que ele eleva a produção geral da economia. As exportações também fazem o PIB crescer, pois mais dinheiro entra no país e é gasto em investimentos e consumo.

O PIB brasileiro é calculado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), um órgão do governo que tem a missão institucional de retratar o Brasil com informações necessárias ao conhecimento da sua realidade e ao exercício da cidadania. Recentemente, a metodologia de cálculo foi atualizada em função dos novos critérios propostos pela Organização das Nações Unidas (ONU), em sintonia com o crescimento de serviços como telefonia celular e levando em conta a economia informal. O novo método trabalha com mais fontes de informação

e leva em consideração 110 produtos (antes eram 80) e 56 atividades econômicas (contra 43 da metodologia passada). Segundo o IBGE, isso permite fazer um cálculo mais preciso. O novo método para contabilizar o desempenho da economia brasileira passou ainda a utilizar como fontes de dados as pesquisas anuais setoriais da Indústria, Comércio e Construção Civil do IBGE e as receitas declaradas das empresas à Receita Federal. A melhora metodológica significa um cálculo mais preciso das riquezas geradas no país.

Cada país tem o seu próprio órgão ou instituto responsável por calcular o PIB, mas a metodologia de cálculo é muito similar, pois deve seguir ao padrão sugerido pela ONU para ter credibilidade e retratar com precisão a riqueza de cada país.

O cálculo do PIB não é tão simples. Do preço final de cada produto, é preciso saber a contribuição de cada setor para a produção e composição do preço final do produto. Por exemplo, se você produziu uma obra de arte e vendeu por R\$ 50,00, sabendo que precisou comprar madeira a R\$ 10,00 mais as tintas R\$ 20,00, neste caso a participação da indústria foi de R\$ 30,00 e você que transformou a madeira em arte contribuiu com mais R\$ 20,00 para o PIB nacional.

O índice só considera os bens e serviços finais, de modo a não calcular a mesma coisa duas vezes. A matéria-prima usada na fabricação não é considerada. No caso de um pão, a farinha de trigo usada não entra na conta. Um carro de 2002 não é computado no PIB de 2006, pois o valor do bem já foi incluído no cálculo daquele outro ano.

O IBGE precisa fazer cálculos para toda a cadeia produtiva brasileira, ou seja, ele precisa excluir da produção total de cada setor as matérias-primas que ele adquiriu de outros setores. Depois de fazer esses cálculos, o instituto soma a riqueza gerada por cada setor, chegando à contribuição de cada um para a geração de riqueza e, portanto, para o crescimento econômico.

1.4.2 PIB per capita (PPP e OER)

O PIB per capita corresponde ao valor do PIB global dividido pelo número absoluto de habitantes de um país, região ou estado. Pode ser expresso na forma real e em Paridade de poder de compra (PPC). Na forma real, é levado em conta apenas o valor dividido do PIB. Já na PPC, o PIB per capita é ajustado para o poder de compra de determinada população, comparando-se o valor do dólar naquele país com o valor do dólar nos Estados Unidos.

O PIB per capita PPC é mais preciso em avaliar o desempenho econômico de cada país, pois em comparações internacionais, o poder de compra de US\$1 não é o mesmo em países diferentes. Assim, os valores dos PIBs per capita devem ser convertidos em dólares pela taxa de câmbio que igualaria o poder de compra do dólar entre os países.

Entretanto, a comparação mera e exclusiva pelo PIB per capita não é ideal, pois esse indicador não consegue detectar grandes disparidades de renda dentro de uma população. Nesses casos, são necessários indicadores que mesclam o PIB per capita com outros indicadores, para que possa se detectar diferenças nos ganhos dentro da população.

1.4.3 IDH

Há muito tempo estabeleceu-se a prática de avaliar o bem estar de uma população, e consequentemente de classificar os países ou regiões, pelo tamanho de seu PIB per capita. Entretanto, como dito anteriormente, o progresso humano e a evolução das condições de vida das pessoas não podem ser medidos apenas por sua dimensão econômica. Por isso existe uma busca constante por medidas sócio-econômicas mais abrangentes, que incluem também outras dimensões fundamentais da vida e da condição humana.

O IDH, criado no início da década de 90 para o PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) pelo conselheiro especial Mahbub ul Haq, renomado economista paquistanês, é uma contribuição para essa busca, e combina três componentes básicos do desenvolvimento humano:

- a longevidade, que também reflete, entre outras coisas, as condições de saúde da população, medida pela esperança de vida ao nascer;
- a educação, medida por uma combinação da taxa de alfabetização de adultos e a taxa combinada de matrícula nos níveis de ensino fundamental, médio e superior;
- a renda, medida pelo poder de compra da população, baseado no PIB per capita ajustado ao custo de vida local para torná-lo comparável entre países e regiões, através da metodologia conhecida como paridade do poder de compra (PPC).

A metodologia de cálculo do IDH envolve a transformação destas três dimensões em índices de longevidade, educação e renda, que variam entre 0 (pior) e 1 (melhor), e a combinação destes índices em um indicador síntese. Quanto mais próximo de 1 o valor deste indicador, maior será o nível de desenvolvimento humano do país ou região.

Por mesclar alguns componentes para o cálculo do índice, o IDH é visto como um indicador mais completo e menos susceptível a não detectar imprecisões, tais como diferenças e concentração de renda num determinado país. Além do IDH, existem outros indicadores que tentam mostrar de forma mais completa o desenvolvimento de uma nação.

1.4.4 IDS

O Índice de Desenvolvimento Social (IDS) é um índice que contempla três indicadores: esperança de vida à nascença, nível educacional, e conforto e saneamento. Ou seja, semelhante em conceito ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), mas substituindo o índice "Renda" pelo índice "Conforto e saneamento".

No Brasil, a apuração do IDH é da mesma periodicidade do censo, isto é, dez anos. Diante desse cenário, a Secretaria de Assuntos Econômicos do BNDES elaborou o Índice de Desenvolvimento Social do BNDES (IDS-BNDES). O IDSBNDES é um índice apurado a partir da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios), o que lhe permite uma periodicidade anual (BNDES, 2007).

Ainda segundo o relatório do BNDES, o IDS-BNDES compõe-se da média aritmética de três índices que variam entre 0 e 1:

- IDS-Renda: calculado pelo rendimento médio mensal domiciliar per capita, a preços de 2005;
- IDS-Saúde: composto pela média de três variáveis: a esperança de vida ao nascer, percentual de domicílios com canalização interna de água e o percentual de domicílios com rede coletora ou fossa séptica ligada à rede;
- IDS-Educação: obtido através da média de duas variáveis: taxa de alfabetização e média de anos de estudo da população ocupada.

Assim o IDSBNDES é mais completo do que o IDS comum, pois contempla muito mais indicadores do que o IDS original.

1.4.5 Índice Gini

O Coeficiente de Gini é uma medida de desigualdade desenvolvida pelo estatístico italiano Corrado Gini, e publicada no documento "*Variabilità e mutabilità*" (italiano: "variabilidade e mutabilidade"), em 1912. É comumente utilizada para calcular a desigualdade de distribuição de renda, mas pode ser usada para qualquer distribuição. Ele consiste em um número

entre 0 e 1, onde 0 corresponde à completa igualdade de renda (onde todos têm a mesma renda) e 1 corresponde à completa desigualdade (onde uma pessoa tem toda a renda, e as demais nada têm). O índice de Gini é o coeficiente de Gini expresso em pontos percentuais (é igual ao coeficiente multiplicado por 100) (WORLD BANK, 2008).

Enquanto o coeficiente de Gini é majoritariamente usado para mensurar a desigualdade de renda, pode ser também usado para mensurar a desigualdade de riqueza. Esse uso requer que ninguém tenha uma riqueza líquida negativa.

Na análise do índice Gini pelo mundo (Figura 8), é nítida a discrepância na distribuição de renda entre países. Como exemplo, têm-se o índice de 2006 do Brasil, que é de 0,5 e o dos EUA é de 0,408 em 2000, o que mostra que a nação americana é menos desigual do que a brasileira, que possui um dos maiores índices Gini entre os países do mundo. (UNDP, 2008). Isso mostra o grave problema da desigualdade existente no Brasil, uma vez que somente países com PIBs per capita muito menores possuem índice Gini em nível semelhante (Figura 7). Embora a economia do Brasil seja mais rica, é tão desigual como a de muitos países africanos. Assim, percebe-se a importância de se utilizar o índice na análise de desenvolvimento e das condições de vida da população de um país.

1.4.6 Linha de Pobreza

Linha de pobreza é o termo utilizado para descrever o nível de renda anual com o qual uma pessoa ou uma família não possui condições de obter todos os recursos necessários para viver. A linha de pobreza é, geralmente, medida em termos per capita e diversos órgãos, sejam eles nacionais ou internacionais, estabelecem índices de linha de pobreza.

Segundo relatório do Desenvolvimento Humano da ONU de 1997, há dois tipos de linhas de pobreza: Linhas de Pobreza para Comparação Internacional e as Linhas de Pobreza Nacionais.

A linha de pobreza para comparação internacional é uma linha de pobreza estabelecida em 1 dólar norte-americano por dia é utilizada pelo Banco Mundial para comparações internacionais. Esta linha de pobreza baseia-se no consumo de bens e serviços. É sugerida para a América Latina e Caribe uma linha de pobreza de 2 dólares norte-americanos por dia. Para a Europa do Leste e repúblicas da antiga União Soviética, tem sido usada uma linha de pobreza de 4 dólares norte-americanos por dia. Para a comparação entre países industrializados, tem sido usada uma linha de pobreza correspondente à dos Estados Unidos, que é de 14,4 dólares por pessoa por dia.

Já as linhas de Pobreza Nacionais são estabelecidas pelos países em desenvolvimento utilizando, geralmente, o método da "pobreza alimentar". Estas linhas indicam insuficiência de recursos econômicos para satisfazer as necessidades básicas mínimas de alimentação. Nos países industrializados, as linhas de pobreza nacionais são utilizadas para medir a pobreza relativa. A Comissão Européia sugeriu uma linha de pobreza para estes países de metade da renda pessoal média ajustada.

Capítulo 2 – Cenário Econômico Global

A grande disparidade de renda entre as nações mais ricas e as nações mais pobres é um dos maiores problemas que a humanidade enfrenta na atualidade. Segundo o relatório de Desenvolvimento Humano de 1999 da ONU (UNDP, 1999), uma análise de tendência de longo prazo mostra que a distância entre os países mais ricos e os mais pobres só têm aumentado. Enquanto em 1820 essa relação era de 3 para 1 (PIB dos países ricos três vezes maior do que o de países pobres), em 1913 essa relação já havia aumentado para 11 para 1, crescendo para 35 para 1 em 1950, chegando a estrondosos 72 para 1 em 1992.

Ainda segundo estudo do Banco Mundial, aproximadamente 80% da população mundial vive com menos de US\$10 por dia, sendo que 40% vivem com menos de US\$2 por dia. Analisando pelo PIB per capita, a situação se mantém. Segundo Lewis (2004), 800 milhões de pessoas vivem em países com PIBs per capita anuais situados entre US\$25.000 e US\$35.000; 340 Milhões vivem em países cujo PIB per capita está situado entre US\$8.000 e US\$25.000, enquanto que cinco bilhões de pessoas vivem em países cuja renda per capita se situa abaixo dos US\$8.000 (Figura 1).

O PIB per capita é o montante de bens e serviços que um país produz por pessoa num certo período de tempo, usualmente um ano. É um indicador razoável para medir o padrão de vida de uma determinada população. O problema é que ele é uma estatística que mostra a média de ganhos por pessoa e, assim, não consegue capturar a desigualdade dentro da população. Prova disso é o PIB per capita brasileiro, de US\$9.500 (PPP) (CIA, 2008), que não reflete a desigualdade existente no país, capturada pelo índice Gini, de 56 (UNDP, 2008). Assim, é preciso analisar os países não somente conforme o PIB per capita, mas através de outros indicadores, como o IDH, o índice Gini e o IDS, que em conjunto fornecem uma melhor idéia da atual situação de cada nação no que concerne à qualidade de vida da população.

A disparidade entre países ricos e pobres também ameaça a estabilidade global. Pressões de imigração se tornam insustentáveis, pois os pobres tentam uma vida melhor em países ricos, já que esta se torna uma alternativa cada vez mais atraente. A frustração, inveja e orgulho ferido das nações menos favorecidas, aliados à relativa ignorância da população leva-as a tentar recuperar orgulho e poder através de armas de destruição em massa; extremistas nesses países cada vez

mais buscam e influenciam outros a praticar o terrorismo contra as nações mais ricas como forma de protesto e tentativa de restabelecer o orgulho de suas nações.

Nos anos 50, a população mundial era menor, assim como a diferença entre as nações. Entretanto, estas diferenças já eram preocupantes, o que fez com que fosse criada uma vasta rede de instituições internacionais com o objetivo de resolver a situação. Por mais de meio século, instituições como as Organizações das Nações Unidas (ONU), o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), e milhares de Organizações Não-Governamentais (ONGs) e fundações devotaram grande esforço em atacar o problema, mas haja vista a escalada da desigualdade, não foram bem-sucedidas. Pelo senso comum, pode-se pensar que investimentos em tecnologia, educação e saúde eliminariam as diferenças entre ricos e pobres, mas não é simples assim. Os investimentos não parecem ter sido bem utilizados, pois a diferença entre os países é cada vez maior. Mesmo que os países pobres aumentassem o PIB per capita a uma taxa média de 7% ao ano, levaria mais de 50 anos para se equipararem às nações mais ricas. No atual ritmo de crescimento, levarão alguns séculos, isso se conseguirem algum dia se equiparar (LEWIS, 2004).

Há poucas pessoas vivendo na “fase de transição”, isto é, nos países afluentes do cenário econômico global, países esses que não são considerados ricos, mas que têm uma boa chance de ingressarem para o seleto clube. São 340 milhões de pessoas, ou aproximadamente 5% da população, que vivem em 23 países de rendimento médio, isto é, países com PIB per capita situado entre 25% e 70% do PIB per capita dos Estados Unidos. Dentre eles, tem-se a Coréia (48 milhões de pessoas), África do Sul (44 milhões), Espanha (41 milhões), Polônia (39 milhões), Argentina (38 milhões), Taiwan (22 milhões), Arábia Saudita (22 milhões), Grécia (11 milhões), República Tcheca e Hungria (10 milhões cada) (MCKINSEY, 1996).

Cada país tem sua particularidade, mas o pequeno número de países na fase de transição é preocupante, pois indica que um grande número de nações pobres continuará pobre no médio prazo. Além disso, isso mostra o quanto difícil e ineficiente foi o desenvolvimento econômico de muitas nações, já que um pequeno número de nações se situa em um bom patamar ou próximo disso (MCKINSEY, 1996).

As soluções para o aumento da qualidade de vida da população mais pobre não foram encontradas ainda, pois infelizmente não foram detectadas as reais causas dessa disparidade no desenvolvimento. Segundo Lewis, a diferença não se dá por questões dos recursos naturais,

intelecto de sua população ou genética. O problema – e a solução – está nas políticas públicas adotadas em cada país. A questão fundamental é entender as políticas públicas que são realmente efetivas em transformar um país pobre em um país afluente e, depois, em rico. Esse entendimento não existiu por parte de muitos países, principalmente nos anos 90.

Nos anos 90, a queda da União Soviética consolidou os EUA como superpotência e levou a uma onda de reformas estruturais em muitos países. Brasil, Argentina, México, Índia e Chile são exemplos de países que iniciaram reformas estruturais em seus países, de forma a se enquadrarem no então consenso de políticas econômicas necessárias para gerar desenvolvimento econômico, o famigerado “Consenso de Washington”. Esse consenso incluía, entre muitas políticas, flexibilização do câmbio, privatizações, metas de inflação, boa governança corporativa e regulamentação dos mercados.

Apesar de muitos países seguirem religiosamente o recomendado pelo Consenso de Washington, os resultados foram desapontadores. No final dos anos 90, o crescimento dos países que adotaram as reformas estava num nível muito baixo, tal que não era capaz de gerar o desenvolvimento econômico prometido pelo Consenso. Assim, muitos países tiveram debates políticos sobre a eficácia das reformas. Líderes populistas surgiram, propagando a resolução dos problemas do país pelo socialismo, que já havia se provado um fracasso, ou pela “terceira-via”, isto é, um sistema que mesclasse o capitalismo com o socialismo, semelhante ao que ainda existe na China atualmente. Sabe-se, entretanto, que a razão do sucesso da China não está em mesclar socialismo e capitalismo na economia, mas em justamente a cada dia se engajar mais e mais na economia de mercado.

O resultado desse desapontamento pode ser visto com facilidade na América Latina. Os populistas Evo Morales e Hugo Chávez estão no poder de Bolívia e Venezuela, respectivamente, e se aproveitam da arrecadação do petróleo para adotarem políticas centradas no curto prazo, isto é, aproveitam o momento de crescimento econômico mundial (mundo que neste ano já dá sinais de início de recessão) e utilizam o dinheiro de seus países em políticas públicas que não atacam a causa da pobreza, apenas remediem momentaneamente o problema.

2.1 Países ricos também são desiguais

A teoria econômica falhou em explicar a persistência das disparidades de riqueza entre as nações. Há vinte e cinco anos atrás, a expectativa entre os economistas era de que as economias dos Estados Unidos, Europa e Japão iriam convergir (MCKINSEY, 1996). Era o início de uma época em que tecnologia e as melhores práticas poderiam fluir livremente entre esses países, com capital prontamente disponível e força de trabalho saudável e bem educada. Além disso, os produtos e serviços desejados por essa força de trabalho, baseados no histórico de consumo, pareciam muito semelhantes. Logo, qualquer produto ou serviço bem sucedido em um desses países seria facilmente replicado para os demais países.

Mas, grandes disparidades de riqueza, mesmo entre os países de maior desenvolvimento, existem, por diversas razões. Segundo relatório da McKinsey, um dos motivos desta diferença está no caminho de baixa produtividade seguido pelo Japão (que, apesar de possuir as montadoras mais produtivas do mundo, têm baixíssima produtividade no restante dos setores da economia), e pelas graves distorções de mercado causadas por políticas públicas inadequadas nos países europeus com o objetivo de atingir determinados objetivos sociais. A figura de trilha de desenvolvimento (Figura 2) mostra que o crescimento do Japão é causado primordialmente por aumentos substanciais nas horas trabalhadas e no aumento de número de fábricas e equipamentos, o que não ocorre de maneira tão acentuada nos países ocidentais. O aumento no número de horas trabalhadas veio de um aumento no número de pessoas ativas. Alwyn Young e Paul Krugman apontam que o aumento no número de horas trabalhadas na economia japonesa dará retornos marginais de crescimento econômico cada vez menores. De fato, é isso o que ocorreu na economia japonesa nos anos 90: aumento substancial de horas trabalhadas com consequente aumento no crescimento, mas com o crescimento marginal cada vez menor.

Por outro lado, as economias européias e a economia americana trilharam um caminho de alta produtividade. Os europeus trabalham menos horas e um menor número deles em idade ativa efetivamente trabalha, o que obviamente faz com que o PIB per capita seja menor do que o americano. Entretanto, isso se trata de uma preferência no estilo de vida dos europeus, que preferem receber menos em troca de mais dias de lazer.

Assim, é incorreto pensar que os países de maior renda possuem pouca ou nenhuma diferença de renda e desenvolvimento. Entretanto, todos eles têm capacidade de fornecer boas

condições de vida à maior parte de sua população, o que não ocorre com os países de menor desenvolvimento.

2.2 O papel da produtividade

O PIB per capita é largamente utilizado para comparar as nações. PIB per capita é simplesmente o produto da produtividade da força de trabalho – o montante de produtos e serviços que é possível produzir por trabalhador – multiplicado pela fração de pessoas que trabalham. A fração de pessoas que efetivamente trabalham não varia tanto de região a região. Ela se mantém relativamente constante pelo mundo (LEWIS, 2004).

Entretanto, a produtividade varia enormemente ao redor do mundo. Assim, as diferenças de produtividade explicam as diferenças de PIB per capita entre as nações (Figura 3). (LEWIS, 2004).

A produtividade de um país é a produtividade média de todas as suas indústrias (ponderando-se o tamanho de cada uma). Dessa forma, ao se entender a produtividade de um número satisfatório de indústrias de um país, é razoável tirar conclusões sobre a produtividade geral do mesmo. Assim, será analisado o desempenho econômico de certo número de indústrias (como automobilística, bancos, siderurgia, varejo, etc.). As análises normalmente se centram no nível macroeconômico, mas, de acordo com Lewis, é necessário fazer uma análise no nível microeconômico, isto é, no nível das indústrias. Isso porque ao estudar o nível das indústrias é possível definir melhor o que pode ser feito na economia para se aumentar a produtividade. Vale lembrar que o aumento da produtividade, por si só, não causa aumento do PIB per capita, pois somente com a manutenção do nível de emprego é possível aumentar esse indicador.

Como a produtividade um dos fatores que determina o PIB per capita, a produtividade de cada trabalhador deve ser levada em conta, já que a produtividade da economia como um todo é a soma das produtividades individuais dos trabalhadores. Nos países mais ricos, a grande maioria dos trabalhadores está no setor de serviços. Por volta de 20% a 25% dos trabalhadores apenas se encontra no setor industrial, e por volta de 5% está na agricultura (MCKINSEY, 1994a). Logo, o padrão de vida nos países ricos está intimamente ligado à produtividade dos trabalhadores do setor de serviço. Logo, não é a produtividade do setor de alta tecnologia, nem do setor financeiro.

Muito mais importante são os trabalhadores de varejo, atacado e construção. São eles os responsáveis por dar aos EUA um dos maiores PIBs per capita do mundo.

Segundo os estudos da McKinsey feitos com Brasil, Rússia e Índia, é claro que sem estabilidade macroeconômica é inviável aumentar produtividade e sair da trilha da pobreza. Nessas circunstâncias, as empresas se concentram em lucrar da instabilidade macroeconômica ao invés de melhorar sua produtividade. Os países precisam controlar a inflação e flexibilizar o seu câmbio. Um câmbio volátil é necessário para absorver eventuais volatilidades na economia global. Entretanto, os estudos da McKinsey também mostram que estabilidade macroeconômica não é suficiente para se chegar a um nível de desenvolvimento aceitável, já que Japão e Coréia do Sul obtiveram êxito através da dedicação da força de trabalho e das altas taxas de poupança e investimento, que compensaram certas políticas econômicas que distorcem seus mercados.

Ainda segundo esses estudos, a Rússia mostrou que é possível ter estabilidade macroeconômica, mas distorcer tanto a competição com políticas equivocadas, a ponto de os ganhos de produtividade obtidos não gerarem maior desenvolvimento econômico traduzido pelo aumento do PIB per capita. Assim, o perfil do cenário econômico global pode ser explicado por um padrão simples. Sem estabilidade macroeconômica, não é possível aumentar produtividade; mesmo com estabilidade, políticas equivocadas podem provocar distorções tão grandes que a produtividade não surte efeito no desenvolvimento. Com estabilidade, porém um nível aceitável de distorções na competição, ainda é possível atingir um nível de desenvolvimento aceitável, isto é, nível de desenvolvimento adequado, porém menor do que o das nações mais ricas. Como não há muitos países com desenvolvimento “aceitável”, pode-se concluir que as distorções são grandes na maioria dos países, como Brasil e Índia.

Não é dada a devida importância à produtividade como indutor de desenvolvimento nas nações. Os estudos da McKinsey mostram algumas idéias não-convencionais após estudo profundo do papel da produtividade no padrão de vida das economias do mundo. São eles os seguintes:

- É preciso olhar para um nível mais detalhado, isto é, o nível das indústrias, para se entender os fatores responsáveis pelo desempenho econômico.
- Educação não é tão importante como se pensa.
- Se os países pobres cuidarem de seus problemas de produtividade, receberão o capital necessário para seu desenvolvimento.

- Investimento Direto Estrangeiro tem o potencial de fazer com que os países pobres cresçam mais rápido do que se imagina.
- Distorções na competição nos mercados de produtos são muito mais importantes do que problemas nos mercados de trabalho ou capital.
- O Consenso de Washington sobre boas políticas econômicas subestimou a importância de se ter competição justa, intensa e sem distorções nos mercados.
- Distorcer mercados para alcançar objetivos sociais não é uma boa idéia.
- A grande participação do governo na economia dos países pobres é atualmente uma desvantagem que os países ricos não tinham quando eram pobres.
- As elites nos países pobres não aceitaram as difíceis lições dos experimentos econômicos dos últimos cinqüenta anos.
- Consumidores são a única força política que podem enfrentar a grande participação do governo na economia, interesses de produtores, e as elites políticas, comerciais e intelectuais.

2.3 Educação e capital são determinantes do desenvolvimento econômico?

Muito se acredita que o nível educacional da força de trabalho de uma nação é o principal responsável pelo sucesso de sua economia. Entretanto, a importância da educação da força de trabalho é superestimada, isto é, a educação não é o caminho para a saída da pobreza. Uma população altamente escolarizada não é garantia de alta produtividade. A verdade é que, não importa o nível de educação do país, os trabalhadores de todo o mundo podem ser treinados de forma adequada no trabalho de forma que contribuam para a alta produtividade (LEWIS, 2004).

No início dos anos 90, o pensamento predominante era de que a Alemanha e o Japão estavam ultrapassando os EUA em desempenho econômico. Uma das principais razões apontadas pelos especialistas era o baixo nível de educação da força de trabalho americana. É fato que algumas indústrias japonesas possuem altíssimos índices de produtividade. Mas também é fato que as empresas japonesas desses setores (automobilístico, por exemplo) implantadas nos EUA obtiveram índices de 95% da produtividade da matriz. Ou seja, os trabalhadores americanos nas fábricas japonesas tiveram 5 pontos percentuais a menos de produtividade do que os japoneses na mesma empresa no Japão. Isso foi possível graças ao treinamento *on-the-job* pelos japoneses aos

trabalhadores americanos. Assim, pode-se perceber a importância desse treinamento. Se levarmos em conta o fato de que os EUA possuem as maiores taxas de produtividade em diversos setores da economia, e dada a relativo baixo nível de educação de sua força de trabalho, pode-se concluir que o treinamento *on-the-job* é de suma importância para a produtividade e o desenvolvimento da economia americana (LEWIS, 2004).

Dessa forma, se isso foi possível de ser feito nos EUA, é perfeitamente possível em qualquer outro país. Não é necessário que os países mais pobres reorganizem e melhorem seus sistemas de educação e esperem até uma nova geração de trabalhadores mais educados entre no mercado de trabalho para que alcancem a trilha da produtividade e desenvolvimento econômico. Se mexicanos analfabetos podem atingir altíssima produtividade construindo casas em Houston, não há razão para que trabalhadores no Brasil não atinjam a mesma produtividade.

Além disso, muitos acreditam que o capital é fator determinante para definir uma economia que é produtiva ou não produtiva. Acredita-se que bastaria uma injeção de capital dos países ricos para os países pobres. Lewis acredita que a solução não começa com mais capital apenas. Para ele, a solução está na produtividade ou na forma como ele organiza e emprega tanto a força de trabalho como o capital. Se os países pobres melhorassem sua produtividade e controlassem seus balanços, teriam capital suficiente para sustentar crescimento através de poupança interna e investimento estrangeiro.

Alguns ainda acreditam que as nações deveriam proteger suas indústrias e pedir por capital externo para financiar seu crescimento. Isso não é correto, segundo Lewis. Investimentos diretos das empresas mais produtivas dos países ricos aumentaria a produtividade e incitaria o crescimento em países pobres muito mais efetivamente do que apenas mandar dinheiro para os países mais pobres.

2.4 Competição justa no mercado de consumo é essencial

A maioria das análises econômicas atribui às diferenças nos mercados de trabalho e de capitais a maioria das diferenças no desempenho econômico. Essa conclusão, segundo os relatórios do McKinsey, é incorreta, pois as diferenças no mercado de consumo é muito mais importante.

Competição local balanceada e intensa é crítica para a melhoria da produtividade e consequente crescimento econômico. O único fator que é tão importante quanto competição justa é estabilidade macroeconômica. Entretanto, o maior foco para a resolução dos problemas de desenvolvimento econômico se concentra nesse último fator. O Consenso de Washington, por exemplo, subestimou a importância da competição para que as economias mais pobres se desenvolvessem, focando apenas na estabilidade econômica.

O problema em não dar importância à competição é que não se leva em conta a forma como a produtividade é incentivada. Quando se tem um ambiente competitivo justo, as empresas mais produtivas e, por consequência, as mais eficientes, ganham participação de mercado (*market share*) das menos produtivas. Pode ocorrer nesses casos que a firma menos produtiva saia do mercado, ou que esta mesma empresa aumente sua produtividade para competir com a concorrente. De qualquer forma, a produtividade do setor aumenta.

As empresas se tornam mais produtivas através de inovação. As inovações podem ser novos produtos ou serviços. Podem ser novas formas de fabricar produtos e entregar serviços. O fato é que inovações valiosas permitem que o inovador cubra maiores preços, realize maiores lucros, invista em maior capacidade, ganhe *market share* do competidor, lucre ainda mais, e assim por diante. O processo continua até que os competidores reajam copiando a inovação ou inventando algo similar ou equivalente. Os lucros entre competidores voltam aos níveis anteriores e a indústria volta a se estabilizar. Entretanto, se estabiliza num maior nível de produtividade. Dessa forma, consumidores e trabalhadores ganham, e os investidores temporariamente têm ganhos maiores.

A competição é o que faz esse processo funcionar. Quanto mais balanceada e intensa, mais rápido é esse processo e mais rápido é o aumento de produtividade. Se as condições de mercado excluem alguns competidores potenciais, a competição é menos intensa e a produtividade aumentará de forma mais devagar. Se as condições do mercado privilegiarem os competidores menos produtivos, os competidores mais inovadores não serão incentivados e a produtividade do setor ficará estacionada ou crescerá num ritmo muito pequeno. Isso geralmente ocorre quando há monopólios. O caso brasileiro mais emblemático é o da Telebrás, em que o seu monopólio trouxe um privilégio muito grande a uma empresa extremamente improdutiva. Ao ser privatizada e dividida em diversas companhias, a competição aumentou e a produtividade do setor cresceu de forma vertiginosa, o que levou a expansão acelerada do setor de

telecomunicações brasileiro, algo impensável antes com a presença do monopólio da estatal brasileira.

Essas distorções na competição não são privilégio de países mais pobres. No Reino Unido, França, Alemanha e Japão, leis de zoneamento e planos diretores previnem que as cadeias de varejo globais (Wal-Mart, Carrefour, etc.) se expandam mais rápido do que naturalmente ocorreria sem as devidas leis. Por vezes essas restrições são válidas por questões ambientais, mas tem-se o caso da Tesco, rede de varejo britânica, que não obteve permissão para estabelecer um supermercado num prédio que abrigava um hospital em Londres, pelo fato do hospital ter sido tombado. Questões históricas a parte, essa dificuldade leva a uma menor produtividade para a economia britânica (LEWIS, 2004).

A maioria das pessoas considera questões sociais que motivam essas leis de zoneamento e subsídios governamentais como sendo de bom grado. Entretanto, essas medidas distorcem severamente os mercados, limitando o crescimento da produtividade, consequentemente diminuindo o crescimento econômico e causando desemprego ou redução na contratação de pessoas. Assim, Lewis acredita que criar um ambiente justo e competitivo, aumentando o “tamanho do bolo”, se distribui esse “bolo” através de imposto de renda para pessoas físicas.

Essas distorções de mercado explicam a maioria das diferenças em PIBs per capita entre os EUA e os demais países. Mas, os americanos não estão imunes a essas distorções. A implantação de sobretaxas na indústria siderúrgica e em muitos produtos agropecuários aumenta artificialmente os preços desses produtos, privilegia as indústrias com menor produtividade e limita o aumento de produtividade na economia americana.

2.5 As maiores distorções de mercado estão nos países pobres

As maiores distorções acontecem nos países mais pobres. Na Rússia, por exemplo, empresas mais produtivas tentaram adentrar no mercado russo, mas não obtiveram sucesso. Algumas empresas nem ao menos tentaram. O Carrefour concluiu que poderia lidar com a burocracia, subornos e a criminalidade na Rússia, mas não poderia lidar em não obter lucros que valessem a pena. O problema é que na Rússia a sonegação fiscal é muito grande, e muitas empresas menos produtivas (lojas menores, por exemplo) recebem benefícios fiscais, o que

inviabiliza a competição, já que o Carrefour paga seus impostos e não consegue bater os preços da concorrência desleal.

No Brasil, a situação é parecida com a da Rússia. A informalidade é muito grande, então por mais produtivas que sejam as empresas como Wal-Mart e Carrefour, não é suficiente para se equiparar aos baixos preços das pequenas empresas improdutivas, que se beneficiam da sonegação fiscal.

2.6 Os inimigos do crescimento econômico

Os interesses individuais são comuns em qualquer esfera da sociedade, e não poderia ser diferente no mundo comercial. Proprietários, investidores, empresários e trabalhadores procuram atender a seus interesses individuais ou de grupo. Nos países mais ricos, esses interesses geralmente são preferidos em benefício do bem comum, normalmente através de criação de leis e fiscalização de sua aplicação.

Nos países pobres, a manutenção de interesses individuais persiste acima do bem comum. O governo russo, por exemplo, aloca contratos de construção imobiliária para as empresas da ex-república soviética. Governos locais da Rússia não permitem que se corte a energia de pequenas fábricas que não pagam as suas contas. No Brasil, a presença de poucas empresas siderúrgicas no país e sua força político-econômica permitem que elas vendam aço no mercado interno muito acima do preço global. Além disso, a instituição de sobretaxas para o aço importado permite a manutenção desses altíssimos preços. Segundo Lewis, na Índia, as pequenas empresas são protegidas e as grandes multinacionais não podem se instalar facilmente. Assim, as empresas mais produtivas não têm condições de levar o benefício da maior produtividade na economia, que seria traduzido em maiores salários para os trabalhadores e menores preços para os consumidores.

Os trabalhadores em empresas menos produtivas acham que eles perderiam com a entrada de empresas globais mais produtivas. Eles temem por seus empregos. Em países mais pobres, emprego é muito mais difícil de obter, então a chance de ser marginalizado, isto é, de se tornar miserável por não ter emprego é muito maior. Assim, a resistência em perder emprego é muito maior do que nos países ricos. Mas, se os países mais pobres desejam se tornar ricos, devem permitir que empresas menos produtivas decretam falência para que outras mais produtivas

entrem no mercado e, assim, que o setor e consequentemente o país aumente seu nível de produtividade (LEWIS, 2004).

O Brasil fez avanços consideráveis na última década em reformar sua economia para eliminar o favoritismo em diversos setores da economia. Entretanto, o país possui um problema muito grande a resolver: grande participação do governo na economia. Uma grande participação do governo na economia significa que serão necessárias grandes cobranças de impostos para sustentar a máquina do governo. E quando se tem grande informalidade na economia, isso significa que uma parcela pequena pagará muito mais impostos, para compensar a sonegação de muitas pessoas. Esse problema, que existe em outros países pobres, não atingiu os países ricos, pois quando eles eram pobres não possuíam governos fortes e muito atuantes na economia (LEWIS, 2004).

A participação do governo na economia brasileira está em 39%, enquanto o peso do governo na economia dos EUA está em 37% (MCKINSEY, 2001). Já é possível de se ver o exagero do tamanho do governo brasileiro, especialmente na diferença de desenvolvimento. Há ainda a diferença de que o governo americano consegue cobrar impostos de grande maioria da economia, isto é, a informalidade de sua economia é baixa. Isso porque a maioria das firmas é cadastrada no governo americano, o que torna fácil rastrear quem não pagar os seus impostos devidamente. Já no Brasil, a informalidade é alta, por volta de 50% (MCKINSEY, 1998), o que torna muito mais difícil o controle e rastreamento de quem paga os impostos devidamente. Além disso, há o problema social, já que muitos donos de negócios sonegam impostos para conseguir sobreviver, já que a renda é suficiente apenas para a sua subsistência. Assim, nenhum governo irá atrás de alguém que não paga impostos porque não tem condições para isso. Assim, as empresas e pessoas que podem ser rastreadas acabam pagando pelos que não podem pagar ou conseguem se safar de pagar impostos.

Logo, ao contrário dos EUA, o Brasil decidiu coletar seus impostos de grandes corporações. Dessa forma, os impostos pagos pelas corporações no Brasil são quase o dobro do pago pelas corporações nos EUA (LEWIS, 2004). Entretanto, segundo Lewis, a comparação ideal deveria ser entre o Brasil agora e os EUA com o mesmo nível de desenvolvimento. Assim, deve-se comparar o Brasil de hoje com os EUA de 1913, ano em que os EUA detinham o mesmo PIB per capita do Brasil. Nessas circunstâncias, a participação do governo na economia americana era

de apenas 8%, o que mostra que atualmente o peso dos impostos na economia brasileira é 4 vezes maior do que o peso dos impostos na economia americana em 1913 (MCKINSEY, 1998).

2.7 Governos “pesados” distorcem a competição

A diferença no peso dos impostos tem uma consequência perniciosa. As empresas mais produtivas no Brasil pagam taxas e as menos produtivas, não. Além disso, as taxas pagas pelas empresas mais produtivas são extremamente altas, o que faz com que os custos das mais produtivas fique tão alto quanto o custo de fazer negócio das empresas menos produtivas, algo impensável em um ambiente sem distorções. Assim, as empresas mais produtivas encontram muito mais dificuldades de enfrentar as demais empresas, fazendo com que a evolução da economia brasileira seja muito mais morosa, pois não há estímulo para aumentos de produtividade como em ambientes sem distorções.

O Brasil possui um governo pesado porque a sua elite política e intelectual, na metade dos anos 50, pensava que a chave para o desenvolvimento econômico e consequente melhoria das condições de vida da população era a presença forte do Estado em todos os setores da economia. Entretanto, os responsáveis por esse peso do governo na economia muitas vezes são os que mais se beneficiam dessa estrutura, pois são essas elites que geralmente controlam atividades comerciais, os fluxos de mercadorias e dinheiro para fora, enfim, geralmente são essas elites que enriquecem à custa de um governo pesado (LEWIS, 2004).

A percepção comum era de que uma forte atuação do Estado na economia seria benéfica, uma vez que o governo poderia decidir em quais setores investir e quais setores proteger. O fato é que uma forte presença do Estado na economia distorce muito a competição, pois o governo tem o poder de beneficiar ou prejudicar um setor, um grupo de empresas, enfim, quem achar necessário, e como o governo geralmente tem a elite como membro integrante em sua estrutura, a forte presença do governo significa forte influência dos interesses da elite na economia.

No Brasil, o caso da indústria automobilística é um dos mais emblemáticos. O automóvel no país é artificialmente mais caro do que em qualquer outro lugar do mundo, por culpa da alta carga tributária incidente em sua fabricação e comércio. Assim, a presença de carros importados levaria naturalmente o governo a baixar impostos, porque o carro no exterior é muito mais barato que no Brasil. Mas, para atender a interesses de certos grupos empresariais que possuem laços

políticos com os governos, o país cobra altas taxas de importação, para inibir a concorrência dos carros nacionais com os importados. Dessa forma, o governo mantém a arrecadação alta (necessária para sustentar sua grande máquina administrativa), pois não perde arrecadação com os carros fabricados no país e ainda obtém dinheiro de sobretaxas cobradas de carros importados. A indústria nacional não perde *market share* para a estrangeira, mas os preços continuam artificialmente altos. O resultado é que alguns grupos ganham, mas o consumidor é o maior perdedor, pois tem que pagar no mínimo 30% a 40% a mais por um veículo automotivo. Se o peso do governo não fosse tão grande, os impostos cobrados nos automóveis poderiam ser menores, e o automóvel poderia ser mais barato. Se o governo ainda estimulasse a competição e o aumento de produtividade, reduzindo gradativamente a tarifa de importação (até eliminá-la), os preços poderiam ser ainda menores, trazendo benefícios para a grande maioria da população: os consumidores.

Entretanto, segundo Lewis, a experiência mostra que uma vez que certas funções do governo são estabelecidas, é muito difícil aboli-las, especialmente em países mais pobres, onde o poder das elites é muito maior do que nos países ricos. Mas os países mais pobres devem se concentrar em estimular a inovação, e isso não é tão difícil atualmente quanto foi para os países ricos, pois muitas inovações já estão no mercado, basta aplicá-las. Não é preciso realmente criá-las ou inventá-las, apenas colocá-las em prática.

2.8 Os interesses dos consumidores devem prevalecer

Muito se acredita que o volume de produção puro e simples de produtos é o que determina o valor econômico de uma nação. Essa é uma das razões que governos protegem setores de indústrias, pelo temor de que elas cessem suas operações e prejudiquem o desempenho da economia. Contudo, não se faz a conexão adequada entre produção e consumo, isto é, não se considera que um bem só é produzido se alguém quer consumi-lo. Se um cliente não deseja tal produto por alguma razão, a empresa que produz esse item deve deixar de existir. O consumidor, e não os produtores, que devem ser protegidos. Segundo estudo do McKinsey, uma das razões para que os países pobres estejam nessas condições é devido ao fato de protegerem os produtores, sem pensar no poder que o consumidor tem em estimular inovação e produtividade e, consequentemente, estimular desenvolvimento e melhoria de condições de vida à população.

Segundo Lewis, os direitos do consumidor estão diretamente relacionados às políticas baseadas em direitos individuais. Incluído nessa noção de direitos individuais está o direito de ser um consumidor, a opção de comprar o que quiser com o seu dinheiro após ter providenciado comida e abrigo. O direito de consumidor se refere à liberdade de comprar produtos e serviços de quem quer que seja, incluindo empresas novas no mercado. Os consumidores querem produtos melhores ou com preços mais baixos, e somente as empresas que fornecem esses produtos devem continuar competindo. Enquanto os países pobres não privilegiarem o consumidor em detrimento dos interesses dos produtores, seu nível de desenvolvimento econômico não mudará de forma substancial.

A educação é importante para essa evolução no longo-prazo (já que foi dito anteriormente, a educação não é importante para gerar aumentos de produtividade no curto-prazo). Isso porque privilegiar o consumidor envolve mudança de cultura e de certos modelos mentais, e isso só é obtido através de melhoria substancial nos níveis de educação de uma população. Através da educação, a população é exposta a diferentes idéias de como uma sociedade é organizada. E o passado mostra que as sociedades que se basearam nos direitos dos consumidores foram capazes de dar melhores condições de vida à sua população.

O cenário econômico global só será possível de ser mudado quando se entender a relação existente entre desenvolvimento econômico e produtividade. E a produtividade depende de um ambiente competitivo sem distorções. E esse ambiente só é possível se não houver grandes governos muito “pesados” atuando na economia e se os consumidores tiverem plenos poderes para decidir sua compra. Assim, é possível imaginar que um dia possa existir um planeta onde nenhuma pessoa tenha péssimas condições de vida, um planeta onde não existirá pobreza.

Capítulo 3 – Desenvolvimentos dos EUA

Em 1990, o consenso entre os especialistas era de que a economia dos EUA estaria em decadência. Isso se provou errado, pois nos anos 90 o ritmo de crescimento da produtividade quase dobrou em relação aos níveis dos 25 anos anteriores. Logo, se criaram teorias de que os EUA tinham uma “nova economia”, como nada visto antes. Até mesmo Bill Clinton tornou essa teoria oficial em um relatório econômico do presidente, em Janeiro de 2001. Essa visão também estaria equivocada (LEWIS, 2004).

O mais memorável a respeito do desempenho econômico da economia americana estava em sua sustentabilidade. Nas últimas três décadas, o crescimento médio anual do PIB per capita foi de 1,7% (MCKINSEY, 2001). Em contraste, o crescimento correspondente para a economia japonesa foi de 4,3% nos anos 70, 3,4% nos anos 80 e 0,6% nos anos 90. Para a França, os números são, respectivamente, 2,6%, 1,7% e 0,7%. Segundo Lewis, os EUA ainda teriam a aceleração em seu desempenho econômico na segunda metade dos anos 90 devido a alguns fatores que farão essa aceleração perdurar por pelo menos mais cinco anos. Isso não significa que outros fatores não surgirão para acelerar o desempenho da economia, provavelmente estes aparecerão, mas não é possível prever o que nem quando eles ocorrerão.

3.1 The Grass Looks Greener Elsewhere

Em 1990, os problemas mais comumente assumidos para a economia americana eram os seguintes: inexistência de uma política industrial como no Japão, que era orquestrada pelo MITI (Ministério da Indústria e Comércio Internacional do Japão); baixa taxa de poupança de interna para prover investimento de longo prazo suficiente; e muita pobreza. Ao analisar uma grande gama de indústrias de manufatura e serviços no Japão, apenas em duas ocasiões o MITI foi responsável pelo bom desempenho do setor. O primeiro caso é o de padronização das indústrias de bens de capital em 1956. O segundo caso foi a exigência em 1960 de que a IBM compartilhasse suas patentes do ramo de informática com as empresas japonesas caso quisesse ter acesso ao mercado japonês (LEWIS, 2004).

Ambas as ações foram exemplo de boa política econômica. É sensato por parte de o governo adotar padrões quando se sabe que ganhos de escala seriam obtidos, e a indústria por si só não inicia ou dá sinais de ir em busca da padronização no setor. O compartilhamento forçado

de patentes pela IBM preveniu que a empresa americana detivesse o monopólio de servidores no Japão. Entretanto, essas ações pontuais não são suficientes para apontar o MITI como órgão atuante na política industrial do país, como promotor do desenvolvimento da indústria japonesa, oferecendo vantagens competitivas sobre os EUA para essas indústrias (LEWIS, 2004).

Com relação à pobreza, a visão, especialmente na Europa, era de que o sistema econômico americano aceitaria um nível de pobreza muito alto para servir de exemplo para qualquer outro país. Além disso, eram muitas as dúvidas a respeito da estabilidade da sociedade americana com a manutenção desse alto nível de pobreza. Entretanto, um estudo do *Luxembourg Income Studies Group* mostrou que a economia dos Estados Unidos, antes da redistribuição pelo Imposto de Renda, produz o maior poder de compra per capita do mundo para o grupo de menor rendimento. Esse mesmo estudo mostrou que as economias européias distribuem muito mais dinheiro através de benefícios por causa do desemprego. Assim, depois do Imposto de Renda e da distribuição de benefícios, muitos países europeus possuem poder de compra per capita nos grupos de menor rendimento maiores do que o poder de compra per capita dos EUA. Entretanto, redistribuição de renda é política social, não econômica. Os EUA, assim, poderiam utilizar-se de uma política de redistribuir mais renda do que faz atualmente, obtendo um maior poder de compra per capita após o imposto de renda.

Sobre o fator poupança interna e investimento, acredita-se que quanto maiores as taxas de poupança interna, maiores serão os investimentos de longo-prazo e maior será a produtividade da economia no longo prazo. Mas o fato é que em nenhum setor, mesmo nos setores mais produtivos de Alemanha e Japão, que obtém as maiores produtividades do mundo em certos setores, o montante de investimentos não foi a principal razão para maior produtividade de trabalho nessas economias. Nas montadoras de automóveis, o montante de investimentos por hora de trabalho é maior nos EUA. A General Motors utiliza mais robôs por trabalhador do que a Toyota, por exemplo (MCKINSEY, 2001).

Além disso, segundo Lewis, o montante de capital investido por pessoa é 13% maior na Alemanha do que nos EUA, e 22% maior no Japão do que na economia americana. Ainda assim, os Estados Unidos possuem um PIB per capita 25% e 30% maior do que Alemanha e Japão respectivamente. Sendo assim, como equacionar esse paradoxo uma vez declarado por Francis Bator em 1994: “Se os EUA pouparam tão pouco, como podem ser tão ricos?”

A resposta é a produtividade do capital nos Estados Unidos. A produtividade do capital na Alemanha e no Japão é 35% a 40% menor do que nos EUA. A menor injeção de capital na economia americana é mais do que compensada por essa diferença de produtividade. Essa produtividade também é responsável por uma maior taxa de retorno sobre o investimento na economia americana. Entre 1974 e 1993, o retorno financeiro nos EUA foi de 9,4% ao ano, enquanto na Alemanha esse valor foi de 7,4% e no Japão foi de 7,1%. E isso não vem de manipulações financeiras, é resultado de bons fundamentos econômicos. O retorno financeiro americano compensou os menores níveis de investimento e resultou em 20% mais acumulação de riqueza per capita no país.

As razões para as diferenças da produtividade de capital são parecidas com as diferenças na produtividade de trabalho entre os países. Segundo estudo da McKinsey, 20% a 30% da diferença em produtividade se deve por leis e regulamentos que obstruíram a produtividade do capital potencial. Um exemplo é o menor horário de funcionamento de lojas na Alemanha. Entretanto, a gerência poderia modificar outros fatores para compensar a diferença na produtividade. Isso não ocorre, pois a competição é menos acirrada e os ganhos já são suficiente para que os empresários se acomodem.

3.2 De um extremo ao outro

No final dos anos 90, comentários pessimistas sobre a economia americana deram lugar à euforia. No início de 1995, a taxa de crescimento anual de produtividade começou a exceder a taxa média dos últimos 25 anos. No ano 2000, ficou claro que algo fundamental havia ocorrido, que os resultados não eram consequência de ciclos econômicos ou flutuações estatísticas. O desempenho econômico da segunda metade dos anos 90 foi claramente diferente do da primeira metade dos anos 90. Dessa vez, a diferença não era entre países, mas entre períodos diferentes no mesmo país. A pergunta seria que mudança nos fatores causou esse aumento na taxa de crescimento da produtividade anual. Como a taxa de crescimento da produtividade do trabalho da economia como um todo é uma média ponderada das taxas de crescimento da produtividade do trabalho em cada indústria, a resposta só pode estar nas indústrias de forma individual (MCKINSEY, 2001).

O senso comum sobre o que causou esse aumento da produtividade era claro. Em 1987, Bob Solow afirmou que era possível observar os efeitos da era do computador em todos os lugares, exceto nas estatísticas de produtividade (Figura 4). Após observar essa melhoria do crescimento da produtividade, automaticamente se associou isso à era do computador. Foi assumido que finalmente a era do computador estaria sendo refletida nas estatísticas de produtividade. Isso, de fato, seria fácil de assumir, dado que o investimento em Tecnologia da Informação havia crescido de 11% para 20%, começando em 1995. O senso comum era de que os EUA tinham agora uma nova economia causa pelos computadores e pela Internet.

Essa questão atraiu a atenção de diversos economistas, assim como atraiu a atenção de Federal Reserve, o banco central americano. Várias análises foram feitas, mas a maioria delas se constituiu contraditória ou não convincente. A análise mais otimista foi feita pelo Conselho de Aconselhamento Econômico dos EUA em Janeiro de 2001. Esse relatório defendeu a inexistência de efeitos de ciclo econômico nas estatísticas e defendeu que a aceleração da produtividade veio da produção e da aplicação generalizada da tecnologia da informação. No outro extremo, Robert Gordon, professor de Economia da *Northwestern University*, defendeu que essa aceleração da produtividade veio somente da produção da tecnologia da informação e de efeitos dos ciclos econômicos (LEWIS, 2004).

A diferença nos pontos de vista foi importante, pois o crescimento econômico dos EUA depende primordialmente da aceleração do crescimento da produtividade do trabalho, e a investigação das causas para que essa produtividade aumentasse é de suma importância para o futuro desenvolvimento da economia americana. O maior erro, segundo Lewis, foi assumir que por que esse grande aumento no investimento em tecnologia da informação ocorreu na mesma época da aceleração da produtividade, o investimento causou o aumento da produtividade.

Dessa forma, o Conselho de Aconselhamento Econômico dos EUA projetou para os dez anos seguintes que a taxa de crescimento de produtividade seria a mesma dos níveis dos anos 90. Essa projeção causou aumento expressivo do superávit da economia americana. Esse superávit seria tão grande que toda a dívida norte-americana poderia ser paga num período de uma a duas décadas. Por um curto espaço de tempo, começou-se a imaginar um cenário em que não haveria mais títulos do governo americano, colocando em questionamento a forma como seria conduzida a política monetária americana. Com esses superávits, questionou-se o pagamento de impostos ao governo, dando margem para o pedido de cortes nos impostos, o que foi aceito para os próximos

dez anos. Entretanto, as projeções de produtividade não se confirmaram, e o governo passou a amargar déficits sucessivos em conta corrente. Assim, a euforia sobre a nova economia americana traria consequências que perdurariam até os dias de hoje (MCKINSEY, 2001).

3.3 A Fronteira Econômica

Os Estados Unidos são o líder em produtividade em praticamente qualquer setor da indústria. As únicas exceções significativas são as indústrias automotiva, siderúrgica, de bens de capital e de eletrônicos no Japão e o setor bancário na Holanda. Além disso, os EUA atingiram esses altos níveis de produtividade e possuem nível de desemprego que é metade do nível das economias européias e equivalente ao nível de desemprego do Japão.

Como já é de conhecimento, por volta de 70% de uma economia é composta pela parte de mercado. Essa é a parte onde os consumidores determinam o valor, incluindo considerações de qualidade, dos produtos e serviços oferecidos. Consumidores podem comparar o valor do produto e o preço e decidir por comprar ou não tal produto. Nesse caso, o preço é um bom indicador do valor relativo de produtos e serviços se há competição entre as empresas. Se há pouca ou nenhuma competição, os preços relativos serão distorcidos porque empresas podem cobrar praticamente o que quiserem por produtos e serviços.

O restante de uma economia, 30%, é composto dos setores de saúde, educação e serviços governamentais. Destes, saúde é o mais parecido com o “mercado” da economia americana. Assim, é possível de se estimar o valor econômico do setor de saúde. Para os setores de educação e serviços governamentais, ainda não há metodologias que possam estimar com confiança o produto desses setores. Dessa forma, é muito difícil de medir o desempenho econômico desses setores do PIB. Assim, serão analisados os estudos da McKinsey sobre a parte de mercado da economia americana e sobre o setor de saúde das economias dos EUA, Reino Unido e Alemanha.

3.4 Nova Economia?

Na segunda metade dos anos 90, de acordo com estudo da consultoria McKinsey, seis dos 60 setores que compõem a economia americana detinham 75% da taxa de aceleração de produtividade de toda a economia. Esses 6 setores são Atacado, Varejo, *Security Brokers*,

Microprocessadores, Montagem de computadores e Serviços de telefones móveis. Muitos setores tiveram pequenas desacelerações no crescimento da produtividade, de forma que a taxa de crescimento de produtividade para toda a economia foi praticamente igual à taxa desses 6 setores. Dessa forma, analisando-se esses seis setores da economia é possível de se ter um entendimento satisfatório do que ocorreu na economia como um todo.

O inusitado a respeito desses seis setores foi de que ou não tiveram taxa de crescimento de produtividade extraordinária (caso de microprocessadores, serviços de telefonia móvel, montagem de computadores e *Security Brokers*) ou detinham alto número de funcionários em sua estrutura (Atacado e Varejo). Em ambos os casos, a contribuição para a aceleração da taxa de produtividade foi fundamental. Esses setores foram responsáveis pelo desempenho extraordinário na segunda metade dos anos 90. Logo não é surpresa que houve aceleração da produtividade, esta aconteceu nesse grupo seletivo de setores. Assim, ou o salto desses setores foi grande, ou o tamanho desses setores é tão grande que tem muito peso na economia do país (MCKINSEY, 2001).

É consenso que saltos de produtividade são necessariamente associados a uma abrupta aceleração na taxa de melhoria no setor. Essas mudanças abruptas são mais comumente associadas aos efeitos de inovações. As inovações são melhores produtos e serviços e melhores maneiras de produzi-los e/ou entregá-los. Mais uma vez, é tentador pensar que todos os saltos foram causados devido à internet e aos computadores, mas o papel dessas duas inovações é limitado (LEWIS, 2004).

Os únicos saltos de produtividade em que as inovações Internet e computador foram responsáveis ocorreram nos setores de serviço de telefonia móvel e na comercialização de SECURITIES. Transações de SECURITIES online não seriam possíveis sem a invenção da Internet. Os serviços de telefonia móvel só foram largamente utilizados nos Estados Unidos após a aplicação tecnologia digital eletrônica possível por switches controlados por computador e outras inovações relacionadas à invenção do PC. Talvez a descoberta mais surpreendente de todo o estudo do McKinsey foi de que a aceleração da produtividade nos microprocessadores não ocorreu devido à inovações tecnológicas; foi o resultado da dinâmica competitiva da microeconomia. Em meados dos anos 90, a Intel, desafiada por um competidor pela primeira vez, mudou a estratégia de sua linha de produtos para trazer seus chips mais poderosos de forma mais rápida ao mercado. Essa ação por si só aumentou de forma incrível o valor do microprocessador

vendido no mercado. Como o poder de processamento desses microprocessadores determina o poder de processamento dos PCs, os produtos da indústria de montagem de computadores também tiveram seu valor aumentado no mercado. Logo, a aceleração da produtividade de um setor levou à aceleração de produtividade de outro setor. (MCKINSEY, 2001)

Quanto ao setor de varejo, o jeito inovador da cadeia de supermercados Wal-Mart capturou um *market-share* significativo em 1995, tanto que os seus competidores tiveram de escolher entre ser tão bons quanto o Wal-Mart ou serem obrigados a saírem do setor (isto é, decretar falência). Muitos tentaram acelerar o crescimento de sua produtividade numa tentativa de alcançar a competitividade do Wal-Mart. Isso causou uma aceleração da produtividade do setor. Finalmente, a maior contribuição na aceleração do ritmo de crescimento da produtividade global foi devido ao setor de atacado. No início dos anos 80 nos EUA, o setor de atacado era muito fragmentado e não-profissionalizado. Por uma série de razões, incluindo a ameaça de que grandes redes estariam se tornando muito competitivas, o setor iniciou sua profissionalização ao investir em novas tecnologias, como esteiras rolantes, e também migrar de sistemas baseados em papel para sistemas eletrônicos, baseados no computador.

E agora? Todas essas inovações ainda vão gerar ganhos de produtividade. A sua aplicação continuada ainda irá gerar aceleração da produtividade por mais cinco anos ao menos, segundo Lewis. Entretanto, todas as inovações têm seu fim, isto é, quando todos implementarem, não haverá mais espaço para sua implementação e os ganhos obtidos com a mesma vão diminuindo até cessar. Algumas outras causas de aceleração da produtividade nos seis setores já deram todo o seu potencial de ganhos. O valor de serviços de gerenciamento de ativos incluídos em SECURITY BROKERS é proporcional ao valor dos ativos gerenciados. Um aumento no valor das ações no mercado se traduzirá, portanto, em ganhos de produtividade. Em 1999, o mercado de ações americano teve seu valor diminuído, e por alguns anos este não se valorizou, o que se traduziu em nenhum ganho de produtividade nesse setor.

Além disso, os EUA investiram muito em tecnologia da informação no início do ano 2000. Muito desse investimento foi feito na padronização da arquitetura computacional para o sistema operacional da Microsoft. Essa padronização requereu um grande investimento na atualização de hardware, pois o poder de processamento dos PCs precisaria ser maior para suportar o sistema operacional. Agora, com a infra-estrutura já instalada e esse investimento amortizado, o ritmo que as companhias precisarão atualizar seus computadores decrescerá, o que

reduzirá o ritmo de aumento de produção e, consequentemente, o ritmo de aumento da produtividade.

Quando todos esses fatores são levados em conta, é visível porque a taxa de crescimento de produtividade voltou ao nível dos últimos 25 anos a partir do ano 2000, isto é, abaixo da taxa da segunda metade dos anos 90. A economia americana passou a euforia da “nova economia”. Pensou-se que a economia americana entraria num novo patamar de crescimento de produtividade, o que não ocorreu. Segundo Lewis, “pensamos que nós americanos ficaríamos muito mais ricos, mas isso não aconteceu...”, se referindo à análise que levou ao corte desastroso de impostos. Os grandes superávits projetados se transformaram em déficits, em virtude da desaceleração do crescimento da produtividade.

3.5 Microprocessadores e Computadores: mais competição, e não a Lei de Moore.

A manufatura de microprocessadores e computadores baseados nesses chips contribuiu para 20% do total da aceleração do crescimento da produtividade na segunda metade dos anos 90. Quando se olha toda a economia, sabe-se que esse setor é muito pequeno. A indústria de semicondutores, incluindo chips de memória e microprocessadores, é responsável por apenas 0,16% dos empregos dos EUA. O setor de manufatura de computadores é responsável por apenas 0,07%. Mesmo assim, 0,23% do total de empregos foi responsável por 20% da aceleração da produtividade da economia.

A única forma que isso foi possível foi por meio de saltos de produtividade gigantescos nessas indústrias, dado seu tamanho insignificante na economia quando comparado com toda a economia. E, de fato, eles ocorreram. Nos semicondutores, a taxa de crescimento de produtividade saltou 22 pontos percentuais desde 1995, e na manufatura de computadores, saltou 33 pontos percentuais. Esses são ainda mais extraordinários se levarmos em conta que anteriormente esse setor já possuía grande crescimento de produtividade, o que fez com que a base de comparação fosse alta. No período de 1987 a 1994, o crescimento da produtividade na indústria de semicondutores foi de 43% ao ano e na manufatura de computadores, 27%. Durante esse período, o número de empregados nos setores se manteve praticamente o mesmo, aumentando levemente nos semicondutores e diminuindo sensivelmente na manufatura de

computadores. Assim, todo o crescimento da produtividade deve ser explicado pelo aumento do valor dos produtos dessas indústrias.

O número de computadores fabricados no período de 1987 a 1995 cresceu a um ritmo de 15% ao ano, mas no ano de 1995 esse crescimento foi apenas dois pontos percentuais maior. Entretanto, o maior crescimento foi o do valor do computador produzido. O crescimento do valor do computador cresceu 24 pontos percentuais (de 7% ao ano para 31% ao ano) a partir de 1995. O crescimento do valor dos computadores veio quase que inteiramente da maior capacidade de processamentos dos microprocessadores.

O estranho a respeito do crescimento do valor dos computadores é de que não é imediato esse aumento de valor para o consumidor dos computadores, pois um dos indicadores mais diretos para se medir esse valor, o preço, somente decresceu no decorrer do tempo para esse produto. A taxa de queda de preço acelerou de 5% em 1995 para 10% ao ano. Ao mesmo tempo, o poder de processamento foi aumentando, o que faz com que se torne confusa a afirmação de que o valor para o consumidor dos computadores cresceu vertiginosamente.

3.6 Dinheiro do contribuinte bem gasto

O Bureau de Análise Econômica (BEA) do departamento de comércio dos Estados Unidos trabalhou para ajustar o preço do computador para calcular o real valor do computador. O cálculo do fator de ajuste começa com a coleção de uma enorme quantidade de dados sobre diferentes preços que os consumidores estão dispostos a pagar em certo período de tempo para computadores com capacidade de processamento diferentes. Através disso, o BEA calcula o quanto o incremento de capacidade de processamento é valioso para os clientes. Os estatísticos também reúnem informações de quanto às características de desempenho mudam ano a ano. Aplica-se a informação de quanto o aumento de capacidade é valioso para calcular quanto aumentou o valor do computador. A mesma técnica para os semicondutores mostra que a partir de 1995 praticamente todo o salto de produtividade vem do salto da capacidade de processamento dos microprocessadores.

Como o salto da capacidade de processamento de computadores veio primeiramente através do aumento da capacidade de processamento dos microprocessadores, é importante saber o que ocorreu com esses chips. No passado, muitos acreditaram que o salto na capacidade de

processamento dos microprocessadores a partir de 1995 era devido à Lei de Moore. Gordon Moore, fundador da Intel, previu no início dos anos 60 que o número de transistores que os fabricantes poderiam inserir em um único chip dobraria a cada dezoito meses aproximadamente. A indústria se desenvolveu tão próxima a esse ritmo previsto por Moore, que essa previsão ficou conhecida por Lei de Moore. O problema em assumir que a Lei de Moore causaria o crescimento da produtividade nos microprocessadores é de que a lei previa um crescimento constante, não acelerado, da capacidade de processamento. Há questionamentos sobre se a lei de Moore se acelerou no fim dos anos 90, mas o que é certo é que a dinâmica competitiva da indústria de microprocessadores fez com que a Intel reduzisse o tempo de desenvolvimento de seus chips.

Antes de 1996, o fabricante de chips Advanced Micro Devices (AMD) operava sob um disputado acordo em que produzia chips de design da Intel e pagava royalties à líder do setor. Antes disso, a AMD deveria esperar o lançamento do processador da Intel, para só então lançar seu produto de design próprio. Entretanto, em Janeiro de 1996 o acordo foi firmado. A diferença nos lançamentos de chips Intel e AMD após esse acordo caiu de 20 meses em 1995 para dez meses em 1998, sendo que em 2000 o lançamento de chips equivalentes era praticamente simultâneo. A resposta competitiva da Intel a essa eliminação da diferença de lançamento entre os chips Intel e AMD foi de desenvolver arquiteturas em que a AMD não tinha direitos legais de produzir e levar processadores no estado-da-arte para o mercado mais freqüentemente.

Se os microprocessadores “estado-da-arte” são levados ao mercado mais freqüentemente, cada vez mais o limite imposto pela Lei de Moore é lançado, pois o tempo de lançamento é cada vez menor. Uma aceleração na capacidade de processamento desses chips, naturalmente ocorrerá, já que cada vez é menor o tempo que se coloca um chip com mais processamento no mercado. Foi essa aceleração na capacidade de processamento a principal responsável pelos saltos de produtividade nos anos 90 no setor. Mas, no longo prazo, a perspectiva é de que se atinja o limite da tecnologia existente, e se fique mais próximo da Lei de Moore no que tange ao poder de processamento desses chips. De fato, dada a ineficiência térmica com poderes de processamento muito grandes, os fabricantes de microchips chegaram a essa barreira, que os impede de aumentar o poder de processamento. A saída atual está em alocar vários chips interligados que funcionariam como um só, isto é processadores multi-núcleo.

O mais interessante desse estudo é que um dos maiores responsáveis pelo salto de produtividade da economia norte americana no final dos anos 90 foi o aumento da competição

num setor que é facilmente identificado como da “nova economia”. Assim, um dos mais avançados setores da economia avançou devido ao mais básico fundamento de economia: competição.

3.7 Atacado e Varejo: O efeito Wal-Mart

Os setores de atacado e varejo contribuíram com 50% do total da aceleração de crescimento da produtividade no final dos anos 90. O crescimento da produtividade no varejo saltou 4,3 pontos percentuais, de 2,0% para 6,3%. O mesmo indicador no setor de atacado saltou 5,3 pontos percentuais, de 2,9 para 8,2%. Esses saltos vieram de setores gigantes da economia. O setor de varejo detém 11% dos empregos da economia americana, e o setor atacadista, 6%. Em termos gerais, quando praticamente 20% da força de trabalho americana tem um salto de produtividade de 4 a 5 pontos percentuais, a produtividade geral da economia é muito impactada.

Obviamente, os setores varejista e atacadista possuem vários subsetores. As descobertas feitas pelo estudo da consultoria McKinsey são de uma pequena amostra dos mesmos. Em varejo, a amostra se concentra no subsetor de mercadorias gerais, que tem aproximadamente 15% do total de vendas do setor. Mesmo representando relativamente pouco percentualmente, esse subsetor representou em 1999 US\$379 Bilhões em termos absolutos.

O salto de crescimento da produtividade no varejo em mercadorias em geral foi causado pelo “Efeito Wal-Mart”. As inovações do Wal-Mart, iniciada por Sam Walton em Bentonville, Arkansas, no início dos anos 60, puderam ser notadas apenas na segunda metade dos anos 90. O varejo de mercadorias contribuiu com 16% do total da contribuição do comércio varejista para o salto de crescimento da produtividade dos EUA. Isso significa do salto total de produtividade.

E, o mais interessante, é que quase todo esse salto teve com responsável o Wal-Mart.

De acordo com a revista Fortune, o Wal-Mart figura entre as maiores empresas em vendas mundiais. Em 2004, foi o primeiro em vendas mundiais, fato inédito, já que geralmente empresas do ramo de óleo e gás ou do ramo automotivo detinham o primeiro lugar. Além disso, na revista Forbes, que divulga os nomes das pessoas mais ricas do mundo, a família Walton aparece com 4 nomes, o que mostra o quanto lucrativo é essa cadeia de supermercados de nome Wal-Mart.

Muitas pessoas moram em grandes centros, e consideram fazer compras no supermercado uma perda de tempo. Assim, elas buscam ir a lugares que concentram a maior parte das

mercadorias que se necessita no dia-a-dia, de forma a evitar deslocamentos por vários estabelecimentos para comprar o que for necessário.

É nisso que se centra uma das filosofias do Wal-Mart. Os corredores das lojas são tão grandes a ponto de se perder de vista o seu fim, e há muitos itens, como roupas, alimentos, eletrônicos, ferramentas, livros, etc. Além disso, ao entrar numa dessas lojas é fácil notar a extrema limpeza do local. Para facilitar a busca por certos itens, vendedores treinados em ajudar os clientes a encontrar a localização de certo produto e em informar sobre o mesmo estão sempre à disposição, o que ajuda na compra. A reposição de estoques é algo monitorado com muito cuidado, de forma que é raro se ver alguma gôndola vazia. O pagamento da compra é feito de forma rápida, e se tem a sensação de estar fazendo a compra mais barata possível. Essa é a “experiência Wal-Mart”. (LEWIS, 2004)

3.8 Uma empresa move a economia

O Wal-Mart causou um aumento acentuado nas estatísticas de produtividade na segunda metade dos anos 90 devido ao fato de ser tão competitivo e forçar seus competidores a melhorarem seu desempenho. Em 1987, a empresa possuía 9% de *market share* no subsetor de mercadorias em geral. Entretanto, possuía 44% de produtividade em vantagem sobre o resto do subsetor. Em 1995, Wal-Mart detinha 27% de *market share* e praticamente a mesma vantagem em produtividade. A partir de 1995, o Wal-Mart acelerou seu ritmo de crescimento de produtividade de 3,3% ao ano para 5,1% ao ano. A competição, entretanto, aumentou sua produtividade para 6,4% ao ano, taxa de crescimento maior que a do Wal-Mart. Em 1999, O Wal-Mart já detinha 30% do mercado, o que significava que quase um terço da aceleração do subsetor veio da aceleração da produtividade do Wal-Mart. Os outros dois terços vieram de seus competidores Sears, Costco, Target, Meijer, Kohl's, MacFrugal's, etc. Em 1999, o subsetor se tornara tão produtivo quanto o Wal-Mart era em 1990.

O fator preponderante causador desse salto de produtividade foi que o Wal-Mart forçou seus competidores a adotarem seu modelo de negócios. O Wal-Mart inventou esse modelo nos anos 60, quando a tecnologia da informação era muito primitiva para ser um fator de inovação na indústria. A idéia de grandes lojas com centros regionais de distribuição atuando como atacadistas era um modelo de negócios inovador e que não dependia de novas tecnologias além do telefone e

do fax. Essa inovação por si só teve o potencial de dizimar as pequenos mercados locais existentes nos EUA. De fato, foi o que ocorreu. Em 1990, somente cadeias de supermercados sobreviveram à competição com o Wal-Mart. Alguns competidores tentaram enfrentar o modelo de inovação do Wal-Mart. O Kmart tentou imitar o modelo do Wal-Mart, e não foi bem-sucedido. Estava claro que o modelo de negócios do Wal-Mart era o mais bem-sucedido do setor.

Além do melhor modelo, o Wal-Mart continuou investindo em inovar e acelerar o crescimento de sua produtividade. Foi pioneiro no uso da tecnologia de informação no varejo e no desenvolvimento de alguns aplicativos de TI. Isso inclui o uso de computadores para rastrear o inventário (1969), leitura dos produtos por códigos de barra (1980), aparelhos operados por radiofrequência para rastrear mercadoria (fim dos anos 80), além de complicados sistemas de banco de dados e comunicação via satélite para gerenciar a logística de sua cadeia de supermercados (início dos anos 90). Essas aplicações são baseadas em tecnologias da informação obsoletas e formaram a base para a aceleração das taxas de produtividade do Wal-Mart nos anos 90. Logo, o sucesso do Wal-Mart não pode ser creditado às inovações tecnológicas da “Nova Economia”. Como a reação da competição aos ganhos de produtividade do Wal-Mart levou todos ao nível que o Wal-Mart estava em 1990, essa reação também foi baseada em tecnologia obsoleta.

Como o Wal-Mart mostrou que alta produtividade é possível no subsetor de mercadorias em geral, a competição continuará a tentar chegar aos níveis do líder. Entretanto, o ritmo de crescimento da produtividade do Wal-Mart é tão grande que o líder seguirá se movendo, o que tornará a tarefa de ser tão competitivo quanto o Wal-Mart mais difícil para a competição. Entretanto, o ritmo de crescimento de produtividade irá diminuir no momento em que todos os concorrentes migrem para modelo de negócios do líder. Como levou mais de 30 anos para que todos os efeitos desse modelo de negócios inovador afetassem a economia, seria sensato dizer que esses efeitos ainda podem perdurar por mais dez anos. Entretanto, após isso, outra inovação precisará ser posta em prática para que o ritmo de crescimento de produtividade se mantenha alto, caso contrário ele declinará.

3.9 Industrialização tardia, não a “Nova Economia”

McKesson era o único atacadista da indústria farmacêutica em 1992 nos EUA. Consolidações na indústria nos últimos 20 anos resultaram em quatro companhias obtendo 95% do mercado no fim dos anos 90. Os atacadistas farmacêuticos concluíram que consolidar armazéns e melhorar suas operações levaria a um menor custo do que se comparado ao fragmentado sistema antigo. A escala permitiu a mecanização na movimentação de mercadorias, e com a mecanização veio automação. A história se parece com o caso de padronização da indústria de bens de capital no Japão. No Japão o governo foi o incentivador da padronização, que levou à industrialização e depois à automação. Já nos EUA, os atacadistas iniciaram o movimento, por pressões das cadeias de varejo entrando no ramo de atuação dos atacadistas.

O setor atacadista possui um modelo de negócios muito simples. Mercadorias chegam, são categorizadas e enviadas para outro destino. A indústria era naturalmente monopolista pois um atacadista poderia suprir todas as necessidades de um mercado local para uma linha de produtos. Os atacadistas utilizavam sistemas de gerenciamento baseados em papel e movimentavam materiais com carrinhos e com o auxílio de operadores. Do jeito que o setor se encontrava, ganhos de escala ao tentar servir mercados maiores eram anulados com o aumento do custo dos transportes de mercadoria. Além disso, não havia incentivos para adicionar linhas de produtos novas. O setor como um todo estava satisfeito com as altas taxas de retorno em seus negócios. Não havia incentivos para mudar a situação. Seria necessário um “outsider” para modificar a situação. E este veio, finalmente, quando empresas do setor de varejo ficaram grande o bastante para entrar no ramo atacadista com condições de competir.

O impressionante é que esse processo de concorrência só se iniciou nos anos 90. Somente 25% do setor havia se convertido para as melhores práticas no ano de 2000, o que significa que ainda há espaço para ganhos de produtividade. Entretanto, se não houver outra inovação no setor, em breve a aceleração da produtividade será menor, e o setor voltará a uma situação de pouca concorrência.

Muitos nos EUA se surpreenderam que, em meio à euforia da “nova economia”, a maior contribuição para a melhoria do desempenho da economia americana na segunda metade dos anos 90 veio da industrialização tardia do setor atacadista e de inovações vindas de uma empresa originária de um estado com vocação agrária, o Arkansas. Isso é mais surpreendente ainda para estrangeiros. Em outros países, o foco da economia está na produção de mercadorias. Como os

desejos dos consumidores são levados em conta e como as mercadorias chegam às mãos dos consumidores não tem tanta importância, isto é, esses países possuem uma mentalidade de produção. Não é assim nos EUA. Os consumidores na economia americana são os reis. Assim, é esperado que o maior responsável pelo desempenho econômico desse país seja um dos setores que se encontra mais perto do consumidor, o varejo. Esse setor ainda foi capaz de levar evolução ao setor atacadista da economia americana. (LEWIS, 2004)

3.10 Competição é benéfica para o consumidor

Os dados da OECD (Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento) de PIB per capita mostra que a diferença entre os Estados Unidos e as demais economias desenvolvidas é grande e tem crescido nos últimos anos. Igualmente, a análise da consultoria McKinsey sobre produtividade indica que é provável que essa diferença irá aumentar nos próximos anos. Não se sabe, entretanto, o que ocorrerá no longo prazo com essa diferença. Sabe-se, no entanto, que a economia americana parece estar situada em um nível único, acima de qualquer outro país do mundo no que concerne ao desenvolvimento de sua nação.

Analizando as causas que levaram a economia americana a ter brilhante aceleração da produtividade, pode-se perceber que o acirramento da competição nos mais diversos setores foi o principal causador dessa aceleração e de alguns saltos de produtividade em alguns setores, como o de microprocessadores. A AMD começou a competir corajosamente com a Intel. O Wal-Mart forçou seus competidores a melhorar, e de forma muito rápida para acompanhar a maior rede de supermercados. Em serviços de telefonia móvel, o aumento de intensidade de competição forçou os preços de serviços digitais a preços tão baixos que a telefonia móvel praticamente se universalizou nos EUA. Obviamente, a redução de custos por causa da aplicação de novas tecnologias digitais contribuiu para a redução de preços, mas essa redução não ocorreu até o momento em que o governo americano permitiu mais do que duas empresas atuando no setor (a telefonia móvel vivia a situação de um duopólio, com competição quase nula).

Muito dessa aceleração da produtividade só se tornou possível graças a inovações tecnológicas. Algumas inovações técnicas, como em telefonia móvel, permitiram essa aceleração; outras inovações, como a inovação em modelos de negócio, fora fundamentais para essa melhoria de competitividade da economia americana.

Após entender o papel da competição na aceleração da produtividade, é necessário compreender as razões que levam a economia americana ter um ambiente mais competitivo do que outras nações. A razão principal é que os EUA adotaram, de forma pioneira, a visão de que o propósito de uma economia é servir ao consumidor. Outros países abordam a economia em função de interesses de produtores e os trabalhadores dessas empresas. Nesses países, as políticas econômicas são pensadas em função das consequências que estas trarão para as indústrias e para os trabalhadores. Na economia americana, o efeito que as políticas econômicas terão nos consumidores é o mais importante. Nos EUA é fácil de se chegar a um consenso em políticas econômicas que beneficiem o consumidor. Afinal, todos são consumidores. Em outros países, políticas econômicas que beneficiam as indústrias geralmente lesam o trabalhador, e vice-versa, o que torna a chegada a um consenso muito mais improvável.

3.11 A competição é fundamental

Adam Smith, em seu livro “A Riqueza das Nações”, explicou o mecanismo pelo qual as economias podem trabalhar para beneficiar o consumidor. Segundo ele, uma empresa pode descobrir um modo de criar um produto mais valioso para o cliente a um custo sensivelmente maior. A empresa então pode cobrar um preço que reflita esse aumento de valor para o consumidor. Essa empresa terá uma margem de lucro maior, pois seu novo lucro se torna a diferença entre seu preço maior e seu custo pouco maior. Entretanto, outras empresas percebem esses lucros e começam a produzir o mesmo item, cobrando um preço menor que o da empresa original para conquistar mercado. Assim, tem-se a competição por preço na economia.

Esse processo não cessa até o momento em que os preços se tornam tão baixos que o lucro se torna muito pequeno. Apesar do lucro pequeno, os clientes compram uma quantidade maior desses itens, devido ao seu preço estar mais baixo que o preço que a empresa original cobrava quando era a única produtora. Assim, o maior valor do produto ao consumidor e o aumento da quantidade de itens vendidos certamente vai gerar um aumento de produtividade do setor, pois haverá um melhor uso de todos os recursos de produção.

Se essa mesma economia tivesse uma visão orientada para o produtor e para o trabalhador, haveria a proteção à empresa inovadora da concorrência que poderia ameaçar a sua posição. Essa visão evitaria a entrada de novos competidores produzindo o item inovador, porque

essas empresas que produziam o item antigo estariam falidas ou em grandes dificuldades, causando desemprego e concentração no setor. Além disso, a produtividade do setor não cresceria tanto quanto no cenário anterior, pois haveria menos concorrência, o que desestimularia uma redução de preços e esforços para reduzir custos e manter as margens de lucro. Obviamente, algumas pessoas (como os detentores do capital, os produtores) estariam bem melhor no segundo cenário, porém em detrimento da maioria, os consumidores, que estariam em melhores condições no primeiro cenário, da economia focada em servir o consumidor.

Esse cenário orientado para o consumidor é o que explica em maior parte o sucesso da economia americana em trazer a melhor condição de vida possível em termos de PIB per capita para a sua população. Gordon Wood, em seu livro “O Radicalismo da Revolução Americana”, discute as razões pelas quais os americanos foram os pioneiros nessa orientação da economia para o consumidor. Sua análise foca na diferença nas sociedades americana e européia no século XVIII, no momento em que suas economias evoluíam da agricultura para a produção de bens e serviços. Essa transição começou porque a produtividade na agricultura havia chegado ao ponto de que os agricultores produziam mais do que o necessário à subsistência de suas famílias. Assim, os fazendeiros iniciaram a troca da sobra de sua comida com as pessoas da cidade por bens e serviços. A diferença é que na Europa, os fazendeiros eram grande proprietários de terra, e detinham muitos trabalhadores a seu dispor. Logo, a sobra dos alimentos na Europa ficava com o dono da terra, que pertencia a uma elite privilegiada. O consumo então, na Europa, se restringia à uma pequena parcela da população. Diferentemente, nos EUA havia muitos pequenos proprietários de terra, logo o consumo de produtos e serviços das cidades tinha a participação da classe média. Wood descreve em seu livro como essa diferença levou a sociedade americana a uma explosão de espírito competitivo em sua economia após a Revolução Americana. Isso foi há mais de 200 anos, mas foi a base de um processo que transformou a economia americana na mais competitiva do mundo. (LEWIS, 2004)

Capítulo 4 – Desenvolvimento do Brasil

O Brasil se insere na categoria dos países com baixo rendimento, isto é, países cujo PIB per capita se situa abaixo de 25% do PIB per capita americano. 80% da população mundial se insere dentro desta categoria. Ao analisar esse país, é possível obter muitas conclusões à respeito das razões que levaram os países pobres a trilhar num caminho de desenvolvimento medíocre se comparado aos EUA e a outros países de alto rendimento como Japão e Alemanha.

O Brasil possui, em termos exatos, PIB per capita que corresponde a 23% dos americanos. Ainda assim, é um dos países mais ricos dentro dos países em desenvolvimento, mas está longe da categoria superior, de países de rendimento médio, pois seu PIB per capita corresponde a apenas 50% do PIB per capita da Coréia do Sul, por exemplo.

Essa diferença se faz notar de maneira muito fácil ao se observar o cenário típico de uma grande cidade brasileira. Em São Paulo ou no Rio de Janeiro, é comum avistar construções rudimentares de papelão, madeira e entulho em vários locais dessas cidades - as favelas. As favelas não existem em países desenvolvidos, em que são raros os casos em que as pessoas não tem onde morar. Nas favelas, as pessoas tem uma vida diferente, tanto no aspecto social como no econômico. Seus habitantes vivem à margem do sistema econômico do país, pois não possuem registro de trabalho, não pagam todos os impostos devidos, as empresas em que trabalham não se assemelham em nada às empresas da economia formal, pois também não são registradas e não pagam os impostos devidos. Os trabalhadores informais são 50% do total de trabalhadores no Brasil, o que inclui ao menos um terço do total de trabalhadores fora da agricultura, isto é, trabalhadores que moram nas cidades.

Ao mesmo tempo, é muito comum de se ver outro lado do Brasil. O país possui a economia bem desenvolvida em alguns setores, com prédios de escritório modernos. O país comercializa aviões de qualidade mundial, exporta minerais, produtos agropecuários e aço para o mundo todo, possui um sistema financeiro sólido, bancos com eficiência comparável aos melhores do mundo, enfim, é um país com um bom grau de desenvolvimento de forma geral.

Também é possível ver algo curioso no Brasil: enquanto muitos se espremem em terrenos ocupados irregularmente na periferia das grandes cidades, há muitos terrenos desocupados pelo país. A explicação pode ser dada pelo fato de poucas pessoas morarem em áreas rurais, já que o país possui 75% de sua população em áreas urbanas. Isso pode ajudar, mas ainda não explica a formação das favelas.

4.1 Os setores que são bons se sobressaem

O setor formal no Brasil se encontra tão atrasado quanto a Coréia do Sul em relação à produtividade dos EUA. A produtividade média do trabalho no Brasil é de 37% e a da Coréia do Sul, que tem informalidade muito mais baixa que o país brasileiro, é de 36%. Os coreanos são duas vezes mais ricos que o Brasil em termos de PIB per capita, não só porque a informalidade no Brasil é altíssima, mas também porque os coreanos trabalham em média 35% mais horas per capita do que o brasileiro. Em termos de horas trabalhadas, o Brasil se assemelha aos EUA atualmente, não quando os americanos tinham o estágio de desenvolvimento que o Brasil tem agora. Naquela época, os americanos trabalhavam tão ou mais que os coreanos atualmente. Não há nada errado com o número de horas que o brasileiro trabalha em média, entretanto, é fato que quanto mais se trabalha, mais rico é o país.

A parte formal do Brasil possui algumas indústrias e, dentro dessas indústrias, algumas empresas cuja produtividade é muito alta. Os bancos líderes Itaú e Bradesco, por exemplo, tem 95% da produtividade de um banco americano. O segmento de aves no processamento de alimentos tem 68% da produtividade americana. Os hipermercados no Brasil atingem uma produtividade dentro de 15 pontos percentuais da média americana. Assim, alta produtividade do trabalho, muito próxima à das economias de ponta, é possível de se obter no Brasil entretanto, para que o país possa espalhar essas ilhas de excelência por todo o território, alguns problemas precisam ser solucionados, tais como restrições à competição das indústrias do país com as indústrias internacionais e a grande atuação do governo na economia, que distorce a competição em muitos setores. (MCKINSEY, 1998)

4.2 Educação não é a chave no curto prazo e a falta de capital próprio pode ser contornada

Convencionalmente, se julga que a produtividade do trabalho nos países pobres é menor devido à abundância de mão-de-obra e da escassez de capital para investimento. Logo, o trabalho é utilizado para contornar a falta de capital, levando à baixa produtividade. Além disso, os investimentos adicionais em expansão e modernização são postergados até o momento em que se aumenta o custo da mão-de-obra (por meio de aumentos artificiais via governo), isto é, não se

investe primeiramente para melhorar a eficiência da empresa, mas apenas em decorrência de aumento de custo de mão-de-obra, como tentativa de controlar esses custos.

É possível de se notar que nos países pobres os gargalos da economia se encontram em educação e infra-estrutura, pois ambos são precários. Com mais educação, os trabalhadores serão capazes de executar trabalhos mais qualificados, os salários aumentarão segundo a lei de oferta e da procura (e não via lei), e aí sim o capital será investido de forma a buscar remuneração e melhoria de eficiência. Com melhor infra-estrutura, será possível alavancar o crescimento desses países e permitir ganhos de escala e produtividade, algo em evidência no Brasil, dado que a falta de investimentos em infra-estrutura não permite ganhos de eficiência por aumento de escala nos transportes. O resultado da infra-estrutura precária e saturada é a diminuição do potencial de aceleração de produtividade do país. (LEWIS, 2004)

Segundo estudo da consultoria McKinsey sobre o Brasil, um terço da produtividade medida por média ponderada dos setores-chave da economia (siderurgia, telecomunicações, aéreo, processamento de alimentos, automotivo, bancário, varejo alimentício e construção civil) com relação aos Estados Unidos é devido a falta de investimento. Disso, 75% é economicamente viável de ser feito nas condições em que a economia se encontra, e apenas 8% se deve a investimentos que não são viáveis com as condições macroeconômicas do país atualmente. Logo, o potencial de produtividade da economia brasileira é de 90% da produtividade americana. Os dois terços da diferença de produtividade se relacionam com organizações ineficientes de forma de trabalho e de arranjos de equipamentos no processo produtivo. Falta de escala, mix de produção da indústria instalada e utilização da capacidade são os demais motivos da diferença de produtividade. Com isso, duas coisas podem ser concluídas: os investimentos podem ser feitos agora para aumentar a produtividade do trabalho, e não é necessário tanto capital quanto se imaginava para aumentar a capacidade do país conforme cresce. (MCKINSEY, 1998)

Os governantes brasileiros estão atentos para o fato de que a Coréia do Sul investiu 33% de seu PIB para atingir uma taxa de crescimento do PIB de 8%. Grosso modo, parece um número relativamente alto, dado que o Brasil investe apenas 19% de seu PIB. Mas, conforme análise de Lewis, seria necessário uma taxa de investimento de 26% do PIB para que o país alcançasse todo o potencial de produtividade de sua economia, isto é, entre o baixo nível de investimento atual brasileiro e o relativamente alto nível de investimento coreano. Para isso, entretanto, é necessário que o Brasil reduza o custo de investimento em bens através da maior abertura ao comércio

internacional, remova o dreno na poupança interna que o alto custo da intermediação financeira provoca na economia e reduza a perda na poupança interna para financiar os déficits públicos. (LEWIS, 2004)

Assim, pode-se ver que a falta de educação da força de trabalho brasileira não é fator primordial para o desempenho econômico pobre. São muitos os exemplos de setores, indústrias e empresas que conseguiram altíssimo desempenho, equivalente às nações desenvolvidas. Desse modo, comprova-se que os trabalhadores precisam apenas de treinamento *on-the-job* para atingir resultados e produtividade semelhantes aos países mais desenvolvidos. Por isso, apesar de ser extremamente importante a melhoria de educação de uma nação, a falta dela não é limitador de desempenho para uma economia como se pensava anteriormente.

4.3 Informalidade é um grande problema

A informalidade na economia é um problema, pois é fato que, comparado às empresas formais, as informais têm nível de produtividade muito menor. Entretanto, esse problema não seria preocupante, já que o mercado iria naturalmente eliminar as menos produtivas conforme as mais produtivas ganham escala, eficiência e cobram preços mais baixos por bens e serviços. Esse processo, no entanto, não ocorre da maneira como deveria, pois a informalidade no país cresceu.

O problema reside no fato de que as empresas mais produtivas não conseguem tirar vantagem de sua maior produtividade, pois as empresas informais conseguem oferecer preços mais baixos por não pagarem impostos, que são muito onerosos para as empresas formais no país. Em vários setores, quem não paga impostos leva vantagem sobre quem paga impostos. É o caso da construção civil e varejo alimentício, por exemplo.

É esperado que os países possuam informalidade em algum estágio de seu desenvolvimento. Os EUA, por exemplo, tiveram em um grau significativo no início do século XX quando estava no nível de desenvolvimento econômico do Brasil. A diferença, entretanto, nas taxas cobradas pelo governo brasileiro e pelo americano naquela época são grandes, devido ao fato do tamanho da máquina do governo brasileiro atualmente e a máquina americana, que era muito mais enxuta na época.

Atualmente a receita de impostos pelo governo chega a 33% do PIB americano e 29% do PIB brasileiro. A questão fundamental é que os EUA coleta seus impostos de uma base muito

maior, isto é, maior número de empresas e indivíduos. No Brasil, no entanto, as taxas só podem ser coletadas de metade da população e das empresas, o que significa que o peso dos impostos nessa parcela da população e das empresas é muito maior do que nos EUA. Como também é mais fácil rastrear grandes corporações, o peso dos impostos nesse grupo é maior do que nas pessoas físicas. O resultado é que empresas formalmente estabelecidas pagam 85% de todos os impostos coletados, comparado com 41% nos EUA. As grandes corporações no Brasil pagam taxas equivalentes a 25% do PIB, comparado a 14% do PIB para os americanos. Assim, o peso dos impostos em empresas formalmente estabelecidas no Brasil é muito maior que nos EUA. (MCKINSEY, 2001)

A comparação relevante se dá comparando o Brasil com os EUA de 1913. Neste caso, conforme estudo da McKinsey, o total de impostos coletados era de 6% do PIB, sendo que a maior taxa era a taxa por propriedade de terra, de 3,4%. É estimado que as corporações naquela época tenham pagado de 3% a 4% do PIB em taxas, o que mostra que o peso dos impostos nos EUA daquela época era tão baixo que não era possível as empresas informais concorrerem em condições para oferecer preços competitivos.

4.4 A história explica muito os problemas atuais do Brasil

O Brasil ainda possui um histórico de tentativas mal-sucedidas de melhorar o seu desenvolvimento via mudança de sistemas econômicos. Com exceção do socialismo russo, o país parece ter experimentado qualquer política para tentar ser bem-sucedido no caminho do desenvolvimento. Em 1970, o país viveu sob um regime autoritário, onde cresceu a taxas relativamente altas para a época (4,5% ao ano em média) com inflação relativamente baixa. Entretanto, esse crescimento foi sustentado por grandes empréstimos efetuados a custo muito baixo em empresas estatais recém-criadas. Em 1980, devido à crise do petróleo, o país sofreu uma crise, onde não pode pagar sua dívida externa, visto que as taxas de juros subiram a níveis muito altos que inviabilizaram o pagamento da dívida. Além disso, a escolha dos investimentos feitos nos anos 70 levou o país a um caminho de baixa produtividade, pois muito foi investido em empresas improdutivas ou investimentos de cunho duvidoso. Independentemente da crise do petróleo, esse investimento em baixa produtividade levaria mais cedo ou mais tarde à estagnação,

semelhante ao que ocorreu com Japão e Coréia em seus períodos de alto crescimento. (LEWIS, 2004)

Disso, o Brasil entrou numa onda de hiperinflação, não se preocupando muito por acreditar que a indexação atenuaria o problema. Assim, as empresas nos anos 80 se preocuparam em ganhar dinheiro com a inflação ao invés de ganhar dinheiro com a melhoria da eficiência de suas operações. Até 1997, o país resistiu em reduzir tarifas de importação pois achava que a taxa de câmbio sobrevalorizada fazia dessa tarifa uma proteção necessária da concorrência internacional. O governo acreditava que uma taxa de câmbio flexível faria os preços de importados subirem a níveis que reanimariam a inflação. Em 1998, de fato, o governo foi forçado a trocar o regime de câmbio, mas a inflação não deu sinais de vida.

De todas essas tentativas e crises, o país se encontra mais maduro e mais educado em política econômica. Entretanto, o país precisa entender o perigo do grande peso do governo na economia, e equacionar esse problema enxugando a máquina estatal.

4.5 Indústria automobilística sofre de pouca concorrência e proteção

A indústria automobilística brasileira é o exemplo de décadas de políticas econômicas desastradas. Nos anos 70, o país possuía parques fabris de quatro grandes grupos internacionais: GM, Fiat, VW e Ford. Essas empresas não são como a Toyota, mas conseguem atingir de 60% a 70% da produtividade da montadora japonesa em seus países-sede. No Brasil, elas atingem cerca de 20% da produtividade da Toyota, 30% da produtividade da indústria automobilística japonesa como um todo, 35% da indústria americana como um todo e 85% da indústria automobilística coreana. (MCKINSEY, 2001)

Tudo o que podia ser feito de errado em termos de políticas econômicas no setor automobilístico foi feito. Para começar, em 1956 o governo brasileiro baniu a importação de carros, o que perdurou até o final dos anos 80. Assim, as multinacionais se instalaram no país, sem enfrentar nenhuma competição internacional. Além disso, as empresas multinacionais não competiram intensamente entre si como ocorreu no Japão. As montadoras americanas e européias já estavam acostumadas, eram experientes em gerir oligopólios; elas sabiam dos benefícios em não competir intensamente. Até os anos 80, apenas duas empresas competiam no mesmo segmento de mercado de automóveis.

Nessas condições, as montadoras tinham pouco incentivo para melhorar sua produtividade. Entretanto, nos anos 80, a situação ficou pior. A hiperinflação era uma realidade e o governo implantou controle de preço dos automóveis, o que incentivou a manutenção de um cenário de pouquíssimos investimentos e pouco esforço em melhorar a produtividade.

Segundo LEWIS (2004), o resultado foi que no início dos anos 90 estava no estágio dos anos 70, “pré-Japão”, ao invés do estágio “pós-Japão”. Os produtos não eram desenhados para fácil fabricação, não havia nenhuma adoção de ferramentas e técnicas de produção enxuta, e não havia investimentos em automação, economicamente viáveis mesmo no nível de salário brasileiro da época.

4.6 A competição desperta a produtividade no setor

A estabilização e políticas de abertura do mercado levaram a dramáticas mudanças no setor nos anos 90. O país passou a permitir importações e iniciou a redução gradual de tarifas de importação de 85% para 20% em 1995. A indústria automobilística respondeu com crescimento médio de produtividade de 17% ao ano de 1991 a 1995. Entretanto, o setor estava tão atrasado que essa aceleração abrupta da produtividade não foi suficiente. As importações cresceram vertiginosamente, chegando a ocupar 23% do mercado em 1995. O governo não teve outra escolha a não ser aumentar as tarifas novamente. Mas esse aumento foi superdimensionado, pois voltaram a 70%, retirando os importados do mercado. Isso foi feito para estabilizar a taxa de câmbio da economia, pois a entrada maciça de carros importados poderia colocar a política cambial da época em risco. (MCKINSEY, 1998)

Isso é o que ocorre quando não se tem regime de câmbio flutuante. Se houvesse o regime flutuante, a compra de outras moedas para comprar um carro importado reduziria o valor da moeda brasileira, o que encareceria gradativamente o preço do carro importado no futuro, reduzindo a demanda futura e equilibrando assim o fluxo de moeda estrangeira para o país. Para a indústria automobilística brasileira, isso teria sido ótimo, pois reduziria a competitividade do carro importado sem deixar acomodada a indústria nacional. Mas, o governo decidiu por refazer seu plano plurianual de redução gradual de tarifas.

O aumento anual de 17% na produtividade no setor de 1991 a 1995 é impressionante se comparado aos EUA, Japão e Coréia, que nunca chegaram a tamanho aumento de produtividade

anual. Isso pode ter ocorrido pelo fato das montadoras européias e americanas já saberem o que precisava ser feito para atingir produtividade muito superior aos níveis atuais. Apesar disso, considera-se que a redução de tarifas dos anos 90 foi muito agressiva. Entretanto, ao perceberem o erro, erraram mais uma vez na dose, protegendo mais uma vez de mais o mercado. Só em 1997, a redução gradual foi feita de forma a proteger a indústria nacional e estimular o aumento de competitividade. (MCKINSEY , 1998)

A ironia de tudo isso foi de que essas guinadas na taxa de importação ocorreram durante a desvalorização de mais de 50% da moeda brasileira na desvalorização forçada pelo mercado em 1998. Nessas condições, o câmbio por si só já protegeria a indústria nacional. Resolvido o problema de competição internacional, o governo precisaria encontrar medidas que estimulassem a competição interna, já que a fiscalização e as leis de concorrência são fracas no país. A solução foi a introdução de novos competidores no final dos anos 90. A introdução dos japoneses, com a Honda e Toyota, trouxe novos competidores que desestabilizaram o cenário de comodismo e altas margens. Além disso, o crescente mercado, aliado ao gradativo aumento de renda da população aumentou a concorrência do setor, que atualmente possui mais de 7 montadoras no país, competindo em todos os segmentos do setor.

4.7 Setor Bancário: a diferença entre as esferas pública e privada

O setor bancário é importante para qualquer economia, especialmente nos países subdesenvolvidos. Sem um sistema monetário e os bancos que permitam gerenciar o dinheiro, haveria apenas o escambo. Toda vez que alguém precisasse de um produto, precisaria ir a um mercado central e trocar diretamente o produto desejado por um produto que se tenha. Com um sistema monetário (e mercados apropriados de bens e serviços), é possível se vender os resultados do trabalho em um local e um instante de tempo por dinheiro e comprar os resultados do trabalho de outros com dinheiro em outro local e outro instante de tempo.

É muito intuitivo perceber que uma economia não consegue funcionar corretamente apenas baseada no escambo, conforme a sociedade evolui de uma economia de subsistência de sobrevivência. Não haveria como efetuar todas as trocas físicas de produtos e serviços. O dinheiro nos permite fazer várias operações, em diferentes instantes de tempo. Como o dinheiro tem o valor de face, é necessário ter cuidado com o mesmo. Não é seguro estocar grandes

quantidades, seja em casa ou nos bolsos. É para isso que os bancos existem. Pode-se depositar o dinheiro nos bancos, que podem então utilizar essa quantia para que uma pessoa pague à outra pessoa o que é devido sem necessidade de transferência de dinheiro, apenas um registro em um documento comprovando a transferência. Como se percebe, são operações repetitivas, que seriam feitas de forma muito mais rápida e segura com o auxílio do computador.

Pode haver uma sobra de recursos do trabalho que não foram trocados em bens e serviços produzidos por outros. Também pode ocorrer de se necessitar adquirir bens e serviços antes de se ter a remuneração do trabalho ou se tenha o poder de compra para tal produto ou serviço. Isso é o que ocorre quando se compra uma casa. A maioria das pessoas compra uma casa antes de ter poder de compra para tal. Para isso, se paga um prêmio extra para se ter o dinheiro disponível antes, o que é denominado juros. Assim, o que os bancos fazem é emprestar, cobrando um prêmio por isso, o dinheiro de pessoas que querem receber um prêmio por abdicarem de consumir para outras que não querem esperar serem remuneradas de seu trabalho para adquirir produtos e serviços.

Esse fenômeno é o coração do sistema capitalista atual. Ao invés de imediatamente gastar todo o dinheiro que se ganha, pode-se economizar uma parte para ser consumido depois. Os bancos, assim, têm um papel especial na economia. Por isso, governos buscaram sempre regulamentar o setor, ou mesmo ser dono de muitos desses bancos mas não se pode esquecer que os bancos são um setor como qualquer outro qualquer na economia: capital e trabalho são usados para realizar certas funções. A eficiência com que esses recursos são utilizados deve ser levada em conta e toda a atenção especial dada pelos governos a esse setor parece ter, segundo Lewis, danificado a produtividade do setor bancário.

4.8 Como os bancos funcionam

Os bancos possuem três funções: efetuar pagamentos, fazer depósitos e emprestar a indivíduos. A produtividade dos bancos em cada uma das funções é apenas a razão entre número de pagamentos ou número de depósitos ou número de empréstimos pelas horas trabalhadas para executar essas ações. A produtividade do trabalho no Brasil nesse setor é de 40% da produtividade americana, sendo que as produtividades por função são: 35%, 69% e 31%, respectivamente.

É surpreendente que a diferença de produtividade seja tão grande entre os países, pois os bancos desempenham as mesmas funções em qualquer lugar do mundo. Seria apenas uma questão de copiar as melhores práticas do setor. De fato, alguns bancos de ponta brasileiros fizeram isso, pois sua produtividade é de 95% da produtividade americana.

A maior razão pela qual a alta produtividade do Itaú e Bradesco não é igual a de todo o setor é que o governo brasileiro é dono de metade dos bancos no Brasil, tanto em termos de depósitos como em número de funcionários. Esses bancos e alguns bancos privados não tomaram duas medidas básicas, que foram tomadas por bancos do mundo todo nos últimos 30 anos. A primeira medida é centralizar o processamento de todas as informações relacionadas a pagamentos, depósitos e empréstimos em um grande *back-office*, e a segunda é substituir os sistemas baseados em papel e muitas pessoas do *back-office* por computadores. Ao invés disso, muitos bancos brasileiros ainda conduzem essas operações de forma descentralizada nos *back-offices* de várias agências. Os *back-offices* no Brasil detém 25% do total de empregados do banco, comparado a 8% nos EUA. De forma geral, bancos privados tem o dobro de produtividade que os bancos públicos. Vale lembrar que todos os bancos brasileiros sofrem uma penalidade de 20 pontos percentuais de produtividade em relação aos americanos porque o governo brasileiro exige que os bancos aceitem qualquer tipo de pagamento, e os bancários devem executar essas transações. Não fosse essa exigência, os bancos privados teriam produtividade muito maior do que a do setor bancário americano. (LEWIS, 2004)

A intensidade de competição entre os bancos brasileiros não é grande. É muito baixa, pois os maiores bancos são estatais, e não há pressão por resultados, já que o governo nunca os deixará falir em caso de necessidade. O governo ainda requere que os salários dos funcionários públicos e o dinheiro do governo esteja depositado nesses bancos. Assim, esses bancos tem garantia de certa fatia do mercado, independente de qualquer coisa. Além disso, o governo fixa as taxas de juros reais na poupança, o que leva a pouca competição nos depósitos. Logo, os demais bancos não utilizam de maior remuneração nas aplicações para tentar ganhar *market share*. Entretanto, mesmo com menor fatia de mercado, os bancos privados são tão mais produtivos que conseguem gerar mais lucro que os bancos públicos, em parte porque a regulamentação governamental no setor favorece a pouca competição, o que se traduz em mais lucros.

Outra razão que faz com que os bancos brasileiros tenham pouca produtividade é que na época da hiperinflação lucravam com o “*float*”. O *float* seria o dinheiro que o banco retém entre

retirar o dinheiro de uma conta e efetivamente pagar este para o seu dono. Em 1993, 50% do lucro dos bancos vinha desse *float*, pois os bancos ganhavam muito dinheiro remunerando o capital com juros e depois pagando apenas o valor nominal para o dono do dinheiro. Em 1995, essa porcentagem havia caído para 4% do total do lucro dos bancos. Logo, no fim da hiperinflação os bancos tiveram que ganhar dinheiro da maneira tradicional, que é emprestar dinheiro, mas não havia preocupação em aumentar a produtividade, pois a inflação por si só já lhes dava bons lucros. Esse caso ilustra a falácia de se acreditar que se a economia tiver indexação, não há perigo de se ter inflação. (MCKINSEY, 1998)

4.9 Grandes governos precisam de bancos para se financiarem

Embora fosse evidente a situação em que se encontrava o setor bancário brasileiro, não se fazia nada, pois o governo precisava controlar os bancos para se auto-financiar. Os governos precisam desse autofinanciamento porque não têm disciplina fiscal. Tanto o governo federal como os governos estaduais têm orçamentos deficitários, sem perspectiva de melhoria no longo prazo. No final dos anos 80, quase metade dos financiamentos executados pelos bancos públicos era para financiar o próprio dono, o governo. O país emprestava dinheiro da população via bancos estatais, pois essa era até então a única forma de financiamento disponível. Em um dado momento, os bancos estaduais faliram, e o governo federal foi obrigado a socorrê-los. Nos anos 90, iniciou-se uma onda de privatização de bancos estatais, o que fez com que hoje exista apenas alguns poucos bancos estatais e dois grandes bancos federais, que na verdade são mistos, pois possuem participação privada em seu controle acionário.

O governo ainda precisa de bancos estatais para providenciar crédito subsidiado a certos setores da economia, como a agricultura e para a construção civil de baixa renda. Talvez o mais correto fosse privatizar os bancos estatais e formar bancos específicos para esses fins, como bancos para crédito rural e bancos para crédito em habitação apenas, pois ao colocar esses subsídios junto da estrutura do banco, estes ficam escondidos e difícil de ser identificados. O resultado é que a política de ter bancos estatais com linhas específicas de crédito dá margem à corrupção, além de não estimular a produtividade do setor como um todo.

4.10 Varejo de alimentação revela os reais problemas da economia brasileira

O varejo do setor alimentício no Brasil é um dos maiores problemas da economia brasileira. Não há nenhum problema nos hipermercados e supermercados como Wal-Mart e Carrefour, que são redes mundiais com altíssimos níveis de produtividade. O problema está na informalidade. Segundo estudo da consultoria McKinsey, 85% dos empregos gerados no setor e 50% das vendas estão além das estatísticas governamentais, isto é, não tem nenhum tipo de registro.

O censo governamental e dados de associações de indústria dão boas informações sobre o setor formal da economia. Entretanto, para o setor informal, a única fonte de pesquisa foi a pesquisa nacional de domicílios de 1995. Essas pesquisas são valiosas em fornecer informações, já que os censos não incluem o setor informal da economia. Analisando ainda os dados de paridade de poder de compra para os setores informais da economia brasileira, a consultoria McKinsey chegou à conclusão de que a produtividade de trabalho no varejo de alimentação é de 14% comparada à produtividade americana. Os supermercados tem 50% da produtividade do mesmo segmento nos EUA, entretanto as lojas convencionais (mini-mercados, vendedores, de rua, etc.) possuem 10% da produtividade das lojas similares americanas. A principal razão pela qual os hipermercados têm baixa produtividade é que eles não converteram seus inventários e a saída de materiais para sistemas completamente automatizados. Em 1996, apenas 32% dos hipermercados possuíam esses sistemas, enquanto nos EUA esse número era de 97% para o mesmo período.

A razão pela qual as lojas de conveniência, que são formadas por lojas tradicionais no Brasil, têm produtividade tão baixa reside no fato de não haver lojas de conveniência modernas ainda. *7-Eleven*, *Lawsons* e mini-mercados em postos de gasolina não são tão comuns, embora seja um mercado em ascendência atualmente. Nos Estados Unidos, essas lojas combinaram locais com grande tráfego de veículos, aliado ao modelo de cadeia de lojas que leva a vantagens de escala, e investimento em tecnologia da informação para automatização de vendas e gerenciamento de inventário. O resultado é que essas lojas nos EUA atingem 90% da produtividade dos hipermercados, o que, aliado ao serviço de conveniência, as deixa numa posição muito competitiva no setor.

4.11 As lojas informais conseguem competir com as formais

No Brasil, as lojas tradicionais chegam a cobrar até 30% mais do que supermercados e hipermercados, e ainda assim sobreviverem, devido à conveniência gerada por esse modelo de loja. As lojas de conveniência modernas poderiam cobrar preços 15% inferiores ao preço das lojas tradicionais. Mas, como as lojas tradicionais conseguem não pagar impostos, ainda conseguem se manter competitivas no mercado e impedir a proliferação de lojas de conveniência no país. As lojas de conveniência precisam se esforçar muito para conseguir competir em igualdade com a vantagem competitiva das tradicionais que não têm o alto custo dos impostos embutido em seus preços. Assim, percebe-se que a situação demorará a ser normalizada, isto é, as empresas informais continuarão dominando o mercado. (MCKINSEY, 1998)

4.12 Muito imposto é necessário para financiar governos pesados

Se a situação continuar com essa distorção de mercado causada pela falta de fiscalização na cobrança de impostos às lojas tradicionais, o país não vai trilhar o caminho da alta produtividade, pois o incentivo é dado àquele que tem baixa produtividade. Sabe-se, é claro, que é impraticável tentar cobrar impostos dessas empresas informais, por questões sociais e por falta de registros que impedem o que cobrar e como provar que os impostos foram pagos. Além disso, são inúmeros os estabelecimentos informais que se torna impossível efetuar tal trabalho. A única saída vista seria reduzir a carga tributária nos varejistas produtivos e que atualmente pagam impostos.

Mesmo se o problema dos impostos fosse resolvido, outro problema seria criado com o incentivo à produtividade: o aumento do desemprego no médio prazo. Em alguns setores, especialmente o varejo, o estímulo à produtividade levaria o setor a conseguir vender cada vez mais com o mesmo número de funcionários anterior, ou até menos funcionários que anteriormente. Mas, conforme o país se desenvolve e a renda cresce, mais empregos seriam gerados no setor para suprir o aumento de demanda por alimentos, por exemplo. Logo, no longo prazo esses empregos seriam recuperados, mas o problema está em o que fazer com as pessoas desempregadas no médio prazo. Se esse trabalho de estímulo fosse feito em vários setores-chave da economia, o país utilizaria seu potencial de crescimento de produtividade de 6%, e manteria o

nível de emprego da economia como um todo, reduzindo a produtividade em 20 pontos percentuais em 10 anos.

4.13 Construção Civil é outro setor em que a informalidade reina

Em muitos outros estudos da consultoria McKinsey, o nível de educação da força de trabalho não era fator determinante para explicar diferenças de produtividade. Foi dessa forma na Rússia, Coréia, e assim por diante. Entretanto, nesses países a educação fornecida à maioria da população era básica, porém suficiente. No caso do Brasil, o baixo nível de educação da maioria de sua população constituiu fator limitante para a produtividade, pois limitou a capacidade de treinar a força de trabalho *on-the-job*. De fato, 80% dos trabalhadores brasileiros possuem menos de 8 anos de estudo, comparado a apenas 20% na Coréia do Sul, por exemplo. O brasileiro estuda em média 5,3 anos, enquanto na Coréia esse número é de 12,3 anos. No setor de construção civil, o brasileiro estuda em média 4 anos apenas, ou menos que 20% abaixo da média do país. Muitos trabalhadores, por sinal, são praticamente analfabetos, o que mostra que o setor em questão é o mais crítico no que tange ao nível de educação da força de trabalho. (LEWIS, 2004)

Como praticamente não existe caso de empresa no país que utilize de boas práticas e nível de produtividade que se destaque, não houve evidência no país de que bastaria o treinamento *on-the-job* para que se atingisse alta produtividade. Uma empresa de construção comparando sua produtividade com a do segmento de construção de casas padronizadas chegou à 60% da produtividade americana. Essa empresa havia treinado os seus trabalhadores para as tarefas da construção a um nível próximo às melhores práticas do mercado. Entretanto, esse construtor possuía dos entraves ao aumento da produtividade. O primeiro era a baixa escala que possuía sua empresa, o que não permitia que se aproveitasse ao máximo a força de trabalho de seus funcionários. Poderia ser possível a subcontratação de funcionários apenas quando fosse conveniente, mas tal serviço não existe no setor. O segundo entrave seria a não utilização de equipamentos, como elevadores e gruas, pois esse tipo de equipamento não é economicamente viável, dado o nível de salário atual do setor. O construtor sabia que o treinamento dos seus funcionários não seria um entrave à produtividade de sua empresa, mas não havia números conclusivos para se afirmar isso.

A evidência conclusiva veio dos EUA. Utilizando-se outro estudo da consultoria McKinsey sobre a construção civil nesse país, comparou-se um projeto similar no Brasil com um americano. Em ambos, os trabalhadores eram em sua maioria analfabetos provenientes da zona rural. No caso dos EUA, muitos deles eram trabalhadores mexicanos, que não sabiam nem ao menos falar inglês. Mesmo assim, os funcionários eram capazes de atingir níveis de produtividade muito altos, em decorrência do treinamento *on-the-job* efetuado. Logo, têm-se a evidência de que a educação não é limitante para uma trajetória de alta produtividade.

Se o nível educacional da força de trabalho das economias mais pobres fosse um limitante do desenvolvimento econômico, esses países teriam que esperar uma ou duas gerações para progredir de forma mais rápida. Leva-se de uma a duas décadas para se construir um sistema de educação comparável ao das nações mais ricas. A Coréia do Sul fez isso e educou a maioria de sua força de trabalho em 40 anos. Em compensação, hoje os coreanos efetuam tudo de forma duas vezes mais rápido do que qualquer outro país, com exceção do Japão. Felizmente, então, os países pobres não precisam esperar tanto tempo para se desenvolverem.

O setor de construção civil pode mostrar o quanto o país foi penalizado pela histórica instabilidade macroeconômica. Pode nos mostrar como a informalidade prende o país rumo a um desenvolvimento mediante altas taxas de produtividade.

4.14 O legado da hiperinflação é a ausência de hipoteca no país

A compra de uma casa é algo muito difícil de se fazer. O produto é muito caro, cerca de dez vezes mais caro do que um automóvel. Além disso, é uma compra com objetivos de longo prazo, pois um carro é comprado com o objetivo de se utilizar por alguns anos, enquanto uma casa será utilizada por décadas. A construção desse produto também não é fácil. Uma casa é algo muito grande, que deve ser feita no local, requer conhecimentos técnicos para se montar os diferentes subsistemas, tais como encanamentos, telhados, etc. O segredo está em juntar todos os materiais e o trabalho especializado na seqüência certa, sem muito tempo entre as tarefas. O Brasil não tem condições de fazer isso de forma satisfatória pois não possui sistema de hipotecas e empresas especializadas em trabalho temporário não existem.

No país, as casas são construídas num sistema “pré-pago”, semelhante ao de um celular. Quando se economiza dinheiro suficiente para se fazer a próxima etapa da casa, o dono contrata o

serviço para que essa etapa seja concluída. O dono não pode contratar a construção da casa toda, pois não há um sistema de hipotecas, ou seja, não há dinheiro disponível para 20 ou trinta anos de pagamentos de hipotecas. O histórico de hiperinflação fez com que empréstimos com esse prazo de maturação fossem muito arriscados para serem disponibilizados. Assim, as casas são construídas etapa a etapa. O planejamento e a coordenação de aquisição de materiais para a casa então, se torna muito mais complexa.

Além disso, empresas especializadas em oferecer mão-de-obra temporária não existem no Brasil. Nos Estados Unidos, os empreiteiros se utilizam dessas empresas para providenciar a mão-de-obra necessária quando necessária. Nenhuma empresa consegue ter todos os especialistas em cada subsistema de uma casa e todos ocupados na construção das casas, assim a contratação temporária otimiza o uso dos recursos para o empreiteiro. A empresa de terceirização tenta otimizar o uso da mão-de-obra aumentando a carteira de empreiteiros.

No Brasil, esse tipo de empresa fornece apenas mão-de-obra barata ao invés de trabalhadores especializados em certos subsistemas de uma casa. A razão pela qual essas empresas são fornecedoras de mão-de-obra de baixo custo reside no fato de que elas não pagam a segurança social dos seus funcionários, plano de saúde ou quaisquer outros benefícios a seus trabalhadores. Os trabalhadores não se importam com isso, pois sabem que o mercado está saturado de mão-de-obra sem qualificação. A empresa não se preocupa em arcar com custos de treinamento desses funcionários, já que estes iriam exigir melhores condições de trabalho, salário e benefícios. Assim, tem-se uma conjuntura que leva a produtividade brasileira no setor ser de 35% com relação à produtividade americana. (LEWIS, 2004)

Em princípio, uma empresa de construção formal utilizando empresas de terceirização de mão-de-obra e com as melhores práticas do mercado poderia tirar as empresas informais com trabalhadores destreinados do mercado. Entretanto, levaria muito tempo para que as empresas de construção e terceirização de mão-de-obra adquirissem as melhores práticas do setor. Além disso, deveria ser resolvido o problema de financiamento de longo prazo na construção civil. Assim, a falta de hipotecas e a informalidade deixaram o setor numa posição de baixa produtividade.

4.15 O papel do capital no crescimento econômico

O capital é necessário para alguns melhoramentos na produtividade do trabalho que agreguem valor aos negócios. Além disso, quando a mão-de-obra é liberada em função de melhorias na produtividade, é necessário capital para aumentar a capacidade produtiva da economia de modo a realocar essa mão-de-obra. Se a mão-de-obra não é liberada, mas mais produtos e serviços são ofertados, trabalhadores e detentores do capital aproveitam do salário ou renda extra para consumir mais produtos ou serviços de outras pessoas. Capital também é necessário para aumentar a capacidade para se ofertar mais produtos e serviços.

É possível estimar quanto é necessário de capital para cada país. Em estudo da consultoria McKinsey, foi calculado o montante de investimentos em 8 setores-chave da economia que poderiam ser feitos e que eram economicamente viáveis dadas os atuais níveis de salário e preços na economia. Assim, percebeu-se que um terço da diferença de produtividade da economia brasileira para a americana se devia a falta de investimentos suficientes em automação e outras inovações tecnológicas. Disso, 75% do investimento era economicamente viável, sendo apenas um quarto desse um terço de diferença impossível de investir. Dessa informação, foi possível calcular o montante de capital necessário para aumentar a produtividade do trabalho a 6% ao ano. A esse capital, adicionou-se o capital necessário para se investir de forma que se mantivesse o nível de emprego na economia. Acabou se concluindo que a maioria do capital adicional necessário era para aumentar a capacidade e não para aumentar a produtividade nos negócios existentes.

Para calcular o quanto de capital adicional é necessário para a economia brasileira, era necessário saber em que local a capacidade adicional seria instalada e a que produtividade de capital seria construída. Para isso, foi comparado o histórico do desenvolvimento brasileiro com o de outras nações mais desenvolvidas, supondo que o Brasil irá trilhar o mesmo caminho das nações mais desenvolvidas. É sensato pensar nisso, pois há certo padrão de evolução conforme os países se tornam mais desenvolvidos. Todos se desenvolvem a partir da agricultura, depois concentram os esforços de desenvolvimento em manufatura e serviços. A indústria têm sua participação por um momento aumentada na economia, mas com o passar do tempo perde a sua importância para os serviços, que se tornam o setor mais importante da economia, até o ponto que se encontra hoje a economia americana, com o setor de serviços correspondendo a 60% da economia dos EUA.

Para determinar a eficiência com a qual o capital seria empregado, foi assumido que se utilizariam as melhores práticas globais para se ter a máxima eficiência possível dada as limitações de investimento causadas pela viabilidade econômica de cada país (níveis de salários, custo de oportunidade do capital, etc.). O resultado final foi de que o Brasil precisa investir em torno de 26% do seu PIB (incluindo nesses investimentos educação, infra-estrutura pública, etc.). Isso pode ser considerado relativamente baixo se comparado ao investimento da Coréia do Sul, de 33% do PIB. Entretanto, a diferença entre os dois países vêm da diferença na taxa de investimento nos negócios (14% no Brasil contra 22% na Coréia do Sul).

A Coréia utiliza seu capital de forma ineficiente. O nível de produtividade em suas indústrias de telecomunicação, automotiva e processamento de alimentos é menos da metade da produtividade brasileira. Assim, não é surpresa que a taxa de investimento nos negócios no Brasil seja menor que na Coréia. Como a taxa de investimento atual do país está em 19%, conseguir alcançar os 26% não é fácil. Mas, ao menos metade dessa diferença poderia ser diminuída somente por balancear as contas do governo, que constantemente são deficitárias. O déficit em conta corrente da economia brasileira é recorrente, e só inexistiu em alguns anos do governo Lula em virtude do excelente cenário externo que favoreceu as exportações e equalizou o balanço. A poupança interna do país precisa ser utilizada para financiar empreendimentos e negócios privados, não déficits governamentais. Dessa forma, se está investindo em um dos setores mais improdutivos da economia, que é o setor público em detrimento do setor privado, que utiliza o dinheiro com muito mais eficiência. (LEWIS, 2004)

Há outros aspectos mais complexos sobre crescimento a serem abordados antes de dar um veredicto a respeito do potencial de crescimento econômico do Brasil. Embora as exportações brasileiras tenham crescido de forma exponencial nos últimos anos, o cenário econômico atual de crise internacional impõe sérias dúvidas a respeito da posição superavitária da balança comercial brasileira. Apesar da vantagem competitiva brasileira em diversos setores, o cenário de crise provavelmente gerará uma retração na demanda, seja ela pelo desaquecimento da economia mundial, ou seja ela pela expectativa de maiores restrições ao comércio internacional, já que muitos governantes utilizarão do protecionismo para tentar recuperar suas economias.

Além disso, é necessário investigar o impacto que o aumento da produtividade traria para a economia. É necessário saber se a aceleração da produtividade aumentaria o nível de desemprego na economia, ou se haveria a migração da mão-de-obra entre setores.

Os funcionários e donos enriquecerão com o aumento da produtividade da economia, e suas preferências por bens e serviços certamente mudarão. Esses preferirão bens e serviços de empresas formais a empresas informais. É isso o que ocorreu de fato nas economias desenvolvidas no estágio de desenvolvimento em que o Brasil se encontra. De fato, a demanda por produtos de empresas formais aumenta tanto que se houver capital para investimento em ampliação da capacidade, a produção das indústrias formais aumenta mais que a produtividade. Isso significa que o nível de emprego aumenta nesses setores, pois são necessários mais trabalhadores para o aumento de capacidade em questão. E o único local em que esses trabalhadores serão buscados é no setor informal, que irá ter sua participação na economia diminuída. Dessa forma, pode-se prever que a pobreza diminuirá, pois os empregos formais remuneram mais e dão mais garantias do que os empregos informais, e o padrão de vida desses novos trabalhadores será transformado pra melhor. É dessa forma que o desenvolvimento econômico deve acontecer. É dessa forma que as demais economias se desenvolveram, saindo de empregos informais e pouco produtivos em direção a empregos formais e mais produtivos.

Entretanto, o Brasil está em uma encruzilhada. Por estar relativamente muito atrás no caminho do desenvolvimento em relação a outros países, existe um grande potencial em aumentar a produtividade muito rápido. Além disso, se o Brasil remover as amarras do crescimento da produtividade, é bem provável que haja crescimento vertiginoso da produtividade no setor formal. Esse aumento da produtividade acontecerá independentemente da capacidade do país em aumentar a capacidade instalada para satisfazer as preferências dos trabalhadores com maior poder aquisitivo que surgirão na economia. Se o país não for capaz de gerar esse aumento da capacidade instalada que o país tem o potencial de utilizar, não haverá a migração de trabalhadores do setor informal para o setor formal. Segundo Lewis, um crescimento econômico de ao menos 5% ao ano é necessário para manter o nível de informalidade em 50%. Por isso a necessidade de se aumentar a taxa de investimento do país para 26% do PIB. Se isso não for feito, o principal resultado do aumento de produtividade será em aumentar a distribuição de renda, não gerar crescimento econômico para todos. (LEWIS, 2004)

Estes números devem ser comparados à taxa de crescimento do PIB per capita brasileiro dos últimos anos, que foi de 1% a 2% ao ano. Assim, percebe-se que o potencial é alto próximo ao que o país cresce atualmente. O potencial do país é enorme, pois o crescimento da produtividade será muito grande se as amarras ao desenvolvimento forem retiradas. O país terá de

se preocupar em investir mais rápido do que o potencial de aumento da produtividade, para que não ocorra a melhoria das condições de vida no setor formal e a manutenção de péssimas condições do setor informal. Sem esse maciço investimento, os trabalhadores do setor informal não migrarão para o setor formal, e o potencial de crescimento não será aproveitado da melhor maneira possível. (MCKINSEY, 1998)

Não se sabe ao certo se as indústrias do país terão condições de crescer à taxa tão grande, de 8% a 9% ao ano. Se compararmos com os EUA de 1913, veremos que suas indústrias cresceram à taxa de 4% ao ano (LEWIS, 2004). Entretanto, suas indústrias precisavam fomentar a inovação para puxar o desenvolvimento da época. O Brasil possui a vantagem de não precisar inventar, apenas aplicar as inovações já existentes nas indústrias. Assim, o potencial do país se reafirma, até no que diz respeito ao incentivo às indústrias em aplicar as inovações para crescer de forma rápida e sustentada.

4.16 Um governo pesado impede a economia de deslanchar

O Brasil poderia estar melhor do que realmente está, e a principal razão são as políticas econômicas equivocadas adotadas por várias décadas. O país protegeu sua indústria nacional, protegeu o investimento estrangeiro direto, se permitiu entrar num cenário hiper-inflacionário, permitiu que o governo fosse dono e administrasse grande parte da economia, e manteve o regime de câmbio fixo por muito tempo. O país tentou de tudo para buscar o desenvolvimento econômico, exceto o socialismo soviético.

O Brasil é muito complexo, e por isso mesmo é difícil se conseguir acertar na trilha de desenvolvimento, por diversos motivos. O país possui uma população grande, é um país de área muito grande, e vive o pluralismo democrático. O país é libertário em teoria, de certa forma até mais igualitário do que os próprios americanos, e esse talvez seja um dos problemas do país: deixar tudo na teoria.

As duas características marcantes de economia do país são o grande nível de informalidade e o grande peso do governo na economia. Como visto anteriormente, 50% dos empregos no país são informais. Além disso, o país gasta 39% do PIB para sustentar a máquina do governo, comparado com 37% que os EUA gastam com sua máquina atualmente, e 8% que gastava quando no mesmo estágio de desenvolvimento do Brasil no momento. As duas

características estão interligadas. Grandes empresas com altíssima produtividade não podem aproveitar dessa vantagem para roubar participação de mercado das empresas informais. A razão para isso é que as empresas formais pagam impostos muito altos que não permite que coloquem seus preços em patamares mais baixos que o de empresas informais. Isso é realidade no setor de varejo de alimentação. Também é a razão pela qual empresas de terceirização de mão-de-obra na construção civil consigam tirar as empresas informais (com mão-de-obra barata apenas) do mercado. (LEWIS, 2004)

A razão pela qual as empresas formais pagam taxas tão altas reside no fato de que o governo é muito grande e pesado, e não consegue taxar todas as empresas informais. O país arrecada a maior parte de seus impostos pela via das empresas formais, o que faz com que tenha um imposto de renda de pessoa física muito menor se comparado aos EUA, mas impostos às empresas muito maiores do que o arrecadado pelos americanos. Mesmo com esses altos impostos, o país consegue ter seu orçamento deficitário. Esse déficit tira mais dinheiro da economia, dinheiro esse que poderia ser investido na economia de formas mais produtivas.

As razões pelas quais o país possui governo tão pesado remontam para a Constituição de 1988, estabelecida quando o país saiu de uma ditadura militar para uma democracia, e garantiu direitos econômicos e sociais aos moldes do Estado do Bem Estar Social europeu. A elite intelectual era a favor desse Estado por questões ideológicas. Os políticos viram nesse modelo de Estado uma oportunidade de agradar os seus eleitores. Os empresários concordaram com a constituição desde que os impostos necessários para financiar esses direitos não viessem exclusivamente de seus lucros.

Mas o dinheiro precisaria vir de algum lugar. Acabou saindo dos consumidores, que pagam altos preços em decorrência dos muitos impostos embutidos como impostos sobre venda e agregação de valor. Os consumidores, então, evitam essas taxas quando compram em locais informais que não coletam os impostos. Isso, como já se sabe, diminui o crescimento da produtividade como um todo, levando a um crescimento econômico mais lento.

Há outras razões para se preocupar com 39% do PIB passando pelas mãos do governo. Em primeiro lugar, governos são universalmente vistos como improdutivos. Para comprovar tal afirmação, basta compararmos o desempenho dos bancos privados com o desempenho dos bancos estatais no mesmo período para perceber a ineficiência da esfera pública. Além disso, com tanto dinheiro circulando pelos cofres públicos, o potencial para a corrupção é muito grande.

Conforme se observa na mídia, não são incomuns denúncias de mau-uso do dinheiro público. Aliado à fragilidade e morosidade do judiciário brasileiro, está estabelecido o cenário perfeito para a corrupção e impunidade.

4.17 Quanto menor o peso do governo, mais eficiente a economia

Não se prega uma volta aos 8% do PIB de participação estatal. Os países subdesenvolvidos possuem estruturas de saúde e educação que não estavam disponíveis nos EUA em 1913. É consenso que modernos serviços públicos de saúde e educação devem ser oferecidos à população nos países mais pobres, mesmo que esses desembolsos atenuem levemente o crescimento econômico. Os 11% do PIB que o Brasil gasta com saúde e educação parecem alinhados com a Alemanha, que gasta 13%, e o Japão, que gasta 9%, mas parece muito se comparado à Coréia do Sul, que gasta apenas 6% do seu PIB com saúde e educação. A questão está no que o Brasil gasta os demais 28% do PIB com a máquina estatal. (MCKINSEY, 1998)

O governo brasileiro gasta em torno de 11% de seu PIB com seu sistema de previdência, enquanto os Estados Unidos gastam 5% atualmente e perto de 0% em 1913. A contribuição do governo para o sistema previdenciário dos funcionários públicos está em 4,7% do PIB no Brasil e 1,8% nos Estados Unidos. Parece que os funcionários públicos no Brasil estão sendo beneficiados por vultosas contribuições do Estado. Também é claro que essa situação é insustentável.

O Japão conseguiu contornar a questão de oferta nos serviços públicos nos anos 50, quando estava em estágio de desenvolvimento semelhante ao que o Brasil se encontra agora. Naquela época, o Japão gastava 20% do PIB com sua máquina estatal. Parece ser o suficiente para o Brasil atualmente. Assim, o país precisa reduzir o peso de seu governo de forma substancial. O governo e os funcionários públicos brasileiros querem implementar políticas e gozar de um padrão de vida de países ricos, algo que não podem comportar de forma sustentável no longo prazo.

Apenas quatro países foram capazes de reduzir drasticamente o peso dos governos (em porcentagem do PIB) em sua economia nos últimos anos. São eles Chile, Nova Zelândia, Irlanda e Canadá. A dificuldade nos Estados Unidos e Europa têm sido em manter o tamanho do governo, evitando que ele cresça mais ainda. Politicamente, é muito mais fácil aumentar os gastos do que diminuir. O segredo de um governo leve é nunca tentar se engrandecer, pois o caminho contrário

é muito difícil de ser feito politicamente e economicamente, pois muitos interesses estão envolvidos e é difícil reduzir custos. Assim, pode-se dizer que a situação do Brasil é muito complicada, pois será muito difícil reduzir o peso do seu governo, dados os interesses envolvidos e a dificuldade em reduzir alguns custos que deveriam obviamente ser reduzidos. O país precisa analisar se deseja manter privilégios para alguns poucos, ou estender esse dinheiro canalizado para alguns em benefício de toda a população brasileira.

Capítulo 5 – Soluções propostas para o problema do desenvolvimento

Após análise de duas economias muito parecidas e ao mesmo tempo muito distantes uma da outra, é possível discutir algumas soluções para atenuar a diferença de desenvolvimento entre as nações mais ricas e mais pobres. É evidente que o caminho para o desenvolvimento satisfatório passa por políticas governamentais bem sucedidas, respeito ao consumidor e investimento maciço em treinamento *on-the-job* no curto prazo e educação formal no longo prazo. Assim, será discutido com maior detalhe cada uma dessas dimensões para solucionar o problema da disparidade de desenvolvimento.

5.1 Interesses influenciam o governo

Interesses sempre existiram e sempre existirão. Quando certos interesses são favorecidos, a competição se torna desigual e a consequência é que a produtividade míngua. Há cem anos, os governos das democracias do Ocidente não se preocupavam com esses interesses, pois não havia muita regulamentação em qualquer setor.

Naquela época, as democracias do Ocidente possuíam governos tão diminutos e leves que não regulavam nem atuavam de nenhuma forma na economia. Proteger o país militarmente era a função básica de um governo. Os governos faziam tão pouco para regular a economia que não havia oportunidade para favoritismos de alguns grupos. Em uma economia com poucas regras, os diferentes interesses se anulam. Empresas são livres para entrar e sair dos mercados. Políticas predatórias de preço e tentativas de estabelecer monopólios. Entretanto, como os interesses não podem obter privilégios legais, a competição é intensa. Tentativas de controlar os piores abusos de políticas predatórias de preço e estabelecimento de monopólios foram feitas muito cedo. As leis americanas de antitruste datam de 1890. Mas o maior esforço em busca de controlar esses abusos ocorreu nos anos 30, em resposta aos excessos dos anos 20 e à depressão de 30.

Os países pobres não seguem o mesmo caminho que os países ricos fizeram no passado. A diferença é que os países pobres possuem governos muito atuantes na economia, que tentam regular a economia de todas as formas. Algumas vezes tentam controlar os abusos e privilégios de certos grupos de interesse. Mas o mais comum é que distorçam a competição favorecendo certos grupos de interesses. Além disso, o enorme peso do governo na economia distorce a

competição porque as empresas mais produtivas precisam financiar esse governo através de impostos. Em alguns casos, pode significar que empresas mais produtivas nem ao mesmo entrem no mercado por que é impossível lucrar de alguma forma. Assim, governos pesados são um problema para os países pobres na atualidade.

Pouco entendimento sobre economia não é um problema novo para os países pobres. Há cem anos, era pequeno o conhecimento sobre economia por parte dos países. A Economia estava começando a se desenvolver como disciplina. É fato que sem o desenvolvimento da macroeconomia, não haveria possibilidade de existirem as economias como hoje elas são. As economias monetizadas de hoje são muito complexas para operarem sem sofisticadas políticas governamentais monetárias e instituições governamentais. O entendimento sobre essas políticas instituições inexistia na época que as democracias desenvolvidas eram países pobres.

Assim, sabe-se que existem duas coisas que diferem entre as economias dos países pobres de hoje e dos países ricos quando eles eram pobres: o tamanho de seus governos e o que esses governos faziam para controlar suas economias.

5.2 Reduzir o peso dos governos e acabar com políticas ruins é a chave

Os países pobres atualmente não podem acompanhar a trajetória de desenvolvimento das economias avançadas do Ocidente. Os seus governos são muito pesados e exercitam controle substancial sobre a economia, freqüentemente através de políticas equivocadas. Além disso, as inovações nas economias dos países ricos fazem com que as empresas desses países sejam muito mais produtivas do que as empresas dos países pobres. Mas essas inovações podem ser aplicadas de imediato nos países pobres, e dessa forma os países pobres podem aumentar sua produtividade de maneira muito mais rápida do que ocorreu com as economias avançadas no passado. Isso porque se demanda muito mais tempo para criar uma inovação do que para se transferir e aproveitá-la quando já criada. Essas inovações estão se difundindo dos países ricos para os países pobres, mesmo com a criação de muitas barreiras para esse processo.

Por isso, não se pode dizer que basta os países pobres seguirem o mesmo caminhos dos países ricos quando estes eram pobres. As economias menos avançadas hoje têm uma oportunidade que os países mais ricos não tiveram em sua época. Os países pobres hoje podem crescer muito mais rápido simplesmente aplicando inovações em suas economias difundidas

pelos países mais ricos. Ao mesmo tempo, os países pobres têm no peso de seus governos e em suas políticas econômicas equivocadas obstáculos para que a sua economia cresça da forma que poderia crescer.

Os países devem buscar soluções a partir da situação atual em que se encontram. O ideal seria reduzir o peso do governo, de forma a permitir maior competição e menos distorção nos mercados. Mas é irreal pensar em reduzir o peso dos governos para níveis de França e EUA em 1913. Isso é impraticável, pois hoje políticas de saúde, por exemplo, que não existiam naquela época, estão disponíveis para os países mais pobres e investimento em saúde é muito caro. Além disso, os gastos com educação atualmente são muito maiores do que eram no início do século, pois é requerido que se estude muito mais hoje do que no início do século.

Além de educação e saúde, há sérios questionamentos sobre o que países pobres deveriam cuidar e investir com dinheiro público. O Brasil gasta em torno de 11% de seu PIB com a Previdência. O valor total de gastos do governo é de 39% do PIB. Claramente, esse gasto com previdência é muito elevado. O Brasil deveria se concentrar em reduzir esse gasto, pois representa um gasto de país rico.

Assim, reduzir o peso dos governos de países pobres é o mais urgente em se fazer. Nos últimos 30 anos, quatro países fizeram reduções em seus governos que podem servir de exemplo. Esse países são Irlanda, Canadá, Nova Zelândia e Chile. Irlanda e Nova Zelândia são países de rendimento médio-alto, enquanto o Canadá é um país rico e o Chile um país pobre, mas que se encontra no topo da lista das economias menos avançadas. Irlanda, Canadá e Nova Zelândia possuíam governos com gastos de 50% do PIB. Os gastos do governo chileno são de 34% do PIB, peso da máquina de governo muito semelhante ao Brasil.

Os programas de redução de gastos do governo nesses quatro países foram implementados devido ao mau desempenho dessas economias. O desemprego na Irlanda estava em 17% e a dívida do governo excedia 100% do PIB. A Nova Zelândia não estava se desenvolvendo de forma satisfatória, pois seu PIB per capita nos anos 60 era o sétimo maior dos países da OCDE, e caiu para o décimo oitavo em 1984. A inflação estava em 10% ao ano por uma década e a dívida externa havia subido de 11% do PIB em 1974 para 95% do PIB em 1983. O déficit do governo federal no Canadá era de 8% do PIB em 1984, e em 1990 o risco do seu título da dívida no mercado internacional era o maior entre os países ricos. No Chile, o governo socialista dos anos 70 simplesmente destruiu a economia.

Como parte dos programas de reformas econômicas, cada um desses países reduziu os gastos do governo como porcentagem do PIB de forma significativa (Figura 5). Essas porcentagens foram de 36% para o Chile (1984-1990), 27% para a Nova Zelândia (1990-1997), 24% para a Irlanda (1987-1990) e 18% para o Canadá (1993-1998). No final do programa, os gastos correntes da Irlanda estavam em 41% do PIB; do Canadá em 44%; Nova Zelândia 35%; e Chile, 22%. Chile, portanto, terminou o seu programa de reforma econômica com um governo de tamanho comparável ao do Japão de 1970. Para os demais países, os gastos foram superiores ao já alto patamar de gastos do governo brasileiro.

Todos os quatro países tiveram reduções nos níveis de gastos reais do governo. Entretanto, para o Chile, Nova Zelândia e Canadá, a maioria das reduções veio de segurar os gastos do governo conforme o PIB crescia - uma realização significativa. Na Irlanda, a maior parte da redução veio de cortes de gastos do governo. No Canadá e Chile, 84% da redução veio do crescimento do PIB, e 16% veio de cortes nos gastos. Na Nova Zelândia, 64% veio de crescimento do PIB e 36% de cortes de gastos. Na Irlanda, 31% veio do crescimento do PIB e 69% de cortes reais de gastos.

De longe, o Chile é o melhor exemplo entre os países pobres. Encontra-se na fronteira da classificação de país pobre e país de rendimento médio. Os gastos correntes de seu governo como porcentagem do PIB antes da redução do tamanho do governo era similar aos gastos do Brasil. A reforma econômica trouxe os gastos para níveis do Japão de 1970, a maior redução de gastos como percentual do PIB dos países citados. Entretanto, o Chile não pode ser cegamente colocado como exemplo, pois esse programa de redução de gastos do governo ocorreu durante um governo ditatorial militar, enquanto Nova Zelândia, Irlanda e Canadá o fizeram em regimes democráticos. Portanto, é importante também observar a forma como esses três países fizeram suas reduções de gastos.

O padrão nos países que efetuaram as reduções sob regime democrático é claro. Todos os três reduziram os gastos de maneira universal, isto é, em todos as áreas em que o governo atuava. Além disso, o partido político no poder na ocasião das reduções não anunciou em campanha que faria essas reduções se eleito. Dessa forma, pode haver lembranças de Lula, que prometeu uma linha política na campanha e, após eleito, sinalizou para redução de gastos do governo (apenas sinalizou, pois se sabe que isso nunca ocorreu).

Os cortes de gastos no governo chileno, entretanto, foram seletivos, e provavelmente podem servir de exemplo para o Brasil. (Figura 6). Antes das reduções, o governo chileno gastava 13,6% do PIB no seu sistema previdenciário. Após a reforma, o Chile passou a gastar 7,2% do PIB em sua Previdência Social.

O que se pode concluir disso é que é necessária uma liderança política muito forte para efetuar tais reduções sob regime democrático. Apesar disso, nenhum dos três países que fez essa redução sob regime democrático tiveram de fazer reduções difíceis como as que o Brasil deve fazer em sua máquina pública. O Chile é o único país que lidou com reduções muito difíceis de serem feitas, mas também o fez em regime ditatorial. Isso não significa que a única saída para o Brasil para reduzir os gastos do Estado seja através de um regime militar ditatorial. De fato, o país já passou por tal regime, e nenhum cidadão que passou por esse regime desejaria o seu retorno. O país precisa buscar uma forma de efetuar essa redução dos gastos. Uma das formas poderia ser modificando a legislação da Previdência para gerações futuras, de forma a manter os direitos adquiridos dos atuais funcionários públicos (uma das maiores resistências aos cortes de gastos na Previdência), e vislumbrando uma redução de gastos nessa área no longo prazo. O que é óbvio é que não é possível de se conseguir trilhar o caminho do desenvolvimento pela produtividade com governos muito pesados e atuantes na economia.

A segunda coisa que os países pobres precisam fazer é melhorar suas políticas econômicas equivocadas. Não é possível voltar ao mundo em que França e EUA viviam em 1913. Naquela época, os países aplicavam pouca política econômica. Seus crescimentos e saída da pobreza vieram da liberdade de competição nos mercados. Entretanto, as lições aprendidas por esses países não podem ser ignoradas. Sabe-se atualmente na necessidade de se manter a estabilidade macroeconômica, de se ter um banco central independente, com profissionais competentes e capacitados, com poder de controlar a inflação e com a meta de manter a economia funcionando na sua máxima capacidade. Sabe-se ainda da necessidade de uma política de câmbio flexível, e da necessidade de controlar os déficits em conta corrente dos países.

Os países ricos aprenderam da maneira mais dura sobre formação e manutenção de monopólios e oligopólios, políticas predatórias de preço, conflitos de interesse na contabilidade, comércio feito com informação privilegiada, incentivos perversos do mercado de opções, tarifas de importação, subsídios aos produtores, direitos de propriedade, regulamentos para utilização e terras, e muitas outras medidas que afetam a intensidade e a justiça da competição. Essas são as

formas que grupos de interesse são favorecidos. O famigerado Consenso de Washington sobre boas políticas econômicas foi superficial em discutir a importância e a complexidade de se obter competição justa e intensa. Para se tornarem ricos, os países pobres precisam lidar com essas questões. Os países pobres podem se aproveitar das lições aprendidas pelos países ricos quando estavam a caminho de se tornarem ricos. Os países com economia menos avançada podem transformar políticas equivocadas em políticas de sucesso.

5.3 Servir aos interesses dos consumidores é primordial

Compreendido que são necessárias transformações de políticas econômicas equivocadas para políticas econômicas de sucesso, deve-se perguntar por que essas políticas foram implantadas e porque ainda estão em prática. A razão para isso são os grupos de interesse, que exercem influência para manter os seus privilégios. Atualmente, esses grupos de interesse exercem tanta influência, que é extremamente difícil conseguir mudar essas políticas de maneira direta. A saída para esse problema é modificar o modelo mental da sociedade, modificando o enfoque de servir aos produtores e trabalhadores para servir aos consumidores. Essa é a forma de mudar indiretamente as políticas econômicas equivocadas.

Os grupos de interesse são considerados por estudiosos como uma pequena minoria que pode ter sua influência superada pela elite intelectual de um país, porém na prática, os grupos de interesse constituem a maioria da sociedade. No Brasil, a indústria em diversos setores, tais como siderúrgico, têxtil, automobilístico, é fortemente protegida da competição externa, o que lesa o consumidor, pois se estimula empresas de baixa produtividade, que acabam entregando produtos e serviços a preços mais altos do que se houvesse estímulo às empresas mais produtivas. No Japão, pequenas lojas localizadas nos locais mais caros das regiões centrais das grandes cidades continuam a existir, embora sejam extremamente improdutivas, por causa de grandes subsídios do governo a essas lojas. Além desse setor, o Japão protege quase todos os setores da economia, o que faz com que 80% de toda a sua economia tenha produtividade baixíssima. Os setores extremamente produtivos compensam essa baixa produtividade da maioria da economia, mas também mascaram o problema. Na Índia, grandes empresas não conseguem competir em condições de igualdade com pequenas lojas, devido a benefícios governamentais dados a esses pequenos estabelecimentos. Bancos e empresas de telecomunicação públicos são blindados da

falência, pois o governo garante o seu funcionamento apesar do desempenho medíocre se comparado às empresas do setor privado. (LEWIS, 2004)

O propósito das economias é o consumo. As pessoas percebem os benefícios de uma economia quando consomem produtos e serviços. Os consumidores desejam produtos e serviços que ajudem e facilitem suas vidas, querem serviços que eles não gostariam de fazer. Esses benefícios são o que criam valor para uma economia. Os consumidores podem escolher entre consumir agora ou postergar o consumo através de poupança de sua renda, entretanto consumir é o primordial em uma economia. A produção e o trabalho são importantes, mas são os meios pelos quais se consegue consumir. Logo, estes não são os objetivos finais de uma economia, mas o meio para se chegar ao consumo.

Muitas sociedades não entendem dessa forma. Vêm a produção como a criadora de valor, mas não conseguem entender a relação entre a produção e o consumo. Os bens produzidos só têm valor se houver quem consuma. A produção por si só não cria valor, não é um fim em si mesmo. Se os consumidores desejam produtos diferentes do que se produz atualmente, a economia terá um desempenho abaixo de seu potencial.

O modelo mental de que a produção é quem cria o valor leva a algumas questões difíceis de serem resolvidas. Pode haver indústrias sendo criadas desnecessariamente. Os governos podem, e já fizeram isso. Podem fazer isso decidindo que tipo de fábricas devem ser construídas e canalizando investimentos para essas fábricas. Isso leva a produtividade a um nível muito menor do que o potencial dos países. Os governos, ainda, muitas vezes protegem as empresas por considerá-las muito valiosas para a economia, independentemente do desempenho das mesmas. Com isso, se estimula um ambiente de baixa produtividade. Nesse ambiente, quando empresas menos produtivas são ameaçadas por empresas mais produtivas, as empresas improdutivas pedem socorro aos governos para que as protejam, argumentando que terão de encerrar suas operações sem a proteção governamental. Esse modelo mental leva os governos a protegerem para evitar que se perca valor na economia, o que será prejudicial para toda a população.

As empresas produtoras existentes têm influência política, seja através do voto dos empregados e seus donos, seja através do apoio financeiro que podem fornecer aos políticos em campanhas eleitorais. O resultado é que um pequeno grupo de produtores se beneficia da proteção governamental (seja ela através de imposição de sobretaxas de importação, créditos,

etc.), enquanto uma grande maioria, os consumidores, convivem com maiores preços decorrentes do estímulo a essa baixa produtividade.

Quando a influência política dessas empresas se junta com o modelo mental da importância do produtor na economia, protecionismo e favorecimentos são as resultantes. Entretanto, essa explosiva combinação não é exclusiva aos países pobres. O governo de George W. Bush reverteu em sua administração a tendência americana em estimular a competição a qualquer custo. Seu governo colocou diversas tarifas de importação para beneficiar setores como a agricultura e a siderurgia de seu país, o que estimula baixa produtividade e preços altos para os consumidores.

5.4 O poder do consumidor

Há apenas uma força que pode se opor com força suficiente contra os interesses no foco em produção e trabalho. Essa força é o interesse do consumidor. Afinal, todos, incluindo os produtores e os trabalhadores, são consumidores. Consumidores também não são naturalmente organizados como trabalhadores e produtores. Nos EUA especificamente, os consumidores formaram grupos de lobbies que protegem os seus interesses e isso tendo sido um sucesso, já que os consumidores também são eleitores, o que tem peso para os políticos. Os consumidores têm uma vaga noção de que a competição entre os produtores vai a favor de seus interesses. Logicamente, os consumidores desejam comprar mercadorias o mais barato possível, sejam elas nacionais ou importadas. Além disso, sabem que têm direitos, que devem ser respeitados. Lideranças políticas podem se lançar em proteção aos direitos dos consumidores, contra o favorecimento aos produtores e trabalhadores. Esses argumentos seriam ouvidos pelos consumidores americanos, que podem não entender em detalhe a relação entre proteger o consumidor e geração de desenvolvimento, mas sabem que essa proteção é interessante para eles. Dessa forma, uma plataforma política baseada na proteção dos direitos dos consumidores teria muitas chances de ter apoio popular nos EUA.

Esse respeito pelos direitos dos consumidores nos EUA data do auge da Revolução Industrial, no final do século XIV e início do século XX. Diferentemente da Europa, movimentos populistas favorecendo os trabalhadores em detrimento dos consumidores nunca foram bem-sucedidos em solo americano. A principal razão para isso ter ocorrido foi que os eleitores

americanos achavam que o que era bom para os trabalhadores nem sempre era bom para os consumidores. Por exemplo, os trabalhadores poderiam preferir um salário mínimo alto ao invés de um salário mínimo baixo e possibilidade de restituição de impostos mais alta. O consumidor preferiria o segundo, pois cria uma economia maior com maior distribuição de renda, mas os trabalhadores estariam satisfeitos com seus salários altos e garantia de emprego pelos sindicatos. Felizmente, segundo Lewis, nos EUA o consumidor venceu sobre o produtor e o trabalhador.

Discursos do então presidente americano Franklin Roosevelt em 1932 atestam essa consciência americana. Roosevelt acreditava que o país se encontrava num momento de mudanças fundamentais no pensamento econômico nacional, pois os EUA iriam passar a pensar menos no produtor e mais no consumidor. John F. Kennedy em sua campanha presidencial de 1960 falou a respeito da consciência do consumidor. Segundo ele, “o consumidor é o único homem em nossa economia sem um lobista poderoso por trás. Quero ser esse lobista.”, referindo-se à idéia de proteger os interesses do consumidor se fosse consagrado presidente na época. (LEWIS, 2004)

Essa consciência voltada ao consumidor resultou em legislações direcionadas a proteger os consumidores e servir aos interesses do consumidor através de competição intensa na economia. As condições mais importantes para existir concorrência em uma economia são a inexistência de monopólios e oligopólios, nenhuma política predatória de preços direcionada tanto a certos competidores como a certos consumidores, e uma legislação tributária eficaz. Nos EUA, essas condições foram impostas há muito tempo com o *Sherman Act* de 1890. A Suprema Corte Americana considerou assim em 1911, ilegal os atos de uma empresa petrolífera (*Standard Oil*) e uma de tabaco (*American Tobacco*) de baixar preços com intenção de prejudicar a concorrência, forçando a falência dos competidores devido ao baixo preço. A *American Tobacco* especificou seus produtos abaixo do custo, e foi condenada por cometer política predatória de preços. A Suprema Corte também determinou que o *Sherman Act* proibia fabricantes de fixarem os preços que o varejo deveria vender seus produtos, pois isso prevenia a competição entre as redes de varejo. (LEWIS, 2004)

Os Estados Unidos têm essa consciência da economia focada nos interesses dos consumidores num grau muito maior do que qualquer economia no mundo. Essa consciência tem razões históricas, na época em que a aristocracia européia considerava consumo como uma luxúria, sendo que o resto da população deveria se preocupar em produzir apenas. Cabia aos

trabalhadores produzir, se alimentar e se abrigarem, e isso era tudo o que era necessário para eles. Como os EUA foi colonizado por muitos desses operários, estes não queriam o mesmo sistema e consciência na nova América. Esses operários lutaram na Revolução Americana para que essa consciência não se instalasse no início da história dos EUA. Gordon Wood, em seu livro “O Radicalismo da Revolução Americana” (1993), explica que na época da Revolução, os milhões de fazendeiros não viam motivos para não terem direito a serem consumidores. Assim, essa consciência de sociedade voltada para o consumo foi construída logo no início da formação do país.

Essa consciência originada nos EUA começou a se espalhar pelo mundo nas últimas décadas. Margaret Thatcher quebrou os interesses dos exploradores de minas de carvão apelando para os interesses dos consumidores. O Brasil iniciou essa consciência quando se iniciou o movimento de queda das tarifas de importação, com o objetivo de reduzir os preços aos consumidores de certos produtos no longo prazo. Já na Europa, as elites resistem em aceitar essa consciência. Alguns países chegaram a incentivar e proteger tudo que fosse nacional, como se isso fosse a chave para se desenvolver e não ser engolido pelos produtos dos demais países, que estão mais baratos apenas para prejudicar, segundo a consciência dessa elite. Isso vem mudando, pois a Europa tem tomado medidas para estimular a competição, mas o pensamento de proteção à indústria nacional para manter empregos e o desenvolvimento nacional ainda persiste. A estratégia européia de estimular a competição irá funcionar a não ser que sentimentos protecionistas dos países do bloco aumentem. Isso será possível de se ver quando a FIAT for concorrer em igualdade de condições na Itália com a Toyota, ou a Peugeot e a Honda na França, etc.

Apesar dessas tentativas de se implementar a consciência da economia voltada para o consumo, a maior parte do mundo está muito distante desse enfoque na economia. O resultado é que a maioria desses países são pobres, e vão continuar pobres até que consigam entender a importância em se dar enfoque ao consumidor como o ator central da economia de um país. Para que isso ocorra, é necessário um maior entendimento de economia por parte desse países, maior nível de educação e uma democracia que funcione de fato nesses países (LEWIS, 2004).

5.5 Educação e democracia

A educação é um sistema organizado para ajudar as pessoas de uma sociedade a se entenderem e entenderem o mundo em que vivem. Não é a única forma de aprender. Apenas vivendo é possível se aprender muito, mas a educação é muito mais eficiente em transmitir idéias sobre o mundo em que se vive. Pela educação, aprende-se as lições do passado. Vivendo apenas, aprende-se apenas o que ocorre no presente. Assim, o papel da educação seria o de alavancar para o entendimento por parte dos países pobres da necessidade de se mudar o modelo mental da sociedade a respeito do que é o mais importante num sistema econômico.

A educação tem sido o primeiro meio pelo qual esse pensamento de orientação para o consumidor tem sido transmitido, geração a geração. Atualmente, esse ponto de vista já é tratado como habitual, já que se tornou universal na sociedade americana. O contexto em que as escolhas individuais foi estendido continua a crescer. No contexto econômico, as escolhas individuais foram importantes nos últimos 300 anos e dominante no último século. A noção de direitos individuais ganhou terreno também na Europa nos mesmos 300 anos, mas por conta dos grupos de interesse locais bem estabelecidos o seu desenvolvimento na sociedade não foi ao bem-sucedido como nos EUA.

No resto do mundo, a noção da importância dos direitos individuais ainda não foi bem difundida. Em muitos países, os direitos são reservados às pessoas que têm algum tipo de poder, seja ele econômico ou político. Isso tem que mudar, pois se sabe que somente quando a sociedade tiver consciência da importância dos direitos individuais um país poderá sair da pobreza rumo ao desenvolvimento econômico sustentado pela produtividade.

A exposição a essas idéias por parte da população dos países pobres, aliadas a um maior nível de educação deveria surtir efeito em alavancar o consumidor como o centro das atenções no que tange ao sistema econômico. A educação deve ser prioridade nesses países, assim como já é nas economias avançadas, e isso não é necessário para que a força de trabalho atual consiga desempenhar suas funções com produtividade muito maior. É necessário porque é o caminho de longo prazo para que essas pessoas fujam desse ciclo de pobreza. Somente através da adoção de uma orientação para o consumidor e do estabelecimento de direitos aos mesmos essas sociedades poderão enfrentar os interesses de pequenos grupos, incluindo as elites escondidas atrás de governos pesados e burocráticos.

Obviamente, o conteúdo do que deve ser ensinado a esses países interessa. Nas democracias de economia avançada do ocidente, a importância dos direitos individuais já está inserida na cultura desses países, o que não deve ser o caso em outras partes do mundo. Isso é passado de geração em geração sem nenhuma crítica ou grande análise, já faz parte da cultura do país. Em outros lugares, levará um tempo até que os direitos individuais sejam aceitos de forma plena e para que sejam difundidos amplamente pela sociedade. Nas democracias do Ocidente, essas idéias tiveram que passar pelas aristocracias. Nos demais países, terão que passar pelas atuais elites e por líderes religiosos. Isso é difícil, pois as elites e os líderes religiosos exercem grande influência no conteúdo da educação dessas sociedades. Mesmo assim, é impossível de isolar os habitantes desses países dessas idéias e, assim como o homem comum percebeu o quanto sofreu nos regimes passados no Ocidente, o homem comum da atualidade pode ver o quanto sofre com o atual regime e entender o quanto seria melhor para sua vida aceitar essas novas idéias.

Isso não é apenas idealismo. Os padrões de imigração no mundo mostram que as pessoas buscam ir para os lugares onde os direitos individuais são respeitados. As sociedades que respeitam seus indivíduos e fornecem oportunidades iguais para os mesmos nunca existirão, mas esse deve ser o objetivo de qualquer sociedade. Acabar com os efeitos de distribuição de renda desigual é algo que nenhuma sociedade será capaz de fazer, mas se deve tentar diminuir esses efeitos ao máximo.

Mesmo que essas idéias sejam aceitas no mundo todo, ainda pode-se duvidar de como levar as economias para um enfoque no consumidor ao invés de um enfoque no produtor e no trabalhador. Isso é mais simples de ocorrer, pois essas idéias levam diretamente à democracia. E em democracias, o consumidor terá vez, bastando uma liderança política apoiá-lo, e depois gerando mecanismos que façam com que os consumidores sejam o enfoque do sistema econômico.

A difusão da democracia no mundo tem sido maior do que a difusão da importância dos direitos individuais. As duas grandes democracias fora da Europa e da América do Norte são Japão e Índia. Os americanos impuseram a democracia no Japão após o fim da segunda guerra mundial. Os ingleses levaram a democracia para a Índia. Japão e Índia mostram que a instauração da democracia pode ser utilizada por grupos de interesse, incluindo a elite intelectual na Índia. Entretanto, possuir apenas a democracia não é o bastante para conseguir escapar da pobreza e para atingir o maior desempenho econômico possível. Depende no que a democracia está

baseada. No caso de Japão e Índia, foi forçado um regime democrático sem que a população tivesse conhecimento exato do que isso seria, logo é explicável porque a democracia veio antes da noção da importância dos direitos individuais.

Assim, enquanto a maioria do mundo não conseguir entender a importância desses direitos individuais, uma grande parte do mundo continuará vivendo na pobreza. Por isso existem atualmente poucos países com rendimento médio. A partir do momento que se entende o papel dos direitos individuais numa sociedade, esta tem o potencial de atingir um altíssimo nível de desempenho. Essa sociedade então passa rapidamente do rendimento médio para o alto rendimento. O exemplo da Coréia mostra que, por diversas condições diferenciadas, o país conseguiu chegar a um nível de rendimento médio. Entretanto, sem a instituição dos direitos individuais nesse país, este continuará com o mesmo nível de rendimento. Sem uma conversão do enfoque do seu sistema econômico para o consumidor, o país não atingirá um alto nível de rendimento per capita. Isso está ocorrendo atualmente com o Japão, que atingiu o piso de rendimento dos países de alto rendimento e não consegue mais se desenvolver satisfatoriamente.

Por causa da falta de sucesso econômico em muitas sociedades, frustração, inveja e sentimentos de orgulho ferido estão se espalhando pelo mundo. É possível que o mundo chegue a um cenário de *apartheid*, se os países ricos começarem a criar mecanismos de defesa para se proteger dessas mudanças nos países pobres. Para que isso seja evitado, faz-se necessário que os países pobres entendam a importância dos assuntos abordados nesse trabalho. É preciso que os direitos individuais sejam respeitados, é necessário que os consumidores sejam a peça fundamental num sistema econômico, os governos devem fornecer um ambiente competitivo e justo para as empresas, de forma que haja estímulo para empresas que são mais produtivas crescerem, trazendo assim crescimento à economia e consequente desenvolvimento à população.

REFERÊNCIAS BILIOGRÁFICAS

ASCHAUER, D. A. (1988). Does public capital crowd out private capital? Federal Reserve Bank of Chicago. Chicago, staff memoranda.

ASCHAUER, D. A. (1989a). Public Investment and productivity growth in the group of seven. Economic Perspective. Chicago, n.13, p. 17-25.

ASCHAUER, D. A. (1989b) Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics.* Chicago, mar., p. 177-200

ATKINSON, R. D.; CORREA, D. (2007) The 2007 State New Economy Index. Washington, DC: The Information Technology and Innovation Foundation. Disponível em:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=965869&rec=1&srcabs=988167 Acesso em: Set. 2008

ATKINSON, R. D.; HEDLUND, J. A. (2007) The Rise of the New Mercantilists: Unfair Trade Practices in the Innovation Economy. Washington, DC: The Information Technology and Innovation Foundation. Disponível em:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1004514 Acesso em: Set. 2008

BANGS, R. B. (1968) Como financiar o Desenvolvimento econômico - Uma política fiscal para o Terceiro mundo. Rio de Janeiro: Zahar Editores.

BANIGAN, J. (2006). The productivity agenda. *CMA Management*, Hamilton, Ont., v. 80, n.6, p. 49, Out. 2006

BOISIER, S.; SMOLKA, M. O.; BARROS, A. (1973) Desenvolvimento Regional e Urbano: diferenciais de produtividade e salários industriais. Rio de Janeiro: IPEA / INPES.

BRESSER-PEREIRA, L. C. (1980) China e União Soviética, Estatismo e Socialismo. *Cadernos de Opinião*. 15 ago. 1980: p. 70-87.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY - CIA. (2008). CIA World Factbook. Disponível em:
<https://www.cia.gov/library/publications/>

the-world-factbook/>. Acesso em: Set. 2008.

CERVO, A.L.; BERVIAN, P.A. (1983) Metodologia Científica: para uso dos estudantes universitários. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.

CHEN, S; RAVALION, M. (2008). The Developing World Is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight against Poverty. Washington, DC: The World Bank Development Research Group. Ago. 2008 Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/08/26/000158349_20080826113239/Rendered/PDF/WPS4703.pdf> Acesso em: Set. 2008.

COMISSÃO EUROPÉIA (2003) Uma globalização benéfica para todos : A União Européia e o comércio mundial - Série: A Europa em movimento Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Européias 22 p. Documento eletrônico disponível em: <<http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/37/pt.pdf>> Acesso em: Outubro 2008

COSTA, L. C. A.; MELLO, L. I. (1991) A. História do Brasil. São Paulo: Scipione.

COTRIM, G. (2002) História Global: Brasil e Geral. São Paulo: Saraiva.

DRUCKER, P. F. (1998). The Discipline of Innovation. Harvard Business Review, v.76, n.6, p. 149-157, Novembro-Dezembro 1998 (HBR Classic, reimpressão do artigo de Drucker, publicado na mesma revista em Maio-Junho de 1985).

DUNCAN, W.R. (1996) A guide to project Management body of Knowledge. Pennsylvania: PMI Publications.

FISHMAN, T. C. (2005). China Inc.: How the rise of the next superpower challenges America and the world. London : Simon & Schuster.

FRIEDMAN, T. L. (2005) The World is flat: a brief history of the twenty-first century. New York : Farrar, Straus and Giroux

GOMES, C. (2008) Antecedentes do Capitalismo. Edição eletrônica gratuita. Texto completo em: <<http://www.eumed.net/libros/2008a/372/>> Acesso em: Outubro 2008

GOMES, P. M. (1977) História Geral das Civilizações. Belo Horizonte: Lê.

GRIFFITH R.; AGHION, P. (2005) Competition and Growth: reconciling theory and evidence. Cambridge, Ma : MIT Press

GURRIÁ, A. (2007). Making the World Economy work better. *The OECD Observer*, Paris, n. 262, Jul. 2007. Disponível em: <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/2294/Making_the_world_economy_work_better.html> Acesso em: Out. 2007.

GWATKIN, D. R. et. al. (1996). Country Reports on HNP and Poverty: Socio-Economic Differences in Health, Nutrition, and Population – Brazil. Disponível em <<http://siteresources.worldbank.org/INTPAH/Resources/400378-1178119743396/brazil.pdf>> Acesso em Out. 2008.

HART-LANDSBERG, M.; BURKETT, P. (2005). China & Socialism: Market reforms & Class Struggle. New York : Monthly Review Press.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (2002). Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios – 2002. Disponível em: <<http://www.ibge.org.br>>. Acesso em: Out. 2008.

KANG-HOOK, L. (2004) Lost in Transition? Korea economy needs a new path. *Korea Herald*, Seoul, 4 set. 2004, p. 1.

LAMOUNIER, B.; FIGUEIREDO, R. Org(s). (2002) A era FHC, um balanço. São Paulo: Cultura Editores Associados.

LEVY, L. F. (2002) O novo Brasil. Rio de Janeiro: Nobel

LEWIS, W. W. (2004) The Power of Productivity - Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability. Chicago: The University of Chicago Press.

LOURENÇO, G. M.; ROMERO, M. (2002). Capítulo 3 - Indicadores Econômicos. In: MENDES, J. T. G. (Org.) Economia Empresarial. Curitiba: Associação Franciscana de Ensino Senhor Bom Jesus. p. 27-43. Disponível em: <<http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/economia/3.pdf>> Acesso em: Set. 2008.

MACEDO, C. T.; CAMPOS, P. B. (2008). Pelos caminhos do desenvolvimento de Goiás. Secretaria do Planejamento e Desenvolvimento do Estado de Goiás. Disponível em: <<http://www.seplan.go.gov.br/sepin/pub/conj/conj6/10.htm>> Acesso em: Out. 2008.

MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2001). U.S. Productivity Growth, 1995-2000: Understanding the Importance of Information Technology Relative to Other Factors. Washington _____ (1998). Productivity – The key to an accelerated development path for Brazil. São Paulo, Washington

_____ (1996). Capital Productivity. Washington

_____ (1994a). Employment Performance. Washington.

_____ (1994b). The Global capital market: Supply, demand, pricing and allocation. Washington.

_____ (1994c). Latin American Productivity, Washington.

_____ (1993). Manufacturing Productivity. Washington.

_____ (1992). Service Sector productivity. Washignton.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA – MCT (2008). Disponível em: <<http://ftp.mct.gov.br/temas/info/dsi/Produt99/BaseConcPesq.htm>> Acesso em : Out. 2008

MYRDAL, G. (1975). Teoria Econômica e regiões sub-desenvolvidas. Rio de Janeiro: Ed. Saga.

NANCY, H. A. (2002) Keys to Prosperity: lower taxes, innovation, immigration. *Canadian Speeches*, Woodvile, v. 16, p. 43, Mai. /Jun. 2002

NELSON, R. (1996), The sources of Economic Growth. Cambridge, Ma: Harvard University Press.

OCDE – ORGANIZAÇÃO DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (2002). Rumo a um desenvolvimento sustentável: indicadores ambientais. Tradução Ana Maria Teles, Salvador (Centro de Recursos Ambientais); Série Cadernos de referência ambiental; v.9,

244 p. Disponível em: <<http://www.oecd.org/dataoecd/27/45/2345364.pdf>> Acesso em: Set. 2008.

ORR, D.; (2005) What Productivity? *National Post*, Don Mills, Ont., p. 23, 30 mar. 2005

PÉRICO, A. E. (2005) Investimento Público e Desenvolvimento Nacional: O caso do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). São Carlos, 2005. 170 p.

PORTAL BRASIL (2006) Inteligência Política. Disponível em: <http://www.portalbrasil.net/2006/colunas/politica/abril_01.htm>. Acesso em Set. 2008

RIANI, F. (1997). Economia do setor público – Uma abordagem introdutória. São Paulo: Atlas.

RODRIGUES, R. P. (2006) Colapso da URSS: Estudo das causas. 2006. 307 f. Tese (Doutorado em História Econômica) Universidade de São Paulo – USP. São Paulo, 2006.

SAPER, A. M. (2006). The private sector and poverty alleviation: growth, transformation and prosperity. *Behind the Headlines*, Toronto, v. 63, n. 2, p. 8, 1 Jan. 2006.

SCARPETTO, S. (2003). The Sources of Economic Growth in OECD Countries. Paris : OECD.

SCHUMPETER, J. (1950). Capitalismo, Socialismo e Democracia. São Paulo: Atlas.

SENGE, P. (1990). A quinta disciplina. São Paulo: Best Seller.

SOUZA, N. J. (1999). Desenvolvimento Econômico. 4.ed. São Paulo: Atlas.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (1999). Human Development Report 1999. Disponível em: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR_1999_EN.pdf> Acesso em: Set. 2008

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP) (2008). Human Development Report 2007/2008. Disponível em: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_EN_Complete.pdf> Acesso em: Out. 2008

VASCONCELOS, A. S. (2002): Economia Micro e Macro. 3.ed. São Paulo: Atlas.

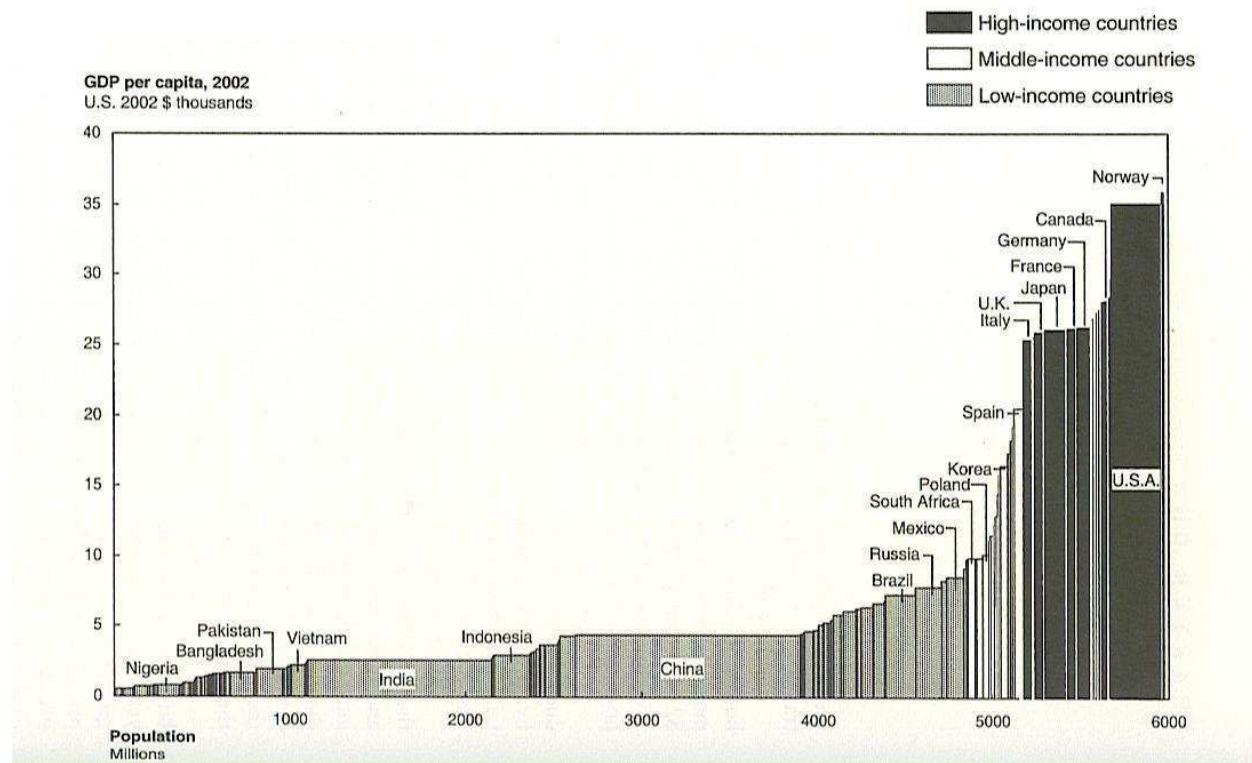
VELLOSO, J. P. R.; DUPAS, G.; SUZIGAN, W. (1991). Brasil e a Nova Economia Mundial. Rio de Janeiro: José Olímpio.

WEST, J. (2007). OECD Forum 2007 Innovation: Not all peaches and cream. *The OECD Observer*; Paris, Jul 2007; n. 262, p. 25. Disponível em:
<http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/2284/Innovation:_Not_all_peaches_and_cream.html> Acesso em: Out. 2007

WORLD BANK, THE. (2008) Poverty Analysis – Overview. Disponível em:
<<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/EXTPA/0,contentMDK:20153855~menuPK:435040~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:430367,00.html>> Acesso em: 14 Set. 2008 16:32.

ANEXOS

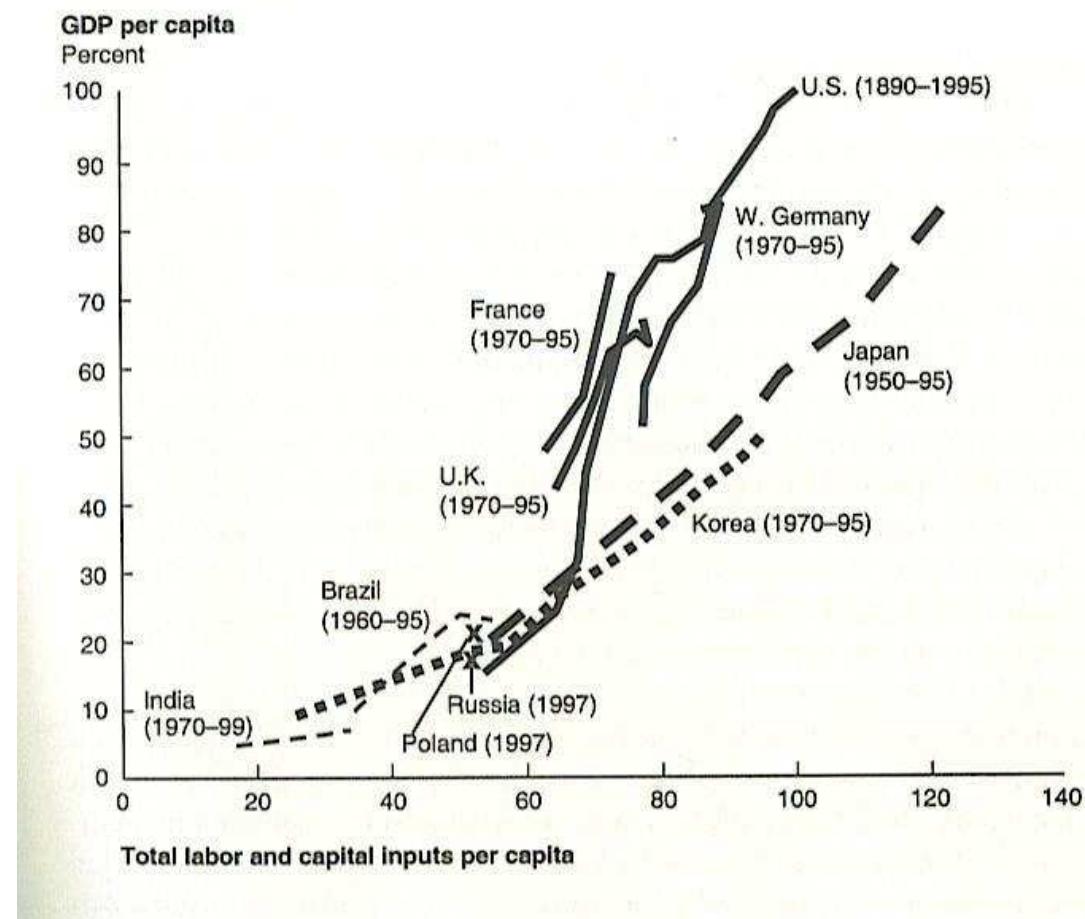
FIGURA 1: Distribuição Mundial do PIB per capita por país



Fonte: The Power of Productivity – William W. Lewis (2004)

FIGURA 2: Caminhos de Desenvolvimento Econômico

Percent U.S. 1995 level



Fonte: The Power of Productivity – William W. Lewis (2004)

FIGURA 3: Produtividade e PIB per capita entre os países

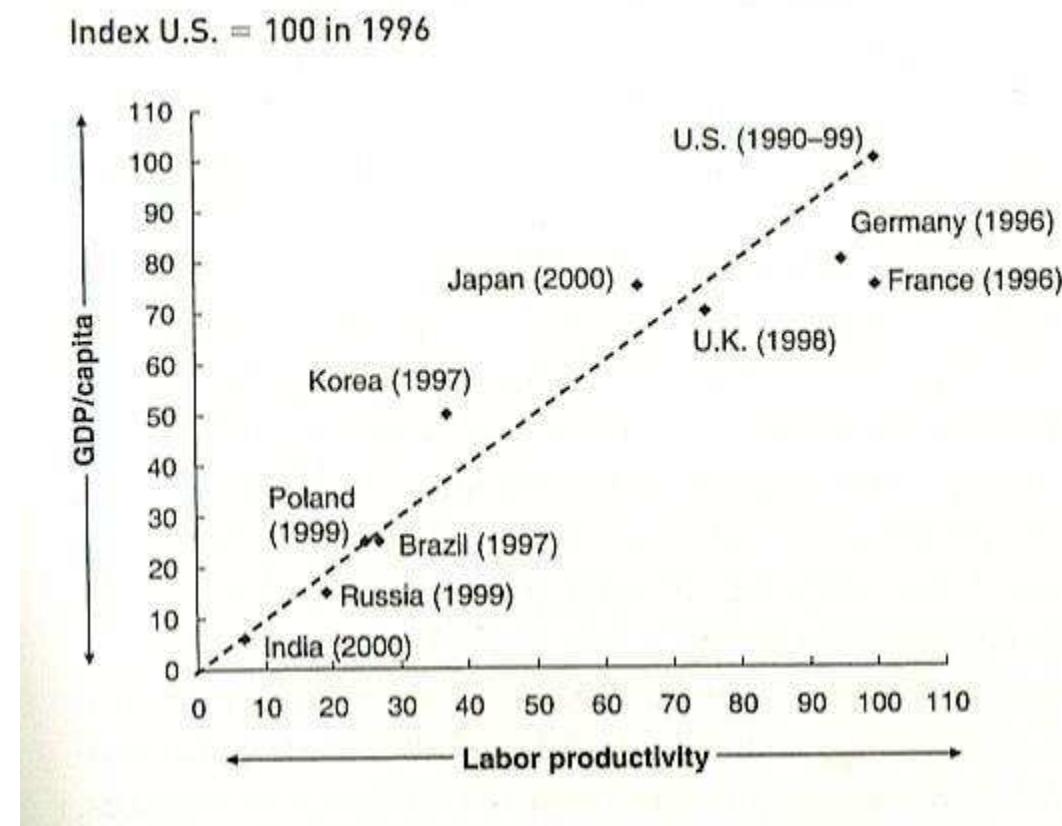
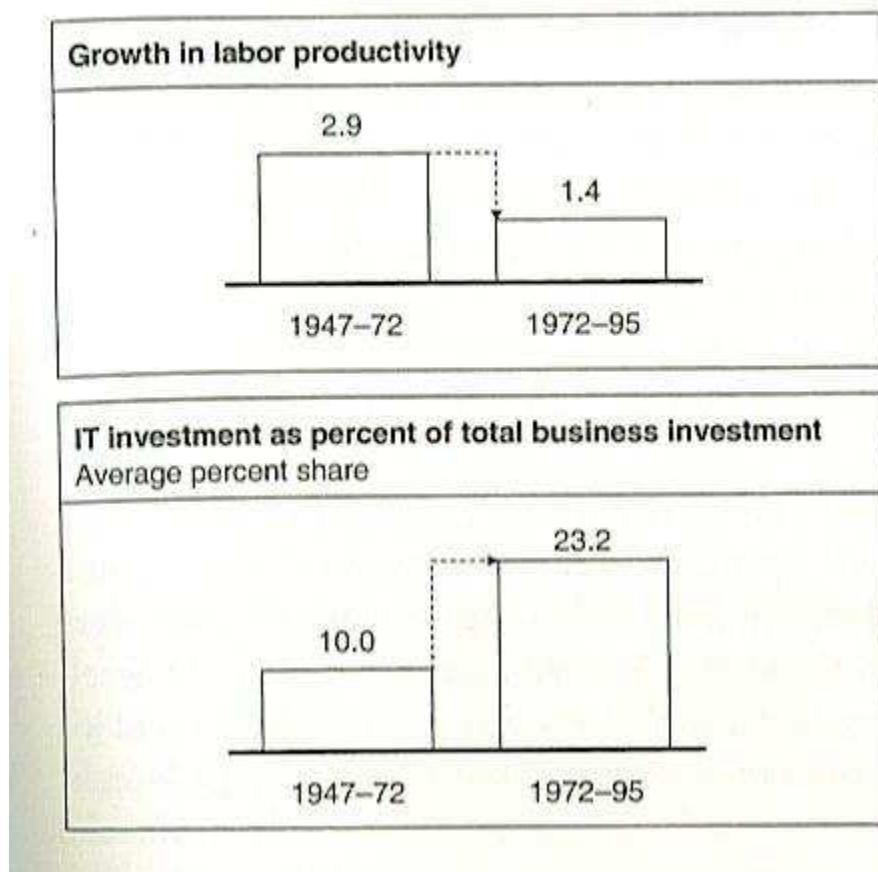


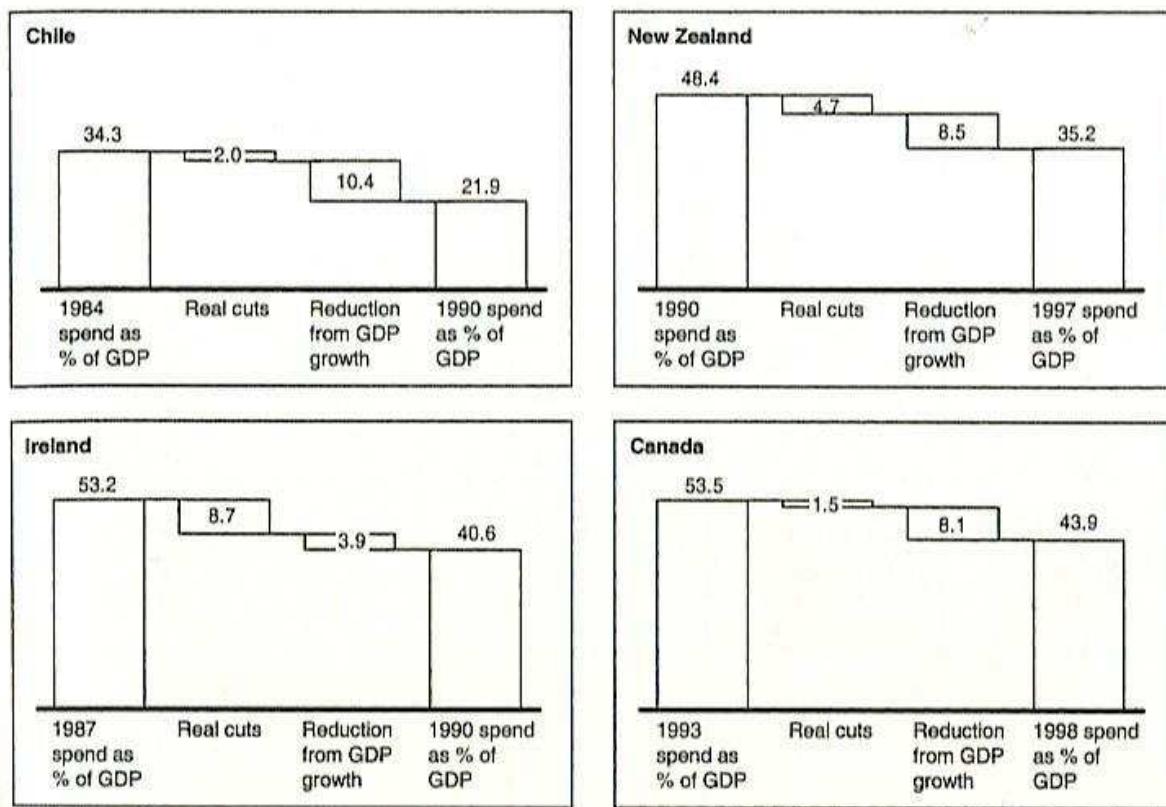
FIGURA 4: "Solow Paradox"

CAGR, percent



Fonte: The Power of Productivity – William W. Lewis (2004)

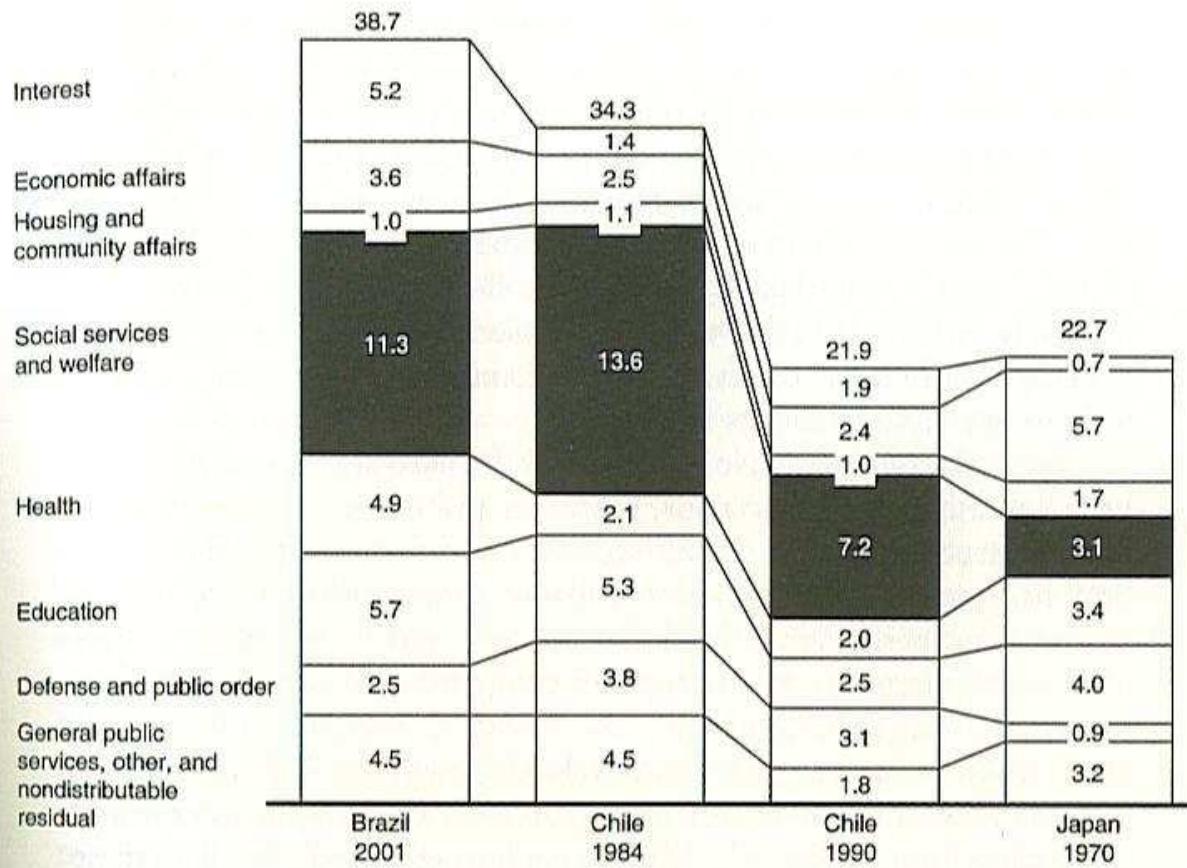
FIGURA 5: Reduções no tamanho dos governos



Fonte: The Power of Productivity – William W. Lewis (2004)

FIGURA 6: Modelo Chileno

Total government expenditures as percentage of GDP



Fonte: The Power of Productivity – William W. Lewis (2004)

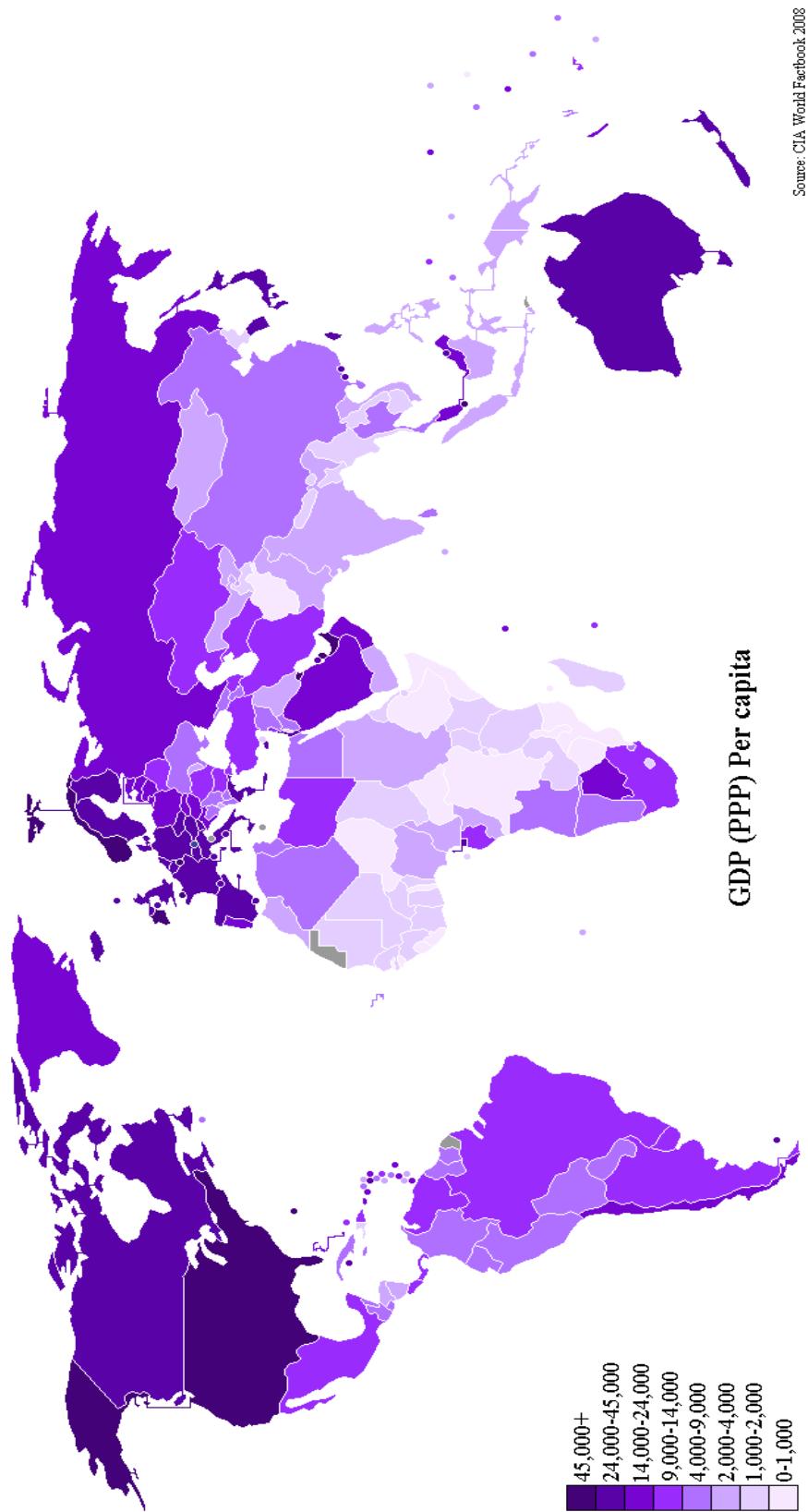
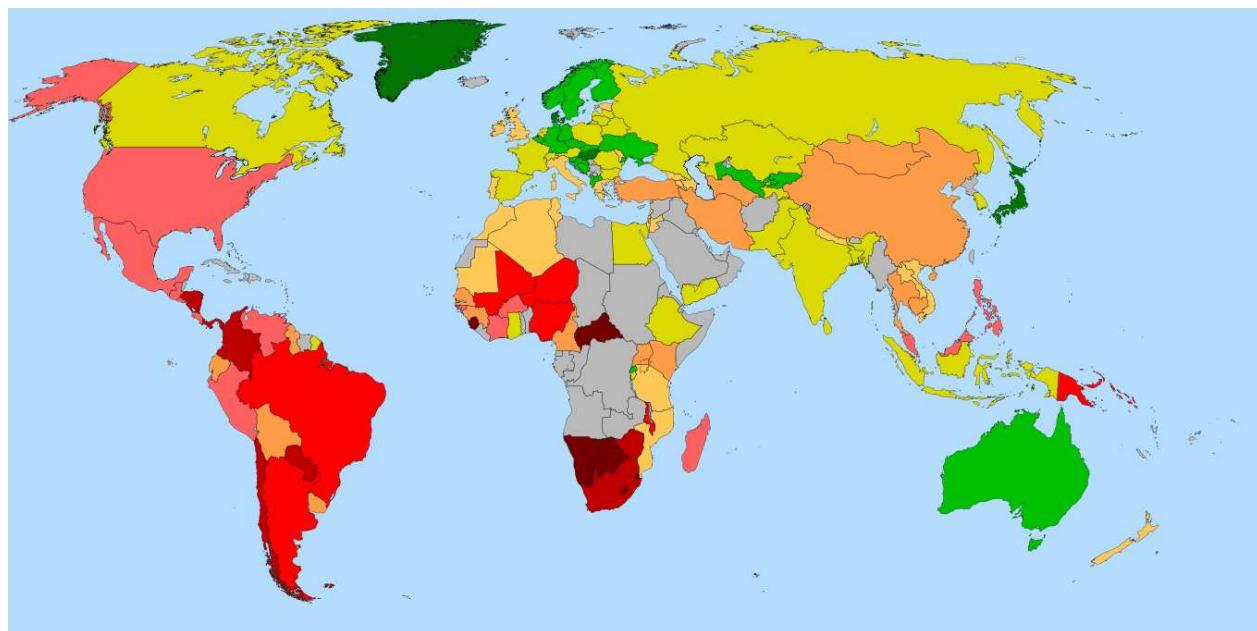
FIGURA 7: PIB per capita entre países

FIGURA 8: Índice Gini

Color	Gini coefficient
darkest green	< 0,25
dark green	0,25 - 0,29
yellow-green	0,30 - 0,34
yellow	0,35 - 0,39
orange	0,40 - 0,44
red-orange	0,45 - 0,49
red	0,50 - 0,54
dark red	0,55 - 0,59
darkest red	> 0,60
gray	NA

Fonte: CIA World Factbook 2008