

Consumo pós-crise do subprime. Novos tempos na internacionalização da economia brasileira

Consumo poscrisis del subprime. Nuevos tiempos en la internacionalización de la economía brasileña

Consumption after the Subprime crisis. New terms on Brazilian Economy Internationalization

Leonardo Trevisan¹

Resumo *A preocupação com o futuro da economia brasileira já chegou aos poetas e às revistas internacionais. Os efeitos da crise do subprime fazem parte dessa preocupação. Alguns desafios, como a internacionalização das empresas brasileiras, a atualização tecnológica da produção e as expectativas de consumo no País ganharam destaque nesse processo. A reunião do G-20, no entanto, mostrou que há diferentes métodos de lidar com a crise, preservando-se a maior influência do modo norte-americano de “fazer negócio”. A inserção brasileira na economia internacional, porém, acompanha mais o novo perfil das economias emergentes, que se desenvolve independentemente da crise. Nesse caminho, a maior dificuldade para a inserção internacional eficiente do Brasil, com manutenção da mobilidade social e da tendência de alta no consumo, continua a ser a frágil relação interna entre educação e competitividade.*

Palavras-chave: *Crise do subprime. Internacionalização das empresas brasileiras. Expectativas de consumo. Educação e competitividade.*

Resumen *La preocupación con el futuro de la economía brasileña ha llegado a los poetas y a las revistas internacionales. Los efectos de la crisis del subprime forman parte de esa preocupación. Algunos retos, como la internacionalización de las empresas brasileñas, la actualización tecnológica de la producción y las expectativas de consumo en el país ocuparon un lugar*

¹ Professor da PUC/SP e do curso de Comunicação Social da ESPM. E-mail: ltrevisan@espm.br

destacado en ese proceso. No obstante, la reunión del G-20 puso en evidencia que existen diferentes métodos de sortear la crisis, preservándose la mayor influencia del modo norteamericano de “hacer negocios”. Sin embargo, la inserción brasileña en la economía internacional sigue más de cerca el nuevo perfil de las economías emergentes, que se desarrolla independientemente de la crisis. En ese camino, la principal dificultad de cara a la inserción internacional eficiente de Brasil, que mantenga la movilidad social y la tendencia al alza en el consumo, continúa siendo la frágil relación interna entre educación y competitividad.

Palabras-clave: *Crisis del subprime. Internacionalización de las empresas brasileñas. Expectativas de consumo. Educación y competitividad.*

Abstract *The concern towards the future of Brazilian economy has already reached the poets and international magazines. The effects caused by the Subprime Crisis are among these concerns. Some challenges, as the internationalization of Brazilian companies, the updating of production technology and the consumption forecast and expectations have gained significant strength during this process. The G-20 meeting has, however, shown that there are different methods towards dealing with the current crisis, keeping in use the utmost American way of “making business”. The Brazilian insertion on international economy, however, is similar to the new profile the emerging economies, that develop regardless of the crisis. With this in mind, the greater task towards Brazil’s efficient insertion in International Economy, maintaining social mobility and with a high consumption expectancy, remains the fragile internal relation between educations and competitiveness.*

Keywords: *Subprime Crisis. Brazilian companies’ internationalization. Consumption expectancies. Education and competitiveness.*

Data de submissão: 12/2009

Data de aceite: 03/2010

Introdução

O debate sobre o futuro da economia brasileira preocupa, curiosamente, até os poetas. Em rumorosa entrevista, o compositor Caetano Veloso tomou posição no duelo de visões, entre monetaristas e desenvolvimentistas, quanto às melhores decisões econômicas para o País em um horizonte de curto e médio prazo (RACY, 2009). Não foi caso isolado. Alguns dias depois dessa entrevista, na segunda semana de novembro de 2009, a revista *The Economist* dedicou a capa para uma espécie de julgamento da economia brasileira, apontando tanto que o País “decola”, como os “limites” da inserção brasileira entre as cinco maiores economias mundiais até 2014 (THE ECONOMIST, (a) 2009). Em outras palavras, parece que a história brasileira está mesmo em um dos seus típicos e repetidos “momentos de escolha”, em que pode saltar etapas de desenvolvimento ou adiá-los, mais uma vez. O fato foi notado por poetas sensíveis e por argutos observadores da cena econômica internacional.

A rigor, a preocupação do poeta e da revista é a mesma: como lidar com o mix formado entre a ansiedade por planejamento e a construção de cenários viáveis para o desenvolvimento brasileiro? Nesse contexto ganha destaque, como hipótese de análise, a discussão sobre alguns dos grandes desafios nacionais, como, por exemplo, a internacionalização das maiores empresas brasileiras, a nova geração de oportunidades de trabalho e a evolução do conceito de emprego nos próximos anos. Sem perder de vista, obviamente, que o papel da universidade, em cada um desses desafios, é essencial.

É fato que há um ponto de partida na análise da realidade contemporânea, interna ou externa ao Brasil: a chamada crise do subprime dos Estados Unidos. Essa crise foi gestada principalmente nas hipotecas de alto risco aceitas a partir do vertiginoso aumento de preços do mercado imobiliário norte-americano. Tais hipotecas provocaram espiral (incontrolada) de derivativos desses títulos, a maior parte deles originados em negócios com imóveis de preços inflados e frágeis condições de pagamento (GONTIJO, 2008). O risco da insensata “alavancagem” de cré-

dito contaminou o sistema financeiro internacional, com poucos países mantendo-se como exceção, a maior parte deles caracterizando economias emergentes. O longo processo dessa gestação de crise financeira, iniciado ainda no começo dos anos 1990, alcançou ponto de inflexão máxima com a quebra de um dos maiores bancos norte-americanos de investimento, o Lehmann Brothers, em 15 de setembro de 2008, sinal inequívoco de quebra de confiança sistêmica, provocando natural reação em cadeia de suspensão da maior parte das atividades de crédito. Nesse contexto, a inserção das economias emergentes no sistema econômico internacional ganhou outro desenho e outra dinâmica.

Esse aspecto, o novo perfil da inserção brasileira na economia internacional, é essencial na avaliação das possibilidades de desenvolvimento do País. Estudo do experiente embaixador Rubens Ricúpero, secretário-geral da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) de 1995 a 2004, discutiu a importância do que o diplomata chamou de “inserção soberana” do Brasil no contexto externo, entendido o conceito como a possibilidade de os países contarem com “espaço suficiente para adotar, com a flexibilidade necessária, as estratégias de desenvolvimento adequadas a seus objetivos políticos, econômicos e socioculturais, levando em conta as especificidades derivadas de suas situações concretas”. A possibilidade foi contraposta pelo autor à percepção de que o processo de globalização iniciado com as políticas de extremo liberalismo da era Thatcher e Reagan, desde o início dos anos 1980, implicou “perda de autonomia dos governos nacionais” (RICÚPERO, 2009).

A avaliação do embaixador Ricúpero, referente ao espaço brasileiro para construir políticas e estratégias de desenvolvimento “soberanas”, coincide com alguns “limites” para a acelerada evolução do País, como o definido pelo conceito de “desemprego qualitativo”, o que ocorre quando o trabalhador está “ocupado, mas com nível de produtividade inferior à possibilitada pela mais moderna tecnologia disponível” (MAGALHÃES, 2009). O cenário, que inclui a fragilidade de certas políticas públicas, como a educacional e a de inovação tecnológica, também coincide com as questões propostas pelo educador Pe-

dro Demo sobre “o que se entende, efetivamente, por desenvolvimento”, completada pela busca de explicações quanto aos motivos pelos quais, apesar de certo desenvolvimento alcançado, “alguns países funcionam e outros não” (DEMO, 2009).

O conjunto de ponderações sugere uma questão-problema básica: a inserção brasileira na economia internacional ficou mais difícil a partir da crise do subprime? É obrigatório reconhecer a importância desse corte cronológico, provocado por crise financeira de tal magnitude, nas pretensões brasileiras de desenvolvimento no curto e médio prazo. Nesse caso, ganha relevância a discussão dos reflexos da crise no Brasil. Primeiro, vale notar que há certa dose de ingenuidade em imaginar que os efeitos mais perversos da crise já foram todos equacionados, com a forte intervenção dos governos e bancos centrais injetando recursos na economia, apenas ano e meio depois do momento mais difícil da eclosão da crise. Tal volume de recursos públicos provocará forte crise fiscal em horizonte de médio prazo, despertando significativas pressões inflacionárias na economia internacional (ROGOFF, 2009). Importantes observadores da cena econômica internacional, como o articulista Martin Wolf, do *Financial Times*, já apontaram também o risco do julgamento apressado das autoridades econômicas dos países centrais, que não perceberam que a origem da crise não estava no sistema produtivo e muito menos sinalizava uma “substituição de modelo” (WOLF, 2009).

A construção da crise do supprime

A rigor, o enorme movimento de restrição de crédito provocado pela quebra do banco de investimentos Lehman Brothers, em setembro de 2008, foi gerado pela insistente desobediência das principais autoridades financeiras dos Estados Unidos às regras definidas nos Acordos de Basileia I (1988) e II (2004). Esses acordos internacionais determinam as regras de gestão de risco que os bancos podem adotar e impõem limites para esses riscos, a serem definidos pelas autoridades reguladoras

dos sistemas financeiros nacionais (BARROS de CASTRO, 2007). Em termos mais práticos, os bancos de investimento dos países ricos estavam “alavancados”, no jargão do mercado, em até 35 vezes o seu patrimônio líquido, quando o Acordo de Basileia permitia apenas oito vezes de alavancagem em relação ao patrimônio. Nos EUA, os bancos comerciais, que continuavam obrigados a obedecer Basileia, foram separados, desde meados dos anos 1990, dos bancos de investimentos, e estes foram dispensados dessa obediência. Já os bancos do sistema financeiro dos países emergentes, comerciais e de investimento, continuavam obrigados a respeitar os limites dos acordos de Basileia. Vários analistas apontam que a obediência foi a que mais protegeu as economias emergentes da crise, especialmente as economias dos países latino-americanos. Na verdade, a desobediência aos termos de Basileia representava certa “afirmação de valores” típica do contexto norte-americano, indicação do sentido como o establishment financeiro dos Estados Unidos entendia a evolução do sistema financeiro, ancorada, essencialmente, na ideia da aceitação de risco. Não há dúvida que esse “sentido” contaminou os maiores bancos europeus e asiáticos. E como ressaltou, inclusive o *Financial Times*, é uma “atitude” difícil de reverter (WOLF (b) 2009).

É preciso reconhecer que a realidade, a da plena e absoluta aceitação de risco, não dizia respeito à globalização. Sem dúvida, a internacionalização do risco se referia à visão globalizante que o sistema financeiro desenvolveu desde os anos 1980, mas em absoluto não era o alicerce da globalização, era só parte dela. O alicerce efetivo da globalização era a expansão do conceito de livre comércio. Nesse aspecto, a não aceitação de acordos na Rodada Doha (para liberalizar e impedir práticas protecionistas de comércio) é muito mais ameaçadora à lógica da globalização do que a crise financeira (SUMMERS, 2008; CHADE, 2009). Convém ter sempre presente que derivativos são apenas produtos espertos de um sistema financeiro expansivo, que uma perspectiva mais internacional ajudou a vender. Derivativos não são, definitivamente, a base da globalização. Por essa razão, confundir a crise do sistema financeiro com freios à globalização é apenas uma perspectiva ingênua da realidade.

A crise e o modo americano de fazer negócio

Resolver o drama da crise financeira, no entanto, resultou em custo muito alto, aplicando-se solução bem conhecida, apesar de exemplarmente injusta: dinheiro público para mãos privadas, para socorrer prejuízos construídos por aceitação de risco tomado de livre e espontânea vontade. É curioso que no rescaldo da crise sobrou, de fato, uma reafirmação de valores bem americanos: nenhum controle sobre o “espírito animal” do empresário, base da expansão do sistema, também na visão keynesiana (HAMILTON, 2009). A lógica norte-americana preservou exatamente isso: a aceitação de risco como solução para a crise. Não o contrário, eliminar riscos, para proteger o sistema. Quem aceitou dinheiro do governo, depois da crise, tomou um risco e deveria devolvê-lo o mais rápido possível, porque o Estado ameaçava tomar “o negócio” e devolvê-lo à iniciativa privada quando “as coisas melhorassem” com lucro, com muito lucro. É o ponto relevante no processo de solução da crise nos EUA. Não por outra razão os acionistas resolveram aceitar perdas e devolver rapidamente o dinheiro do governo, caso das montadoras americanas ou dos grandes bancos. A solução foi construída a partir de uma perspectiva essencialmente norte-americana. Por esse motivo, também, é preciso ter cautela em indicar a crise como sinal de perda de importância da lógica americana de fazer negócio.

Alguns analistas apressaram-se em tomar esse caminho, inclusive de que nos EUA ocorreria, pós-crise, significativa retomada da intervenção do Estado na economia. Em artigo de impacto publicado no *Foreign Affairs*, Ian Bremmer, presidente do Eurásia Group, consultoria de risco político com largo reconhecimento internacional, insistiu que “o capitalismo dos EUA ficará com um jeito mais europeu”. A lógica central do artigo é a de que o “capitalismo estatal” avançará principalmente nos países mais ricos, com o Estado assumindo papel cada vez maior na economia. A principal previsão de Bremmer, refletindo posição muito difundida em certos círculos intelectuais dos países mais desenvolvidos, é a da vigência de um modelo “mais híbrido” na economia dos países

centrais, explicado por Bremmer como o modelo em que os Estados querem atuar como “principal participante nos mercados e trabalham para ter o máximo de lucro a partir dessa posição” (BREMNER, 2009).

A realidade, no entanto, parece não concordar, por completo, com a visão da evolução da ordem capitalista. Se compreendida como referência, a Reunião de Cúpula do G-20 (grupo dos países ricos conhecido como G-7, somados às principais economias emergentes) realizada em 24 e 25 de setembro de 2009, tomou decisões efetivas que não sinalizam fortes tendências na direção de um capitalismo estatal, pois sequer controles efetivos sobre a atividade bancária foram realmente aceitos pelas 20 nações mais relevantes do planeta. É fato que ao final do encontro o presidente Barack Obama fez enfática declaração de que os participantes do encontro tinham tomado medidas de regulação financeira para evitar nova crise econômica global, insistindo: “Os que abusaram do sistema terão de assumir responsabilidades” (sem autoria, Folha, 2009). Uma situação, no entanto, são os discursos e as manchetes que eles geram. Outra, bem diferente, são as decisões reais. Como notou um experiente observador, o papel regulador do G-20 “ficou para os próximos encontros”, porque o acordo sobre segurança bancária “ficou para 2011”, enquanto padrões mais severos e novos tetos para operações dos bancos serão definidos gradualmente apenas a partir de 2012. Só nesse ano poderá ser imposto novo limite de alavancagem, a proporção entre aplicação dos bancos e seu capital. Ocorreu apenas um “apoio”, sem caráter determinativo, para controle dos bônus concedidos aos executivos de bancos (KUNTZ, 2009). Observe-se que todas essas propostas estão *ad referendum* das próximas reuniões do G-20.

Em verdade, a maior parte das propostas do G-20 seguiu aproximadamente o que já havia sido definido na reunião dos 27 maiores bancos centrais, na cidade suíça de Basileia em 8 de setembro de 2009, no encontro coordenado pelo Banco de Compensações Internacionais. Nesse encontro, foram sugeridas exigências mais efetivas de capitalização bancária, critérios mais estritos de segurança, limites de alavancagem e tetos para bônus de executivos. Porém, na reunião dos bancos centrais ficou

definido que a formulação das novas normas dependerá da “importância sistêmica” de cada banco, evitando-se danos maiores às instituições que porventura enfrentem ameaça de insolvência ou “situação muito difícil” (sem autoria (b) O Estado, 2009). Em outras palavras, o que as reuniões dos bancos centrais e a do G-20 pretenderam evitar foi estabelecer obstáculos muito fortes à lucratividade dos bancos. O que ficou decidido, de fato, é que cada país definirá seu próprio padrão de regulação. As providências anunciadas seriam ideais para a estabilidade do sistema, mas como demonstrou a cobertura da imprensa do encontro dos bancos centrais, não ocorreu qualquer acordo para o “detalhamento preciso dessas novas normas”. Tudo ficou para as próximas reuniões. Isto é, se o quadro econômico mudar, se a situação se estabilizar com a manutenção de praticamente as mesmas regulatórias anteriores à crise, não se insistirá de novo em regras “mais duras” para a regulação da atividade bancária em termos internacionais (sem autoria (b) O Estado, 2009). Na prática, sequer as regras de Basileia foram definidas como obrigatórias, na reunião dos bancos centrais e na do G-20.

É preciso reconhecer a eficiência da diplomacia financeira norte-americana para fazer valer o seu ponto de vista, deixando bem mais frágil a ideia de que o capitalismo nos EUA “ficará com jeito mais europeu”. Aliás, o mais provável é que ocorra o oposto, com a solução mais rápida da crise chegando pela adoção do modelo americano no continente europeu. Em especial, nas grandes economias da chamada zona do euro. Os resultados das eleições alemãs, por exemplo, indicaram não apenas a expressiva vitória da candidata democrata-cristã Angela Merkel (CDU), com 33,4% dos votos, apoiada pelos liberais que somaram mais 15,1% à coalizão, mas principalmente pela significativa derrota dos sociais-democratas (SPD), que dividiam o governo com Merkel desde 2005. O SPD sofreu a pior derrota desde o final dos anos 1950, alcançando apenas 22,7% dos votos, 11,6% a menos do que o obtido no pleito de 2005. Até então, a mais baixa votação dos sociais-democratas somara 28,2% nas eleições parlamentares de 1953, com Erich Ollenhauer (VILA-NOVA, 2009). Vale notar que Angela Merkel enfrentou a crise financeira de 2008 com

um discurso conservador, insistindo que era preciso cautela na injeção de recursos do Estado na economia, e que era necessário “assumir risco” para a recuperação (The Economist, (b) 2009). Os sinais de aceitação de um modelo de capitalismo “menos europeu” não são muito diferentes na outra grande economia europeia, a França, com a Assembleia Nacional aprovando projeto de lei do governo autorizando a abertura do comércio aos domingos em regiões comerciais e turísticas do país, a maior reforma no assunto em mais de um século (NETTO, 2009).

O mundo pós-crise do subprime

O conjunto de observações não quer dizer que o mundo econômico está igual depois da crise do subprime. Apenas destaca o fato de que o mesmo mundo econômico não ficou muito diferente por causa da crise. O que efetivamente transformou a ordem econômica mundial, e isso já bem antes da crise, foi a ascensão das chamadas economias emergentes. Especialmente a economia chinesa, mas não apenas ela. O economista-chefe do Goldman Sachs, Jim O’Neil, o criador da expressão BRIC, insiste que a crise econômica antecipará em dez anos (para o início dos anos 2020) a previsão de que os PIBs somados de Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC) ultrapassarão os PIBs somados do G-7, as sete principais nações desenvolvidas. Para O’Neil há “indiscutível descolamento” dos grandes países emergentes em relação ao “quadro sombrio” enfrentado pelas economias ricas, “o que acelerará a convergência” (DANTAS, 2009). Nas estimativas da Goldman Sachs, o crescimento simultâneo da ordem de 10% ao ano, já a partir de 2010, da Índia e China, será suficiente para promover esse “descolamento”, ao lado do Brasil, que terá crescimento médio de 5% na mesma estimativa.

É importante acompanhar a diferença de expansão do PIB no primeiro trimestre de 2009, auge do impacto da crise: enquanto a economia norte-americana recuava 1,8% em relação ao mesmo período de 2008, e o PIB dos 15 países da zona do euro perdia 2,8% na mesma comparação,

a economia indiana acumulou, apesar da crise, expansão de 5,8% e a chinesa de 6,1% no mesmo período na referência com 2008. As previsões do Fundo Monetário Internacional (FMI) para 2010 mostram que a China já deverá ultrapassar o Japão e tornar-se a segunda economia do planeta (sem autoria, (c) O Estado, 2009). Os números do FMI indicam que para 2010 o PIB chinês deverá atingir US\$ 5,263 trilhões, enquanto o do Japão alcançará US\$ 5,187 trilhões. A expansão das economias emergentes, em contraposição à contração ou estagnação das economias ricas, forçará um redesenho do sistema internacional construído depois da Segunda Guerra. A China é a estrela desse processo, que em 2006 deixou para trás os PIBs da Inglaterra e da França, e em 2007 o da Alemanha, atingindo o terceira posição nas maiores economias mundiais. O Japão só não foi ultrapassado em 2008 e 2009 por causa da persistente valorização da moeda japonesa, o yen, que infla o tamanho do PIB japonês quando convertido para o dólar.

É fato que, segundo o FMI, o PIB per capita japonês continuará muito superior ao chinês em 2010: US\$ 40,7 mil ante US\$ 3,9 mil, respectivamente. Nessa previsão, o PIB per capita brasileiro será de US\$ 8,9 mil. Porém, quando se toma como referência a Paridade do Poder de Compra (que considera o poder aquisitivo da moeda nacional em relação ao dólar dentro de cada país), o PIB per capita chinês, segundo o FMI, será em 2010 de 7,2 mil dólares internacionais (a “moeda padrão” medida pelo Poder de Paridade de Compra do dólar americano), e o PIB per capita do Japão cai para 33,9 mil. Nessa “moeda”, que mede o poder de compra real que o dólar tem dentro de cada país, o PIB per capita do Brasil avançará em 2010 para 10,9 mil (sem autoria, (c) O Estado, 2009).

A crise do subprime tornou mais visível o esgotamento do modelo de poder, os limites do sistema econômico internacional proposto para resolver o surto inflacionário mundial dos anos 1980, com predomínio dos Estados Unidos e das grandes economias europeias, além do Japão. O quadro mudara antes da crise, mas o papel representado pela economia chinesa depois dela ficou ainda mais relevante. É indiscutível que a plena recuperação da economia mundial depende dos termos em que

for ajustado o comércio entre China e Estados Unidos. A importação americana de produtos manufaturados sustenta as taxas de expansão do PIB chinês. Em troca, Pequim compra papéis do Tesouro americano ajudando a financiar o equilíbrio dos “déficits gêmeos”: o comercial (gerado pelas excessivas importações) e o fiscal, gerado pelos gastos excessivos do governo, a começar pelas guerras do Iraque e Afeganistão.

A crise impôs um redesenho desse “acordo”, não necessariamente muito dramático nem para chineses e nem para americanos. Com o dólar desvalorizado, as exportações americanas crescem, e com o consumo interno menos acelerado pela crise, as importações da China recuam. O déficit comercial americano se ameniza. Os chineses, por sua vez, mantêm o yuan conectado ao dólar e desvalorizado, o que também lhes garante mercado para suas exportações para o mundo todo, ao mesmo tempo em que impulsionam o mercado interno para consumir no interior da China o que a economia americana não pode comprar mais em tanta quantidade. Vale notar que a velocidade de expansão das exportações norte-americanas, média de crescimento de 5,8% mensais no segundo e terceiro trimestres de 2009, sugere que esse tipo de mudança está em curso e bem-sucedida (sem autoria (d) O Estado, 2009). A expansão do PIB chinês no mesmo período, com crescimento superior a 8% anuais, também sugere que as mudanças pós-crise tiveram bons resultados.

O rearranjo, portanto, poderá garantir bons resultados para a economia chinesa e para a americana no pós-crise. A China preserva o modelo exportador e moderniza a relações de consumo no mercado interno. Os Estados Unidos financiam a saída da crise com exportações que preservam a expansão interna do PIB, ao mesmo tempo que impulsionam a passagem para uma economia de serviços e de alta tecnologia (The Economist (c) 2009). Nesse aspecto, observa-se com atenção o forte crescimento da produtividade dos trabalhadores americanos especialmente pós-crise. Segundo dados do Departamento do Trabalho, no segundo trimestre de 2009 a produtividade por trabalhador subiu 6,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, o melhor resultado dos

últimos seis anos. A melhora ocorreu pela redução do total de horas trabalhadas em relação ao total produzido, sinalizando avanço tecnológico (CHACRA, 2009).

A nova internacionalização da economia brasileira

Para os outros blocos econômicos, União Europeia ou Mercosul, por exemplo, o rearranjo entre China e Estados Unidos gera sérias dificuldades. A inserção brasileira na ordem internacional pós-crise ficou obviamente mais complexa. A sigla BRIC revela importância específica, embora sinalize certo “destino definido”: o Brasil ficaria com a oferta de commodities, a Rússia com a de energia (gás e petróleo), a Índia com a prestação de serviços, e a China como a grande manufatura do mundo. Orearranjo de economias complementares entre Estados Unidos e China poderia alterar os “destinos” determinados. No caso brasileiro, por exemplo, se a China moderniza a capacidade de consumo de seu mercado interno, o papel do Brasil de fornecedor de commodities também pede mudanças para atender ao novo espaço de consumo. As novas faces da globalização, com cenário mais consumista em toda a Ásia (não só China e Japão), também definem novos papéis para as empresas brasileiras exportadoras. Nesse processo, a internacionalização de investimentos produtivos brasileiros enfrenta um quadro novo em duas frentes bem definidas. A primeira delas, o redimensionamento dos investimentos brasileiros realizados no exterior mais coerente com o novo cenário pós-crise. A segunda implica discutir a função de fornecedor de commodities.

A questão do redimensionamento dos investimentos brasileiros pós-crise está encaminhada. Estudo da Fundação Dom Cabral mostrou que as multinacionais brasileiras avançaram muito no mercado global em 2008, apesar dos resultados muito difíceis do último trimestre desse ano. O estudo confirmou que as 20 maiores empresas multinacionais brasileiras aumentaram as receitas com operações no exterior: em 2007, o conjunto da receita no exterior representava 24,1% do total; em 2008,

o valor subiu para 25,3% do total, apesar da crise. Os ativos no estrangeiro dessas empresas, que eram 24% do total dos ativos em 2007, no ano seguinte atingiram 27% do total das 20 maiores empresas brasileiras internacionalizadas (Fundação Dom Cabral, 2009). Há, no entanto, depois da crise do subprime, forte mudança de perspectiva e de foco das multinacionais brasileiras, que devem dirigir investimentos para mercados que continuam crescendo, alterando a concentração de 46% dos ativos dessas empresas brasileiras na América Latina (ARAGÃO, 2009). Um exemplo significativo desse processo de redirecionamento de investimentos para mercados mais promissores é a da Marcopolo, multinacional brasileira fabricante de carrocerias de ônibus (presente em 11 países), que desativou em 2008 a unidade produtora de Portugal e, no auge da crise, fevereiro de 2008, abriu fábrica na Índia, uma joint venture com montadora indiana, que no quarto trimestre de 2009 já apresentou lucratividade. (HAHN, 2009).

A perspectiva de o Brasil manter a condição de fornecedor de commodities, por outro lado, causa certa apreensão em alguns círculos. Não há, a princípio, nada de errado em vender produtos básicos, especialmente agrícolas; e basta retomar o exemplo da expansão do PIB e da alta renda per capita da Austrália para reavaliar a crítica. A resistência da economia australiana à crise do subprime mereceu forte atenção da imprensa internacional (ONISHI, 2009). Por outro lado, é preciso lembrar que produção agrícola pode gerar significativo avanço tecnológico e provocar forte efeito multiplicador no emprego, como confirmam a presença e a história da Embrapa, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (CABRAL, 2005).

A questão do desemprego-qualitativo

Os limites ou dificuldades para a inserção do País na ordem econômica internacional não ficaram necessariamente muito maiores após a crise do subprime. Há questão central na avaliação de competitividade

da economia brasileira que está bem posta pela discussão do conceito de “desemprego qualitativo”, quando a ocupação ocorre com nível de produtividade inferior à possibilitada pela tecnologia disponível. (MAGALHÃES, 2009). Esse é um ponto especialmente relevante. As novas tendências do trabalho serão mais ou menos eficientes no Brasil, segundo o modo como o problema do desemprego qualitativo for equacionado. A questão não é apenas usar a tecnologia, mas aproveitá-la bem, conviver bem com ela. E não há segredo: a qualidade da oferta educacional e a eficácia da política de inovação tecnológica definem o bom uso dessa “convivência”, como a história de todos os países industriais demonstra. A relação entre a educação (básica e superior) e a competitividade da economia brasileira ocorre essencialmente nestes termos.

O Relatório de Competitividade Global 2009/2010, de responsabilidade do World Economic Forum, Banco Mundial, colocou o Brasil na 56ª posição entre os 133 países analisados. Em relação ao relatório do ano anterior o País melhorou, pois, antes, ocupava a 64ª. Porém, está muito atrás de economias como a da África do Sul, que ocupa a 45ª, ou da Tailândia, na 36ª, ou mesmo do Chile, que está em 30º lugar nesse ranking. Na concorrência com as economias emergentes perdemos feio para a China, que ocupa a 29ª posição, e para a Índia, na 49ª (W.E.F., 2009). O indicador que derruba o Brasil no índice de competitividade é a educação fundamental, 119ª entre 133 países. Motivo: 123ª posição no ensino de matemática e ciências, base da capacitação do trabalhador que precisa conviver com a inovação tecnológica para ser realmente produtivo. O equacionamento do problema depende basicamente da educação superior, que obviamente não forma nem como deveria e nem na quantidade necessária o professor do ensino fundamental.

Competitividade e educação

O Brasil possui 4 milhões de estudantes no ensino superior, cerca de 12% da população jovem do País. É muito pouco: a Coreia do Sul pos-

ON-LINE

sui mais de 60% de sua população jovem na universidade, e o Chile mais de 40%. Como em todos os setores da economia, a solução para o problema está também na inserção da chamada Classe C no ensino superior. Desde o Plano Real, com a estabilidade da moeda, a mobilidade social ascendente no Brasil ganhou forte aceleração. O Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas, com base nos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), mostrou a intensa mobilidade social no Brasil entre 2003 e 2008, com 31,8 milhões de pessoas subindo das Classes D e E para a C. O estudo revelou que a ascensão decorreu essencialmente pelo avanço no emprego e na renda. O potencial de geração de renda familiar cresceu 28,4% nesse período, gerando forte expansão de potencial de consumo, da ordem de 14,98%, o que explica a vitalidade da indústria brasileira (CHIARINI, 2009). Potencial de consumo significa para o PNAD acesso a bens duráveis, basicamente eletrodomésticos. Em outras palavras: o País aprendeu a gerar renda que provocasse mobilidade social pela ampliação de consumo de bens duráveis. No entanto, o aumento de consumo nos recém-chegados às classes médias brasileiras ainda não incluiu o bem educação, como os dados quantitativos referentes ao ensino superior demonstram.

Se o País falhou no consumo quantitativo do bem educação superior, alguns observadores da cena educacional brasileira insistem que o País falhou também na oferta qualitativa do mesmo bem. Nesse caso, talvez, parte das universidades de elite não tenha obtido o êxito necessário na formação do novo trabalhador, que a competitividade da economia brasileira exige para inserção eficiente no sistema internacional. Há séria discussão a ser feita, se o estudante formado nessas instituições, típico integrante da chamada Geração Y, tem realmente feições de competição no trabalho, a ponto de concorrer com congêneres chineses ou indianos, por exemplo. A universidade de elite no Brasil acumula, até por razões históricas, viés de distância da realidade, que o mundo globalizado, em especial depois da crise do subprime, apenas dispensa. A network oriunda da camada social majoritária nesse ambiente universitário pode oferecer a falsa impressão de empregabili-

dade. A dura competição da ordem econômica globalizada anula logo depois essa certeza. O melhor equacionamento para a deficiência do ensino superior brasileiro de melhor desempenho é a diversidade social. A maior ambição do estudante universitário da Classe C é ter vida melhor do que a de seus pais. O mix de origem social teria forte efeito demonstração nas universidades de elite, com enorme impacto na capacidade de competição da economia brasileira.

O debate sobre o futuro da economia brasileira não pode dispensar a ideia de que desde a estabilidade da moeda o País melhorou, e muito. O poeta e a revista internacional, no entanto, estão certos quanto à preocupação com os limites da expansão. A rigor, poeta e revista preocupam-se com a suficiência dessa melhoria, quando a competitividade internacional é o que é. Atestar que o País avançou, mas não o quanto deveria, é espécie de obrigação. E reconhecer o fato é mais do que constatação. É também uma pena. Ou pior, é a exata percepção de um desperdício.

Bibliografia:

- ARAGÃO, Marianna. Crise abre oportunidade para expansão das múltiplas brasileiras. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 17 de agosto de 2009, p. B10
- BREMMER, Ian. State Capitalism Comes of Age The End of the Free Market. *Foreign Affairs*, V. 6, número 85, edição de maio e junho de 2009.
- CABRAL, J. Irineu. *Sol da manhã: memória da Embrapa*, Brasília: Unesco, 2005.
- CASTRO, Lavínia Barros de. Regulação Financeira – Discutindo os Acordos de Basiléia, *Revista do BNDES*, V, 14, Número 28, p. 277 a 304, dez de 2007, disponível no endereço eletrônico: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2809.pdf
- CHADE, Jamil. Sem acordo, Rodada Doha anda para trás. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 22 de outubro de 2009, p. B16.
- CHACRA, Gustavo. Melhoram os resultados da produção nos EUA. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 12 de agosto de 2009, p. B06.

- CHIARINI, Adriana. 31,9 milhões sobem de classe social. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 22 de setembro de 2009, p. B10.
- DANTAS, Fernando. Brasil pode crescer 5% em 2010. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 28 de junho de 2009, p. B21.
- DEMO, Pedro. Desafio de gerar oportunidades, In Cardoso Jr., J. Celso, (Org.), *Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro – Contribuições do conselho de orientações do IPEA*, Brasília: IPEA, 2009, p. 189/216.
- GONTIJO, Cláudio. Raízes da crise financeira dos derivativos subprime, Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2008 (38 pgs) disponível no endereço eletrônico: <http://www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20342.pdf>
- FUNDAÇÃO DOM CABRAL, Ranking FDC das Transnacionais Brasileiras, Edição 2008, Belo Horizonte, Fundação Dom Cabral, 2009, disponível no endereço eletrônico: <http://www.fivediamondconference.org/Documents/rank2008.pdf>
- HAMILTON, Walter. A crise não mudou Wall Street, *Los Angeles Times*. Traduzido por *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 17 de setembro de 2009, p. B16.
- HAHN, Sandra. Fábrica da Marcopolo na Índia começa a dar lucro. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 18 de novembro de 2009, p. B22.
- KUNTZ, Rolf. Aperto nos bancos fica para mais tarde. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 26 de setembro de 2009, Caderno B, p. 4.
- MAGALHÃES, J. P. de Almeida, In Cardoso Jr., J. Celso, (Org.). *Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro – Contribuições do conselho de orientações do IPEA*, Brasília: IPEA, 2009, p. 49/76.
- NETTO, Andrei. A França aberta aos domingos. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 16 de julho de 2009, p. B10.
- ONISHI, Norimitsu. A terra onde o “boom” não termina, *The New York Times*. Traduzido por *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 17 de agosto de 2009, p B-07.
- RACY, Sonia. As últimas de Caetano. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 5 de novembro de 2009, p. D01.
- RICÚPERO, Rubens. Inserção internacional brasileira, In Cardoso Jr., J. Celso, (Org.). *Desafios ao Desenvolvimento Brasileiro – Contribuições do conselho de orientações do IPEA*, Brasília: IPEA, 2009, p. 15/48.

- ROGOFF, Kenneth. Governo dos EUA gasta mais do que arrecada, diz Rogoff. *Revista Exame*, edição de 30 de abril de 2009, disponível no endereço eletrônico: <http://portalexame.com.br/economia/governo-eua-gasta-mais-arrecada-diz-rogoff-467562.html> (falta dia de acesso).
- (sem autoria): A duvidosa disciplina bancária. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 9 de setembro de 2009, p. A02.
- (sem autoria): G-20 adotou regras financeiras. *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 26 de setembro de 2009, p. 18.
- (sem autoria) (c): A China será, em 15 meses, a segunda maior potência global. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 22 de outubro de 2009, p. B15.
- (sem autoria) (d): Dólar, um teste para o G-20, *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 9 de outubro de 2009, p. A02.
- SUMMERS, Lawrence. Consenso sobre comércio se esvazia. *O Estado de S. Paulo*, São Paulo, 29 de agosto de 2008, p. B22.
- The Economist. (a) Brazil takes off, edição de 14 de novembro de 2009, Volume 393, Número 8657, p. 15.
- The Economist. (b) Set Angela Free, edição de 19 de setembro de 2009, Volume 392, Número 8649, p. 20.
- The Economist. (c) The revival of Pittsburgh - Lessons for the G 20, edição de 19 de setembro de 2009, Volume 392, Número 8649, p. 42.
- VILA-NOVA, Carolina. Merkel vence e muda aliança na Alemanha, *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 28 de setembro de 2009, Caderno Mundo, p. 20.
- W.E.F. World Economic Forum. *Doing Business* 2009, Washington, The World Bank, 2009, disponível no endereço eletrônico: http://www.doingbusiness.org/Documents/DB10_Overview.pdf
- WOLF, Martin. Do not learn wrong lessons from Lehman's fall, publicado na edição de 15 de setembro de 2009 do *Financial Times*, p. A18, disponível no endereço eletrônico: http://www.ft.com/cms/s/0/b24477de-a226-11de-9caa-00144feabdc0.html?nclck_check=1 (dia de acesso)
- WOLF, Martin. (b) Why curbing finance is hard to do. Publicado na edição de 22 de outubro de 2009 do *Financial Times*, p. A 18, disponível no endereço eletrônico: <http://www.ft.com/cms/s/0/0a8a6362-bf3d-11de-a696-00144feab49a.html>

