

# A estrutura em evolução do crescimento global

In Jornal de Negócios, 04 Março 2011

*Michael Spence, Prémio Nobel da Economia, é professor na Stern School of Business  
Sandile Hlatshwayo é um analista da Stern School*

Desde o final da II Guerra Mundial, tem aumentado a **abertura comercial e financeira da economia mundial**, graças a instituições como o Fundo Monetário Internacional e a sucessivas rondas de liberalização, que tiveram início com o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla no original) em 1947. Ao mesmo tempo, a colonização acabou e estamos agora a mais de meio caminho de um longo processo de modernização de muitos países em desenvolvimento. Mas onde nos conduziu este processo? Onde nos leva agora? E talvez mais importante, como é que podemos influenciar o seu curso?

Com a diminuição das barreiras formais ao comércio e ao fluxo de capitais, diversas tendências combinaram-se para acelerar o crescimento e as alterações estruturais em economias pós-coloniais e em desenvolvimento. Entre estas, inclui-se os avanços tecnológicos (em especial nos transportes e nas comunicações), as inovações na gestão em empresas multinacionais e a integração das cadeias de oferta destas companhias.

Assim, desde o fim da II Guerra Mundial, os países em desenvolvimento, cujas exportações consistiam, essencialmente, em recursos naturais e produtos agrícolas, expandiram-se para indústrias intensivas em mão-de-obra.

Em primeiro lugar surgiram os têxteis e o vestuário, seguidos pelas malas, louças, brinquedos, etc. A cadeia de oferta dispersou-se geograficamente, com menos componentes de valor acrescentado e processos alocados a países de baixo rendimento.

Por exemplo, nos produtos electrónicos de consumo, os países de baixo rendimento tornaram-se numa localização natural para processos de montagem intensivos em mão-de-obra. Mas os semi-condutores, as placas de circuitos e outros componentes eram desenhados e fabricados em países de rendimento médio, como a [Coreia do Sul](#).

Apesar da melhor descrição da estrutura mutável da economia global ser a de uma viagem que se realiza uma só vez, o crescimento nos países em desenvolvimento exhibe padrões repetidos. Há forças económicas poderosas que impulsionam a evolução estrutural e a diversificação económica que sustenta o crescimento e produz transições que têm elementos comuns.

Por exemplo, após mais de trinta anos de rápido crescimento económico, a [China](#) está a entrar numa fase de transição para uma economia de rendimento médio. Com o tempo, as cadeias de valor acrescentado de

componentes intensivas em mão-de-obra vão desaparecer das áreas mais ricas do país. Com a ajuda de enormes investimentos públicos em infra-estruturas e capacidades logísticas, alguma desta mão-de-obra vai mudar-se para o interior do país, onde os rendimentos são mais baixos.

Eventualmente, as actividades intensivas em mão-de-obra irão deslocar-se para países em fases iniciais do desenvolvimento, enquanto a China sobe na cadeia de valor, tanto no sector das exportações, como na produção para o consumo interno (devido ao aumento dos rendimentos).

Mas esta transição é muitas vezes considerada como uma armadilha. De facto, a maioria dos países que realizaram transições para economias de rendimento médio viram o seu crescimento abrandar ou mesmo estagnar. Dos 13 casos de crescimento económico sustentado e elevado no período pós-guerra (em breve 15, com a inclusão da Índia e do Vietname), apenas cinco – [Japão](#), Coreia, Taiwan, Hong Kong e [Singapura](#) – mantiveram taxas de crescimento elevadas durante a fase de transição e alcançaram níveis de rendimento semelhantes aos dos países desenvolvidos: iguais ou superiores a 20 mil dólares per capita.

Todas estas mudanças estruturais fazem parte de uma constante alteração da economia global, cujo padrão agregado não é totalmente previsível, em parte porque os países integram a economia global em momentos distintos e crescem a taxas diferentes. As primeiras economias com elevadas taxas de crescimento, Japão, Coreia do Sul e Taiwan, começaram por exportar produtos intensivos em mão-de-obra, depois especializaram-se em bens intensivos em capital, como os automóveis, e mais tarde em actividades intensivas em capital

humano como o design e o desenvolvimento tecnológico. À medida que os salários aumentavam, as antigas actividades intensivas em mão-de-obra do Japão migraram para países que integraram mais tarde a economia global.

A China acelerou para um padrão de crescimento elevado em finais dos anos 70 e inícios dos anos 80, devido aos benefícios da sua mão-de-obra barata e uma alteração fundamental na política económica. Mas ninguém antecipou a mudança abrupta de uma economia fechada e centralizada para uma economia aberta, orientada para o mercado com maior liberdade económica para as empresas e pessoas.

À medida que as economias emergentes mudam para componentes de maior valor acrescentado na cadeia de oferta global, o seu capital físico, humano e institucional fortalece-se. A sua estrutura aproxima-se, assim, da das economias avançadas, introduzindo uma maior concorrência num território que era apenas dos países desenvolvidos: dos bens e serviços de valor acrescentado mais sofisticado.

Neste ponto, os países chegam a uma encruzilhada. A dimensão agregada dos países em desenvolvimento (em especial das principais economias emergentes), os rendimentos crescentes e o movimento ascendente na cadeia de valor estão a ter um enorme impacto nas economias avançadas, em especial nos sectores transaccionáveis dessas economias. Qual é o impacto numa grande economia como os Estados Unidos? Cerca de 98% dos 27,3 milhões de novos postos de trabalho criados nos Estados Unidos desde 1990 foi em sectores não transaccionáveis – governo, cuidados de saúde, retalho, cuidados sociais e imobiliário.

Dadas as limitações de longo prazo, tanto no consumo privado, como público, causadas pela [crise financeira](#) e as pressões sobre os preços dos activos, a sustentabilidade deste tipo de emprego é questionável.

Apesar de a economia estar a recuperar, a queda na procura interna está a provocar uma taxa de desemprego persistentemente alta. Em princípio, a procura externa, especialmente nos mercados emergentes com elevadas taxas de crescimento, pode fazer alguma diferença. Mas, pelo menos até agora, isso não tem acontecido. A queda do défice comercial norte-americano de 702 mil milhões de dólares em 2007 para 375 mil milhões de dólares em 2009 deveu-se, inteiramente, à queda das importações, de 2,35 [biliões](#) de dólares para 1,95 biliões de dólares, apesar das exportações terem caído ligeiramente de 1,65 biliões de dólares para 1,57 biliões de dólares.

O crescimento das exportações pode ser impulsionado pela expansão de certas partes das cadeias de valor acrescentado onde os Estados Unidos já são competitivos (por exemplo, o sector financeiro, seguros e tecnológico). Mas o alcance do próprio sector exportador tem de crescer de forma a gerar emprego suficiente e reduzir o défice externo.

Para isso é necessário restabelecer e criar competitividade num grupo amplo de componentes de valor acrescentado no sector transaccionável. Seria bom se existisse uma forma fácil e segura de alcançar esse objectivo. Mas não existe. E, certamente, o proteccionismo não é a solução. É um desafio complexo para qualquer país, que exige um aumento do investimento em capital humano, a base tecnológica da economia, e nas infra-estruturas.