

História Económica e Empresarial

2019-2020

Aula Teórica 17

A economia mundial do princípio do século XXI

- Perspetiva geral do crescimento económico moderno
- Perspetiva geral sobre globalização
- Perspetiva geral sobre estruturas empresariais

1

Nesta aula serão discutidas as principais tendências quanto à economia contemporânea no período da última década do século XX, princípios do século XXI.

Os aspetos a abordar correspondem à caracterização da segunda globalização, suas diferenças relativamente à primeira globalização, no que respeita à(s) orden(s) económica(s) internacionais, contexto em que operam as empresas, e novos aspetos da organização empresarial.

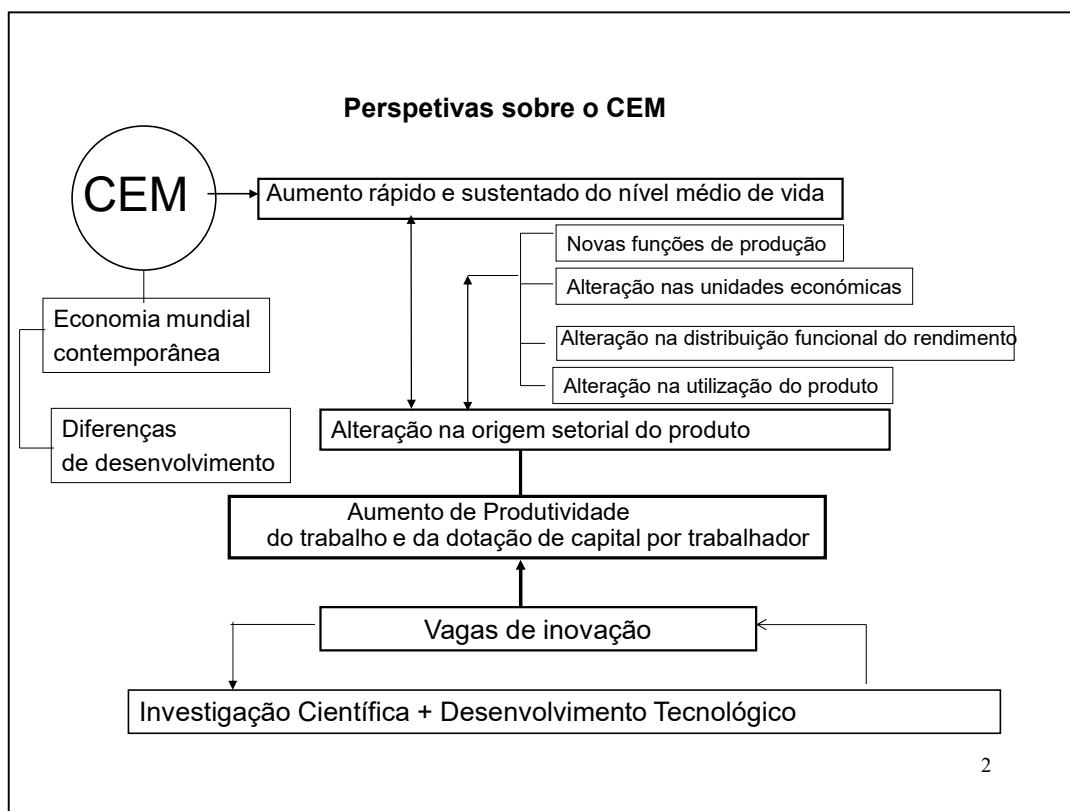
Como vimos em aulas passadas que a crise da década de 1970 trouxe mudanças:

Por um lado, as economias mistas com mercado regulado entraram em crise, cujo principal sinal foi a quebra das taxas de crescimento, com inflação e desemprego. O peso e papel do Estado na economia foram colocados em causa. As medidas de política económica então propostas, já num quadro neoliberal, foram no sentido de políticas deflacionistas e reformas estruturais no sector público..

Por outro, na penúltima década do século XX, o sistema socialista de direção central colapsou. Num número significativo de países, desde a Europa de Leste, da Ásia até à América Latina, este colapso significou a transição destas economias para o sistema capitalista de mercado. Para a economia mundial contemporânea esta transição significou a integração destas economias nos

movimentos internacionais de bens, pessoas e capitais.

Finalmente, as inovações tecnológicas do 5º Kondratiev, ligadas às tecnologias de informação e comunicação, marcaram a segunda rutura industrial e o início da 3.ª revolução industrial. Mudou a face dos negócios empresariais em alguns sectores.



Começamos o programa de HEE por estudar as características de uma nova época económica, iniciada há mais de 200 anos.

As características que distinguem esta época de épocas anteriores são:

- i) Subida rápida e sustentada do nível de vida médio (medido pelo PIBpc).
- ii) Alteração da estrutura económica caracterizada por processos de industrialização e terciarização.
- iii) **Formação de novos espaços relevantes: as economias nacionais e a economia mundial contemporânea.**
- iv) **Predomínio da economia capitalista de mercado como modo de organização e funcionamento da economia.**

As economias modernas criaram condições para a formação de um único espaço global, autossuficiente, constituído por economias nacionais interdependentes: a economia mundial contemporânea: ainda em termos espaciais, sendo o **CEM um processo sujeito a difusão**, o seu alastramento ainda se processa.

O seu alastramento a toda a humanidade não será uma realidade próxima e inevitável e as desigualdades e assimetrias não tendem a desaparecer. Pouco mais de 20% da população mundial está acima do PIBpc médio mundial. **O próprio alastramento a novos espaços do CEM suscita desigualdades.** Crescimento económico significa para estes espaços o aprofundamento da sua integração na

economia mundial. A história ensina-nos que é expectável a entrada de novos países no CEM, à semelhança do que aconteceu desde os finais do século XVIII. A partir da 2GM, o crescimento económico moderno é um processo que inclui o sudeste asiático, espaços com características culturais e sociais diferentes das das economias onde o CEM se iniciou.

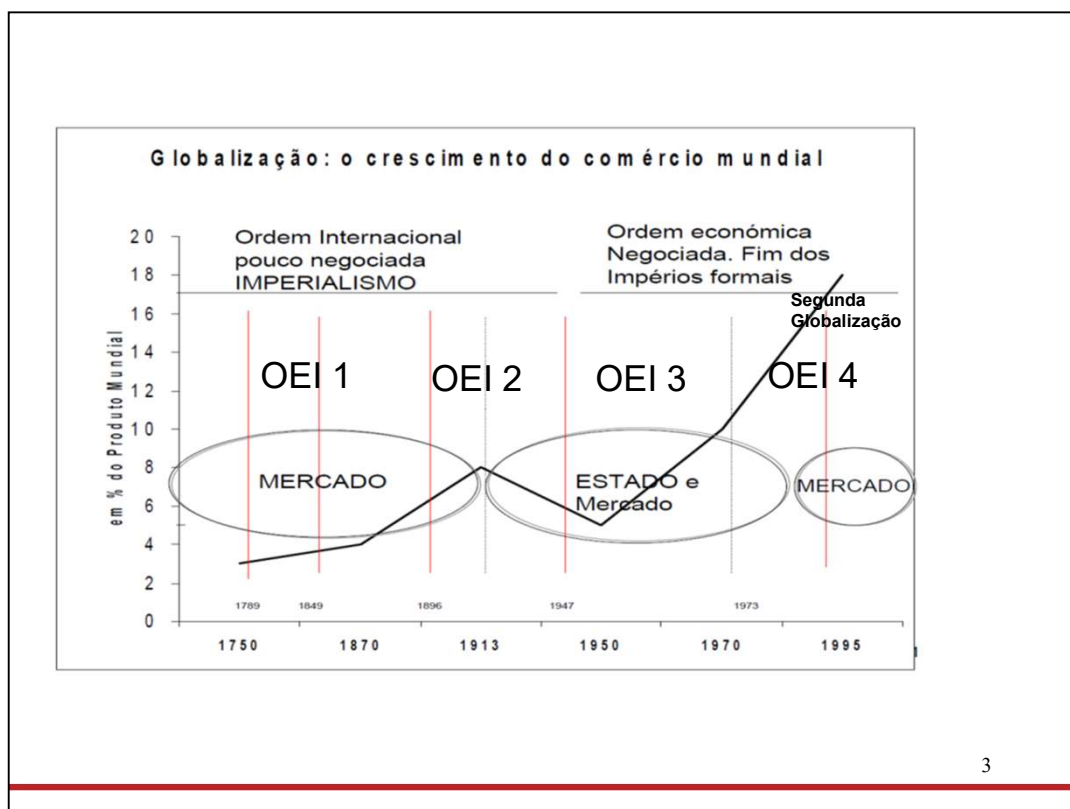
O período da segunda globalização é consagrado pelo impulso que as tecnologias das comunicações do K5 – internet e telefone celular- oferecem enquadramento tecnológico equiparável aos caminhos de ferro e navegação a vapor na 1ª Globalização, reduzindo imensamente os custos de informação e criando estes setores novas áreas de negócio e de modelo empresarial. Ao longo do século XX, o progresso científico e tecnológico tornou-se endógeno à economia, através do investimento em I&D por parte do Estado e das empresas. As inovações sucedem-se a um ritmo superior, nomeadamente as inovações incrementais.

A função empresarial ganhou visibilidade e os empresários ligados às start-ups são uma referência. Steve Jobs, Bill Gates são exemplos disso.

A segunda globalização reafirmou as vantagens comparadas do modelo capitalista. O sistema económico socialista e o sector público a que deu origem, embora tivesse revelado capacidade para recuperar no apos 2GM, manifestou problemas na capacidade de convergir com os bloco capitalista. A integração destes países socialistas no comercio internacional e o aprofundamento da integração europeia contribuem para a expansão do comércio mundial e mobilidade do capital.

Dos desafios que esta globalização colocou ao mundo falaremos na próxima aula.

O nosso foco situa-se agora nas diferenças e semelhanças que apresenta a 1.ª globalização com a 2.ª globalização



Consideremos o diagrama da ponderação do comércio mundial no produto mundial, onde estão assinaladas as ordens económicas internacionais (OEI) e o modo de funcionamento e organização das economias nacionais, que acompanharam essa evolução.

As duas globalizações **não** são inteiramente **coincidentes** com mudanças nas regras vigentes para o sistema monetário internacional, para as políticas comerciais e tarifárias, e relações económicas internacionais, incluindo maior ou menor polarização de poder nas grandes potências económicas (hegemonias), que suportam os mecanismos de mercado. Este conjunto de aspetos perfazem, como sabemos ordens económicas internacionais (OEI). Portanto, vemos duas globalizações e 4 OEI

Veja-se que, na 1ª globalização, é possível identificar três OEI:

- 1) A Belle Époque; período que corresponde a um aumento do peso do comércio externo no produto. As principais potências mundiais, as que tinham entrado no CEM no século XIX, detinham impérios coloniais e a inserção na economia mundial das economias colonizadas foi forçada. A sua integração fez-se com base nos produtos agrícolas e minerais. O sistema monetário vigente era o padrão-ouro. O comércio internacional assentava em acordos comerciais.
- 2) Entre Guerras: período que corresponde ao recuo da globalização. A ordem

económica internacional altera-se: fim do padrão-ouro e aumento do protecionismo. Na resposta à Grande Depressão, o papel do Estado na economia foi reforçado, através das políticas anti-cíclicas.

- 3) No pós 2GM: período coincidente com a recuperação do nível de abertura das economias ao comércio internacional, recuperação do nível do comércio mundial, sendo enquadrada por organizações nacionais e supranacionais que envolviam a maior presença do Estado. No sistema monetário internacional (SMI) baseado no padrão divisas-ouro, era essencial o papel do Estado para assegurar **a regulação da circulação de capitais** e o papel do FMI para ajudar em caso de desequilíbrios na balança de pagamentos. Nas trocas internacionais, o GATT permitiu uma liberalização progressiva nas trocas. A cooperação económica entre os países europeus esteve garantida pela criação de espaços comerciais, CEE e EFTA. Se no século XIX alguns países consolidaram os seus impérios coloniais, estes impérios foram-se esboroando ao longo do terceiro quartel do século XX, período de processo acelerado de descolonização, do qual resultaram novos espaços nacionais.

A 2ª globalização:

Fatores na sua génese:

a) A crise da década de 1970 colocou em causa algumas das instituições criadas no pós 2GM. A desvalorização do dólar em 1971 => o fim do padrão dólar-ouro e o retorno aos câmbios flutuantes. Esta crise também levou ao desmantelamento das economias mistas e à transição para o neoliberalismo.

b) Repercussões desta crise **no fim da guerra fria** e nas reformas do sistema económico na URSS, espaço que se desagrega em várias repúblicas independentes, sendo a potência da Rússia a sucedânea da antiga preponderância da URSS na ordem internacional. O fim do bloco socialista e transição dessas economias para o sistema de mercado alarga o número de economias parciais mais fortemente integrada na economia mundial. Assim, a **Segunda Globalização** não se afirma como uma nova época económica nem corresponde ao processo de planetização. Antes **correspondeu à generalização do modo de organização capitalista** e o funcionamento dos mecanismos de mercado e integração daquelas economias na economia mundial. As alterações foram acompanhadas por um aumento do comércio mundial.

Aspetos institucionais da 2ª globalização:

Redução da intervenção do Estado nas economias nacionais. Ao nível das economias nacionais, esta redução do papel do Estado consubstanciou-se na diminuição do sector público e em política económica anti cíclicas estritamente dependentes do orçamento de estado.

A regulação da atividade económica foi reduzida com a **liberalização** do comércio e **da circulação de capitais**. Todavia, a nova ordem económica internacional que suporta a Segunda Globalização é ainda uma ordem negociada entre Estados Nacionais e entre organizações supranacionais.

Aspetos da OEI que acompanha a 2ª globalização até à crise de 2008

1-Políticas comerciais – reafirmação da importância da liberalização das trocas. A Organização Mundial do Comércio constituiu um importante impulso, cuja origem veio desde o GATT.

2 - Cooperação internacional: A intervenção do Banco Mundial no desenvolvimento passou por ajuda direta em parcerias com o sector financeiro privado. Alargamento da União Económica europeia aos países da Europa de Leste e concretização da União Europeia incluindo União Monetária – grande intensificação do **movimento de bens , pessoas e capitais neste espaço**

3- Fronteira da tecnologia e partilha de hegemonias nas relações internacionais; a emergência dos novos países industrializados, com particular relevância para a China – hegemonia não clara de nenhuma destas 4 potências/ blocos económicos : Rússia, EUA, China e UE.

4- SMI e intensificação do **movimentos de capitais ao nível mundial**. No plano monetário estabeleceu-se um sistema **de câmbios flutuantes**, assente na liberalização do movimento de capitais sem restrições, e manutenção do FMI, que se associa agora a concessão de créditos com assistência nas políticas económicas de recuperação de equilíbrio da balança de pagamentos.

Importações de Capital per capita em \$ EUA 1995 (por década e região de entrada dos fluxos)				
	1970-80	1981-90	1991-2000	
IDE				
EUA, Japão Europa Ocidental	115.73	179.23	684.52	
América Latina e Caraíbas	60.18	44.26	158.93	
Ásia do Pacífico	115.38	208.7	419.82	
Europa de Leste e Ásia central	2.03	3.26	116.83	
África Sub-Sahariana	32.86	22.88	6.49	
Médio Oriente e Norte de África	-114.64	29.13	128.67	
Total de Investimento estrangeiro				
EUA, Japão Europa Ocidental	943.8	1277.15	2501.27	
América Latina e Caraíbas	348.16	-41.51	92.47	
Ásia do Pacífico	324.29	384.29	545.35	
Europa de Leste e Ásia central	31.64	-0.6	229.18	
África Sub-Sahariana	56.37	42.61	0.17	
Médio Oriente e Norte de África	417.04	-117.95	528.89	
Total	2121.3	1543.99	3897.33	

Laura Alfaro, Sebnem Kalemli-Ozcan, Vadym Volosovych
 Capital Flows in a Globalized World: The Role of Policies and Institutions, in Sebastian Edwards, editor, Capital Controls and Capital Flows in Emerging Economies: Policies, Practices and Consequences, NBER, 2007, 19-70

Importações de capital per capita no mundo \$USA1995



As organizações da economia mundial, FMI, BM e OMC, contribuem para o reforço do papel do mercado e dos setor privado, fomentando a liberalização das transações financeiras, dos mercados monetários e apoiando a iniciativa empresarial.

A marca mais evidente desta 2ª globalização decorre dos impactos da tecnologia das comunicações na maior mobilidade do capital e na possibilidade de contornar a **retração dos fluxos de pessoas** (mercado internacional do trabalho) com a mobilidade do capital através do investimento direto estrangeiro, investimento de carteira, e concessão de crédito a empresas ou estado.

Como se vê, nestes dados, a 2ª globalização caracteriza-se por um impressionante aumento dos fluxos (de importação) de capital. Os fluxos líquidos (importações – exportação) no entanto, não têm variação significativa, isto porque a maioria dos fluxos estão entre países ricos (chamados fluxos norte-norte por oposição a norte-sul). Desta forma poderemos dizer que na 2ª globalização os fluxos de capital traduzem a diversificação dos investimentos, ou diversificação dos produtos financeiros mais do que um financiamento desenvolvimentista ou de ajuda internacional.

Do Quadro podemos avaliar que a em média as importações de capital cresceram

a 4.8% ao ano entre 1970 e 2000.

Poderemos confirmar a dominância dos países ricos e sobretudo a crescente importância do IDE no conjunto dos fluxos de capital. = Valores do 1º painel / valores do 2º painel. Recordemos que o comércio internacional em 2000, fez das multinacionais responsáveis por 2/3 do comércio mundial, sendo ½ desse comércio realizado entre empresa mãe e filial.

Também é possível verificar que desde a década de 1980, a América Latina está relativamente marginalizada dos interesses dos investidores internacionais (crises financeira com hiperinflação no Brasil e Argentina); a Guerra no Golfo e crescente instabilidade no Médio Oriente desmobilizou os investidores (década de 1980), recuperando depois com a paz entre o Irão e o Iraque (até ao recrudescimento da instabilidade com a invasão do Iraque pela coligação dos países ocidentais, Revolução nos países Árabes em 2012 e Guerra na Síria.)

Falaremos de seguida da segunda globalização como um processo correlacionado com a transformação empresarial.



5

Juntemos agora à evolução do peso do comércio internacional no produto mundial, as rupturas industriais e empresariais.

A 1ª globalização: Ainda ligada à tecnologia do vapor (caminhos de ferro no K2) corresponde à gênese da empresa moderna. Recordando, as primeiras empresas modernas surgiram na segunda metade do século XIX no setor dos Caminhos de Ferro dos EUA. A empresa moderna difundiu-se para a Europa.

A primeira ruptura industrial: A 2ª revolução industrial (utilização da eletricidade e do motor de combustão- K3) correspondeu ao aparecimento de um novo tipo de empresa moderna, a empresa de gestão. Até à 2GM, as empresas modernas europeias evidenciaram características diferentes das suas congéneres americanas quanto à dimensão e relação entre propriedade e gestão.

Após a 2GM as economias europeias adquiriram características de tamanho e nível de rendimento por habitante mais próximas da economia americana; adotaram legislação anti monopólio e coordenação horizontal e beneficiaram, em termos de mercado, da liberalização das trocas e da ajuda Americana com o Plano Marshall. A empresa moderna de gestão encontrou assim um ambiente mais favorável à sua difusão. Esta difusão da empresa moderna de gestão, operou-se quer pela via **de investimento direto estrangeiro de empresas americanas**; quer pela imitação das estruturas das

empresas americanas por empresas de outros países, nomeadamente europeus. As grandes empresas modernas tornaram-se as empresas típicas dos países desenvolvidos.

A 2ª globalização: início da terceira revolução industrial (K5) correspondeu ao desenvolvimento das tecnologias de informação e de comunicação (TIC). Estes setores modernos ligados às inovações na área da tecnologia da informação, serviços e bioquímica e robótica criam novas organizações empresariais que clarificam como a 2ª globalização trouxe mudanças às lógicas organizativas e estratégias das empresas. Nos próximos slides aprofundamos os novos contextos das empresas na 2.ª Globalização.

Contextos das Empresas na Segunda Globalização

Mercado	Tecnológico	Institucional
<ul style="list-style-type: none"> • Mercados globais . • Fragmentação da procura (diferenças sociais, culturais, de nível de rendimento). • Maior rapidez das mudanças e maior incerteza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uma nova onda de inovações tecnológicas do 5.º ciclo Kondratiev: (informática, biotecnologia) • Redução do ciclo de vida das tecnologias e aumento das inovações incrementais • Aumento da eficiência nos transportes e comunicações. 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas anti monopólio. • Mercados menos regulados, com novos contextos institucionais do trabalho mas mercados mais regulados para as questões ambientais. • Desregulação dos serviços financeiros. • Desnacionalizações de setores estratégicos.

6

São considerados três contextos: de mercado, tecnológico e institucional . Claro está que estes contextos estão interdependentes e influenciam-se mutuamente.

No contexto de mercado

- A nova ordem económica internacional criou mercados globais como resultado da liberalização das trocas e da maior interdependência das economias. A concorrência não se coloca apenas a nível nacional mas as empresas enfrentam a concorrência global.
- Mercados mais fragmentados em termos de gostos e preferências, resultado de diferenças culturais, sociais e de nível de rendimento. A proximidade do cliente e a produção de bens e serviços personalizados adquire maior importância.
- Maior incerteza em resultado da rapidez das mudanças cria a necessidade de maior flexibilidade nas estruturas produtivas e organizacionais.

No contexto tecnológicos:

- Em particular, as tecnologias de telecomunicações, possibilitaram a transmissão e receção quase instantâneas de informações complexas a longas distâncias, criando mercados globais para uma ampla variedade de produtos e serviços. A Internet aumentou muito as possibilidades de coordenação entre empresas. Redes de transporte integradas permitiram o transporte de grandes quantidades de bens em curto espaço de tempo. A incerteza está também

associada ao ciclo de vida mais curto das inovações e ao maior número de inovações incrementais.

- A produção auxiliada por computador (CAD/CAM) criaram a possibilidade de produzir produtos perfeitamente adaptados aos gostos e preferências dos consumidores sem aumentar os custos.
- As TIC abriram um mundo de possibilidades para a produção flexível.

No contexto institucional:

- A nova ordem económica internacional liberalizou a circulação de capitais. Como já foi referido, o IDE aumentou consideravelmente e a importância das multinacionais na economia mundial aumentou. A desregulação do movimento de capitais não só proporcionou capital às grandes empresas já existentes e que reforçaram ou criaram estruturas multinacionais, como também facilitou o acesso de novos empreendedores ao capital.
- Todavia, verifica-se um aumento da **regulação ambiental** o que impôs desafios à produção de energia. Os custos energéticos que tinham aumentado na década de 1970, são hoje custos de reconversão energética e de implementação de tecnologias mais limpas.
- A desnacionalização de alguns setores criou novas oportunidades de negócio para o capital estrangeiro e aumentou a concorrência.

Que novas estratégias e estruturas organizativas as empresas evidenciaram nestes contextos?

Até à segunda globalização, as grandes empresas modernas atuavam em mercados oligopolistas, concentravam-se em setores com técnicas de produção em massa e exploravam economias de escala. O seu crescimento **operava-se sobretudo através da estratégia de integração vertical**. A organização das empresas assentava em organogramas centralizados e departamentalizados. Quando adotavam as estratégias de diversificação, os seus organogramas tornaram-se mais descentralizados e a empresa organizou-se em departamentos e divisões, criando mais um nível intermédio de gestão.

Como responderam as empresas aos novos contextos? Muitas das grandes empresas modernas permaneceram com os seus organogramas: manutenção das lógicas organizativas centralizadas e departamentalizadas e das descentralizadas e multidivisionais, as estruturas mais complexas que se tinham desenvolvido no 4K que permaneceram nos setores mais maduros em termos tecnológicos.

Noutros setores, adotaram a estrutura organizativa matricial .

Exemplo de um organograma em matriz

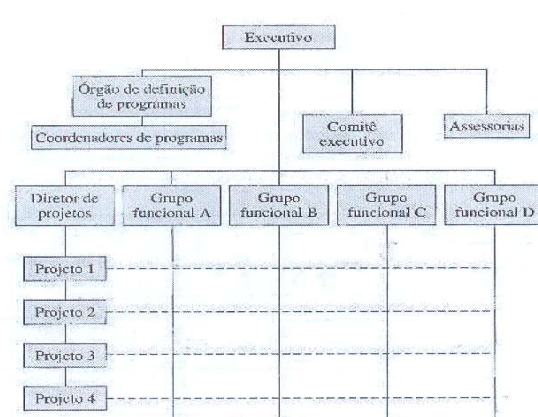


FIGURA 17.3 Uma estrutura de organização matricial com as dimensões de projeto e função.
 Fonte: Adaptado de McCann e Galbraith, 1980.

Nos velhos e novos setores há mudanças organizativas que obedecem a uma lógica organizativa matricial.

Na estrutura matricial a empresa é organizada em duas dimensões. Os trabalhadores estão sujeitos a dois ou mais grupos de gestores em simultâneo, reportando ao gestor de departamento e ao gestor de projeto. O princípio da unidade de comando deixa de existir, uma vez que cada projeto passa a ter dupla subordinação (ao diretor de projetos e aos vários departamentos). Neste sentido, a matriz enfatiza a interdependência entre os departamentos e responde a uma necessidade de lidar com um ambiente complexo. É uma estrutura adequada à diversificação de produtos e de mercados. A empresa pode retirar vantagens na coordenação nacional dos processos de produção, tendo uma organização funcional. Simultaneamente, pode retirar vantagens da coordenação regional quando negocia com os compradores ou fornecedores, justificando uma organização geográfica.

Subcontratação e redes externas



https://www.supplychain247.com/article/behind_the_scenes_at_starbucks_supply_chain_operations

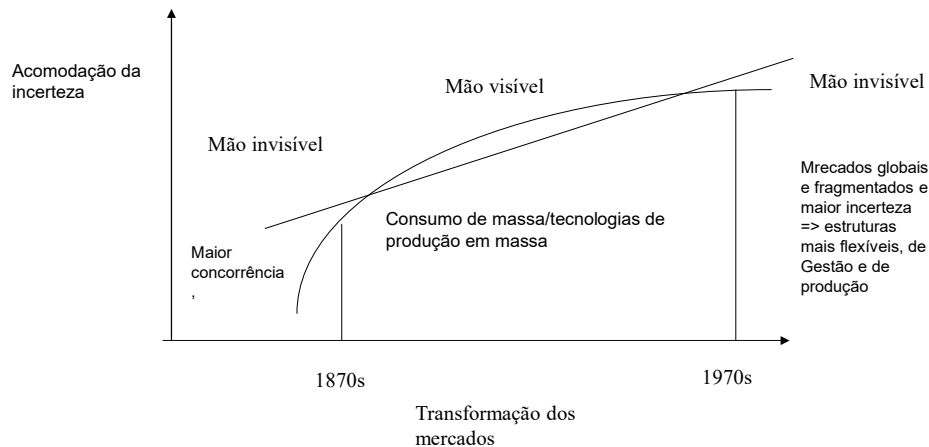
As novas tecnologias de informação e comunicação e o aumento da eficiência nos transportes, permitiram a fragmentação dos processos produtivos e o recurso à subcontratação e à **diminuição da estratégia de crescimento de integração vertical que tinha estado na origem da empresa moderna**. Da integração vertical passaram à **criação de redes externas** de produtores e fornecedores que permitam a redução dos custos de transação. Ainda assim, as grandes empresas controlam os seus fornecedores quer de materiais, quer de componentes ou tecnologia

Significado de criação de redes: um meio organizativo através do qual uma empresa mantém o controlo sobre os seus fornecedores quer de materiais, quer de componentes ou tecnologia. As partes mais intensivas em trabalho são subcontratadas a empresas localizadas em locais onde os custos de mão-de-obra são mais baixos. A produção em massa deu lugar à produção flexível para responder a uma procura fragmentada.

Noutros casos, a integração vertical e a fusão foi substituída por criação de redes que privilegiam as alianças estratégicas e consórcios. É o caso da Starbucks. Algumas empresas adotaram estruturas mais flexíveis e menos hierarquizados. Noutros casos subcontrataram algumas funções a outras empresas. Os conglomerados que suportavam a diversificação de produtos não relacionados, deram lugar a alianças estratégicas.

Já as lógicas organizativas das empresas localizadas nos novos sectores (p.e. biotecnologia, serviços informáticos) estão geralmente baseadas em

estruturas organizativas mais horizontais, pouco hierarquizadas e mais flexíveis. Trabalham em rede com outras empresas, podendo, ou não, existir uma empresa dominante. Geralmente estas redes operacionalizam-se num determinado local. É o exemplo do Silicon Valley.



A adaptação das empresas aos custos de transação e informação e à incerteza, bem com às características do mercado, pode ser feita com base em várias lógicas organizativas, como vimos nos slides anteriores.

A história não se repete, e embora haja retorno à maior liberalização das trocas, as lógicas empresariais não seguem uma linha evolutiva única. As grandes empresas alteraram as suas estratégias de crescimento e suscitaram as pequenas e médias empresas.

A incerteza em economia tanto acomodou a empresa moderna com hierarquias de gestão, como a empresa moderna se alterou com estruturas organizacionais mais flexíveis na gestão (em matriz) ou na produção (em rede).

<https://www.youtube.com/watch?v=45xrq0wpqv4>

10

Encontrem nesta ligação o discurso de Steve Jobs na Universidade de Stanford, nos EUA, em 2005. É um discurso para os estudantes, um discurso de um empresário empreendedor da nova geração de empreendedores. Fala da fundação da Apple na sua garagem há quarenta anos atrás e como esta empresa de garagem se transformou num dos gigantes empresariais globais. "O tempo é limitado, não o desperdicem."

A partir desta aula e da bibliografia obrigatória indicada os alunos deverão ser capazes de:



- Caracterizar o processo da segunda globalização em moldes comparados com a 1ª globalização
Identificar fatores que impulsionaram a 2ª globalização
- Entender as formas do alastramento da grande empresa moderna para o resto do mundo.
- Entender como esse alastramento implica novas formas de organização empresarial associadas ao impacto da quinta onda de inovações
- Associar a quinta onda de inovações à formação de redes externas e à maior importância relativa da 'mão invisível'

Bibliografia obrigatória de apoio a esta aula

- Ana Bela Nunes, Nuno Valério. *História Económica e Empresarial*. Lisboa: Presença, 2015 — Capítulo 7 e Capítulo 8