



Conferências de Lisboa

1ª Conferência de Lisboa
1st Lisbon Conference

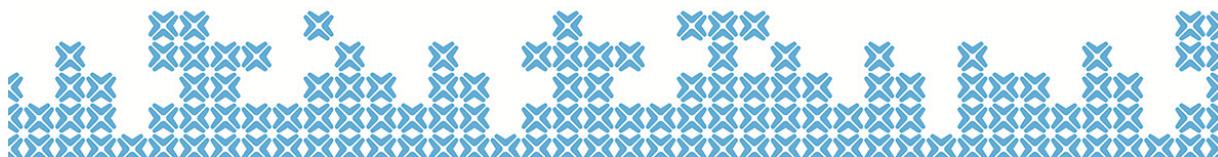
DESENVOLVIMENTO DEVELOPMENT

3 > 4 dez dec
2014

Organizadores Organisers



Apóios Support



JORGE ARBACHE

Professor de Economia da Universidade de Brasília, Brasil

Email: jarbache@gmail.com

PAINEL 3: O FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO E A COOPERAÇÃO

4 de dezembro de 2014

www.conferenciasdelisboa.com

Convergência ou Divergência de Renda?

Desafios do Desenvolvimento no Século XXI

Introdução

Parece-nos razoável considerar que o interstício dos quase vinte anos que separam a queda do Muro de Berlim, em 1989, da crise econômica global, em 2008, seria o grande divisor de águas entre os séculos XX e XXI no que tange às condições e perspectivas do desenvolvimento econômico. Isto porque, de um lado, as mudanças que se seguiram a 1989 levaram o mundo a rever orientações políticas e econômicas que pareciam ter já se sedimentado nas décadas anteriores com grandes implicações para os países periféricos. De outro lado, a crise de 2008, ao levar a nocaute os Estados Unidos, colocar em questão o projeto Europa, acelerar o fim da era de hegemonia japonesa na Ásia e dar vazão para que os BRICS assumissem maior protagonismo, levou à revisão de dogmas econômicos liberais que foram se cristalizando desde o pós-1989.

De fato, muitas grandes transformações têm tido lugar quase que simultaneamente desde então. Na economia, a mais importante mudança foi a globalização e a crescente interdependência entre as economias, mas figuram, ainda, eventos críticos como a ascensão da China, a crescente influência dos governos nos destinos das economias, as novas tecnologias de produção e de organização da produção e o crescente protagonismo do setor de serviços na criação de riqueza.

Encontra-se ainda em esboço uma nova geografia da produção e da inovação. Os Estados Unidos voltaram a dar atenção para a indústria e o setor já é um dos principais responsáveis pelo crescimento do produto e do emprego naquele país. Apoiadas por políticas industriais e monetárias heterodoxas, novas tecnologias e pelo aumento dos custos do trabalho na China, as exportações industriais americanas vêm aumentando e seus efeitos já se fazem sentir. Embora os custos do trabalho nos Estados Unidos sejam muito mais elevados que em países emergentes, o uso de sofisticadas tecnologias e a elevada produtividade do trabalho têm compensado o diferencial de custos e estão contribuindo para recolocar o país no mapa da indústria. Já se observa até um movimento de retorno de plantas industriais americanas antes operando em países de baixo custo, o que levou o presidente da GE, Jeffrey Immelt, a declarar que *“outsourcing is quickly becoming mostly outdated as a business model”*.¹

Países asiáticos como a Índia, Vietnã e Indonésia, e países africanos estão investindo na manufatura de massa encorajados pelo crescimento dos mercados domésticos e regionais, aumento dos custos do trabalho na China e busca das multinacionais por diversificação geográfica da produção. A China, por sua vez, deverá investir cada vez mais naquelas regiões para ali produzir manufatura de massa ao tempo em que ela faz a sua transformação produtiva através de profundo programa de *upgrade* científico e tecnológico.

¹ “On Sparking an American Manufacturing Renewal”, Harvard Business Review, March, 2012.

No campo da energia, grandes mudanças já apontam no horizonte. Novas fontes de energia e novas tecnologias de produção, conservação e de eficiência energética deverão mudar as condições de competição em muitos mercados. Os Estados Unidos, de maior importador, estão se transformando em grande potência produtora de hidrocarbonetos por vias de tecnologias que estão viabilizando a exploração de gás e óleo de xisto. A revolução energética já traz e trará impactos ainda maiores para a nova geografia da produção, com reflexos especialmente significativos para os países em desenvolvimento mais dependentes da exportação de petróleo.

As commodities, fonte básica de recursos externos e de crescimento de muitos países em desenvolvimento, tornaram-se alvos de especulação financeira e causa e consequência de volatilidade, expondo e fragilizando os países exportadores, fomentando bolhas especulativas e impactando as taxas de câmbio e de inflação.

Por outro lado, o avanço econômico dos BRICS talvez tenha sido a maior novidade deste início deste século. O PIB combinado desses países passou de US\$ 2,8 trilhões, em 2002, para US\$ 17 trilhões, em 2014, e a sua participação na economia global saltou de 8% para 25%.

Há uma percepção aparentemente comum de que essas mudanças estariam criando uma sensação de encurtamento do tempo. Mais que isso, elas estão criando até mesmo dificuldades para se identificar e isolar relações econômicas de causa e efeito. Por certo, a economia global está se tornando muito mais complexa e menos previsível e o desenvolvimento econômico uma tarefa muito mais desafiadora.

Este breve texto trata desses assuntos. Para tanto, explora alguns dos pontos que consideramos fundamentais para o entendimento dos desafios do desenvolvimento econômico nestas primeiras décadas do século XXI e para as perspectivas de convergência de renda entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

A falácia da relação entre industrialização e desenvolvimento econômico

Uma das opiniões dominantes do debate sobre desenvolvimento econômico de meados do século passado sustentava que a industrialização era condição para o desenvolvimento dos países periféricos, o que deu ensejo à políticas industriais ativas. O debate avançou e, nas décadas de 1990 e 2000, incorporou a visão de que, além da indústria, o desenvolvimento também estava associado à participação no comércio intraindustrial. Essa visão deu ensejo à políticas de engajamento em acordos de livre comércio e de participação em cadeias globais de valor.

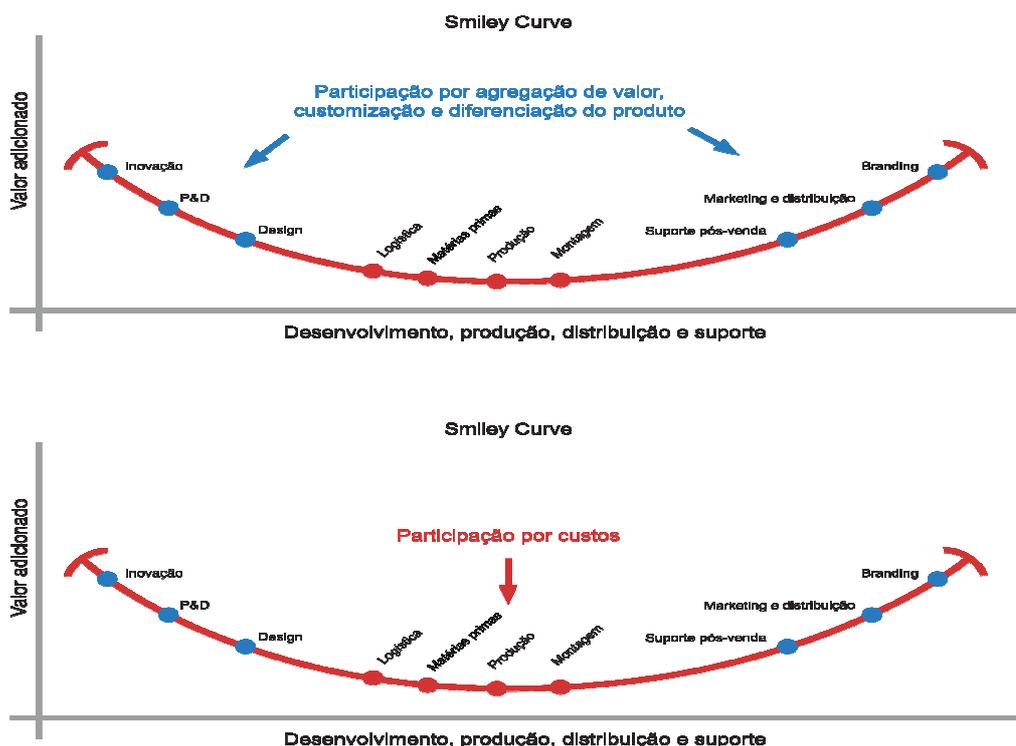
Hoje, muitos países em desenvolvimento participam ativamente de acordos de livre comércio e de cadeias globais de valor através da produção e montagem de bens industriais tão variados como calçados, calças jeans, brinquedos, malas, móveis, telefones celulares e até automóveis. Se as predições dos teóricos do desenvolvimento estivessem corretas, então deveríamos observar queda da desigualdade de renda entre países desenvolvidos e em desenvolvimento como resultado da industrialização e da participação nas cadeias globais de valor.

Mas alguma coisa deu errado. Isto porque não há evidências naquela direção. Entre 1960 e 2000, a desigualdade da renda per capita entre os dois grupos de países permaneceu elevada e até aumentou. A partir de 2001, a desigualdade começou a cair lentamente, movimento que se acelerou entre 2003 e 2009, estabilizando-se a partir de então. Dentre as causas da queda da desigualdade destacam-se o crescimento dos preços das commodities, o aumento da renda na China e a crise financeira de 2008, que afetou profundamente a renda dos países ricos.

Infelizmente, as previsões sugerem que o hiato de renda voltará a aumentar, especialmente quando isolamos a China dos demais países em desenvolvimento. Dentre as razões para isto estão a tecnologia e o padrão de comércio e de investimentos.

De fato, a divisão de trabalho entre países participantes de cadeias globais de valor é, normalmente, bem definida. Países em desenvolvimento participam através de funções como produção, montagem, logística, distribuição e serviços como call centers, que são atividades de baixa agregação de valor. Já funções de alta agregação de valor, como P&D, design, marcas, marketing, pós-vendas e serviços sofisticados em geral estão concentradas nos países industrializados, que, não por acaso, controlam as cadeias de valor (ver gráfico 1).

Gráfico 1: Smiley curve



O problema é que é muito provável que a polarização na divisão de trabalho venha a se acentuar nos próximos anos em razão da crescente relevância da produtividade sistêmica para a competitividade, do cada vez mais rápido avanço tecnológico, do encurtamento do ciclo de vida dos produtos, serviços e tecnologias, do tipo de bens que cada vez mais consumimos, do protecionismo e da crescente relevância de instituições avançadas para a prosperidade dos negócios.

Já o comércio e o investimento direto estrangeiro (IDE) estão, em muitos casos, reproduzindo e até perenizando aquela divisão de trabalho – pense no IDE em serviços e atividades industriais terceirizados nas Filipinas, Etiópia ou República Dominicana, ou nos investimentos chineses no Brasil em produção de commodities e infraestrutura para o seu escoamento.

Mas, ainda mais relevantes são as mudanças que já se vislumbram para o comércio de serviços. Hoje, o comércio de serviços, tanto os embutidos nos bens industriais, como os não embutidos, já corresponde a 50% do total do comércio mundial. Mas, no futuro próximo, os serviços serão largamente predominantes em razão da sua crescente contribuição para a geração de valor dos bens industriais e até agrícolas. Os principais países produtores de serviços sofisticados já estão se movimentando para defender os seus interesses -- busca-se a liberalização ampla dos serviços, inclusive, e sobretudo, dos serviços embutidos nos bens. No caso do iPad, por exemplo, tarifas incidiriam apenas sobre os 7% correspondentes ao valor industrial do bem; sobre os demais 93%, que correspondem a serviços como licenças, softwares, marketing e marca, não incidiriam tarifas e outras formas de proteção.

Diferente do que foi previsto pelos teóricos do século XX, ter indústria e participar de cadeias globais de valor não parecem ser condições suficientes para a promoção do desenvolvimento. O que deu errado foi que a maioria dos países em desenvolvimento não entendeu que o que importa, hoje, não é ter indústria, mas qual indústria se tem. Da mesma forma, não entenderam que, mais importante que a participação em cadeias globais de valor é o como se participa das mesmas. Na era do conhecimento, o que importa é o que e como se fazem as coisas, a capacidade de criar, de fazer melhor, de agregar valor e de apresentar soluções novas e eficientes para problemas novos e antigos.

A reindustrialização dos países industrializados

À primeira vista, a indústria manufatureira americana lembra a um velho moribundo. Afinal, a sua contribuição para o PIB e para o emprego despencou ao longo dos anos e hoje se encontra em níveis modestos, da ordem de 12,4% e 8,8%, respectivamente. Mas como explicar que um suposto velho moribundo possa responder por 70% dos investimentos privados em P&D, empregar 35% dos engenheiros e liderar o processo de recuperação econômica da maior economia do planeta?

Mágica? Não. A confusão se deve à inadequação daquelas variáveis – contribuições para o PIB e para emprego – para identificar e medir a relevância e abrangência da moderna indústria do século XXI, da qual a indústria americana é o seu maior expoente. A indústria vem passando por profundas transformações em razão, dentre outros, das mudanças dos padrões e preferências de consumo, novas tecnologias de produção e integração dos mercados globais.

De fato, temos consumido, e cada vez mais, bens com crescente conteúdo embarcado de serviços e bens que são comercializados em conjunto com serviços – dois exemplos são o iPad, tal como visto acima, e as turbinas de avião, que são alugadas, e não mais vendidas, em pacotes nos quais serviços técnicos, de manutenção e treinamento e serviços financeiros e seguros respondem pela grande parte do valor desembolsado pelo cliente.

A integração dos mercados tem criado oportunidades únicas para o desenvolvimento industrial, tal como nos revelam a dinâmica e a rápida evolução das cadeias globais de valor. Já as novas tecnologias de produção, como inteligência artificial, robótica, impressão 3D e lean manufacturing, têm contribuído para modificar a noção de escala de produção e a competitividade industrial.

Aquelas transformações têm estimulado o desenvolvimento de uma relação crescentemente simbiótica e sinérgica entre a indústria e os serviços para criar valor, empregos e riquezas. Gestão e coordenação de cadeias de valor, inovações, P&D, marcas, marketing e pós-vendas figuram dentre os serviços que estão acrescentando valor ao produto industrial e contribuindo para o desenvolvimento de gigantescas plataformas de produção, muitas delas em nível global, mas que complementam operações domésticas – estimativas sugerem que cada 10% de aumento das vendas de empresas transnacionais industriais americanas em terceiros mercados está associado ao aumento de 8,2% dos dispêndios em P&D.²

Tudo isso sugere que, primeiro, está se tornando mais difícil identificar a linha que demarca bens de serviços e, segundo, a indústria está se tornando mais influente e determinante para os destinos da economia dos países ricos. Não por acaso, embora a participação da indústria na economia americana seja relativamente pequena, o valor bruto da produção industrial equivale a nada menos que 38% do PIB.

O maior ativismo da indústria dos países desenvolvidos tem a ver com os países em desenvolvimento em pelo menos dois aspectos. Um é a tendência de padronização das tecnologias de produção e a crescente influência das cadeias globais de valor na localização industrial, que reduzem as chances de sucesso de políticas públicas e privadas de estímulo à indústria nos países em desenvolvimento.

Outro aspecto está associado ao comércio, já que os saldos comerciais com países emergentes estão diminuindo, como é o caso Estados Unidos-China, ou até mesmo se tornando superavitários, como é o caso Estados Unidos-Brasil. Parte da deterioração do saldo comercial pode até ser explicada por mudanças cambiais, mas o problema parece ser estrutural e associado à densidade industrial³ e à produtividade sistêmica, que são várias vezes maiores que as de países em desenvolvimento.

A globalização 2.0

O início desta década foi palco de dois fatos simbólicos dos ventos que soprarão ao longo do século. O primeiro foi a política do Presidente Barack Obama para incluir os cientistas e os laboratórios públicos de P&D no esforço nacional de aumento da competitividade.⁴ Combinado com iniciativas bipartidárias, como o *America Innovates Act*, esta medida acelerará a produção, transferência e comercialização de tecnologias destinadas às empresas privadas americanas.

² T. Moran e L. Oldenski, *The US Manufacturing Base: Four Signs of Strength*, Petersen Institute for International Economics, PB14-18, 2014.

³ Para maiores detalhes sobre o conceito de densidade industrial, ver Arbache (2012) - http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2150684

⁴<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/10/28/presidential-memorandum-accelerating-technology-transfer-and-commerciali>

O segundo fato foi o início das rodadas formais de negociações do *Trans-Pacific Partnership* (TPP). O TPP foi o primeiro e o mais ambicioso mega-acordo preferencial levado à mesa. Reúne países do Pacífico, como Estados Unidos, Japão, Canadá, Austrália, México e Malásia, cujo PIB agregado é da ordem de \$28 trilhões, ou 40% do PIB global, e que respondem por cerca de 30% do comércio mundial.

O que esses dois fatos aparentemente isolados têm em comum? Tudo, pois são manifestações do estágio muito mais avançado do desenvolvimento e da integração dos mercados mundiais em torno das cadeias globais de valor.

De fato, a mobilização, em tempos de paz, de recursos tão extraordinários como os laboratórios de vanguarda da NASA, Departamento de Energia e do Instituto Nacional de Saúde (NIH) para elevar a competitividade das empresas é reveladora do status estratégico conferido às cadeias globais de valor como instrumento para a consolidação da liderança americana na economia mundial.

Já o TPP, e, mais recentemente, o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TIPP), envolvendo os Estados Unidos e a União Europeia, buscam estabelecer marcos regulatórios mais abrangentes, sistêmicos e previsíveis para atender às necessidades atuais e futuras das cadeias globais de valor. Disciplinas como serviços, investimentos, competição, harmonização de padrões e regras e propriedade intelectual são, por isto, partes integrantes da agenda central dos mega-acordos.

Soluções plurilaterais como o TPP e TIPP resultam, ao menos em parte, da estagnação da Rodada Doha da Organização Mundial do Comércio, e da percepção, especialmente por parte dos países desenvolvidos, de que a agenda tradicional de comércio já não mais é suficiente para dar conta dos desafios das relações econômicas internacionais.

Como os mega-acordos ainda estão em discussão, é difícil, a esta altura, prever todos os seus resultados e implicações para países em desenvolvimento. Mas, dentre as suas consequências mais previsíveis estão a fragmentação da estrutura regulatória e o paulatino abandono dos princípios multilaterais que regulam as relações econômicas. Por isto, parece-nos razoável arriscar que países em desenvolvimento que ficarem de fora se verão em situação desfavorável em termos de acesso a mercados, investimentos e tecnologias. É também provável que percam poder de barganha comercial junto aos países desenvolvidos. A abrangência buscada por aqueles acordos e a influência que eventualmente terão sobre o padrão de crescimento econômico lhes dará, por certo, caráter estratégico.

Em contraste com a globalização 1.0 associada às políticas de liberalização comercial e terceirização da produção para países de mão de obra barata observados desde o pós-1989, a globalização 2.0 está associada ao nexos entre comércio, investimentos, serviços, tecnologia e propriedade intelectual e a um novo padrão de competição e de participação na economia global fortemente baseado no conhecimento, na coordenação e nas externalidades das redes de produção.

Se, por um lado, a participação em mega-acordos contribui para que países em desenvolvimento participem mais ativamente de cadeias globais de valor, por outro lado, é provável que aquela participação afete os seus graus de liberdade para fazer políticas de desenvolvimento industrial, comercial e tecnológico. Desta forma, haveria uma tensão entre os benefícios do engajamento e os

custos de se ficar de fora, a qual pode ser considerada como um dos mais importantes e estratégicos pontos da agenda de política econômica dos países em desenvolvimento neste início de século.

Serviços e geração de riqueza

Como vimos antes, a diferença de renda per capita entre os Estados Unidos e os países em desenvolvimento diminuiu entre o início e o fim da década de 2000. Mas, infelizmente, é muito provável que o hiato de renda entre países desenvolvidos e em desenvolvimento volte a aumentar e uma das razões é a nova dinâmica da economia global cada vez mais baseada em serviços. Os serviços já representam 75% das economias da OCDE; nos Estados Unidos, eles já passam dos 80%; e nas economias de renda média, eles já são 54%.

Mas a mudança mais profunda é a que ocorre com a natureza dos bens manufaturados. Bens e serviços estão se combinando através de uma relação cada vez mais complexa para formar um terceiro produto, o qual nem é um bem industrial, nem tampouco um serviço. De fato, os serviços são parcela crescente do valor adicionado dos bens manufaturados – nos países industrializados, a relação já passa dos 65%.

Os serviços estão adentrando a indústria através de duas famílias de funções. A primeira se refere às funções que impactam custos de produção e de comercialização. Trata-se de logística, serviços de infraestrutura em geral, manutenção, serviços financeiros, viagens, distribuição e comercialização, dentre outros. A segunda família se refere às funções que agregam valor e diferenciam e customizam produtos o que, por conseguinte, eleva o preço de mercado do bem e aumenta a produtividade do trabalho e a remuneração do capital. Trata-se de P&D, projetos, softwares, serviços sofisticados de tecnologia da informação, consultorias, serviços técnicos especializados, design, branding, marketing, dentre outros.

Evidências empíricas indicam que a disponibilidade de serviços da segunda família está intimamente associada à densidade industrial, aos preços das exportações, à atratividade de investimentos e à participação dos países nas fases mais rentáveis das cadeias globais de valor.

Uma das características da nova dinâmica econômica global é a concentração dos serviços de agregação de valor nos países desenvolvidos. Já atividades menos nobres, como produção e montagem, são normalmente terceirizadas para empresas localizadas em países em desenvolvimento, que competem entre si pela melhor oferta de serviços de custos, incentivos fiscais e subsídios para atraírem investimentos estrangeiros e participarem das cadeias globais de valor.

A crescente importância dos serviços de agregação de valor para a geração de riquezas e empregos está por trás do maior ativismo dos países ricos em favor da ampla liberalização global do setor de serviços, em especial daqueles de agregação de valor. O tema já é um dos pontos centrais das pautas de negociações de acordos multilaterais, regionais e bilaterais de comércio e investimentos.

Em vista das implicações da nova dinâmica econômica para as perspectivas de crescimento das economias, é razoável esperar que a desigualdade de renda per capita entre nações volte a aumentar nos próximos anos, a despeito dos países em desenvolvimento estarem participando mais, e não menos, da economia mundial.

Também nos parece razoável esperar que, a esta altura da globalização, da discrepância de capacidade científica e tecnológica entre países e das regras que governam o comércio mundial, países em desenvolvimento terão dificuldades adicionais para agregar valor industrial e romper com os constrangimentos ao crescimento sustentado. E quanto mais um país insistir em participar da economia mundial somente pela via dos serviços de custos, mais ele se tornará refém da própria estratégia.

Conhecimento e desenvolvimento

Ao que parece, muitos países em emergentes caíram na chamada “armadilha da renda média”, fato estilizado da literatura econômica caracterizado pela desaceleração da taxa de crescimento quando o país se aproxima de estágio intermediário de renda. A armadilha estaria associada, dentre outras, às dificuldades de se passar de um modelo de crescimento baseado na acumulação de estoque de capital e de trabalho para um modelo em que conhecimento e produtividade ganham maior protagonismo.

É neste contexto que conhecimento e produtividade, que não foram devidamente considerados por muitos daqueles países, terão que ser alçados a componentes centrais da estratégia de crescimento econômico, especialmente na era da globalização e das novas tecnologias. Afinal, como muitos países não podem contar, ao menos no curto e médio prazos, com elevação significativa da taxa de investimento e da população em idade ativa, então eles terão que usar melhor e de forma mais eficiente os trabalhadores e o estoque de capital que têm. De outra forma, será preciso produzir bens e serviços de mais alto valor adicionado e elevar a produtividade total dos fatores.

Embora muitos países emergentes tenham feito progresso em educação básica nas últimas décadas, a densidade industrial e a produtividade avançaram muito lentamente. Ou seja, eles não teriam tido sucesso em traduzir aquele progresso em agregação de valor e em competitividade.

Para crescerem e se integrarem à economia mundial, será preciso avançar mais rapidamente e de forma mais pragmática nas agendas do conhecimento, incluindo ciência e tecnologia e educação média e superior. De fato, indicadores de produção e de absorção de conhecimento científico e rankings globais de inovação mostram situação tímida dos países emergentes em geral e distanciamento entre a academia e os mercados.

Mas, ainda mais preocupante é a agenda da educação, elemento fundamental para determinar a competitividade e a prosperidade, a eficiência produtiva e a capacidade de desenvolvimento tecnológico e de agregação de valor. A educação de forma geral não apenas deixa a desejar, mas, ainda mais importante, a sua qualidade costuma ser muito desigual entre regiões, classes sociais e entre as redes pública e privada de ensino.

O problema da elevada heterogeneidade da educação é que ela tem significativas implicações para a produtividade agregada e sistêmica, o que decorre da crescente interdependência produtiva associada às novas tecnologias de produção e de organização da produção – hoje, o desempenho de um trabalhador depende do seu conhecimento e experiência, mas, também, do ecossistema em que

ele está inserido. Não por acaso, as cadeias de valor e a terceirização da produção se tornaram canais de transmissão de benefícios, mas, também, de fragilidades da fragmentação do trabalho.

Para avançar, os países emergentes terão que reconhecer que o modelo educacional que muitos deles utilizam é obsoleto para a era do conhecimento. Como a atividade laboral envolverá atividades cada vez mais colaborativas e organizadas por tarefas, será preciso prover os jovens dos conhecimentos necessários para que possam interagir com as novas tecnologias e que os capacitem a participar ativamente do mundo e do mercado de trabalho que os aguardam.

Também será preciso desenvolver políticas que reduzam as enormes disparidades de capital humano entre pessoas e entre empresas, o que requer definir metas mínimas de conhecimento para os estudantes e para as escolas; distribuir os recursos financeiros e humanos de forma que as escolas e estudantes com pior desempenho tenham mais e melhores recursos; estabelecer, quando for o caso, currículo em nível nacional, incluindo a definição de material didático básico; criar forças-tarefas para apoiar regiões mais deprimidas a alcançarem as metas; desenvolver políticas de educação profissional de forma que as empresas com maiores deficiências de acesso a capital humano recebam mais atenção; e desenvolver programas de educação profissional adequados à realidade daquelas empresas. Por fim, será preciso investir mais em ciência e em tecnologia, encorajar o maior engajamento do setor privado nesta agenda e fomentar a disseminação e o acesso ao conhecimento e às novas tecnologias para empresas de todos os portes e setores.

Conclusões

Diferentemente de Coreia, China e outros países que iniciaram mais cedo as suas reformas em favor da transformação estrutural e do comércio, países em desenvolvimento que chegaram tardiamente a esta agenda, os *late comer countries*, já não podem lançar mão de várias políticas ativas e instrumentos de promoção econômica por colidirem com a nova governança econômica internacional. A isto se soma que políticas industriais convencionais se tornaram ineficazes para dinamizar a indústria e inserir aqueles países pela “porta da frente” na economia mundial. Hoje, é preciso, isto sim, políticas ambiciosas que elevem a densidade industrial num ambiente internacional muito mais complexo em que o conhecimento, a capacidade de agregar valor e a integração econômica se tornaram os motores do desenvolvimento econômico.

Por isto, países em desenvolvimento devem concentrar esforços na produção de conhecimento e nas oportunidades de aprendizado e de incorporação de conhecimentos de terceiros. Para tanto, será necessário investir mais em capital humano, em ciência e tecnologia, em atividades econômicas geradoras de conhecimento e de aprendizado, como a indústria, e, sobretudo, em interações com aqueles com quem mais se pode aprender. Será preciso, ainda, explorar atalhos, tais como o comércio, o IDE, a internacionalização de empresas, as parcerias e o engajamento nas agendas globais. Mas, em razão de ser faca de duas pontas, o sucesso desta estratégia dependerá crucialmente do país saber o que quer dela.

O maior desafio dos países periféricos é, portanto, o de desenvolver estratégias que lhes permitam romper, cada um ao seu modo e de acordo com a sua realidade, com a armadilha em que estão metidos e aumentar a densidade industrial. Países com mercados internos grandes e em expansão e

com maior potencial de industrialização das suas vantagens comparativas terão melhores perspectivas de sucesso nessa empreitada.

Mas é improvável que fazer o dever de casa seja condição suficiente para alçar países periféricos a um novo estágio de desenvolvimento e promover a convergência de renda. Será preciso, para tanto, muita disposição dos países desenvolvidos para dividir as oportunidades do comércio, investimento e tecnologia; financiamento dos países desenvolvidos para investimentos maciços em infraestrutura e capital humano nos países em desenvolvimento; e, finalmente, IDE e criação de oportunidades de upgrade tecnológico para os países em desenvolvimento nas cadeias globais de valor.

A esta altura, já se identificam megatendências que muito provavelmente influenciarão o dia-a-dia das pessoas, dos negócios, da economia global e, certamente, das perspectivas do desenvolvimento e dentre elas destacamos as que seguem.

Primeira, aumento da interdependência entre as economias. As economias seguirão cada vez mais interligadas por complexos e intrincados canais de transmissão que vão muito além do comércio de bens. A alocação dos recursos e a formação dos preços internos dos bens e serviços serão cada vez mais influenciadas, direta ou indiretamente, por fatores econômicos, financeiros, políticos e regulatórios internacionais e até mesmo as economias mais fechadas estarão sujeitas àquelas inescapáveis forças, as quais poderiam ser comparadas à da gravidade.

Segunda, a influência dos governos nas economias, que já é elevada, continuará a crescer. Os governos seguirão influenciando cada vez mais o funcionamento das economias e alterando incentivos, a alocação de recursos privados e a remuneração do capital e do trabalho.

Terceira, as novas tecnologias de produção e de gestão seguirão determinando a geração de riqueza em nível global alterando o jogo da competição e a capacidade dos países em desenvolvimento de crescer, investir e inovar.

Quarta, os serviços terão relevância cada vez maior para a geração de riqueza. Mas a tendência mais impactante nesta área e que mais impactará o futuro está associada à comercialização de serviços em nível global, como já são os casos de serviços de educação, saúde, entretenimento, projetos, telecomunicações e serviços financeiros.

Por fim, a consolidação dos mercados seguirá aumentando. A consolidação que já se observa em indústrias críticas como a farmacêutica, química, eletrônica, mecânica, de energia, alimentos, serviços financeiros e de telecomunicações será acompanhada pela consolidação de muitos outros setores.

O problema dessas megatendências é que elas não são neutras do ponto de vista coletivo – tamanho da economia, estágio do desenvolvimento, influência política, acesso a crédito, base tecnológica e moeda estão dentre os fatores que estabelecem condições altamente assimétricas de competição entre países e endogenizam os seus próprios destinos na economia global.

Os pontos que examinamos neste texto e as megatendências sugerem que, ao contrário da previsão de muitos analistas de que haverá convergência de renda per capita entre países desenvolvidos e em

desenvolvimento, é mais provável que haja, isto sim, aumento da divergência entre eles. Eles também sugerem que, em razão da falácia da composição, é improvável que haja “lugar ao sol” no século XXI para todos os países em desenvolvimento.

JORGE ARBACHE