Convergência ou Divergência de Renda? Desafios do Desenvolvimento no Século XXI

Jorge Arbache[1]

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de baixo custo, o que levou o presidente da GE, Jeffrey Immelt, a declarar que "*outsourcing is quickly becoming mostly outdated as a business model*".[2]

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.

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,

---

[1] Texto especialmente preparado para as Conferências de Lisboa 2014. Professor de economia da Universidade de Brasília, Brasília, Brasil. Email: jarbache@gmail.com. Em 15 de janeiro de 2015.

[2] "On Sparking an American Manufacturing Renewal", Harvard Business Review, March, 2012.

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 sinergética 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.[3]

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.

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

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 industrial[4] 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.[5] Combinado com iniciativas bipartidárias, como o *America Innovates Act*, esta medida acelerará a produção, transferência e comercialização de tecnologias destinadas às empresas privadas americanas.

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

---

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

[5]http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/10/28/presidential-memorandum-accelerating-technology-transfer-and-commerciali

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 negocial 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 nexo 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 devida e adequadamente 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.