

Deepak Nayyar

A corrida pelo crescimento

Países em desenvolvimento
na economia mundial

TRADUÇÃO
Vera Ribeiro

CONTRAPONTO


Centro Internacional
CELSO FURTADO
de Políticas para o Desenvolvimento
The International CELSO FURTADO Center for Development Policies

Sumário

Prefácio	9
Lista de figuras	13
Lista de tabelas	15

Prólogo

1. Uma história não contada	21
-----------------------------	----

Parte I. Ficando para trás

2. A Grande Divergência e a Grande Especialização	31
3. Perguntas e respostas subjacentes	63

Parte II. Buscando o emparelhamento

4. Fim da divergência: primórdios da convergência?	87
5. Entrosamento na economia mundial	123
6. O emparelhamento na industrialização	159
7. Parceiros desiguais e desenvolvimento irregular	199
8. Divergências emergentes: desigualdade, exclusão e pobreza	233

Epílogo

9. O futuro no passado	265
------------------------	-----

Apêndice: Fontes estatísticas e notas	285
Notas	293
Referências bibliográficas	305
Índice remissivo	315

significativamente menores, por causa das altas taxas de crescimento da população nos países em desenvolvimento, de modo que a convergência nas rendas *per capita* foi modesta. A ideia de que os países retardatários na industrialização emparelham com os países líderes, no correr do tempo, existe na história econômica não convencional e na teoria econômica ortodoxa. Mas, na realidade, não há nada de automático na convergência, assim como não há nada de automático no crescimento. Muitas vezes, a convergência e a divergência são simultâneas. É comum a convergência ser desigual no espaço e no tempo. Isso é confirmado pela experiência dos países em desenvolvimento na economia mundial desde 1950, experiência que não chega propriamente a validar a hipótese da convergência.

5

Entrosamento na economia mundial

Este capítulo considera a natureza e o grau de interação dos países em desenvolvimento com a economia mundial, pondo em foco as mudanças ocorridas na segunda metade do século XX e na primeira década do século XXI. Para tanto, ele tece comparações com o passado. Também tenta desmembrar a análise da Ásia, da África e da América Latina, sempre que possível, mas sem ultrapassar as regiões, ou seja, sem se estender aos países. Os canais óbvios de entrosamento são o comércio internacional, o investimento internacional e as migrações internacionais. A seção 1 examina a participação dos países em desenvolvimento no comércio global, traça os contornos da mudança, estabelece uma distinção entre o comércio de bens e o comércio de serviços, e destaca as diferenças significativas entre as regiões. A seção 2 considera as mudanças nos estoques e as tendências dos fluxos de entrada e saída dos investimentos estrangeiros diretos, bem como outras formas de investimento internacional, pondo em foco a importância relativa dos países em desenvolvimento, as assimetrias entre suas regiões constitutivas e as semelhanças ou diferenças em relação ao passado. A seção 3 analisa as migrações internacionais desde 1950, em perspectiva global, explora as mudanças ao longo do tempo, distingue diferentes formas de movimentos transfronteiriços de pessoas, mostra a importância relativa dos países em desenvolvimento, examina as implicações para o desenvolvimento e destaca as diferenças entre o passado e o presente, a fim de explicar por que essa é uma forma significativa de interação com a economia mundial.

1. Comércio internacional

O comércio internacional é a forma mais visível e talvez crucial de entrosamento na economia mundial. Durante o período de meados do século XIX a meados do século XX, foi o comércio que prendeu os países em desenvolvimento numa divisão internacional do trabalho que não os conduzia nem à industrialização nem ao crescimento econômico. Na verdade, houve uma ligação causal entre a Grande Especialização e a Grande Divergência. Talvez por essa razão, nas primeiras etapas da era pós-colonial, a partir de cerca de 1950, quase todos os países pobres adotaram estratégias de desenvolvimento que contrastaram nitidamente com os cem anos anteriores. Houve uma tentativa consciente de limitar o grau de abertura e de integração na economia mundial, pois as economias abertas do passado colonial estavam associadas à desindustrialização e ao subdesenvolvimento. A industrialização era vista como um imperativo para o emparelhamento, que teve de começar pela substituição de importações no setor manufatureiro. Essa abordagem também representou o Consenso Desenvolvimentista da época e exerceu profunda influência nas políticas de comércio. A experiência de industrialização das três décadas seguintes levou a mudanças das ideias e políticas referentes ao comércio, a partir de 1980.¹ A disseminação dos mercados e o impulso crescente de globalização reforçaram esse processo, que levou a um acentuado aumento do grau de abertura econômica dos países em desenvolvimento. Esta teve início no comércio e em seguida se estendeu aos investimentos e às finanças (Nayyar, 2006). Não é de surpreender que essas mudanças tenham-se refletido na importância do comércio internacional.

A tabela 5.1 exhibe dados estatísticos sobre o valor das exportações e importações dos países em desenvolvimento em relação ao comércio mundial, a intervalos de cinco anos, entre 1950 e 2010. Ela mostra que o total das exportações desses países subiu de cerca de 20 bilhões de dólares em 1950 para 600 bilhões em 1980 e quase 6,4 trilhões em 2010, enquanto o total das importações também

Tabela 5.1. Exportações e importações de mercadorias nos países em desenvolvimento e no mundo: 1950-2010

(em bilhões de dólares)

Ano	Exportações		Importações		Participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial (%)	
	Países em desenvolvimento	Mundo	Países em desenvolvimento	Mundo	Exportações	Importações
1950	21	62	19	64	34,0	29,6
1955	27	94	28	100	29,0	28,0
1960	32	130	35	137	24,4	25,3
1965	41	189	42	199	21,6	21,1
1970	60	317	61	330	19,0	18,5
1975	226	888	204	909	25,4	22,4
1980	600	2.036	497	2.078	29,5	23,9
1985	501	1.973	470	2.036	25,4	23,1
1990	842	3.480	798	3.589	24,2	22,2
1995	1.435	5.178	1.500	5.237	27,7	28,6
2000	2.056	6.449	1.917	6.659	31,9	28,8
2005	3.796	10.494	3.414	10.789	36,2	31,6
2010	6.396	15.230	5.931	15.262	42,0	38,9

Nota: Dados sobre exportações e importações em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado.

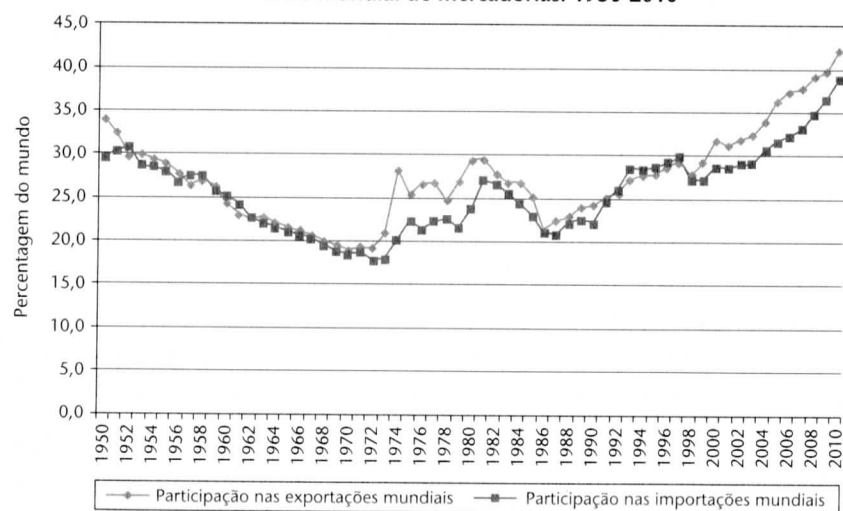
Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com base nas estatísticas da ONU sobre comércio internacional.

registrou um aumento mais ou menos similar. Entretanto, esses valores estão em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado, que exageram o aumento. Por isso, é preciso considerá-los como uma proporção do comércio mundial. A participação dos países em desenvolvimento nas exportações globais foi de 34% em 1950, 30% em 1980 e 42% em 2010, enquanto sua participação nas importações mundiais nesses mesmos anos foi de 30%, 24% e 39%, respectivamente; todavia, tanto nas exportações quanto nas importações, essa participação foi inferior a 20% em 1970.

As tendências são reveladas com mais clareza pela figura 5.1, baseada em dados de séries temporais, que desenha essas participações no comércio internacional ao longo de seis décadas. Ela mostra que a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais, assim como nas importações, declinou continuamente de cerca de 1/3, no começo da década de 1950, para

menos de 1/5 no começo da década de 1970. Isso pode ser atribuído, em parte, a políticas de comércio do mundo em desenvolvimento que reduziram a abertura. Porém, decorreu muito mais da rápida expansão do intercâmbio entre países do mundo industrializado nos anos dourados do capitalismo. Em 1973 e 1979 houve um aumento que coincidiu com as elevações dos preços do petróleo, mais refletidas nas exportações que nas importações, seguido por um decréscimo durante a primeira metade da década de 1980, quando os preços do petróleo caíram em termos reais. Essas participações nas exportações e importações mundiais elevaram-se quase em paralelo desde meados da década de 1980 até meados da década de 1990, e daí em diante subiram mais depressa, de modo que os países em desenvolvimento responderam por 2/5 do comércio mundial em 2010. A partir do fim da década de 1990, sua participação nas exportações mundiais foi continuamente superior à participação nas importações mundiais. Grande parte do aumento dessas participações refletiu a importância crescente e o entrosamento cada vez maior dos países em desenvolvimento na economia mundial.

Figura 5.1. Participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial de mercadorias: 1950-2010



Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com base nas estatísticas da ONU sobre comércio internacional.

Parte dele decorreu, possivelmente, da rápida internacionalização da produção associada ao aumento das cadeias globais de valor, que teria elevado o teor de importação e o valor bruto das exportações dos países em desenvolvimento. É claro que esse fenômeno também aumentou o valor das exportações mundiais, que é o denominador para o cálculo dessas participações. Ainda assim, é provável que montadoras e cadeias de valor dirigidas por grandes empresas internacionais tenham aumentado a participação dos países em desenvolvimento no comércio internacional. Nesse contexto, vale a pena assinalar que, em 1970, a participação de tais países no comércio mundial superava em apenas 2% a sua participação no PIB mundial, mas, em 2010, ficou 10% acima dessa sua participação no PIB.

É importante reconhecer que essa rápida expansão do comércio internacional teve uma distribuição sumamente desigual nas várias regiões do mundo em desenvolvimento. A tabela 5.2 apresenta dados sobre as exportações e importações da Ásia, da África e da América Latina em anos de referência selecionados entre 1950 e 2010. O panorama que ela revela é notável. Houve um aumento maciço das exportações da Ásia, em preços atuais e a taxas de câmbio de mercado, elevando-as de 9 bilhões de dólares em 1950 para 364 bilhões em 1980, e fazendo-as saltar para 5,01 trilhões em 2010. Houve, é claro, um aumento no valor absoluto do total de exportações e importações da África e da América Latina, mas ele foi relativamente modesto. A participação da África nas exportações e importações mundiais sofreu um declínio contínuo, de mais de 7% em 1950 para cerca de 3% em 2010, e grande parte dessa queda já havia ocorrido em 1990. A participação da América Latina no comércio internacional reduziu-se à metade entre 1950 e 2010, baixando de quase 12% nas exportações e 10% nas importações para menos de 6% em ambas, e grande parte desse declínio já havia ocorrido em 1970. Entre 1950 e 1970, a Ásia também sofreu um acentuado declínio de sua participação nas exportações mundiais, que se reduziu quase à metade, e nas importações

Tabela 5.2. Comércio de mercadorias da Ásia, da África e da América Latina e participação no comércio mundial de mercadorias: 1950-2010

(em bilhões de dólares)

Ano	Exportações			Participação da região nas exportações mundiais (%)		
	Ásia	África	América Latina	Ásia	África	América Latina
1950	9	4	7	15,2	7,2	11,6
1955	12	6	9	12,6	6,6	9,7
1960	15	7	10	11,2	5,5	7,5
1965	18	10	12	9,7	5,3	6,5
1970	27	16	17	8,4	5,0	5,5
1975	135	44	45	15,2	5,0	5,1
1980	364	122	111	17,9	6,0	5,5
1985	306	84	109	15,5	4,3	5,5
1990	590	105	144	17,0	3,0	4,1
1995	1.087	113	230	21,0	2,2	4,4
2000	1.535	149	367	23,8	2,3	5,7
2005	2.895	317	577	27,6	3,0	5,5
2010	5.010	504	872	32,9	3,3	5,7

Ano	Importações			Participação da região nas importações mundiais (%)		
	Ásia	África	América Latina	Ásia	África	América Latina
1950	8	5	6	12,5	7,1	9,9
1955	12	7	9	11,7	7,1	9,1
1960	16	8	10	11,6	6,2	7,4
1965	20	10	12	9,8	5,2	5,9
1970	28	14	18	8,4	4,4	5,5
1975	101	45	56	11,1	4,9	6,2
1980	273	97	124	13,1	4,7	5,9
1985	309	75	84	15,2	3,7	4,1
1990	571	94	127	15,9	2,6	3,6
1995	1.120	124	250	21,4	2,4	4,8
2000	1.389	130	392	20,9	2,0	5,9
2005	2.612	258	534	24,2	2,4	5,0
2010	4.577	449	891	30,0	2,9	5,8

Nota: Dados sobre exportações e importações em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado.

Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com base nas estatísticas da ONU sobre comércio internacional.

mundiais, reduzida em cerca de 1/3. Depois disso, houve uma drástica inversão. Na década de 1970, a Ásia recuperou sua parcela perdida no comércio internacional, mas isso pode ser atribuído, em larga medida, às duas rodadas de aumentos dos preços do petróleo. A verdadeira mudança ocorreu entre 1980 e 2010, quando sua participação nas exportações e importações mundiais mais do que dobrou, passando a responder por quase 1/3 do comércio mundial no fim desse período.

Vale a pena fazer uma comparação com o passado. A tabela 2.7 mostrou que a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais, em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado, foi de 19,9% em 1913, 24,1% em 1928 e 26,9% em 1948, enquanto sua participação nas importações mundiais nesses mesmos anos foi de 16,9%, 19,7% e 26%, respectivamente. A participação nas exportações mundiais foi menor em 1870, com 15,9%, e em 1900, com 16,9%. Essas estatísticas históricas do comércio não são estritamente comparáveis aos dados mais completos da tabela 5.1. Mesmo assim, parece que a importância dos países em desenvolvimento no comércio mundial em 1970 foi maior do que em 1870 e mais ou menos a mesma que em 1913, enquanto em 2010 foi cerca de uma vez e meia o que era em 1948. Contudo, entre o fim do século XIX e o fim do século XX, a modificação da importância dos países em desenvolvimento no comércio internacional, bem como na economia mundial, foi mais qualitativa que quantitativa (Nayyar, 2006). A verdadeira diferença, que será abordada no próximo capítulo, foi na composição do comércio, já que a importância esmagadora dos produtos primários nas exportações desses países veio a ser substituída por uma importância crescente dos produtos industrializados.

Houve também uma mudança nos canais de comércio. Os fluxos comerciais da época ficavam sob o domínio de grandes empresas internacionais. As corporações transnacionais também dirigem os fluxos de comércio de hoje. Mas a aparente semelhança é enganosa. Há duas diferenças importantes. Primeiro, as grandes

empresas mercantis do século XIX, como a Companhia das Índias Orientais e a Real Companhia Africana, “pareciam dinossauros: grandes na massa, mas pequenas no cérebro, alimentando-se da vegetação exuberante dos novos mundos” (Hymer, 1972). Os precursores do que hoje se descreve como corporações transnacionais não foram essas gigantescas empresas mercantis, mas as pequenas oficinas e firmas de empresários individuais do fim do século XIX. Em segundo lugar, no final do século XX, uma proporção crescente do comércio internacional passou a consistir no comércio intrafirmas, através de fronteiras nacionais, mas entre filiais da mesma empresa. No início da década de 1970, esse comércio intrafirmas respondia por cerca de 1/5 do comércio mundial, mas, no começo da década de 1990, essa proporção era de 1/3 (Unctad, 1994, p. 143) e, no fim da década de 2000, havia subido para pelo menos 2/5. Ainda mais importante, talvez, foi a mudança na composição do comércio intrafirmas, que também passou de produtos primários para produtos intermediários e bens manufaturados (Nayyar, 2006). As cadeias globais de valor, examinadas no próximo capítulo, são parte importante dessa história.

Até aqui, o foco incidiu sobre o comércio de mercadorias, pois as exportações e importações de bens sempre foram a principal forma de comércio internacional. É claro que serviços como transporte marítimo e seguros, que estão intimamente ligados ao comércio de mercadorias, sempre foram negociados, e havia também o turismo. Mas as últimas três décadas assistiram a mudanças reais nas possibilidades do comércio internacional de serviços (Nayyar, 1988). A revolução tecnológica em transportes e comunicações tornou comercializáveis serviços que até então não tinham essa condição, quer através de uma drástica redução no custo dos transportes, o que aumentou a mobilidade de produtores e consumidores dos serviços, quer desenvolvendo meios de comunicação, como ligações por satélite ou transmissões de vídeo, que eliminaram a necessidade da proximidade física entre produtores e consumidores de serviços. O ritmo fenomenal das mudanças

tecnológicas, nas esferas das telecomunicações e da informática, criou uma categoria inteiramente nova de serviços, como a tecnologia de informação, particularmente programas e aplicativos, que entram no comércio internacional. Essas mudanças tecnológicas também aumentaram substancialmente a possibilidade de intercâmbio entre serviços que sempre foram comercializados. Os serviços financeiros, como as atividades bancária e de seguros, tornaram-se muito mais comercializáveis. E o mesmo se deu com a educação ou os serviços médicos. Houve uma expansão fenomenal do comércio internacional de serviços.

A tabela 5.3 resume as dimensões do comércio internacional de serviços, em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado. Ela mostra que, entre 1980 e 2010, as exportações mundiais de serviços aumentaram de aproximadamente 400 bilhões para 3,8 tri-

Tabela 5.3. Comércio internacional de serviços: 1980-2010

(em bilhões de dólares)

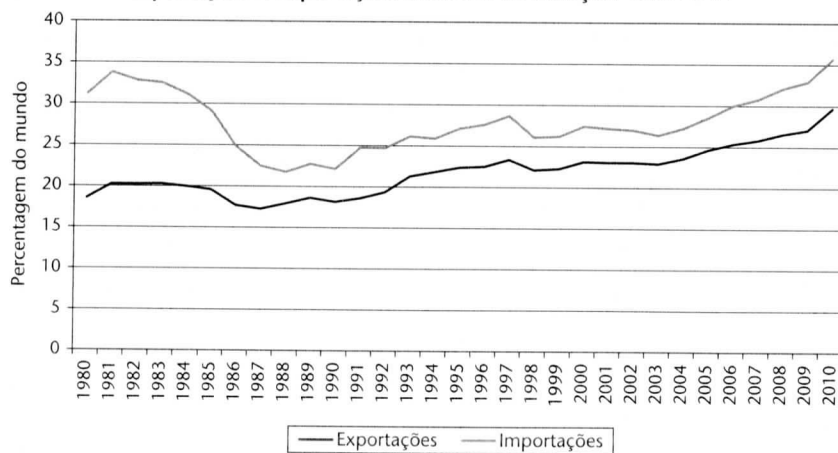
Ano	Exportações de serviços		
	Países em desenvolvimento	Mundo	Participação dos países em desenvolvimento no mundo (%)
1980	73,4	395,7	18,5
1985	80,5	411,2	19,6
1990	150,4	829,1	18,1
1995	273,0	1.220,7	22,4
2000	351,1	1.518,2	23,1
2005	629,3	2.555,2	24,6
2010	1.133,5	3.819,4	29,7
Ano	Importações de serviços		
	Países em desenvolvimento	Mundo	Participação dos países em desenvolvimento no mundo (%)
1980	139,6	447,7	31,2
1985	129,2	443,7	29,1
1990	193,8	876,1	22,1
1995	335,0	1.235,4	27,1
2000	415,3	1.513,5	27,4
2005	698,6	2.448,9	28,5
2010	1.292,0	3.620,2	35,7

Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com base nas *Estatísticas do Balanço de Pagamentos* do FMI.

lhões de dólares, enquanto as importações mundiais de serviços subiram de cerca de 450 bilhões para 3,6 trilhões de dólares. Durante esse período, o comércio internacional de serviços, como proporção do comércio mundial de mercadorias, subiu de 20% para 25%. Nos países em desenvolvimento, as exportações de serviços aumentaram mais de quinze vezes, passando de 73 bilhões para 1,13 trilhão de dólares, elevando-se de 12% para 18% de suas exportações de mercadorias, enquanto as importações de serviços aumentaram menos de dez vezes, de 140 bilhões para 1,29 trilhão de dólares, e caíram de 28% para 22% de suas importações de mercadorias. Entre 1980 e 2010, a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais de serviços elevou-se de 19% para 30%, enquanto sua participação nas importações mundiais de serviços subiu de 31% para 36%.

As tendências dessa participação são mais claramente exibidas na figura 5.2, que representa uma série temporal de 1980 a 2010. Ela mostra que a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais de serviços manteve-se na faixa de 20% de 1980 a 1990, mas teve um aumento regular na década de 1990 e acelerado na de 2000, na medida em que sua vantagem compa-

Figura 5.2. Participação dos países em desenvolvimento nas exportações e importações mundiais de serviços: 1980-2010



Fonte: UNCTADStat, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com base nas *Estatísticas do balanço de pagamentos* do FMI.

rativa nos serviços de tecnologia de informação evoluiu e veio à tona. A participação deles nas importações mundiais de serviços caiu durante a década de 1980, refletindo a lentidão de seu crescimento, recuperou-se em parte na década de 1990 e se elevou na de 2000, o que pode ser atribuído a uma expansão mais rápida de suas importações, e não a um declínio das importações mundiais. Vale assinalar que, apesar do crescimento rápido das exportações, os países em desenvolvimento tiveram um déficit modesto na conta do comércio internacional de serviços durante todo esse período, em contraste com seu modesto superavit decorrente do comércio de mercadorias. É provável que tenha havido superavits em subsetores como serviços de tecnologia da informação e déficits em subsetores como serviços financeiros.

Ao que parece, a importância dos países em desenvolvimento no comércio internacional diminuiu de 1950 até 1970, mas resurgiu em 1980 e ganhou impulso desde então. Comparada com o passado, a participação desses países no comércio internacional, mesmo em 1970, foi idêntica à de 1913, enquanto em 2010 correspondeu a uma vez e meia o que tinha sido em 1948. Todavia, entre o final do século XIX e o final do século XX, as mudanças na significação no comércio internacional foram mais qualitativas que quantitativas. As alterações mais importantes ocorreram na composição e nos canais de comércio. A verdadeira diferença foi o surgimento de um próspero comércio internacional de serviços — um fenômeno inteiramente novo, que ganhou impulso na primeira década do século XXI.

2. Investimento internacional

É mais difícil pintar o quadro do investimento internacional, que não pode recuar tanto no tempo. Contudo, é muito mais fácil desenhá-lo que construir um perfil do comércio intrafirmas impulsionado por esse investimento. A tabela 5.4 expõe as magnitudes do estoque de investimento estrangeiro direto (IED) em fluxos de entrada e saída, tanto na economia mundial quanto nos países

Tabela 5.4. Estoque de investimento estrangeiro direto na economia mundial: 1990-2010

(em bilhões de dólares)

	Fluxos de entrada				
	1990	1995	2000	2005	2010
Mundo	2.081	3.393	7.446	11.539	19.141
Países industrializados	1.562	2.534	5.653	8.563	12.502
Países em desenvolvimento	517	848	1.732	2.701	5.951
Ásia	343	568	1.073	1.618	3.663
África	61	89	154	262	554
América Latina	111	187	502	817	1.722
Participação dos países em desenvolvimento no total mundial (%)	24,9	25,0	23,3	23,4	31,1
	Fluxos de saída				
	1990	1995	2000	2005	2010
Mundo	2.094	3.616	7.962	12.416	20.408
Países industrializados	1.948	3.281	7.083	10.983	16.804
Países em desenvolvimento	146	330	857	1.281	3.132
Ásia	68	210	608	879	2.276
África	20	32	44	48	122
América Latina	58	88	205	354	733
Participação dos países em desenvolvimento no total mundial (%)	6,9	9,1	10,8	10,3	15,3

Fonte: Unctad, banco de dados *on-line* sobre investimento estrangeiro direto.

industrializados e nos países em desenvolvimento, com suas regiões constitutivas, a intervalos de cinco anos, em 1990, 1995, 2000, 2005 e 2010. A tabela 5.5, no mesmo formato, fornece a magnitude dos fluxos de entrada e saída do investimento estrangeiro direto, com as médias anuais dos períodos 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005 e 2006-2010. Consideradas em conjunto, as duas tabelas oferecem um quadro completo. A razão básica para a escolha do período é que a abertura crescente e o aprofundamento da integração com a economia mundial levaram a uma expansão fenomenal do investimento estrangeiro direto nas décadas de 1990 e 2000. Os dados também são mais completos na cobertura desse período.

O estoque de entrada de investimento estrangeiro direto no mundo aumentou de 2 trilhões de dólares em 1990 para 19 trilhões em 2010. Nesse estoque, a participação dos países industrializados caiu de 75% para 65%, enquanto a parcela dos países em desenvolvimento subiu de 25% para 31%, ficando o resíduo nas economias em transição. Os ingressos de investimento estrangeiro direto no mundo aumentaram de 228 milhões de dólares anuais, durante 1991-1995, para 1,52 bilhão de dólares por ano em 2006-2010. Nesses fluxos de entrada, nos mesmos períodos, a participação dos países industrializados caiu de 65% para 58%, enquanto a dos países em desenvolvimento subiu de 34% para 36%. Está claro que a importância relativa dos países em desenvolvimento como destino do investimento estrangeiro direto na economia mundial aumentou durante esse período. Mais uma vez, a distribuição regional foi desigual. Do estoque de entrada e dos fluxos de IED para os países em desenvolvimento, a Ásia respondeu por 3/5 a 2/3, a África, por cerca de 1/10, e a América Latina, por 1/4 a 3/10.

O estoque de saída do investimento estrangeiro direto no mundo cresceu de 2 trilhões de dólares em 1990 para 20 trilhões em 2010. Nesse estoque, a parcela dos países industrializados foi dominante, apesar de haver decrescido de 93% para 82%, enquanto a parcela dos países em desenvolvimento foi pequena, apesar de haver aumentado de 7% para 15%, podendo-se atribuir o resíduo insignificante às economias em transição. Os fluxos de saída do investimento estrangeiro direto no mundo subiram de cerca de 260 milhões de dólares por ano, durante 1991-1995, para quase 1,6 bilhão de dólares por ano em 2006-2010. Nesses fluxos de saída, a participação dos países industrializados foi dominante, embora se tenha reduzido de 86% para 79%, enquanto a participação dos países em desenvolvimento foi modesta, apesar de haver aumentado de 14% para 18%. Ao que parece, a importância dos países em desenvolvimento como origem de investimento estrangeiro direto na economia mundial realmente registrou um aumento durante esse período, pois eles deixaram de ser apenas receptores

Tabela 5.5. Fluxos do investimento estrangeiro direto na economia mundial: 1990-2010
(em bilhões de dólares, médias anuais)

	Fluxos de entrada					Fluxos de saída				
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2001-2005	2006-2010
Mundo	228	815	750	1.521	259	776	735	1.597	735	1.597
Países industrializados	148	604	490	891	222	696	641	1.262	641	1.262
Países em desenvolvimento	78	203	240	549	36	78	84	286	84	286
Ásia	52	111	144	333	28	52	57	211	57	211
África	5	10	23	60	2	2	0,5	8	0,5	8
América Latina	20	81	72	155	6	24	26	66	26	66
Participação dos países em desenvolvimento no total mundial (%)	34,1	24,9	32,0	36,1	13,8	10,0	11,5	17,9	11,5	17,9

Fonte: Unctad, banco de dados *on-line* sobre investimento estrangeiro direto.

Tabela 5.6. Fusões e aquisições transnacionais na economia mundial: 1991-2010
(em bilhões de dólares, médias anuais)

	Vendas					Compras				
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2001-2005	2006-2010
Mundo	63	453	310	589	63	453	310	589	310	589
Países industrializados	57	406	264	491	53	416	251	457	251	457
Países em desenvolvimento	7	45	43	83	6	22	34	107	34	107
Ásia	2	17	25	56	4	18	23	81	23	81
África	0,3	0,7	6	11	0,6	0,6	4	8	4	8
América Latina	4	28	12	15	2	4	7	18	7	18
Participação dos países em desenvolvimento no total mundial (%)	10,4	10,0	13,7	14,1	10,2	4,8	10,9	18,2	10,9	18,2

Fonte: Unctad, banco de dados *on-line* sobre investimento estrangeiro direto.

(Unctad, 2006). A distribuição regional foi desigual, como seria inevitável. Do estoque de saída e dos fluxos de saída dos países em desenvolvimento, a Ásia respondeu por quase 3/4, enquanto a América Latina respondeu por cerca de 1/4, tendo a África apenas um resíduo desprezível.

Em época recente, as fusões e aquisições transnacionais despontaram como uma forma de investimento internacional. A tabela 5.6 explicita o valor dessas fusões e aquisições por meio de vendas e compras, tanto na economia mundial quanto nos países industrializados e nos países em desenvolvimento e regiões constitutivas, em termos de médias anuais, nos períodos 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005 e 2006-2010. É óbvio que as compras e vendas são exatamente as mesmas na economia mundial, mas diferem nos grupos de países ou regiões, por serem registradas pelo valor líquido. É difícil discernir tendências ao longo do tempo, o que, aliás, não teria grande significação. Durante todo o período de 1991 a 2010, o valor total dessas fusões e aquisições transnacionais foi de 7 trilhões de dólares, ou 350 bilhões de dólares por ano. No mesmo período, o fluxo total de investimentos estrangeiros diretos ficou em cerca de 16,5 trilhões de dólares, ou 825 bilhões de dólares por ano. Nessas fusões e aquisições transnacionais, os países industrializados, que são a sede da maioria das empresas multinacionais, foram dominantes, respondendo por 86% das vendas e 83% das compras. Entretanto, os países em desenvolvimento, nos quais algumas grandes empresas nacionais estão em processo de se transformar em firmas internacionais, responderam por 12% das vendas e das compras.

Não é surpresa que a distribuição regional no mundo em desenvolvimento tenha sido desigual. A Ásia respondeu por 59% das vendas e 74% das compras, a América Latina, por 32% das vendas e 18% das compras, e a África respondeu por menos de 10% de ambas. Ao que parece, empresas dos países em desenvolvimento também entraram no mundo das fusões e aquisições transnacionais. Diz a literatura convencional que a internacionalização de

empresas por meio de fusões e aquisições é impulsionada pelo poder oligopolista ou monopolista dessas firmas, que procuram obter insumos ou capturar mercados através da propriedade ou do controle, e não do intercâmbio. Mas as firmas de países em desenvolvimento podem usar o investimento estrangeiro direto no exterior não como maneira de explorar a vantagem competitiva existente, mas como meio para concretizar ou aumentar a vantagem competitiva potencial. Por isso, sua motivação é mista e variada. Com efeito, os objetivos vão desde a obtenção de matérias-primas, na esfera dos produtos primários, até o acesso a mercados para suas exportações, a integração horizontal ou vertical, a prestação de serviços, a captura de marcas internacionais e o acesso à tecnologia, no mundo dos produtos manufaturados (Nayyar, 2008a).

Há ainda outra forma de investimento internacional que despontou em época recente, com a liberalização das contas de capital e a internacionalização das finanças — os investimentos em carteira. Infelizmente, é muito difícil encontrar dados sobre a distribuição por países de origem e de destino, ou sobre fluxos de entrada e saída. Mas não há dúvida de que sua importância aumentou, na medida em que fundos mútuos e fundos de pensão de países industrializados passaram a buscar em todo o mundo aplicações financeiras capazes de gerar maior valorização do capital, ou maior rendimento dos recursos investidos. Boa parte dessas aplicações ainda está nos países industrializados, mas alguns países do mundo em desenvolvimento também se tornaram o destino desses fluxos soltos e voláteis de capital.

Nesses países em desenvolvimento, os investimentos em carteira (fluxos de capital que podem ser resgatados mediante solicitação) são, ou foram, uma fonte de financiamento dos deficits em conta corrente no balanço de pagamentos. Uma economia precisa de taxas de juros elevadas e de uma taxa de câmbio apreciado para sustentar os investimentos em carteira, em termos de lucratividade e confiança. Com o tempo, isso diminui a competitividade das exportações e aumenta o deficit na balança comercial. Deficits

maiores na balança comercial e deficits nas transações correntes exigem maiores fluxos de investimentos em carteira, o que, a partir de certo ponto, mina a confiança e cria expectativas negativas, mesmo que o governo mantenha fixa a taxa de câmbio. Mas, quando a queda nas exportações acaba forçando uma desvalorização da taxa de câmbio, a confiança pode simplesmente desaparecer e levar à fuga de capital. Isso precipita uma crise cambial. Com o correr do tempo, a frequência e a intensidade dessas crises só fizeram aumentar. Não é à toa que os países em desenvolvimento mais avançados, que estão integrados aos mercados financeiros internacionais, foram devastados por crises desse tipo (Nayyar, 2003). Sem dúvida, essa forma de entrosamento na economia mundial é repleta de riscos (Ocampo e Stiglitz, 2008).

Algumas comparações com o passado são interessantes. Em 1913, o estoque de investimento estrangeiro na economia mundial equivalia a 9% da produção mundial (Unctad, 1994). O estoque de investimento estrangeiro direto na economia global, como proporção do PIB mundial, teve um aumento constante de 6,1% em 1980 para 8,9% em 1990, e permaneceu na faixa de 9% durante toda a primeira metade da década de 1990. Essa proporção só ultrapassou seu nível de 1913 no fim dos anos 1990 (Nayyar, 2006). A importância do investimento estrangeiro nos países em desenvolvimento revela um paralelo similar. Em 1914, o investimento estrangeiro nesses países, tanto direto quanto em carteira, somou 179 bilhões de dólares, a preços de 1980, o que foi quase o dobro do estoque do investimento estrangeiro direto nos países em desenvolvimento em 1980, que totalizou 96 bilhões de dólares em preços correntes (de 1980). Em termos reais, ele só atingiu seu nível de 1914 em meados da década de 1990 (Nayyar, 2006). Em 1900, o investimento estrangeiro nos países em desenvolvimento, tanto direto quanto em carteira, correspondeu a 32% do PIB dos países em desenvolvimento (capítulo 2). Um século depois, o investimento estrangeiro direto nesses países, como proporção de seu PIB, foi de 25% em 2000 e de 29% em 2010 (tabelas 5.4 e 4.4).

As duas proporções não são exatamente comparáveis: a primeira inclui os investimentos em carteira, mas baseia-se na estimativa do PIB de países seletos, que provavelmente respondem por uma grande proporção do PIB do mundo em desenvolvimento, enquanto a segunda não inclui investimentos em carteira, mas baseia-se em estatísticas das contas nacionais que incluem o PIB de todos os países em desenvolvimento. Ainda assim, as ordens de grandeza sugerem semelhanças entre o passado e o presente.

Também vale a pena fazer algumas comparações com o passado no tocante à distribuição geográfica e à composição setorial do investimento estrangeiro.² O estoque de IED em 1914 teve a seguinte distribuição: 55% no mundo industrializado e 45% no mundo subdesenvolvido. Em 2009, esse estoque distribuiu-se de maneira mais desnivelada na economia mundial: 69% nos países industrializados e 27% nos países em desenvolvimento, ficando o resíduo nas economias em transição. Não dispomos de dados comparáveis sobre os fluxos de investimento estrangeiro direto separados por um século. Contudo, durante 2007-2009 os países industrializados absorveram 66% do total dos fluxos de ingresso, enquanto os países em desenvolvimento receberam 30%, cabendo o resíduo às economias em transição. Em 1913, o setor primário respondeu por 55% do investimento estrangeiro de longo prazo no mundo, enquanto os transportes, o comércio e a distribuição responderam por outros 30%. O setor industrial ficou com apenas 10%, e grande parte disso concentrou-se na América do Norte e na Europa. Em 2009, o estoque de entrada de investimento estrangeiro direto na economia mundial foi assim distribuído: o setor primário respondeu por 7%, o industrial, por 28%, e o de serviços, por 63%, com um resíduo não especificado possivelmente aplicado em bens imóveis.

Em suma, seria sensato inferir que a importância do investimento estrangeiro para os países em desenvolvimento, no fim do século XX, foi mais ou menos a mesma do fim do século XIX. Mas houve diferenças. Para começar, a distribuição geográfica deslo-

cou-se para os países industrializados e afastou-se dos países em desenvolvimento. Em segundo lugar, a distribuição setorial passou por uma grande mudança, com um declínio acentuado da esmagadora importância do setor primário, um aumento esperável da parcela do setor industrial e uma enorme ascensão da parcela do setor de serviços. A maior diferença, contudo, foi qualitativa, não quantitativa. Na primeira década do século XXI, os países em desenvolvimento tornaram-se uma fonte significativa e crescente de investimento estrangeiro direto na economia mundial, o que constitui um fenômeno inteiramente novo.

3. Migração internacional

A migração internacional é, possivelmente, a mais significativa das formas de entrosamento na economia mundial; foi assim no passado, em especial, mas também o é no presente, embora sua importância difira entre os países e tenha mudado ao longo do tempo. Os países em desenvolvimento sempre foram e continuam a ser importantes locais de origem da migração internacional. Isso tem implicações e consequências significativas para seu desenvolvimento, como tem para os países de destino e a economia mundial.³

Durante a segunda metade do século XX, é possível discernir duas fases da migração internacional: do fim da década de 1940 até meados da década de 1970, e de meados da década de 1970 até o fim da de 1990. Esta última migração prosseguiu pela primeira década do século XXI afora.

Na primeira fase, do fim da década de 1940 até meados da de 1970, houve duas correntes distintas de migração internacional. Primeiro, as pessoas migraram da Europa para os Estados Unidos, o Canadá, a Austrália e a Nova Zelândia. Essa movimentação foi impulsionada pela busca de oportunidades econômicas pelos migrantes. Foi também moldada pela natureza das leis de imigração dos países de destino, os quais, com exceção dos Estados Unidos, restringiam a imigração basicamente aos europeus. No período de 1951 a 1975, houve um total de 7,8 milhões de imigrantes nos

Estados Unidos, 3,8 milhões no Canadá e 2,8 milhões na Austrália (Nayyar, 1994). Em segundo lugar, as pessoas se mudaram de países em desenvolvimento na Ásia, na África setentrional e no Caribe para a Europa Ocidental, onde o crescimento econômico, aliado ao pleno emprego, criava uma escassez de mão de obra e levava à importação de trabalhadores. No início, essa demanda foi atendida pelo superavit de trabalhadores em países da Europa meridional, e talvez a Itália tenha sido a fonte mais importante. Mas essas fontes não foram suficientes por muito tempo. No fim da década de 1950, os países europeus com mão de obra escassa estavam em busca de trabalhadores, sobretudo não qualificados ou semiespecializados, para trabalhar nos setores industrial e de serviços. A Grã-Bretanha importou trabalhadores do subcontinente indiano e das ilhas do Caribe. A França os importou do norte da África. A Holanda importou mão de obra da Indonésia. Os laços coloniais e a língua comum foram os fatores subjacentes que moldaram esses fluxos.⁴ Estima-se que, no período de 1951 a 1975, tenha havido um total aproximado de 10 milhões de imigrantes na Europa Ocidental (Stalker, 1994).

Durante a segunda fase, iniciada em meados da década de 1970, a migração da Europa para os Estados Unidos e o Canadá continuou, mas a migração para a Europa reduziu-se por algum tempo. Foi o fim do rápido crescimento econômico, combinado com o pleno emprego. E as leis de imigração tornaram-se restritivas em quase todos os lugares da Europa Ocidental. Mas isso também não durou muito. A migração para a Europa ressurgiu na década de 1980 e ganhou impulso nas décadas de 1990 e 2000. Surgiram alguns novos destinos, na medida em que países que ingressaram tardiamente na União Europeia começaram a importar mão de obra. As fontes também foram diferentes, pois uma parcela significativa dos migrantes passou a vir do Leste Europeu, inicialmente, e, depois, da antiga URSS. Esse processo foi reforçado na década de 2000, quando a União Europeia ampliou seu número de membros com a inclusão de alguns países do Leste Europeu. Além disso,

houve dois fluxos diferentes de migração. Primeiro, houve uma emigração permanente de pessoas para os Estados Unidos, partindo não apenas da Europa, mas também do mundo em desenvolvimento. Foram, principalmente, pessoas com formação superior ou com qualificações técnicas. Isso foi possibilitado, em parte, por uma mudança nas leis de imigração dos Estados Unidos, pois a entrada no país passou a ser relacionada com o nível de qualificação, e não com o país de origem, com isso proporcionando maior acesso a pessoas de países em desenvolvimento. No período de 1967 a 2000, a imigração nos Estados Unidos totalizou 16,3 milhões de pessoas, mais que o dobro do nível do quarto de século anterior, enquanto o total do Canadá, com 4,2 milhões de imigrantes, e o da Austrália, com 2,4 milhões, tiveram pouca alteração (Nayyar, 2008). Segundo, houve uma migração temporária de pessoas de países em desenvolvimento com excedente de mão de obra, a maior parte não qualificada, mas também incluindo alguns trabalhadores semiquilificados ou qualificados em ocupações manuais ou atividades de escritório. Houve três conjuntos de destinos na movimentação dessas pessoas. Algumas foram para países industrializados. Outras, para países exportadores de petróleo, de renda elevada e mão de obra escassa. Outras, ainda, foram para países recém-industrializados de renda média, que se aproximavam do pleno emprego. Os trabalhadores convidados do Leste Europeu, a importação sazonal de mão de obra mexicana nos Estados Unidos, a exportação de trabalhadores da Ásia meridional, do Sudeste Asiático e da África setentrional para os países exportadores de petróleo no Oriente Médio, e a importação mais recente de trabalhadores temporários por países com escassez de mão de obra no Leste Asiático,⁵ tudo isso são componentes desses movimentos temporários transnacionais dos trabalhadores.

Está claro que a migração internacional no período decorrida desde 1950 foi significativa, a despeito de leis rigorosas de imigração e de práticas consulares restritivas. O banco de dados da migração internacional é pobre em fluxos, mas é melhor em volu-

mes. No entanto, os fluxos não podem ser inferidos das mudanças nos volumes, pois a migração é um processo que amíude se estende no tempo, já que uma parcela significativa dos migrantes altera suas diferentes formas de *status* temporário, tornando-se residente e, mais tarde, adotando a cidadania.

Os dados existentes sobre o número de migrantes internacionais e sua distribuição por regiões e grupos de países do mundo, durante o período de 1960 a 2010, é apresentado na tabela 5.7. Para um estudo das tendências, é necessário e conveniente excluir a antiga URSS. Sua inclusão distorce o quadro de comparações no tempo, porque sua desagregação em quinze países independentes, em 1991, transformou instantaneamente os migrantes internos em migrantes internacionais. A tabela mostra que o número de migrantes internacionais do mundo, excluía a antiga URSS, elevou-se de 74,2 milhões em 1960 para 188,5 milhões em 2010. Ao longo desse período, a parcela dos países em desenvolvimento nesse estoque da população migrante reduziu-se de 58% para 42%, enquanto a dos países industrializados aumentou de 42% para 58%. A distribuição da população migrante nas regiões desses grupos de países permaneceu quase inalterada. A Ásia serviu de lar para 2/3 da população migrante dos países em desenvolvimento, enquanto mais de 90% da população migrante dos países industrializados foi viver na América do Norte e na Europa, dividida entre essas duas regiões em proporções quase iguais.

A tabela 5.8 destaca a importância desse fenômeno para os países anfitriões, resumindo as tendências do estoque de migrantes internacionais como proporção da população total dos respectivos grupos de países e regiões, durante o período de 1960 a 2010. A proporção de migrantes internacionais na população mundial aumentou de 2,5% em 1960 para 3,1% em 2010. No mesmo período, essa proporção reduziu-se, nos países em desenvolvimento, de 2,1% para 1,4%, ao passo que teve uma alta significativa nos países industrializados, passando de 4,4% para 10,9%. Essas proporções aumentaram ainda mais em algumas partes do mundo

Tabela 5.7. Migrantes internacionais no mundo: distribuição do estoque em grupos de países e em regiões, 1960-2010
(em milhões)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Países em desenvolvimento	43,2	43,2	43,4	44,1	51,3	57,8	65,2	64,6	67,7	72,1	80,5
Ásia	27,8	27,5	27,4	27,5	31,2	37,1	41,8	40,1	43,9	47,1	53,4
África	9,2	9,5	10,0	10,7	13,8	14,1	16,0	17,9	17,1	17,7	19,3
América Latina e Caribe	6,2	6,0	5,8	5,8	6,1	6,3	7,1	6,2	6,5	6,9	7,5
Países industrializados	30,9	34,6	38,0	43,0	47,4	52,1	60,7	73,5	84,5	97,4	108,0
América do Norte	13,6	14,4	15,2	17,5	20,2	23,4	27,8	33,6	40,4	45,6	50,0
Europa	14,6	17,1	19,2	21,6	23,1	24,2	27,8	34,1	37,7	44,6	50,1
Oceania	2,0	2,4	2,9	3,2	3,4	3,6	4,1	4,4	4,7	5,2	5,7
Total	74,2	77,8	81,4	87,2	98,7	109,9	125,9	138,1	152,3	169,5	188,5
Antiga URSS	2,9	3,0	3,1	3,2	3,3	3,3	29,6	27,9	26,2	25,8	25,4
Mundo	77,1	80,8	84,5	90,4	102,0	113,2	155,5	166,0	178,5	195,2	213,9

Fonte: ONU, Divisão de Populações, Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais, *Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision*.

Tabela 5.8. Estoque de migrantes internacionais como proporção da população total, em grupos de países e em regiões: 1960-2010
(em percentagens)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Países em desenvolvimento	2,1	1,9	1,6	1,5	1,6	1,6	1,6	1,4	1,4	1,4	1,4
Ásia	1,8	1,6	1,4	1,2	1,3	1,4	1,4	1,2	1,3	1,3	1,4
África	3,2	2,9	2,7	2,5	2,9	2,5	2,5	2,5	2,1	1,9	1,9
América Latina e Caribe	2,8	2,4	2,0	1,8	1,7	1,6	1,6	1,3	1,2	1,2	1,3
Países industrializados	4,4	4,7	4,9	5,3	5,7	6,1	6,9	8,1	9,1	10,1	10,9
América do Norte	6,7	6,6	6,6	7,2	7,9	8,8	9,9	11,4	12,9	13,8	14,5
Europa	3,7	4,2	4,5	4,9	5,2	5,3	6,0	7,3	8,0	9,3	10,2
Oceania	16,1	17,5	18,4	18,6	18,9	19,0	20,0	20,4	20,5	21,2	21,3
Total	2,5	2,4	2,3	2,2	2,3	2,3	2,9	2,9	2,9	3,0	3,1
Antiga URSS	1,4	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	10,2	9,6	9,1	9,0	8,9

Fonte: ONU, Divisão de Populações, Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais, *Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision*.

industrializado. Na América do Norte, o número de migrantes internacionais para cada 1 mil pessoas da população subiu de 67 em 1960 para 145 em 2010. Na Europa, o número de migrantes internacionais para cada 1 mil integrantes da população subiu de 37 em 1960 para 102 em 2010.

A estatística agregada não revela mudanças na natureza da migração internacional. Há formas diferentes de fluxos de mão de obra entre as fronteiras nacionais. Com efeito, é possível traçar novas distinções entre a migração voluntária e a migração forçada, a emigração permanente e a migração temporária, ou a migração legal e a ilegal. No mundo contemporâneo, é possível distinguir cinco categorias de movimentos transfronteiriços das pessoas, das quais duas são antigas e três são novas. As categorias antigas compõem-se de emigrantes e refugiados. Os emigrantes são pessoas que se mudam para um país e nele se estabelecem em caráter permanente. A maioria dessas pessoas é aceita por suas qualificações profissionais ou para a reunificação de famílias. Os refugiados são pessoas que deixam suas casas por causa da fome, de conflitos étnicos, guerras civis ou perseguição política, e saem em busca de um lar ou um abrigo, para fixar residência permanente em outros países. As novas categorias são as de trabalhadores convidados, imigrantes ilegais e profissionais especializados. Os trabalhadores convidados são pessoas que se mudam temporariamente para um país, com um objetivo específico e por um tempo limitado. Na maioria dos casos, não são qualificados nem semiquilificados. Os imigrantes ilegais são pessoas que entram sem visto num dado país, arranjam emprego com um visto de turista, ou simplesmente permanecem por lá depois que seu visto expira. A maioria deles encontra-se nos níveis inferiores do espectro. Os profissionais especializados são pessoas com alto nível de formação, experiência e qualificação, cujas habilidades são requisitadas em toda parte e que se deslocam de um país para outro, em caráter temporário ou permanente, desde que as leis de imigração ou as práticas consulares não lhes façam restrições. Os países em desenvolvimento são

a principal fonte de trabalhadores convidados e imigrantes ilegais no mundo industrializado. Alguns países do mundo em desenvolvimento também são uma fonte significativa de profissionais especializados que se deslocam pelas fronteiras.

É preciso dizer que essas categorias não são mutuamente excluídas nem exaustivas. Tampouco definem um *status* de uma vez por todas. Após algum tempo, é difícil distinguir entre emigrantes e refugiados nos países em que eles se estabelecem. Os trabalhadores convidados que obtêm direito de residência não são muito diferentes dos emigrantes, na verdade. Os imigrantes ilegais que se beneficiam das anistias concedidas de tempos em tempos adquirem *status* legal. De qualquer modo, a distinção entre profissionais especializados e emigrantes é meio difusa, pois é comum os primeiros serem um subconjunto destes últimos nos países industrializados. No entanto, essas categorias servem a um propósito analítico, pois as distinções são claras na época em que se inicia o movimento das pessoas através das fronteiras.

Mais ou menos a partir de 1980, a globalização levou à expansão e à diversificação da movimentação de pessoas através de fronteiras nacionais. De fato, a globalização acionou forças que vêm criando uma demanda de mobilidade da mão de obra e, ao mesmo tempo, desenvolvendo instituições pelo lado da oferta para atender a essa demanda (Nayyar, 2008). A razão básica é simples. Os fatores que tornam mais fácil movimentar bens, serviços, capital, tecnologia e informação através das fronteiras, a não ser por leis explícitas de imigração e práticas consulares implícitas que constituam barreiras à entrada, também tornam mais fácil mover pessoas pelas fronteiras. Claramente, a globalização aumentou a mobilidade da mão de obra nas três novas categorias. Os profissionais especializados, no topo da escala de qualificações, têm quase a mesma mobilidade que o capital. Com efeito, pode-se pensar neles como pessoas globalizadas, empregáveis em quase qualquer parte do mundo. Similarmente, onde não é viável ou é menos lucrativo importar bens ou exportar capital, como substi-

tutos das importações de mão de obra, o uso de trabalhadores convidados está fadado a aumentar. E, apesar da realidade política das leis de imigração, as condições e instituições que têm sido criadas pela globalização sustentarão, ou talvez até aumentem, a imigração ilegal em mercados hábeis em contornar as normas.

A consequência positiva mais óbvia da migração internacional para o desenvolvimento econômico, em curto ou médio prazo, são as remessas feitas pelos migrantes. A importância desse fenômeno é amplamente reconhecida (Nayyar, 1994, 2008; Solimano, 2008). A tabela 5.9 apresenta dados disponíveis sobre as remessas na economia mundial, bem como sua distribuição por grupos de países e regiões, durante o período de 1980 a 2010. Ela mostra que as remessas na economia mundial subiram de 43 bilhões de dólares em 1980 para 102 bilhões em 1995 e 444 bilhões em 2010. Nesses mesmos anos, as remessas para países em desenvolvimento

Tabela 5.9. Remessas na economia mundial: 1980-2010.
Distribuição por grupos de países e regiões
(em bilhões de dólares)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Mundo	43,2	39,5	79,6	102,0	134,6	275,4	443,6
Países industrializados	18,9	15,1	36,8	43,6	48,1	85,2	116,0
Países em desenvolvimento	20,2	21,3	33,4	54,7	80,2	173,4	297,3
Ásia	12,4	12,7	18,5	30,3	47,7	98,3	196,0
Leste Asiático	0,8	0,8	1,2	2,1	6,4	26,3	55,4
Ásia meridional	5,3	5,8	6,8	11,6	17,7	35,0	83,7
Sudeste Asiático	1,1	1,8	2,9	8,5	13,1	25,8	39,5
Oeste Asiático	5,3	4,3	7,5	8,0	10,5	11,3	17,4
África	5,8	5,9	9,0	10,2	11,3	22,4	39,7
África setentrional	4,7	5,0	7,3	7,3	7,2	14,1	21,3
África ocidental	0,5	0,4	0,7	1,6	2,2	5,3	12,9
América Latina	1,9	2,6	5,8	14,1	21,1	51,2	59,7
Caribe	0,4	0,5	0,8	2,4	4,4	6,7	8,7
América Central	1,2	1,9	3,8	6,2	10,9	32,2	34,8
América do Sul	0,3	0,2	1,3	5,5	5,8	12,3	16,1

Nota: As cifras das remessas aparecem em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado. As cifras dos países em desenvolvimento e dos países industrializados não representam o total da economia mundial por causa das remessas para o Leste Europeu e a antiga URSS, que não são apresentadas na tabela.

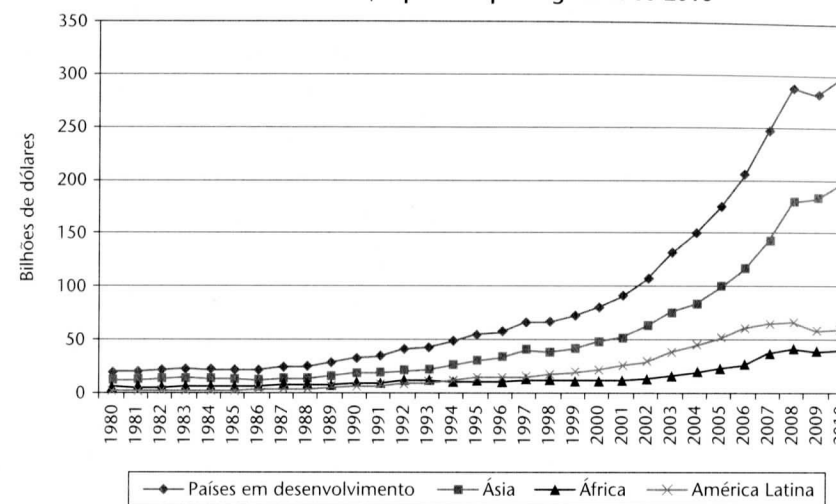
Fonte: ONU, UNCTADStat, com base nas *Estatísticas do balanço de pagamentos*, do FMI, nas *Migrações e remessas*, do Banco Mundial, nos *Dados dos países*, da Economist Intelligence Unit, e em fontes nacionais.

cresceram depressa, passando de 20 bilhões de dólares para 55 bilhões e 297 bilhões, respectivamente, enquanto as remessas para países industrializados também aumentaram, embora num ritmo mais lento, de 19 bilhões de dólares para 44 bilhões e 116 bilhões, nos mesmos anos. Ainda nesse período, como proporção do total de remessas na economia mundial, a participação dos países em desenvolvimento subiu de 47% para 67%, enquanto a dos países industrializados caiu de 44% para 26%. O resíduo representa remessas para as economias em transição do Leste Europeu e da antiga URSS.

A distribuição das remessas entre as regiões do mundo em desenvolvimento foi desigual. Entre 1980 e 2010, a parcela de remessas da Ásia na economia mundial aumentou de 29% para 44%, enquanto a da América Latina, inclusive o Caribe, subiu de 4% para 14%, mas a da África baixou de 14% para 9%. Essas mudanças na participação foram consequência do fato de que o valor das remessas aumentou em ritmo expressivamente diferente entre essas três regiões. Isso se evidencia com clareza na figura 5.3, baseada em dados de séries temporais, que exhibe as tendências das remessas dos países em desenvolvimento e suas regiões constitutivas. Ela mostra que, durante a década de 1980, as remessas tiveram um aumento regular nas três regiões, em ritmo mais ou menos semelhante, mas depois surgiram diferenças. As remessas da África continuaram a crescer no mesmo ritmo modesto. As da América Latina começaram a crescer rapidamente na década de 2000. As da Ásia aceleraram o ritmo na década de 1990 e ganharam impulso na de 2000. Com efeito, grande parte do aumento das remessas para países em desenvolvimento durante o período de 1990 a 2010 pode ser atribuída à Ásia. Vale notar que, depois da crise financeira de 2008, que levou a um declínio no crescimento dos países industrializados, as remessas reduziram-se em toda parte, exceto na Ásia.

Nos países em desenvolvimento, considerados em conjunto durante o período de 1980 a 2010, houve um aumento discernível da importância econômica das remessas.⁶ Elas equivaleram a

Figura 5.3. Tendências das remessas para países em desenvolvimento, separados por região: 1980-2010



Fonte: ONU, UNCTADStat, com base nas Estatísticas do balanço de pagamentos, do FMI, nas Migrações e remessas, do Banco Mundial, nos Dados dos países, da Economist Intelligence Unit, e em fontes nacionais.

cerca de 1% do PIB dessas nações, desde o início da década de 1980 até meados da de 1990, mas essa proporção teve um aumento sistemático a partir daí, estabilizando-se na faixa de 1,8% do PIB durante os anos 2000, até que a crise econômica global produziu uma queda; ainda assim, as remessas se mantiveram na faixa de 1,5% do PIB, inclusive em 2010. Seu significado variou conforme os países, é claro. O mais importante, talvez, é que elas se tornaram a segunda maior fonte de financiamento externo, inferior ao investimento estrangeiro direto, porém superior ao apoio oficial ao desenvolvimento. Como proporção dos fluxos líquidos de ajuda aos países em desenvolvimento, as remessas aumentaram de metade deles, durante a década de 1980, para mais que o dobro, durante a de 2000. Como proporção dos fluxos de investimento estrangeiro direto para os países em desenvolvimento, porém, elas ficaram na faixa de 40%-60% durante as décadas de 1990 e 2000, em comparação com níveis iguais ou maiores no começo da de 1980.

O impacto macroeconômico das remessas é significativo (Nayyar, 1994, 2008). Numa situação em que a partida dos mi-

grantes não reduza a produção interna, as remessas devem aumentar a renda nacional. Alternativamente, desde que o valor das remessas ultrapasse a renda da qual se abriu mão em consequência da migração, o que é uma suposição plausível, a migração de trabalhadores deve levar a algum aumento da renda nacional. A diferença entre o aumento da renda e o aumento do consumo que podem ser atribuídos às remessas seria economizada. O uso dessa poupança influenciaria não só o nível, mas também a mescla dos investimentos. O consequente aumento dos investimentos pode levar a um aumento maior da produção e da renda, pelo efeito multiplicador. O aumento da renda que pode ser atribuído às remessas também pode permitir que a economia realize um excesso de investimentos em relação à poupança, mediante um excesso correspondente das importações em relação às exportações, com um dreno menor dos recursos externos do que aconteceria em outras situações.⁷ Portanto, as remessas dos migrantes podem aliviar as limitações da poupança ou as limitações do investimento estrangeiro direto, assim permitindo à economia alcançar uma taxa de crescimento mais alta, o que é um tanto parecido com o papel da ajuda nos modelos de duas defasagens (Chenery e Strout, 1966; Taylor, 1994). Nesse contexto, também vale a pena assinalar dois atributos importantes das remessas. Primeiro, elas parecem ser uma fonte mais estável de financiamento externo, que não se caracteriza pela instabilidade ou volatilidade de fluxos de capital estrangeiro como os investimentos em carteira. Segundo, as remessas parecem ser anticíclicas no tocante ao crescimento dos países natais. Isso porque elas podem aumentar durante as crises econômicas, para apoiar o consumo interno, ou porque um declínio econômico na terra natal pode induzir à migração.

A consequência negativa mais óbvia da migração internacional para o crescimento econômico, em longo prazo, é a fuga de cérebros. A perda de pessoas qualificadas representa uma renúncia à renda no país de origem e uma criação de renda no país anfitrião. Quem arca com o custo da formação e do treinamento é o país de

origem, mas o benefício vai para o país de destino. Isso é reconhecido e enfatizado há muito tempo. A fuga de intelectos representa uma transferência unilateral de capital humano, associada a uma redução qualitativa e quantitativa da força de trabalho, o que, por diversas razões, está fadado a restringir o crescimento. Primeiro, há uma perda de qualificações escassas, a qual não é fácil repor. Segundo, a educação ou a formação de profissionais especializados ou trabalhadores qualificados absorve recursos escassos de investimento, mas o retorno do investimento público na educação não vai para a sociedade. Terceiro, a preparação de trabalhadores para substituir os emigrantes impõe custos adicionais, tanto em termos de recursos quanto de tempo. Quarto, a migração de pessoas do extremo superior do espectro da renda significa uma perda de receita para o governo, particularmente na esfera dos impostos diretos. Mas não é só isso. A fuga de cérebros também pode associar-se a externalidades negativas. A nova teoria do crescimento sugere que os conhecimentos incorporados numa pessoa surtem um efeito positivo na produtividade de outra, cujos conhecimentos, por sua vez, surtem um efeito positivo na produtividade da primeira. Assim, a emigração de trabalhadores altamente qualificados não é uma simples perda de conhecimentos, de uma vez por todas, para o país natal. Ela também cerceia a produtividade dos que ficam. Essas externalidades negativas na produtividade só podem impedir o crescimento econômico a longo prazo. Mas há um raio de esperança nesse panorama sombrio, surgido não faz muito tempo. A disseminação e o impulso da globalização fornecem um estímulo para a migração de retorno, que pode reverter a fuga de intelectos e transformá-la num ganho de cérebros. Sendo assim, ela pode criar novas oportunidades para os países em desenvolvimento, já que, quase da noite para o dia, pode lhes dar acesso a uma força de trabalho bem preparada e altamente treinada no mundo industrializado.

A referência ao passado e a comparação com ele são essenciais. Durante o século XIX, houve duas enormes ondas de migração

internacional. A abolição da escravatura no Império Britânico, em 1833, foi seguida por outra forma de servidão. Por um período de cinquenta anos, de meados da década de 1830 a meados da de 1880, cerca de 50 milhões de pessoas deixaram a Índia e a China para trabalhar como servos sob contrato em minas, *plantations* e na construção civil nas Américas, no Caribe, na África meridional, no Sudeste Asiático e em outras terras distantes. É provável que isso se aproximasse de 10% da população da Índia e da China por volta de 1880. Durante o período de 1870 a 1914, mais de 50 milhões de pessoas deixaram a Europa, 2/3 delas indo para os Estados Unidos, enquanto o 1/3 restante foi para o Canadá, a Austrália, a Nova Zelândia, a África do Sul, a Argentina e o Brasil. Essa emigração em massa da Europa correspondeu a 1/8 de sua população em 1900. Portanto, a migração internacional foi decisiva para a evolução da economia mundial no século XIX, moldando a divisão internacional do trabalho e fornecendo as bases para o desenvolvimento do capitalismo industrial nos Novos Mundos, o que impulsionou a industrialização em alguns países e a desindustrialização em outros.

A migração internacional era muito mais fácil no passado do que no presente. A explicação é bem simples. No fim do século XIX e até 1914, não havia restrições à movimentação das pessoas através de fronteiras nacionais. Era raro haver necessidade de passaportes. Os imigrantes obtinham a cidadania com facilidade. E a migração internacional da mão de obra era enorme. Em nítido contraste, durante o último quarto do século XX e a primeira década do século XXI, o movimento das pessoas pelas fronteiras foi regulamentado com rigor pelas leis de imigração e por práticas consulares. Ainda assim, a migração internacional foi substancial e significativa. A proporção de migrantes internacionais em relação à população mundial subiu de 2,5% em 1960 para 3,1% em 2010. Em 1960, portanto, 1 em cada 40 pessoas do mundo era migrante internacional, ao passo que, em 2010, esse número passou para 1 em cada 32. A comparação com o começo do século XX

é reveladora. Calcula-se que, em 1910, 33 milhões de pessoas viviam em outros países que não sua terra natal, e os migrantes internacionais compunham 2,1% da população do globo, de modo que 1 em cada 48 pessoas do mundo, naquela época, era migrante internacional (OIT, 1936).

As dimensões também são reveladoras em números absolutos. A discussão desta seção sugere que, desde 1950, a movimentação de pessoas através das fronteiras foi significativa em termos absolutos, ainda que muito menos como proporção da população total, quando comparada à do século XIX. A tabela 5.7 mostra que, entre 1960 e 2010, o estoque de migrantes internacionais dos países industrializados subiu de 31 milhões para 108 milhões — um aumento de 77 milhões, dos quais quase 72 milhões de migrantes encontravam-se na América do Norte e na Europa, em números quase iguais. A tabela 5.8 mostra que, na América do Norte, 1 em cada 7 pessoas era migrante internacional em 2010, em comparação com 1 em cada 15 em 1960, enquanto, na Europa, 1 em cada 10 pessoas era migrante internacional em 2010, em comparação com 1 em cada 27 em 1960.

Não há dúvida de que a imigração dos países em desenvolvimento para a Europa Ocidental, durante o período entre o final da década de 1940 e meados da década de 1970 — os anos dourados do capitalismo —, foi uma fonte importante de crescimento econômico. Do mesmo modo, nos Estados Unidos, a imigração de pessoas instruídas, com talentos de nível superior ou qualificações técnicas, vindas de países em desenvolvimento e da Europa desde 1950, foi um fator importante por trás do aumento da produtividade e do dinamismo econômico. Além disso, estimou-se que os imigrantes ilegais nos países industrializados, por volta do ano 2000, estavam na faixa de 12 milhões de pessoas (Nayyar, 2008). Esses imigrantes são procurados pelos patrões para executar trabalhos que os residentes ou cidadãos não se dispõem a fazer, enquanto os governos fecham os olhos para essa realidade. Ao mesmo tempo, o deslocamento de trabalhadores convidados — de

países em desenvolvimento para os países exportadores de petróleo do Oriente Médio, para países industrializados, sobretudo os Estados Unidos e a Europa Ocidental, e para os países recém-industrializados do Leste Asiático — supre a mão de obra escassa, sustentando o desenvolvimento econômico dos países anfitriões, e proporciona remessas para apoiar o desenvolvimento econômico dos países de origem. A movimentação transfronteiriça de trabalhadores convidados e profissionais especializados, ou mesmo de imigrantes ilegais, é impulsionada, em parte, pelos mercados e pela globalização. Os trabalhadores convidados e os imigrantes ilegais do mundo industrializado vêm primordialmente de países em desenvolvimento, que são também uma fonte significativa dos profissionais especializados que se deslocam através das fronteiras. Essa movimentação transnacional das pessoas é uma forma importante de entrosamento na economia mundial para os países em desenvolvimento, assim como a migração internacional continua a ser importante no mundo contemporâneo, a despeito das leis draconianas de imigração e das práticas consulares restritivas.

É interessante justapor o passado e o presente na interação dos países em desenvolvimento com a economia mundial através da migração internacional. Há uma ligação que é atribuível à diáspora do passado e à globalização do presente. A diáspora da Índia e da China, indo além do sentido tradicional dessa palavra que designa os judeus no exílio, teve sua origem histórica na servidão sob contrato [*indentured labor*]. Há uma presença significativa dessa diáspora dos dois gigantes asiáticos em todo o mundo, não apenas nos países industrializados, mas também nos que estão em desenvolvimento. Ela se associa à presença empresarial indiana e chinesa pelo mundo afora. Migrantes de outros países em desenvolvimento também são empresários, mas, por razões históricas, o número de pessoas cujas origens se encontram na Índia ou na China é muito maior. O advento da globalização também tornou mais fácil deslocar pessoas através das fronteiras, quer como trabalhadores convidados, quer como imigrantes ilegais, a maioria

dos quais vem dos países em desenvolvimento. Muitos desses permanecem nos países industrializados, amiúde como pequenos empresários. Em escala menor, há uma movimentação de profissionais especializados de países em desenvolvimento, que podem emigrar em caráter permanente, viver temporariamente no exterior, ou permanecer em sua terra natal e viajar a negócios com frequência. Essas pessoas são quase tão móveis quanto o capital. Esse fenômeno está associado a sua ascensão, como dirigentes, aos escalões mais altos do mundo empresarial, na era do capitalismo de acionistas. O exemplo mais marcante é a presença substancial de profissionais especializados da Índia nos Estados Unidos e no Reino Unido. É claro que existem profissionais semelhantes de outros países em desenvolvimento, como o Brasil, o México e a Coreia do Sul, no mundo industrializado.

Conclusão

Recapitulando, o entrosamento dos países em desenvolvimento na economia mundial parece haver sofrido um declínio no período de 1950 a 1980, particularmente se comparado ao passado, mas ressurgiu em torno de 1980 e ganhou impulso a partir de então. A participação desses países no comércio global de mercadorias, tanto de exportação quanto de importação, mais do que duplicou, passando de menos de 20% em 1970 a mais de 40% em 2010. Em 1970, sua participação no comércio internacional ficou apenas 2% acima de sua participação no PIB mundial, mas, em 2010, ficou 10% acima desta última. Entre 1990 e 2010, a participação deles no comércio internacional de serviços, tanto na exportação quanto na importação, registrou um aumento substancial e revelou sua vantagem comparativa na exportação de serviços. Entretanto, essa expansão acelerada do comércio internacional teve uma distribuição sumamente desigual entre as regiões, visto que grande parte dela pode ser atribuída à Ásia. Durante as décadas de 1990 e 2000, a participação dos países em desenvolvimento no estoque e nos fluxos de entrada e saída de investimento estrangeiro direto na

economia mundial aumentou, à custa dos países industrializados, embora eles tenham sido mais importantes como países de destino do que como países de origem. Essa distribuição foi menos desigual entre as regiões. É possível que a migração internacional seja a mais significativa das formas de entrosamento. Os países em desenvolvimento são a pátria dos migrantes internacionais, enquanto os países industrializados são as nações anfitriãs. Existem hoje novas formas de mobilidade, como os trabalhadores convidados, os imigrantes ilegais e os profissionais especializados, impulsionadas pelos mercados e pela globalização. E a migração internacional tem exercido uma influência importante na economia mundial. Foi um fator decisivo por trás do aumento da produtividade e do dinamismo econômico dos países industrializados. Criou fluxos de remessas de migrantes, que tiveram um aumento fenomenal a partir de 1980, fornecendo uma fonte de financiamento externo e reduzindo as limitações de crescimento dos países em desenvolvimento. A consequência negativa óbvia para o mundo em desenvolvimento é a fuga de intelectos, mas a migração de retorno pode transformá-la num ganho. Esses três canais de entrosamento estão ligados e interagem. Há uma evidente complementaridade entre o comércio internacional e o investimento internacional por meio da causalção cumulativa, da qual o comércio intrafirmas é apenas uma dimensão, que atua nos dois sentidos. Mas a migração internacional, através da diáspora, também impele o comércio internacional e o investimento internacional. De fato, o todo é maior do que a soma de suas partes.

6

O emparelhamento na industrialização

Na era pós-colonial, que começou por volta de 1950, a maioria dos países em desenvolvimento adotou estratégias de desenvolvimento que contrastaram vivamente com seu passado durante a segunda metade do século XIX e a primeira do século XX. Essa mudança teve três dimensões. Houve uma tentativa consciente de limitar o grau de abertura e de integração à economia mundial, em busca de um desenvolvimento mais autônomo. Atribuiu-se ao Estado um papel estratégico no desenvolvimento, pois o mercado, por si só, não era visto como suficiente para atender às aspirações dos retardatários no desenvolvimento. E a industrialização foi vista como um imperativo do processo de emparelhamento, que tinha de começar pela substituição de importações no setor manufatureiro. Esses três elementos essenciais representaram pontos de afastamento da era colonial, caracterizada por economias abertas e mercados não regulados, que se havia associado à desindustrialização nos cem anos anteriores, em grande parte do mundo subdesenvolvido. Sessenta anos depois, vale a pena examinar se esses países tiveram sucesso em sua busca de emparelhamento na industrialização. Este capítulo pretende abordar essa questão e, para tanto, fornece uma perspectiva global e tece comparações com o passado. Tenta ainda, sempre que possível, desagregar os dados relativos à Ásia, à África e à América Latina, sem que qualquer referência aos países líderes nesse processo venha a ser feita.

A discussão do capítulo é organizada da seguinte maneira. A seção 1 examina as mudanças estruturais na composição da

produção e do emprego nos países em desenvolvimento. A seção 2 considera as tendências da produção industrial, compilando dados sobre a distribuição de valor agregado industrial na economia mundial durante cinco décadas, de 1960 a 2010, a fim de destacar a mudança drástica na importância dos países em desenvolvimento, o que sugere um emparelhamento em termos da produção fabril. A seção 3 discute como esse processo de industrialização moldou os padrões de comércio dos países em desenvolvimento na economia mundial, refletidos em sua participação crescente nas exportações mundiais de produtos manufaturados, bem como na mudança da composição de suas exportações e importações. A seção 4 procura focar a industrialização com referência à abertura e à intervenção, que foram as questões cruciais no debate sobre políticas e estratégias, a fim de discutir o processo de emparelhamento desde 1950 e analisar os fatores por trás do rápido crescimento da participação dos países em desenvolvimento na produção industrial e nas exportações de manufaturados, na economia mundial, a partir do início da década de 1970.

1. Mudança estrutural

O processo de industrialização está associado a uma transformação estrutural das economias. Em perspectiva de longo prazo, a dimensão mais importante dessa transformação é a mudança estrutural da composição da produção e do emprego ao longo do tempo. A princípio, a participação do setor agrícola na produção e no emprego é esmagadoramente grande. Na medida em que avança a industrialização, aumenta a participação do setor manufatureiro na produção e no emprego, enquanto a do setor agrícola diminui. Após a industrialização, numa etapa avançada do desenvolvimento, a participação do setor industrial na produção e no emprego declina, enquanto a dos serviços aumenta. Esse é o padrão clássico, formulado por Fisher (1935), Clark (1940), Chenery (1960) e Kuznets (1966), a partir da experiência dos países que se industrializaram durante a segunda metade do século XIX e a primeira do século XX.

É possível, portanto, fazer uma distinção analítica entre três estágios da transformação estrutural das economias que obtiveram êxito na industrialização no passado (Nayyar, 1994a). No primeiro estágio, há uma absorção do excedente de mão de obra do setor agrícola na indústria, nos níveis existentes de salários reais e de produtividade (Lewis, 1954). Isso se associa a um declínio da participação da agricultura e um aumento da participação do setor industrial na produção e no emprego. Esse processo pode ser descrito como absorção extensiva da mão de obra. No segundo estágio, há uma transferência de mão de obra de ocupações de baixa produtividade para outras de alta produtividade na indústria, enquanto ocorre, ao mesmo tempo, um aumento na produtividade média dos trabalhadores de ambos os setores, de modo que os salários reais se elevam nos dois. Há um aumento adicional da participação da indústria e um novo decréscimo da participação da agricultura, mais pronunciados na produção que no emprego. Esse processo pode ser descrito como uso intensivo da mão de obra. No terceiro estágio, a participação do setor agrícola continua a declinar, enquanto a do setor industrial se mantém e a do setor de serviços aumenta. Mas, passada uma etapa, quando já não há mão de obra disponível na agricultura ou nos serviços domésticos pessoais, a participação do setor de serviços aumenta à custa do setor industrial, mais no emprego que na produção. Nos países industrializados, esse resultado também foi descrito como desindustrialização (Rowthorn e Wells, 1987).

O foco da narrativa convencional incide sobre um crescimento econômico em que a mudança estrutural é um resultado associado. Postula-se que a elasticidade-renda da demanda de produtos industriais é mais alta que a de produtos agrícolas, ao passo que a elasticidade-renda da demanda de serviços é ainda mais alta que a de produtos industriais (Fisher, 1935). A expansão dos mercados cria novas demandas, de modo que a isso se seguem novas atividades de produção. Em termos de importância relativa, as economias em crescimento quase sempre acompanham a sequência da

transição do setor primário para o secundário e, mais tarde, para o terciário. Nesta caracterização, o aumento da produtividade do setor de serviços é mais lento que o do setor manufatureiro, porque as possibilidades de atingi-lo por meio da acumulação de capital, das economias de escala ou do progresso técnico são muito menores (Baumol, 1967). Isso explica por que a participação do setor de serviços no emprego total aumenta ainda mais (Rowthorn e Wells, 1987). Ao mesmo tempo, o aumento de sua participação no total da produção pode ser atribuído, principalmente, a um aumento do preço relativo dos serviços (Baumol, 1967).

É importante reconhecer que os padrões de mudança estrutural não são um simples resultado associado do crescimento econômico. Na verdade, a causação funciona nos dois sentidos. E a perspectiva heterodoxa frisa que a mudança estrutural impulsiona o crescimento econômico (Schumpeter, 1942; Hirschman, 1958; Chenery, 1960; Ocampo, Rada e Taylor, 2009). Essa proposição estava implícita no modelo de Lewis (1954), no qual a transferência da mão de obra excedente do setor agrícola para o setor industrial, com um salário acima do nível de subsistência, aumenta os lucros dos capitalistas, cuja reaplicação é uma fonte de acumulação de capital e crescimento econômico. O modelo de Kaldor (1966) foi muito mais longe no desenvolvimento dessa causação, sugerindo que o setor industrial é o motor do crescimento das economias. Isso foi exposto em termos de três leis. Primeiro, há uma relação positiva entre o crescimento da produção industrial e o crescimento do PIB, o que se explica, em parte, pela absorção da mão de obra excedente do setor agrícola pelo setor industrial. Segundo, o crescimento da produção manufatureira leva ao crescimento da produtividade na indústria, que pode ser atribuído a economias de escala estáticas e dinâmicas; o primeiro depende do tamanho das fábricas ou dos níveis de produção num dado momento, enquanto o segundo deriva da aprendizagem na prática, que é uma função da produção cumulativa passada (Arrow, 1962) ou da experiência cumulativa de produção (Kaldor, 1962) no cor-

rer do tempo. Terceiro, o crescimento da produção industrial é associado a um aumento global da produtividade na economia, ligado a efeitos colaterais de outras áreas.

A experiência dos que chegaram tardiamente à industrialização, no período decorrido desde 1950, não se coaduna bem com esses fatos estilizados, pelo menos em termos de sequência. Ao que parece, durante a segunda metade do século XX e a primeira década do século XXI, a maioria dos países em desenvolvimento passou da primeira etapa, na qual a agricultura predomina, para a terceira, dominada pelos serviços, sem necessariamente passar pelo segundo estágio, no qual a indústria predomina (Kuznets, 1971). A China é a clara exceção nesse trajeto de transformação estrutural. A princípio, é claro, a participação do setor industrial na produção e no emprego aumenta em quase toda parte, talvez menos que na visão de mundo de Chenery-Kuznets, mas depois se estabiliza ou até declina. Entretanto, a participação do setor de serviços começa a aumentar com a queda da participação do setor agrícola, mas, a partir de certo ponto, sua participação no emprego e na produção aumenta à custa do setor industrial. O primeiro fenômeno não é de admirar, visto que o setor de serviços é fonte de criação de empregos nos países em desenvolvimento, mas o segundo é inesperado, dada a convicção difundida de que a indústria é o motor do aumento da produtividade. Em consonância com essa sequência observável de mudanças, argumentou-se que talvez haja duas ondas de crescimento no setor de serviços: a primeira, composta de serviços tradicionais, dá-se quando um país passa da condição de baixa renda para a de renda média, enquanto a segunda, composta de serviços modernos de comunicação, bem como financeiros e comerciais, dá-se quando o país passa do *status* de renda média para o de alta renda (Eichengreen e Gupta, 2009).

O desdobramento da realidade, todavia, não é tão uniforme nem tão simples quanto o desses fatos padronizados. Alguns retardatários do desenvolvimento, como a China, seguiram o padrão mais clássico de mudança estrutural, no qual o declínio da agri-

cultura justapõe-se à ascensão da indústria, seguida pelo aumento da importância relativa dos serviços, enquanto outros, como a Índia, seguiram um padrão não tradicional de mudança estrutural, no qual o declínio da agricultura justapõe-se a certo aumento da indústria, porém a um aumento muito maior dos serviços. Obviamente, os contextos no espaço e as conjunturas no tempo explicam algumas dessas diferenças. Mas também é importante assinalar que o mundo mudou, particularmente no setor de serviços, desde a época em que os fatos convencionais sobre a mudança estrutural foram formulados pelos pioneiros (Nayyar, 2012). Dado o aumento maciço do tamanho das empresas, é mais lucrativo contratar certos serviços — direito, contabilidade, transportes ou finanças — de fornecedores especializados, em vez de produzi-los na firma (Coase, 1937). Com efeito, os serviços de telecomunicações, financeiros ou comerciais são hoje organizados de um modo que se assemelha muito ao setor industrial, pois as economias de escala e o avanço tecnológico são facilmente incorporados para aumentar a eficiência em sua prestação. A revolução nas tecnologias de transporte, comunicações e informação significou que serviços antes não comercializáveis participam agora do comércio internacional. Neste mundo modificado, o setor de serviços também poderia impulsionar o crescimento econômico, nos termos das primeiras duas leis de Kaldor, elevando o crescimento do PIB e da produtividade industrial, com alguma possibilidade de efeitos colaterais na economia como um todo, implícitos na terceira lei.¹

Num estudo baseado em dados de uma amostra de 57 países em desenvolvimento e economias em transição, agrupados em doze regiões, durante o período 1970-2006, Ocampo, Rada e Taylor (2009) analisaram a relação entre a mudança estrutural e o crescimento econômico.² A taxa anual de crescimento do PIB *per capita* foi justaposta às mudanças nas participações da agricultura e da indústria no total do PIB. O gráfico de dispersão do período mostra uma linha de regressão com inclinação negativa para as quedas na produção agrícola, e uma linha de regressão com incli-

nação positiva para os aumentos da participação da produção industrial em toda a amostra de doze grupos de países. Entretanto, a relação entre a participação agrícola decrescente ou a participação industrial crescente e o crescimento econômico só fica clara nas quatro regiões da Ásia que registraram crescimento contínuo, enquanto as outras oito regiões que tiveram crescimento lento ou atrasado revelam uma dispersão aleatória. Similarmente, as regiões de crescimento acelerado também tiveram uma participação rapidamente crescente do setor de serviços, mas não houve relação aparente nas regiões de crescimento retardado. A mudança estrutural parece ser necessária, mas não suficiente para impulsionar o crescimento econômico. A direção da causação realmente atua nos dois sentidos, mas só é forte e positiva nos países em que há círculos virtuosos de causação cumulativa, que refletem o sucesso do desenvolvimento.

Nesse contexto, é instrutivo examinar as mudanças estruturais na composição da produção nos países em desenvolvimento, desagregados por região, em comparação com os países industrializados, durante e depois da segunda metade do século XX. A tabela 6.1 apresenta os dados disponíveis sobre essas mudanças na composição da produção, distribuídos entre agricultura, indústria e serviços, nos países industrializados, no mundo em desenvolvimento e em suas regiões constitutivas. Ela considera o período de 1970 a 2010 porque as estatísticas completas da ONU sobre contas nacionais começam em 1970, e escolhe três anos de referência, com intervalos de duas décadas, para limitar os dados estatísticos a proporções manejáveis, o que é suficiente e apropriado, pois as mudanças estruturais são lentas e mais fáceis de discernir.

Entre 1970 e 2010, nos países industrializados, a participação da agricultura no PIB caiu de 5% para 1,5%, a da indústria declinou de 38% para 24%, e a dos serviços elevou-se de 57% para 74%. No mesmo período, no conjunto dos países em desenvolvimento, a participação da agricultura no PIB caiu de 25% para 10%, a da indústria subiu de 33% para 39% (mantendo-se inalte-

Tabela 6.1. Mudança estrutural na composição da produção nos países em desenvolvimento: 1970-2010
(como percentagem do PIB)

	1970			1990			2010		
	Agricultura	Indústria	Serviços	Agricultura	Indústria	Serviços	Agricultura	Indústria	Serviços
Países em desenvolvimento	25,0	32,7 (21,4)	42,3	15,0	36,3 (22,0)	48,7	9,6	39,0 (21,4)	51,4
Ásia	33,2	31,6 (22,5)	35,2	17,0	37,1 (23,6)	45,9	10,1	41,3 (24,6)	48,6
África	25,1	30,7 (13,8)	44,2	18,3	34,6 (14,9)	47,1	16,0	38,4 (10,0)	45,6
América Latina	11,6	35,6 (23,5)	52,8	9,3	35,7 (21,9)	55,0	5,7	32,6 (16,1)	61,7
Países industrializados	4,9	38,1 (27,2)	57,0	2,8	31,9 (21,4)	65,3	1,5	24,1 (14,8)	74,4

Nota: "Agricultura" inclui agricultura, caça, silvicultura e pesca. "Indústria" inclui produção fabril, mineração, serviços públicos essenciais e construção civil. "Indústria" referem-se à "produção fabril". As percentagens foram calculadas a partir de dados do PIB em preços correntes, a taxas de câmbio de mercado.
Fonte: UNCTADStat, Divisão de Estatística da ONU, Seção de Contas Nacionais.

rada a produção fabril, com 21%), e a dos serviços elevou-se de 42% para 51%. Mas houve diferenças significativas entre as regiões. Foi a Ásia que assistiu a uma mudança estrutural não apenas conducente ao crescimento econômico, mas que também refletiu o progresso na industrialização. Ali, entre 1970 e 2010, a participação da agricultura no PIB despencou 23%, a da indústria aumentou 10% (nos quais a produção fabril foi de apenas 2%, enquanto a mineração, os serviços públicos essenciais e a construção civil contribuíram com 8%, mas estes respaldaram a produção industrial), e a participação dos serviços subiu 13%. Na América Latina e no Caribe, entre 1970 e 2010, a participação da agricultura no PIB declinou 6%, mas a da indústria também caiu 3% (nos quais a participação da produção fabril caiu mais de 7%, de modo que a mineração, os serviços públicos essenciais e a construção civil compensaram parte do declínio), e a participação dos serviços teve um aumento de 9%. Não admira que a região tenha sofrido uma diminuição do ritmo de crescimento e alguma desindustrialização. Entre 1970 e 2010, na África, a participação da agricultura no PIB decresceu 9%, a da indústria aumentou 8% (embora a participação da produção fabril tenha diminuído 3% e a mineração tenha contribuído, possivelmente, com grande parte do aumento), e a participação dos serviços aumentou apenas 1%. Num período de quatro décadas, essa mudança estrutural foi modesta, na melhor das hipóteses. Não impulsionou o crescimento econômico e não refletiu a industrialização, apesar do aumento na parcela industrial da produção.

Os dados sobre a mudança estrutural na composição do emprego são limitados, mas fornecem ampla confirmação deste relato de disparidades marcantes entre as regiões do mundo em desenvolvimento, em termos do emparelhamento na industrialização. A tabela 6.2 apresenta os dados disponíveis sobre a distribuição do emprego entre agricultura, indústria e serviços nas regiões do mundo em desenvolvimento, nos países industrializados e na economia mundial, com intervalos de cinco anos, de 1995 a 2010. Infelizmente

Tabela 6.2. Composição do emprego por setor nos países em desenvolvimento: 1995-2010
(em porcentagens)

	Agricultura			Indústria			Serviços					
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Leste Asiático	54,4	47,7	42,6	34,9	25,9	23,4	24,5	28,6	19,7	29,0	32,9	36,4
Sudeste Asiático e Pacífico	55,3	49,7	45,7	42,5	15,4	16,4	18,0	18,2	29,3	33,9	36,2	39,2
Ásia meridional	64,1	59,5	50,8	51,4	13,4	15,6	20,1	20,7	22,5	24,9	29,0	27,9
América Latina e Caribe	23,4	20,5	18,9	16,2	20,2	21,6	22,2	22,2	56,4	58,0	58,9	61,6
Oriente Médio	30,8*	22,4	18,3	16,9	20,3*	24,4	25,0	25,7	48,9*	53,2	56,7	57,4
África setentrional		30,5	34,5	28,5		19,4	20,8	21,8		50,1	44,8	49,7
África subsaariana	70,1	66,3	64,0	62,0	8,2	7,9	9,7	8,5	21,7	25,9	26,3	29,6
Países industrializados	5,1	5,5	4,2	3,7	28,7	27,3	25,0	22,4	66,1	67,3	70,8	73,8
Mundo	44,4	40,5	36,5	34,0	21,1	20,4	21,5	22,1	34,5	39,1	41,9	43,9

* Em 1995, os números representam a participação agregada do Oriente Médio e da África setentrional.
Fonte: OIT, *Tendências globais do emprego* (vários anos).

te, esses dados não estão disponíveis para anos anteriores, para o agregado dos países em desenvolvimento ou para a mesma desagregação regional, o que os tornaria comparáveis com os da tabela anterior. Eles mostram que, entre 1995 e 2010, nos países industrializados, a participação da agricultura no emprego reduziu-se de 5% para 4%, a da indústria declinou de 29% para 22% e a dos serviços aumentou de 66% para 74%. No mundo em desenvolvimento, no mesmo período, a participação da agricultura no emprego total caiu 20% no Leste Asiático, 13% tanto no Sudeste Asiático quanto na Ásia meridional, 10% no Oriente Médio e norte da África, 8% na África subsaariana e 7% na América Latina. No mesmo período, a participação da indústria no total do emprego subiu 3% no Leste Asiático e 3% no Sudeste Asiático, 7% na Ásia meridional, 5% no Oriente Médio e norte da África e 2% na América Latina, mas se manteve inalterada no nível mais baixo, de 8%, na África subsaariana. Durante esse período, ao que parece, a mudança estrutural na Ásia promoveu crescimento econômico, pois deslocou mão de obra de setores de baixa produtividade para outros de alta produtividade; na América Latina e na África, porém, ela não conduziu ao crescimento, pois não fez esse deslocamento (McMillan e Rodrik, 2011).³ Em toda parte, houve um aumento da participação dos serviços no emprego, que representou a diferença entre a diminuição da participação da agricultura e o aumento da participação da indústria. Essas mudanças na composição do emprego foram coerentes, de modo geral, com as mudanças na composição da produção. Mas vale notar que, em toda parte, a participação da agricultura no emprego foi muito mais alta que na produção, enquanto a participação da indústria no emprego foi muito mais baixa que na produção, em todas as áreas.⁴ Os dados sobre as mudanças estruturais na composição do emprego refletem o progresso considerável da industrialização no Leste Asiático, no Sudeste Asiático, na Ásia meridional, no Oriente Médio e no norte da África, bem como a mudança modesta, se tanto, na América Latina, e o progresso insignificante na África subsaariana.

Vale a pena tecer uma comparação com o passado. No conjunto formado por Ásia, África e América Latina, a participação da agricultura no total do emprego em 1900 era de 78%, enquanto a da indústria (inclusive a mineração e a construção civil) era de 10% e a de serviços, de 12% (Bairoch, 1975, p. 160). Houve poucas mudanças nessas proporções na primeira metade do século XX. Em 1950, no conjunto das mesmas três regiões, a participação da agricultura no total do emprego foi um pouco mais baixa, com 73%, a da indústria foi a mesma, com 10%, e a dos serviços foi um pouco mais alta, com 17% (Bairoch, 1975). Essa quase ausência de mudança estrutural foi compatível com o ritmo lento do crescimento econômico e com o ritmo insignificante da industrialização nos países em desenvolvimento, durante esse período de cinco décadas. No entanto, a comparação da distribuição do emprego entre agricultura, indústria e serviços em 2000 ou 2010, na tabela 6.2, com a distribuição de 1950, mesmo não sendo diretamente comparável, por estar desagregada em regiões, mostra claramente que a mudança estrutural na composição do emprego dos países em desenvolvimento, durante a segunda metade do século XX e a primeira década do século XXI, foi significativa em toda parte, embora tenha sido enorme na Ásia.

2. Produção industrial

O efeito mais visível da industrialização aparece na produção. Mas é difícil encontrar dados de séries temporais sobre a produção industrial dos países em desenvolvimento e da economia mundial a partir de 1950. E surgem problemas na comparabilidade dos dados ao longo do tempo. A tabela 6.3 exibe as informações compiladas sobre a participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial da economia mundial durante o período de 1960 a 2010. Ela se compõe de quatro séries temporais, três em preços constantes e uma em preços correntes. A série em preços constantes de 1975 fornece dados sobre o período 1960-1980. A série em preços constantes de 1980 fornece dados sobre o período 1975-

Tabela 6.3. Participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global: 1960-2010

Ano	Participação percentual			Ano	Participação percentual		
	Preços de 1975	Preços de 1980	Preços correntes		Preços de 1980	Preços de 2000	Preços correntes
1960	8,2	1986	14,8	...	16,8
1961	8,4	1987	15,3	...	16,4
1962	8,2	1988	15,1	...	17,3
1963	8,1	1989	15,0	...	18,3
1964	8,3	1990	15,3	15,9	17,5
1965	8,2	1991	15,9	16,4	17,9
1966	8,2	1992	...	17,2	18,8
1967	8,2	1993	...	18,4	20,6
1968	8,3	1994	...	18,9	20,5
1969	8,4	1995	...	19,0	21,5
1970	8,8	...	13,1	1996	...	20,0	23,6
1971	9,1	...	13,5	1997	...	20,5	25,0
1972	9,3	...	13,3	1998	...	20,6	23,7
1973	9,4	...	13,8	1999	...	20,6	23,8
1974	9,8	...	15,1	2000	...	20,9	25,6
1975	10,3	12,6	16,0	2001	...	21,7	26,6
1976	10,3	12,7	16,1	2002	...	22,4	27,0
1977	10,4	12,9	16,2	2003	...	23,4	27,4
1978	10,5	13,1	16,2	2004	...	24,0	28,5
1979	10,7	13,4	17,2	2005	...	25,0	30,8
1980	10,9	13,7	18,4	2006	...	25,8	31,3
1981	...	13,7	19,3	2007	...	27,0	33,3
1982	...	14,0	19,2	2008	...	28,3	35,8
1983	...	14,1	18,8	2009	...	30,8	39,1
1984	...	14,1	18,9	2010	...	32,1	41,4
1985	...	14,1	18,5				

Fonte: Organização das Nações Unidas, Unido e UNCTADStat; ver Apêndice.

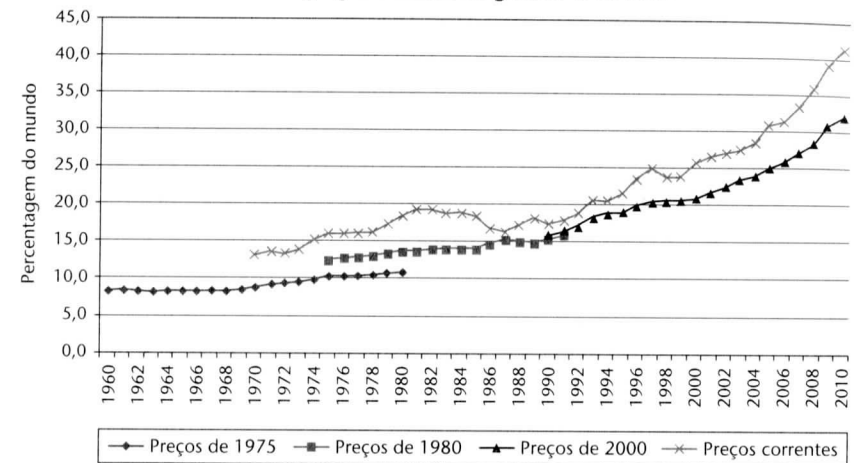
1991. A série em preços constantes de 2000 fornece dados sobre o período 1990-2010. A série em preços correntes fornece dados sobre o período 1970-2010. É óbvio que os números de três séries diferentes a preços constantes não são estritamente comparáveis, por causa de problemas nos indicadores. Todavia, certa superposição temporal entre as séries a preços de 1975 e 1980, bem como entre as séries a preços de 1980 e 2000, torna mais fácil interpretar as tendências. A série em preços correntes e a taxas de câmbio de

mercado seria difícil de interpretar, se apresentada em termos de valores absolutos, por causa das elevações de preços e das movimentações da taxa de câmbio que estão implícitas. Mas esse não é um problema tão preocupante, ao considerarmos a mudança na participação dos países em desenvolvimento na economia mundial, pois o denominador também é afetado pelos aumentos de preços e a movimentação da taxa de câmbio.

Nesse intervalo de cinquenta anos, é possível discernir três fases. Entre 1960 e 1980, a participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global, a preços constantes de 1975, teve um modesto aumento de cerca de 8% para quase 11%, a maior parte dele ocorrida após 1970. Entre 1980 e 1990, a preços constantes de 1980, essa participação teve apenas um ligeiro aumento, de pouco menos de 14% para pouco mais de 15%. Entre 1990 e 2010, a preços constantes de 2000, a participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global duplicou, subindo de cerca de 16% para 32%. Em preços correntes, os níveis foram mais altos, porém a tendência foi quase a mesma, já que a participação aumentou de 13% em 1970 para aproximadamente 18% em 1980; permaneceu nesse patamar em 1990, mas teve uma subida drástica para 41% em 2010. Essas tendências emergem com muito mais clareza na figura 6.1, que usa dados de séries temporais para delinear as tendências da participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial da economia mundial durante cinco décadas, de 1960 a 2010. As superposições temporais entre as três séries em preços constantes e a série em preços correntes também aparecem na figura. Ela mostra que essa participação teve um aumento modesto durante a década de 1970, pouca modificação durante a de 1980 e um rápido aumento na de 1990, o qual ganhou impulso na década de 2000.

O quadro dos países em desenvolvimento, vistos como grupo, não revela as diferenças marcantes entre as regiões. A tabela 6.4 resume a participação desses países no valor agregado industrial global, em preços correntes e desmembrada por região, com inter-

Figura 6.1. Participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global: 1960-2010



Fonte: Tabela 6.3.

valos de cinco anos, no período de 1970 a 2010. Ela mostra que as tendências foram muito díspares entre as regiões. A participação da África no valor agregado industrial global, a não ser por pequenas oscilações, permaneceu quase inalterada durante as quatro décadas, na faixa de aproximadamente 1,5%. A participação da América Latina aumentou de 4,5% em 1970 para 6,4% em 1980, diminuiu durante a década perdida até chegar a 4,9% em 1990, mas se recuperou e aumentou a partir de então, chegando a 7,2% em 2010. A Ásia constitui um nítido contraste, visto que sua participação teve um aumento constante de 7,2% em 1970 para 11% em 1990 e cresceu com extrema rapidez nas duas décadas seguintes, passando a contribuir com quase 1/3 do valor agregado industrial global em 2010. Na verdade, do aumento da participação dos países em desenvolvimento entre 1990 e 2010, parece que quase 9/10 podem ser atribuídos à Ásia.

Mesmo assim, está claro que houve uma transformação drástica da situação desde 1970, já que a participação dos países em desenvolvimento na produção industrial mundial quase quadruplicou em preços constantes, passando de cerca de 1/12 para 1/3, e mais do que triplicou em preços correntes, subindo de aproxi-

Tabela 6.4. Participação da Ásia, da África e da América Latina no valor agregado industrial global: 1970-2010
(em percentagens)

Ano	Ásia	África	América Latina	Países em desenvolvimento
1970	7,2	1,4	4,5	13,1
1975	8,4	1,6	6,0	16,0
1980	10,1	1,9	6,4	18,4
1985	10,7	1,6	6,2	18,5
1990	11,1	1,5	4,9	17,5
1995	14,8	1,3	5,4	21,5
2000	18,2	1,2	6,2	25,6
2005	23,7	1,4	5,7	30,8
2010	32,6	1,6	7,2	41,4

Fonte: Organização das Nações Unidas; ver Apêndice.

madamente 1/8 para 2/5, em apenas quarenta anos — um intervalo temporal curto para tantas mudanças. Em termos de aritmética simples, isso pode ser atribuído, em parte, à redução do crescimento da produção fabril nos países industrializados, na medida em que os anos dourados do capitalismo chegaram ao fim no início da década de 1970, e também a uma aceleração do crescimento da produção fabril dos países em desenvolvimento a partir do começo da década de 1970. Esta última ocorrência, que é importante no contexto do emparelhamento, será analisada adiante neste capítulo.

Uma comparação com o passado será instrutiva. A participação da Ásia, da África e da América Latina na produção industrial mundial foi de aproximadamente 3/4 em 1750, 2/3 em 1800 e 3/5 em 1830. Naquela época, em termos da proporção da produção industrial *per capita*, o nível de industrialização do que hoje são os países em desenvolvimento era comparável ao dos países industrializados, ainda que não se equiparasse a ele. O advento da Revolução Industrial na Grã-Bretanha levou a uma rápida expansão da produção manufatureira, a partir da produção fabril. Ela foi seguida pela disseminação da indústria na Europa Ocidental, depois nos Estados Unidos, no correr do século XIX, o que levou a uma transformação drástica da situação. A participação da Ásia,

da África e da América Latina na produção industrial mundial sofreu uma queda marcante, de 36,6% em 1860 para 11% em 1900 e 7,5% em 1913, permanecendo nesse patamar até o início da década de 1950 (tabela 2.6). Aliás, como vimos, essas regiões, sobretudo a Ásia, que era tão dominante então quanto é agora, passaram por uma dramática desindustrialização no período de 1830 a 1913. Na verdade, até 1970 a participação dos países em desenvolvimento na produção industrial global permaneceu na faixa de 8%, seu nível aproximado de 1913. Essa participação retornou ao nível de 1900 mais ou menos em 1980, e ao nível de 1880 por volta de 1990. A partir daí, a situação se modificou com rapidez. Em 2010, a participação dos países em desenvolvimento na produção industrial global foi maior do que tinha sido em 1860 e, possivelmente, próxima de seu nível de 1850.

3. Padrões de comércio

Em termos da participação crescente na produção manufatureira, o emparelhamento se refletiu na emergência dos países em desenvolvimento como fontes importantes de exportação de manufaturados na economia mundial, o que sugere que seus setores industriais também se tornaram competitivos nos mercados internacionais. A tabela 6.5 exibe o valor das exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento e do mundo, em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado, em anos de referência seletos, com intervalos de cinco anos durante o período de 1960 a 2010. Entre 1960 e 1975, a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais de produtos manufaturados aumentou lentamente, de 6% para 8%. Entre 1975 e 1990, elevou-se de cerca de 8% para 18%. Depois disso, aumentou ainda mais depressa, chegando a 29% em 2000 e a 40% em 2010. Essas alterações se evidenciam com clareza ainda maior na figura 6.2, que usa dados de séries temporais para resumir as tendências da participação dos países em desenvolvimento no total de exportações de manufaturados na economia mundial, de 1960 a 2010. As três fa-

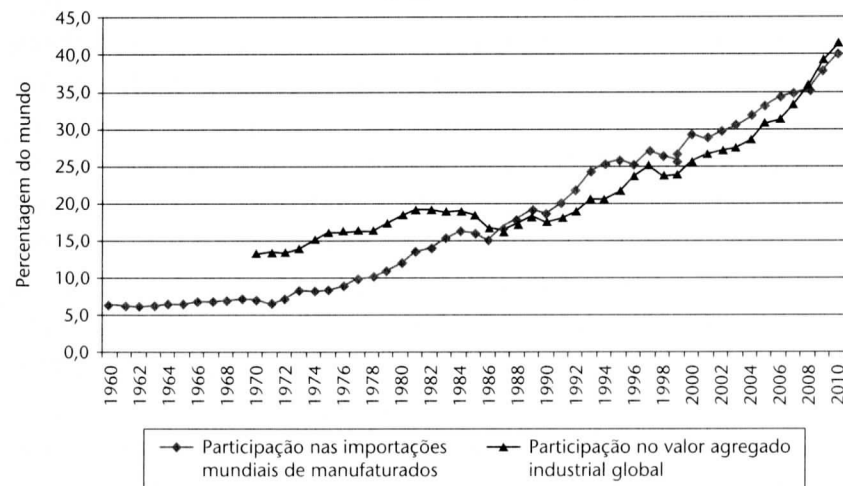
Tabela 6.5. Exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento e do mundo: 1960-2010

(em bilhões de dólares)

Ano	Países em desenvolvimento	Mundo	Participação dos países em desenvolvimento no total mundial (%)
1960	4	58	6,4
1965	6	92	6,4
1970	13	174	7,2
1975	39	473	8,3
1980	126	1.049	12,0
1985	183	1.138	16,0
1990	448	2.498	17,9
1995	974	3.739	25,8
2000	1.404	4.621	29,3
2005	2.506	7.136	33,2
2010	4.163	8.247	40,1

Fonte: Organização das Nações Unidas; ver Apêndice.

Figura 6.2. Participação dos países em desenvolvimento nas exportações de manufaturados e no valor agregado industrial global: 1960-2010



Nota: As percentagens foram calculadas a partir de dados sobre exportações de manufaturados e sobre o valor agregado industrial em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado.

Fonte: Organização das Nações Unidas; ver Apêndice.

ses desse intervalo de cinquenta anos são claramente discerníveis. Durante a primeira, ao longo da década de 1960 e na primeira metade da década de 1970, o aumento dessa participação foi modesto, se tanto. Na segunda fase, de meados da década de 1970 ao começo da década de 1990, a participação dobrou, passando de cerca de 10% para 20%. Na terceira fase, do começo da década de 1990 e pelos anos 2000 adentro, ela tornou a duplicar, subindo de mais ou menos 20% para 40%.

Não deve causar surpresa saber que essa rápida expansão das exportações de produtos manufaturados também teve uma distribuição desigual entre as regiões do mundo em desenvolvimento. A tabela 6.6 apresenta dados sobre as exportações de manufaturados da Ásia, da África e da América Latina em anos seletos do período de 1990 a 2010, quando ocorreu a maioria das mudanças. Houve um aumento maciço das exportações asiáticas de manufaturados, que subiram de 377 bilhões de dólares em 1990 para 3,626 trilhões em 2010. Não faz muita diferença que isso tenha sido em preços correntes e a taxas de câmbio de mercado, pois a parcela asiática das exportações mundiais de manufaturados também teve um crescimento marcante, de 15% em 1990 para 35% em 2010. Entre 1990 e 2010, as exportações de manufaturados da América Latina subiram de 57 bilhões para 424 bilhões de dólares, enquanto sua participação nas exportações mundiais de manufaturados elevou-se de 2,2% para 4,1%. A África foi a região que se saiu pior. Entre 1990 e 2010, suas exportações de manufaturados tiveram, sim, um aumento em termos absolutos, passando de 14 bilhões para 115 bilhões de dólares, mas sua participação nas exportações mundiais desses produtos permaneceu quase inalterada, na faixa minúscula de 1%. É óbvio que o aumento fenomenal da participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais de manufaturados pode ser atribuído quase inteiramente à Ásia.

Contudo, é fato que houve uma transformação drástica da situação desde 1975, pois a participação dos países em desenvolvimento nessas exportações quase quintuplicou, passando de 1/12

Tabela 6.6. Exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento, separados por região: 1990-2010

Ano	(em bilhões de dólares)			(como % das exportações mundiais de manufaturados)		
	Ásia	África	América Latina	Ásia	África	América Latina
1990	377	14	57	14,8	0,5	2,2
1995	812	38	124	21,3	1,0	3,2
2000	1.145	37	220	24,0	0,8	4,6
2005	2.128	68	312	28,2	0,9	4,1
2010	3.626	115	424	35,3	1,1	4,1

Notas: O total das percentagens das três últimas colunas da Ásia, da África e da América Latina não é exatamente igual à participação percentual dos países em desenvolvimento na última coluna da tabela 6.5, por causa dos resíduos não classificados.

Fonte: Organização das Nações Unidas; ver Apêndice.

para 2/5 em apenas 35 anos, o que, mais uma vez, é um período curto para tamanha mudança. Obviamente, as exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento registraram um crescimento muito mais veloz que as dos países industrializados ou da economia mundial. Essa ocorrência, que também é importante no contexto do emparelhamento, será analisada adiante neste capítulo.

Nesse contexto, vale a pena assinalar que as tendências da participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais de manufaturados e no valor agregado industrial global revelam paralelos marcantes. Isso é confirmado pela figura 6.2, que também exhibe esse último, justaposto às primeiras, na mesma figura. A participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global em preços correntes foi significativamente maior que nas exportações de manufaturados, durante a década de 1970. A diferença estreitou-se ao longo da década de 1980, e as duas participações foram mais ou menos similares desde o fim da década de 1980 até o início da de 1990. Mas a participação dos países em desenvolvimento nas exportações de manufaturados ultrapassou sua parcela do valor agregado industrial na economia mundial desde o começo da década de 1990 até 2008, e as duas caminharam em paralelo a partir daí. Essas semelhanças e

diferenças entre as movimentações das duas parcelas no correr do tempo serão abordadas na próxima seção deste capítulo, ao discutirmos os fatores subjacentes ao rápido crescimento da produção industrial e das exportações de manufaturados no mundo em desenvolvimento.

O aumento da participação no comércio internacional de mercadorias resultou do processo de industrialização nos países em desenvolvimento. Ao mesmo tempo, também é importante examinar como a industrialização alterou a composição do comércio dessas nações. Para tanto, é necessário fazer a distinção óbvia entre produtos primários e produtos manufaturados, mas é igualmente importante distinguir entre diferentes categorias de manufaturados, conforme o grau de elaboração e o nível de tecnologia. Com esse propósito, é apropriado e valioso usar a conhecida classificação desenvolvida pelo falecido Sanjaya Lall (2001), baseada no teor de recursos naturais e no teor tecnológico das exportações de mercadorias. A tabela 6.7 resume as mudanças na composição das exportações dos países em desenvolvimento, também separados por região, e distingue entre produtos primários, produtos baseados em recursos naturais e produtos de baixa, média e alta tecnologia. O foco incide sobre o período de 1980 a 2010, quando ocorreu a transformação destacada acima. A tabela também apresenta dados de anos de referência selecionados no fim de cada década, no intuito de limitar os dados a proporções manejáveis, o que é conveniente, pois a mudança estrutural é lenta e mais fácil de discernir.

Os dados estatísticos revelam uma transformação estrutural que confirma o impacto da industrialização no comércio. No conjunto dos países em desenvolvimento, entre 1980 e 2010, a participação dos produtos primários no total das exportações caiu de mais de 60% para menos de 20%, enquanto a dos produtos baseados em recursos naturais permaneceu na faixa de 15%; já a faixa dos manufaturados (não baseados em recursos naturais) subiu de menos de 20% para mais de 60%. As mudanças na composição dessas exportações de manufaturados também são importantes.

Tabela 6.7. Mudanças na composição das exportações de mercadorias dos países em desenvolvimento: 1980-2010

(em percentagens)

Ano	Produtos primários	Produtos baseados em recursos naturais	Produtos de baixa tecnologia	Produtos de média tecnologia	Produtos de alta tecnologia
Países em desenvolvimento					
1980	60,4	14,9	9,5	6,1	2,8
1990	29,0	15,5	24,7	17,3	11,9
2000	21,2	12,7	20,2	18,7	25,2
2010	18,6	15,7	16,0	21,6	24,7
Ásia					
1980	32,3	21,8	22,1	13,5	7,2
1990	13,1	13,8	33,4	20,1	17,7
2000	7,1	10,2	26,2	20,4	34,7
2010	6,7	13,6	20,1	24,0	33,6
África					
1980	49,1	17,4	3,5	3,0	0,3
1990	66,9	17,8	9,7	4,7	0,7
2000	53,7	20,9	10,2	8,5	1,8
2010	54,5	20,5	7,9	11,9	1,7
América Latina e Caribe					
1980	55,9	31,1	6,6	4,4	1,1
1990	51,1	23,0	10,3	12,2	2,1
2000	40,8	27,0	8,5	13,9	6,0
2010	42,6	31,1	6,1	12,8	3,8

Nota: As classificações baseiam-se em Lall (2001). As colunas podem não somar 100, por causa dos resíduos não classificados.

Fonte: Cálculos do autor a partir do banco de dados *on-line* COMTRADE, Organização das Nações Unidas.

A parcela dos produtos de baixa tecnologia subiu de 10% em 1980 para 25% em 1990, nas fases iniciais, mas depois teve um declínio expressivo, enquanto a parcela dos produtos de média e alta tecnologia subiu rapidamente, passando de 9% em 1980 para 46% em 2010. Está claro que essa transformação da composição estrutural das exportações dos países em desenvolvimento, durante o período de 1980 a 2010, contrasta vivamente com a Grande Especialização que despontou no período de 1870 a 1914 e continuou até 1950. Na verdade, ela constitui uma inversão do processo que

preendeu a Ásia, a África e a América Latina numa divisão internacional do trabalho com a Europa Ocidental e a América do Norte na qual exportações de produtos primários eram trocadas por importações de produtos industrializados.

Não admira que tenha havido diferenças substanciais entre as regiões do mundo em desenvolvimento. Na Ásia, a parcela dos produtos primários e dos baseados em recursos naturais no total das exportações caiu de 54% em 1980 para 20% em 2010; a dos produtos de baixa tecnologia subiu de 22% em 1980 para 33% em 1990, mas baixou para 20% em 2010; e a parcela dos produtos de média e alta tecnologia, considerados em conjunto, saltou de 21% em 1980 para 58% em 2010 (sendo que só a parcela dos produtos de alta tecnologia subiu de 7% para 34%). Na América Latina, entre 1980 e 2010, a parcela dos produtos primários e baseados em recursos naturais no total das exportações decresceu de 87% para 74% (atribuindo-se grande parte disso à redução dos primeiros); a parcela dos produtos de baixa tecnologia manteve-se inalterada em cerca de 6%, enquanto a dos produtos de média e alta tecnologia subiu de 6% para 17%. Na África, o resíduo não classificado foi grande em 1980. Entre 1990 e 2010, a parcela dos produtos primários no total das exportações baixou de 67% para 55%, a dos produtos baseados em recursos naturais subiu de 18% para 21%, e a dos produtos de baixa e média tecnologia, em conjunto, elevou-se de 14% para 20%; mas a parcela dos produtos de alta tecnologia foi insignificante. Ao que parece, a industrialização levou a grandes mudanças na composição estrutural das exportações da Ásia. No entanto, os produtos primários e os baseados em recursos naturais continuaram a ser dominantes na América Latina e na África, embora a industrialização tenha de fato levado a alguns aumentos na parcela de outros produtos que incorporavam média ou alta tecnologia, na primeira, e baixa ou média tecnologia, nessa última.

A industrialização dos países em desenvolvimento também deveria refletir-se na estrutura de suas importações. A tabela 6.8 resume as mudanças na composição das importações desses países,

com base na mesma classificação, para os mesmos períodos e anos. Nos países em desenvolvimento, entre 1980 e 2010, a parcela dos produtos primários nas importações de mercadorias baixou de 22% para 18%, a dos produtos baseados em recursos naturais manteve-se inalterada, na faixa de 18%, a dos produtos de baixa e média tecnologia declinou de 45% para 36%, e a dos produtos de alta tecnologia subiu de 10% para 24%. Essas mudanças foram compatíveis com o processo de industrialização. É claro que houve diferenças entre as regiões. Na Ásia, entre 1980 e 2010, a parcela

Tabela 6.8. Mudanças na composição das importações de mercadorias dos países em desenvolvimento: 1980-2010
(em percentagens)

Ano	Produtos primários	Produtos baseados em recursos naturais	Produtos de baixa tecnologia	Produtos de média tecnologia	Produtos de alta tecnologia
Países em desenvolvimento					
1980	22,2	19,1	13,0	32,0	9,9
1990	16,8	17,5	14,1	32,8	15,6
2000	14,2	14,4	12,9	27,8	27,0
2010	17,6	18,1	9,5	26,9	23,6
Ásia					
1980	28,6	20,3	11,4	27,4	10,3
1990	15,6	16,4	14,8	32,2	17,8
2000	15,0	13,3	12,5	24,7	32,4
2010	19,7	17,9	8,0	23,7	27,5
África					
1980	14,9	16,9	12,1	35,5	8,6
1990	18,9	21,7	14,7	33,6	10,0
2000	19,7	19,5	12,7	30,1	13,8
2010	16,7	21,0	12,1	35,0	12,5
América Latina e Caribe					
1980	18,9	18,8	11,2	38,7	11,1
1990	20,7	20,1	9,6	35,4	12,5
2000	14,2	19,2	12,1	33,5	18,7
2010	13,2	19,3	12,9	35,7	18,0

Nota: As classificações baseiam-se em Lall (2001). As colunas podem não somar 100, por causa dos resíduos não classificados.

Fonte: Cálculos do autor a partir do banco de dados *on-line* COMTRADE, Organização das Nações Unidas.

dos produtos primários e dos produtos baseados em recursos naturais no total das importações caiu de 49% para 37%, enquanto a parcela dos produtos de média e alta tecnologia subiu de 37% para 51%. Na América Latina, entre 1980 e 2010, a parcela dos produtos primários e dos produtos baseados em recursos naturais reduziu-se de 38% para 33%, enquanto a de produtos de média e alta tecnologia aumentou de 50% para 54%. Na África, entre 1980 e 2010, a parcela dos produtos primários e dos produtos baseados em recursos naturais elevou-se de 32% para 38%, enquanto a dos produtos de média e alta tecnologia subiu de 44% para 47%. A mudança estrutural na composição das importações parece ter-se coadunado, de modo geral, com a dotação de recursos naturais e com as necessidades de industrialização da Ásia e da América Latina, porém o mesmo não se deu na África, por ter havido muito pouco progresso em termos de industrialização.

4. Industrialização, abertura e intervenção

Há uma vasta literatura e muitos debates sobre a industrialização dos países que chegaram tardiamente ao desenvolvimento durante a segunda metade do século XX. Seria uma digressão grande demais entrar na discussão de suas experiências variadas e das opiniões conflitantes sobre o assunto. Dada a limitação de espaço, também é difícil fornecer uma análise sistemática, muito menos uma análise completa dos fatores subjacentes. Todavia, é essencial reconhecer que o grau de abertura em relação à economia mundial e o grau de intervenção do Estado no mercado sempre foram, e continuam a ser, as questões decisivas no debate sobre as políticas e estratégias de industrialização.

No começo da era pós-colonial havia uma aceitação geral da ideia de que os países em desenvolvimento precisavam industrializar-se, a começar pela substituição de importações no setor industrial, fomentada por um papel de apoio ou liderança por parte do Estado nesse processo. O Consenso Desenvolvimentista do início da década de 1950 foi dominante até o começo da de 1970.

A experiência efetiva da industrialização das economias da Ásia, da África e da América Latina, durante o quarto de século entre 1950 e 1975, levantou questões.

Para a economia ortodoxa de tradição neoclássica, a autópsia dos fracassos levava a um diagnóstico, enquanto a análise dos sucessos levava a receitas. Buscaram-se as lições extraídas da experiência de países específicos, a fim de generalizá-las e transplantá-las para outros locais. A origem desse raciocínio remonta ao livro de Little, Scitovsky e Scott (1970) que forneceu uma crítica minuciosa da experiência de industrialização de uma seleção de países em desenvolvimento, até aquele ponto, sugerindo que a estrutura política levava à ineficiência econômica e à má alocação de recursos, enquanto o efeito cumulativo dessas políticas tornava-se um obstáculo ao crescimento.⁵ A principal conclusão foi que as políticas de industrialização que protegiam a indústria nacional da concorrência externa, e levavam a uma intervenção excessiva ou imprópria do Estado no mercado, eram responsáveis pelo custo elevado e pelo baixo crescimento dessas economias. As políticas voltadas para dentro, impulsionadas pela substituição de importações, particularmente na esfera do comércio, foram vistas como as grandes culpadas. A receita foi uma decorrência da crítica. O aumento da abertura e a redução da intervenção deveriam introduzir eficiência e dinamismo no processo. E as políticas voltadas para fora, particularmente na esfera do comércio, foram vistas como as grandes salvadoras. Assim, considerou-se que as políticas de comércio eram cruciais no processo de industrialização e desenvolvimento.

Essa abordagem do comércio e da industrialização tinha um foco estreito, pois não reconhecia que há mais coisas nas políticas comerciais do que a distinção entre a substituição de importações e a promoção de exportações, ou entre a orientação para dentro ou para fora, assim como há muito mais na industrialização do que simples políticas comerciais (Helleiner, 1992; Nayyar, 1997). Com efeito, a ênfase na substituição de importações ou na promoção de exportações e na orientação para dentro ou para fora diferiu entre

os países e mudou ao longo do tempo, num processo de industrialização conduzido pelo Estado. Também não se reconheceu que esse período, quando promovia ou protegia a indústria nacional, assistiu a uma rápida industrialização dos países em desenvolvimento, com taxas de crescimento da produção industrial que revelaram um nítido contraste com seu passado de desindustrialização, durante a segunda metade do século XIX e a primeira do século XX, quando eles praticaram o livre-comércio. De fato, durante esse período, que coincidiu com os anos dourados do capitalismo, o crescimento industrial dos países em desenvolvimento acompanhou o ritmo do que se verificou nos países industrializados.

Ainda assim, essa abordagem veio a exercer grande influência no pensamento sobre a industrialização, e os primórdios de uma mudança só se fizeram discernir no fim da década de 1970 (Nayyar, 2008b). Muitos países do mundo em desenvolvimento, que seriam seguidos pelas economias em transição, dez anos depois, começaram a reformular sua política econômica interna, para se integrar muito mais à economia mundial e ampliar o papel do mercado em relação ao Estado. Tratou-se, em parte, de uma consequência das percepções da experiência de desenvolvimento dos 25 anos anteriores, frequentemente associada a uma intervenção imprópria ou excessiva do Estado, que não levava aos resultados esperados no desenvolvimento. Isso se justapôs ao impressionante desempenho econômico de alguns países do Leste Asiático, que foi atribuído aos mercados e à abertura. Essas histórias de sucesso — Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan — foram retratadas como modelos de desenvolvimento. A crítica neoclássica foi ganhando impulso ao longo da década de 1980. As receitas políticas derivadas dela tornaram-se cada vez mais influentes, depois de adotadas pelo Banco Mundial, a começar por sua agenda de pesquisas e, mais tarde, por seu menu de políticas. Esse processo foi reforçado pelo desdobramento da realidade. As primeiras histórias de sucesso transformaram-se no milagre do Leste Asiático, que se espalhou pela Malásia, a Tailândia e, na percepção de alguns, até

pela Indonésia. A crise da dívida veio à tona na América Latina, deslocou-se para a África subsaariana e acabou alcançando o Sudeste Asiático. A nova ortodoxia foi prontamente aceita pelas economias em crise, nas quais o FMI e o Banco Mundial exerceram enorme influência nos programas de estabilização e ajuste. O colapso político do comunismo reforçou o processo. Para os defensores dessa visão de mundo, as antigas economias de planejamento central do Leste Europeu e da URSS representavam o fracasso, enquanto as economias abertas de mercado do Leste Asiático eram o símbolo do sucesso. A decepção com o Consenso Desenvolvimentista foi completa. No começo da década de 1990, o Consenso de Washington, que frisou as virtudes dos mercados e da abertura para advogar receitas generalizadas nos diversos países, partindo da suposição de que um único molde servia para todos, ganhou *status* quase hegemônico na reflexão sobre o desenvolvimento.⁶

Essa hegemonia não durou muito. O sistema de crenças foi meio abalado pelas crises financeiras da Ásia e de outros locais. A experiência de desenvolvimento da década de 1990 também desmentiu as expectativas. O crescimento econômico foi mais lento e mais volátil. As receitas ortodoxas foram submetidas a um questionamento crescente (Amsden, Kochanowicz e Taylor, 1994; Stiglitz, 1998; Easterly, 2001). Mas a verdadeira ducha fria foi o próprio desdoramento da realidade (Rodrik, 2005; Taylor, 2007; Nayyar, 2008b). Países conformistas e liberalizadores tiveram um desempenho abaixo do esperado, ao passo que países que eram não conformistas, sem serem liberalizadores, foram os que se saíram bem. A maioria das nações da América Latina, da África subsaariana e do Leste Europeu adotou na quase totalidade o programa de reformas do Consenso de Washington. No entanto, seu desempenho em termos de desenvolvimento econômico, desenvolvimento industrial e efeitos distributivos foi não apenas muito pior que o de outras partes do mundo, como foi também nitidamente pior que seu próprio desempenho nas três décadas anteriores. Em nítido contraste, países da Ásia modificaram, adaptaram, contextualizaram

e regularam sua pauta de reformas, usando políticas não ortodoxas ou heterodoxas para objetivos ortodoxos, exatamente como tinham feito antes os pequenos países do Leste Asiático. E se revelaram os grandes destaques em termos de crescimento e industrialização, ainda que não em termos dos efeitos distributivos.

Não é que a crítica neoclássica e a receita neoliberal da industrialização dos países em desenvolvimento tenham sido desacreditadas apenas pelos resultados reais. Essa receita foi submetida a críticas e questionamentos já ao ser articulada e implementada, assim como foi desmentida pelas pesquisas posteriores sobre a experiência dos retardatários na industrialização. Os críticos afirmaram que não era apropriado tirar da experiência de um punhado de pequenos países — Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan —, dois dos quais eram cidades-estado sem regiões interiores, lições que pudessem ser generalizadas e transplantadas para outros locais. Para Hong Kong e Cingapura, dado o tamanho de seu mercado interno, a orientação para a exportação era uma necessidade. Para a Coreia do Sul e Taiwan, a promoção de exportações que apoiassem as firmas nacionais em sua competição nos mercados mundiais também era um modo de obter divisas, a fim de sustentar a substituição de importações através da importação de bens de capital e tecnologia. Ainda mais importante, talvez, foi ter-se enfatizado que essa abordagem usava seletivamente a teoria e a história. Por um lado, havia uma assimetria notável entre o entusiasmo irrestrito pelo comércio (mais) livre, sem atentar para a distinção entre estática e dinâmica ou levar em conta o tempo e o lugar, e a exposição formal da tese do livre-comércio na teoria econômica, com suas criteriosas suposições, provas e exceções.⁷ Por outro, a caracterização de economias que se aproximavam do livre-comércio e do *laissez-faire* como histórias de sucesso era uma história parcial, se não uma caricatura, pois a orientação delas para as exportações não equivalia ao livre-comércio, do mesmo modo que a mão visível do Estado evidenciava-se mais do que a mão invisível do mercado.⁸

No entanto, a ortodoxia não viu ou optou por ignorar o fato de que as políticas econômicas e as práticas de desenvolvimento não estavam em conformidade com seu modelo caricato dos mercados e da abertura. Mais ainda, não reconheceu que a distinção entre sucesso e fracasso, apesar de importante, não é exaustiva. De fato, os resultados reais do desenvolvimento eram uma mistura complexa, que não podia ser simplesmente enquadrada no estilo ou isto ou aquilo. Não é como se todos os países pudessem ser inequivocamente classificados numa dessas categorias em todas as épocas. Na verdade, classificações diferentes geravam posições diferentes entre os países (Pritchett, 1996). A experiência de desenvolvimento dentro de cada país também era uma mescla desigual de sucesso e fracasso. Assim, as generalizações prescritivas baseadas na suposição do molde único, que ignoravam as especificidades das economias no tempo e no espaço, amiúde beiravam o simplismo. Talvez o mais importante: as coisas se modificavam com o tempo, conforme os países saíam da fase de aprendizagem da industrialização e passavam pelo desenvolvimento da capacidade administrativa dos indivíduos e da capacidade tecnológica das empresas, até se tornarem competitivos nos mercados mundiais. A industrialização leva tempo. Não é apropriado, evidentemente, concentrar a atenção na fase anterior, isoladamente. Tão importante quanto isso é destacar três limitações analíticas da ortodoxia, que significam que ela deixa escapar algumas dimensões essenciais da industrialização.

Primeiro, o problema não é nem de meios nem de fins em si. A verdadeira questão é o caminho dos meios para os fins. A ênfase na liberalização do comércio, como meio para acertar os preços, presume que a concorrência internacional forçará as empresas nacionais a se tornarem mais eficientes. Comete um erro elementar, embora corriqueiro, na concepção das políticas. Confunde *comparação* (entre posições de equilíbrio) com *mudança* (de uma posição de equilíbrio para outra). Na vida real, a política econômica deve concernir não apenas à comparação, mas também à maneira

de dirigir o processo de mudança. Não basta enunciar o princípio geral de que a redução da proteção pode levar a uma economia eficiente em termos de custos, pois não há nada de automático nesse processo. A questão nuclear é a transição do uso de instrumentos de políticas para a concretização dos objetivos das políticas. Nesse caminho, o uso estratégico da política de comércio, da política industrial e da política tecnológica pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso.

Segundo, o constructo analítico é estreito. O sucesso na industrialização não é só uma questão de alocação de recursos e utilização de recursos no nível micro. É também, se não mais, uma questão de mobilização de recursos e criação de recursos em nível macro. A preocupação exagerada com a alocação de recursos, em termos de critérios de eficiência alocativa estática num dado momento é equivocada, enquanto a ênfase acentuada na utilização dos recursos, em termos da concorrência através da desregulamentação e da abertura, é importante, mas desproporcional. Essa abordagem, que é mais estática que dinâmica em sua concepção, tende a ignorar as considerações intertemporais e não chega a reconhecer a importância crucial dos rendimentos crescentes, das estruturas de mercado, dos níveis de investimento, das externalidades ou da aprendizagem na prática, que são inerentes a qualquer processo de industrialização.

Terceiro, à ênfase marcante na eficiência alocativa corresponde um evidente silêncio sobre a eficiência técnica. Esquece-se que os baixos níveis de produtividade dos países em desenvolvimento podem ser atribuídos mais à ineficiência técnica do que à alocativa. E as diferenças entre países, bem como entre empresas, explicam-se, em grande parte, por diferenças na capacidade tecnológica e de gestão no nível micro. Essas capacidades determinam não apenas a eficiência em curto prazo, mas também a competitividade em longo prazo. Todavia, dada a natureza do processo de aprendizagem, elas são específicas de cada empresa e dependem da trajetória (Rosenberg, 1994). A ortodoxia simplesmente des-

conhece essa dimensão crucial do lado da oferta. Em contraste, a literatura heterodoxa situa a aquisição e o desenvolvimento da capacidade tecnológica no centro do palco da história de sucesso na industrialização.⁹ Mostra também que a suposta relação entre liberalização do comércio e eficiência técnica é duvidosa, tanto em termos da teoria quanto das evidências.¹⁰

Agora podemos abordar sucintamente as duas perguntas anteriormente formuladas neste capítulo: O que explica a aceleração do crescimento da produção industrial dos países em desenvolvimento a partir do começo da década de 1970? O que explica a enorme expansão das exportações de produtos manufaturados dos países em desenvolvimento, a partir de meados dessa mesma década? As duas coisas foram parte integrante do processo de industrialização.

O resultado observado na produção industrial pode ser atribuído, em grande parte, a estratégias de desenvolvimento e políticas econômicas da era pós-colonial, que criaram as condições iniciais e lançaram as bases essenciais nos países que chegaram tardiamente à industrialização. As estratégias de industrialização impulsionadas pela substituição de importações, muito malvistas pela ortodoxia, que se importava com a estática comparativa e não com a dinâmica econômica, desempenharam um papel crucial no processo de emparelhamento (Helleiner, 1992; Rodrik, 1992; Nayyar, 1997). É claro que uma explicação completa seria muito mais complexa, pois precisaria reconhecer especificidades e nuances. Ainda assim, fica claro que o papel do Estado na elaboração de políticas, no desenvolvimento de instituições e na feitura de intervenções estratégicas, quer como catalisador, quer como líder, também foi central nesse processo (Stiglitz, 1989; Shapiro e Taylor, 1990; Bhaduri e Nayyar, 1996; Lall, 1997; Amsden, 2001). De fato, até entre os pequenos países do Leste Asiático — histórias de sucesso retratadas pela ortodoxia como modelos de mercados e de abertura — o desenvolvimento teve mais a ver com a mão visível do Estado que com a mão invisível do mercado, sobretudo na Co-

reia do Sul e em Taiwan, mas talvez até em Cingapura (Amsden, 1989; Wade, 1990; Chang, 1996).

Portanto, a industrialização não foi propriamente uma questão de acertar os preços, mas de acertar a intervenção estatal. Com efeito, é plausível sugerir que, durante algum tempo, talvez tenha sido até uma questão de errar os preços (Amsden, 2001). Pode-se argumentar que a intervenção do Estado sob a forma de política industrial deve reconhecer e explorar as vantagens comparativas potenciais, mas é igualmente plausível afirmar que, em vez de subir os degraus passo a passo, talvez fosse recompensador saltar alguns degraus, desafiando o que seria uma vantagem comparativa na época (Lin e Chang, 2009). Em ambos os casos, a intervenção do Estado é crucial. À parte o extenso papel dos governos, o uso de tecnologias obtidas por empréstimo, o intenso processo de aprendizagem, a criação de capacidade administrativa nos indivíduos e capacidade tecnológica nas empresas, o apoio a empresários e firmas de diferentes tipos de iniciativas, todos foram fatores importantes no emparelhamento da industrialização.¹¹ A criação das condições iniciais foi seguida por um período de aprendizagem da industrialização, a fim de que os resultados desta viessem à tona após uma defasagem temporal. Isso explica a aceleração do crescimento da produção industrial que se tornou visível no começo da década de 1970. Claramente, não foi a magia dos mercados que produziu o surto repentino de industrialização. Ele veio dos alicerces fincados no quarto de século anterior. Nesse contexto, é importante observar que se pode dizer exatamente o mesmo sobre os países hoje industrializados, nos quais a proteção dada à indústria e a intervenção do Estado foram igualmente importantes nas etapas iniciais do desenvolvimento, quando eles estavam atrasados na industrialização (Chang, 2002; Reinert, 2007).

Houve três conjuntos de fatores por trás do rápido crescimento das exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento, iniciado em meados da década de 1970 e que ganhou impulso no começo da de 1990. Fatores interligados, mas sequenciais no tempo.

Primeiro, para os países em desenvolvimento, os mercados externos tornaram-se cada vez mais importantes no processo de industrialização. Foram a prova de fogo para as firmas nacionais que procuravam tornar-se competitivas nos mercados internacionais, embora as exportações mais constituíssem o fim do que o começo da trajetória de expansão de mercado dessas empresas. Mas isso não se deu em toda parte. Em alguns países, particularmente em alguns setores, as empresas multinacionais desempenharam um papel de peso no desenvolvimento das exportações de manufaturados (Helleiner, 1973; Nayyar, 1978). O processo começou pelo Brasil e pelo México, na América Latina, em meados da década de 1960, países em que o rápido crescimento das exportações não prosseguiu além do fim da década de 1970. Mas a expansão das exportações de produtos manufaturados continuou e até ganhou impulso, a partir daí, nas histórias de sucesso do Leste Asiático — Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan —, na medida em que esses pequenos países tornaram-se fontes desproporcionalmente importantes dessas exportações do mundo em desenvolvimento. Mas houve uma mudança significativa, visto que as firmas desses países fabricavam para o mundo, e não para o mercado interno, e dependiam mais das grandes empresas multinacionais como fabricantes, parceiras ou compradoras. Os pequenos países do Sudeste Asiático — Malásia e Tailândia — seguiram os passos dos primeiros, fabricando para os mercados dos países-sede das corporações transnacionais. Não demorou para que a China e a Índia, as megaeconomias da Ásia, também buscassem acesso aos mercados externos. Nessa etapa, suas exportações de manufaturados vinham de empresas nacionais que haviam passado pela fase de aprendizagem da industrialização em grandes mercados internos. Nesse contexto, vale assinalar que o desempenho das exportações da China, a partir de 1979, da Índia, a partir de 1980, e do Brasil, a partir de 1964 (mas apenas até 1980), foi mais ou menos comparável ao do Japão, a partir de 1960, e da Coreia do Sul, a partir de 1965 (Nayyar, 2010).

Segundo, na medida em que a globalização ganhou impulso, nas duas últimas décadas do século XX, houve uma integração progressiva dos países em desenvolvimento na economia mundial, particularmente na esfera do comércio internacional. Esse foi um efeito da internacionalização da produção. Começou com empresas multinacionais dos países industrializados estabelecendo montadoras no exterior, mediante cláusulas tarifárias especiais, realocando a produção através da terceirização internacional ou importando produtos manufaturados intensivos em mão de obra de alguns países em desenvolvimento em que os salários eram baixos (Helleiner, 1973; Sharpston, 1975; Nayyar, 1978). O fator subjacente essencial eram as grandes diferenças de salário: os custos salariais por unidade de produção eram nitidamente inferiores nesses países em desenvolvimento, apesar dos níveis muito mais baixos de produtividade. Mas o processo foi impulsionado pela disputa de mercados entre as grandes empresas internacionais de países industrializados que visavam reduzir custos. Nessa disputa, indústrias que não enfrentavam limitações quanto à localização de suas montadoras ou fábricas de componentes eram realocadas pelas empresas fabricantes transnacionais, e bens de consumo simples e intensivos em mão de obra, como roupas, eram adquiridos em certos países em desenvolvimento através da terceirização feita por grupos transnacionais de compradores (Nayyar, 1978). Passado algum tempo, isso oferecia às empresas nacionais dos países em desenvolvimento a oportunidade de fabricar para o mercado mundial, competindo ou colaborando com corporações transnacionais, desde que neles se houvessem criado as condições iniciais da industrialização.

Terceiro, os mercados e a globalização, reforçados pela revolução nos transportes e nas comunicações, levaram a uma interdependência crescente e a um aprofundamento da integração dos países na economia mundial, durante a primeira década do século XXI. Essa integração econômica mundial levou a uma realocação cada vez maior, viabilizada pelas mudanças tecnológicas rápidas e pela redução dos custos de transporte, de partes dos pro-

cessos de produção para países em desenvolvimento em que havia mão de obra qualificada e salários baixos. Por sua vez, isso levou a uma expansão maciça do comércio internacional de manufaturados, não só em termos de produtos finais, mas também de produtos intermediários. Esse fenômeno foi descrito como ascensão das cadeias globais de valor.¹² Ele não foi tão novo nem tão súbito quanto às vezes o retratam, mas foi o auge de um processo iniciado duas décadas antes. Dada a natureza das estatísticas do comércio internacional, porém, é difícil medi-lo em termos de evidências empíricas ou de quantificação. Ainda assim, está claro que os fluxos de comércio internacional impulsionados pelas cadeias globais de valor não se restringiram a produtos manufaturados intermediários, mas se estenderam a produtos industriais acabados, inclusive bens de consumo e bens de capital.¹³ Na verdade, das três indústrias que são importantes para as cadeias globais de valor, os produtos finais têm muito mais significação do que os intermediários na de roupas e calçados, enquanto produtos finais e intermediários têm quase o mesmo peso nas de produtos eletrônicos e de automóveis e motocicletas, como proporção do comércio internacional, somando importações e exportações (Sturgeon e Memodovic, 2011).¹⁴ E não é de admirar que tenha havido uma realocação crescente da produção desses setores no mundo em desenvolvimento. A participação desses países no comércio internacional de produtos manufaturados intermediários, somando importações e exportações, foi estável durante a década de 1990, com 25,5% em 1992, 27,1% em 1995 e 27,5% em 2001, mas elevou-se para 35,5% em 2006 (Sturgeon e Memodovic, 2011, p. 14). Assim, é plausível sugerir que durante a primeira década do século XXI, provavelmente, as cadeias globais de valor desempenharam um papel expressivo no rápido crescimento das exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento, nos setores de vestuário, calçados, produtos eletrônicos, automóveis e motocicletas. Essa história não estaria completa sem reconhecermos que tal divisão vertical do trabalho entre os países também foi um fator

importante por trás da explosão do comércio internacional de serviços durante a década de 2000, particularmente em tecnologia de informação. Nela, a terceirização de processos comerciais, a terceirização de processos de conhecimento e o desenvolvimento de programas e aplicativos representaram cadeias de valor semelhantes nos vários países.

A participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global e nas exportações de produtos manufaturados revelou alguns paralelos, mas mostrou igualmente algumas mudanças em sua importância relativa no correr do tempo. Isso também merece uma breve explicação. Mais uma vez, é plausível sugerir, embora seja impossível provar, a seguinte hipótese: a participação dos países em desenvolvimento no valor agregado industrial global foi maior que sua participação nas exportações globais de produtos manufaturados durante a década de 1970, em sua fase de aprendizagem sobre a industrialização, mas essa diferença reduziu-se na década de 1980, pois alguns países tornaram-se cada vez mais competitivos em certos setores, como os bens de consumo intensivos em mão de obra. As duas formas de participação moveram-se juntas do fim da década de 1980 ao começo da de 1990, na medida em que os países em desenvolvimento tornaram-se competitivos no mercado mundial de manufaturados. A participação desses países nas exportações de manufaturados ultrapassou sua participação no valor agregado industrial na economia mundial de 1992 a 2008, possivelmente em consequência de sua crescente competitividade internacional e de seu entrosamento cada vez maior na economia mundial, parcialmente impulsionados pela internacionalização da produção e pelas atividades das cadeias globais de valor. Não surpreende que os dois tipos de participação também se tenham movido juntos de 2008 a 2010, depois da crise financeira internacional que levou a um declínio econômico e a uma recessão persistente nos países industrializados, o que proporcionou os mercados para as exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento.

Conclusão

É claro que houve um emparelhamento significativo da industrialização do mundo em desenvolvimento, como um todo, com a do mundo desenvolvido, processo iniciado por volta de 1950 e que avançou com mais ímpeto no começo da década de 1970. As mudanças estruturais na composição da produção e do emprego, que levaram a um declínio na participação da agricultura e a um aumento da participação da indústria e dos serviços, foram um fator importante por trás desse processo. Houve uma transformação drástica em apenas quatro décadas, de 1970 a 2010. A participação dos países em desenvolvimento na produção industrial global saltou de 1/12 para 1/3 em preços constantes, e de 1/8 para 2/5 em preços correntes, de modo que, em 2010, aproximou-se de seu nível de meados do século XIX. Similarmente, sua participação nas exportações mundiais de produtos manufaturados subiu de 1/12 para 2/5. A industrialização também levou a mudanças pronunciadas na composição do comércio dessas nações, de modo que sua parcela de produtos primários e de produtos baseados em recursos naturais reduziu-se, enquanto a de manufaturados (em particular os produtos de média e alta tecnologias) aumentou, tanto nas exportações quanto nas importações. Mas essa industrialização foi sumamente desigual entre as regiões. A Ásia liderou o processo, em termos de mudanças estruturais, participação na produção industrial, aumento das exportações de produtos manufaturados e modificação dos padrões de comércio, enquanto a América Latina assistiu a uma mudança relativamente pequena e a África quase não progrediu. O papel do Estado na elaboração de políticas comerciais e industriais, no desenvolvimento das instituições e na implementação de intervenções estratégicas, quer como catalisador, quer como líder, foi central nesse processo. A criação das condições iniciais foi seguida por um período de aprendizagem da industrialização, de modo que os resultados apareceram após uma defasagem temporal. E não foi a magia dos mercados que produziu o surto de industrialização. Na verdade,

o sucesso teve menos a ver com acertar os preços do que com acertar a intervenção estatal. Em alguns países, para começar, ele teve a ver com a substituição de importações através do protecionismo, ao passo que noutros teve a ver com a orientação para as exportações. Em ambos os casos, os mercados externos tornaram-se cada vez mais importantes no processo de industrialização, o que foi um teste decisivo para as empresas nacionais que almejavam tornar-se competitivas nos mercados internacionais. O sucesso também resultou da internacionalização da produção, que começou com a busca da redução de custos por corporações transnacionais de países industrializados, quer como compradoras, quer como vendedoras. Após algum tempo, isso proporcionou oportunidades para as firmas nacionais dos países em desenvolvimento, facilitadas pela ascensão das cadeias globais de valor a partir do fim da década de 1990.

internacionais também são feitas neste capítulo usando dados sobre o PIB e o PIB *per capita* das estatísticas das contas nacionais, em preços de mercado e a taxas de câmbio de mercado.

4. Para uma análise de por que o impacto da crise financeira e da Grande Recessão foi menos adverso no mundo em desenvolvimento em geral, e de por que a recuperação dele foi mais rápida, ver Nayyar (2011).

Capítulo 5

1. Existe uma vasta literatura sobre esse tema do comércio e da industrialização. Ver, por exemplo, Helleiner (1992) e Nayyar (1997). Para uma análise das mudanças na reflexão sobre abertura, industrialização e desenvolvimento que se traduziram em viradas decisivas nos regimes das políticas do mundo em desenvolvimento, durante a segunda metade do século XX, ver Nayyar (2008b).
2. As proporções aqui citadas sobre o começo do século XX foram reproduzidas do capítulo 2, enquanto as referentes ao século XXI, citadas nesse parágrafo, foram calculadas com base no banco de dados *on-line* da Unctad sobre investimentos estrangeiros diretos. Convém dizer que essas cifras sobre a distribuição geográfica e a composição setorial precisam ser interpretadas com cautela, pois a abrangência não é completa e os totais mundiais foram extrapolados com base em informações referentes a 80-100 países, os quais se estima responderem por aproximadamente 4/5 do total de estoques e fluxos na economia mundial. Mas os números fornecem, de fato, ordens gerais de grandeza.
3. As implicações e consequências da migração internacional para o desenvolvimento econômico foram analisadas pelo autor, com alguma minúcia, em outros textos (Nayyar, 2002, 2008). A discussão que se segue apoiou-se nesse trabalho anterior.
4. Curiosamente, isso representou o inverso da migração da terra natal para as colônias num momento anterior da história, embora em menor escala, pois os britânicos emigrantes foram para a Índia e o Caribe, os franceses, para a Argélia e o Vietnã, e os holandeses, para a Indonésia e o Suriname.
5. Durante muito tempo, a Malásia dependeu de trabalhadores da Indonésia em sua agricultura e suas *plantations*. Durante as décadas de 1990 e 2000, Hong Kong, a República da Coreia, Cingapura e Taiwan também emergiram como destinos de trabalhadores migrantes.
6. Os dados citados nesse parágrafo baseiam-se em gráficos de séries temporais das remessas como percentagem do PIB, dos fluxos líquidos de entrada de ajuda e dos fluxos de ingresso de investimento estrangeiro direto nos países

em desenvolvimento, a partir das fontes indicadas neste capítulo. Tais gráficos não são reproduzidos aqui, por limitações de espaço.

7. Essa proposição pode parecer paradoxal, à primeira vista, porque, em sentido contábil, da identidade contábil da renda nacional deduz-se que haveria um aumento correspondente na poupança. Mas a poupança nacional bruta, e não a poupança interna bruta, é que aumentaria, e a economia seria capaz de realizar um excesso de investimento em relação a esta última.

Capítulo 6

1. Para uma longa discussão sobre o setor de serviços, no contexto mais amplo das mudanças estruturais e do desenvolvimento econômico em países que chegaram tardiamente à industrialização, com particular referência à experiência indiana, ver Nayyar (2012).
2. Esses 57 países foram classificados em doze grupos: Leste Asiático, Sudeste Asiático, China, Ásia meridional, países semi-industrializados, sobretudo da América Latina, mas incluídas a África do Sul e a Turquia, países andinos menores, América Central e Caribe, países “representativos” e “outros” da África subsaariana, Oriente Médio e África setentrional, Leste Europeu e antiga URSS, representada por Rússia e Ucrânia. Os autores examinaram a relação entre as taxas anuais de crescimento do PIB *per capita* e as mudanças estruturais na composição da produção e do emprego, nesse nível de desagregação, durante as três últimas décadas do século XX, estabelecendo uma distinção entre grupos de países que tiveram crescimento constante (essencialmente a Ásia), crescimento lento (países semi-industrializados, América Central e Caribe, Oriente Médio e África setentrional, e Leste Europeu) e crescimento estagnado (países andinos, África e antiga URSS).
3. McMillan e Rodrik (2011) levaram adiante essa ideia e afirmaram que, durante o período 1990-2005, em alguns países latino-americanos e subsaarianos, as mudanças estruturais reduziram o crescimento porque a grande parcela de produtos primários nas exportações limitou o alcance das mudanças estruturais promotoras de aumentos de produtividade.
4. Nesse contexto, é importante reconhecer que o crescimento do emprego só é possível, num setor ou na economia como um todo, quando o aumento da produção *per capita* é maior que o aumento da produtividade.
5. Isso se baseou num conjunto de estudos que analisaram a experiência de industrialização em sete países. A crítica teve prosseguimento e foi mais desenvolvida em estudos de Krueger (1978) e Bhagwati (1978).
6. Williamson (1994) talvez tenha sido o primeiro a usar a expressão “Consenso de Washington” para descrever esse conjunto de políticas, que eram de-

- fendidas pelo Banco Mundial e pelo FMI, instituições sediadas em Washington. Tais políticas eram prescritas como condição para empréstimos a países em desenvolvimento.
7. Num ensaio sobre o debate acerca de comércio e industrialização, essa proposição foi exposta de modo sumamente sucinto por Diaz-Alejandro (1975, p. 96): “Na literatura sobre comércio e desenvolvimento, existe há muito tempo, remontando pelo menos a John Stuart Mill, uma diferença marcante entre o rigor das provas formais sobre as vantagens estáticas do livre-comércio, que tipicamente envolvem suposições e ressalvas cuidadosas, e o entusiasmo impetuoso com que a maior parte da corrente dominante de profissionais especializados defende políticas de comércio livre ou mais livre, por razões estáticas e dinâmicas, para todas as épocas e lugares.” Ver também Krugman (1987) e Nayyar (1996).
 8. Na literatura sobre a experiência de desenvolvimento dos quatro tigres asiáticos — Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Taiwan —, Lee (1981) esteve entre os primeiros a enfatizar essa limitação. Ela veio a ser muito mais amplamente reconhecida com o trabalho posterior de Amsden (1989), Wade (1990) e Chang (1996), que forneceu dados sistemáticos, baseados em pesquisas criteriosas, contradizendo a interpretação neoclássica do milagre do Leste Asiático.
 9. Ver, por exemplo, Pack e Westphal (1986), Lall (1987), Dahlman, Ross-Larson e Westphal (1987), Amsden (1989), Lall (1990) e Bell e Pavitt (1993).
 10. Num ensaio que analisa a relação entre política comercial e eficiência técnica, Rodrik (1992, p. 172) chegou à seguinte conclusão: “Se a orientação de falar a verdade na propaganda fosse aplicada à orientação sobre políticas, toda receita de liberalização do comércio viria acompanhada de uma advertência: ‘Cuidado! Não é possível mostrar que a liberalização do comércio melhora a eficiência técnica, nem foi historicamente demonstrado que ela o faz.’”
 11. Para uma exposição completa e convincente desse argumento, ver Amsden (2001). Num trabalho anterior, Lall (1987 e 1990) desenvolveu ideias correlatas similares. Ver também Chang (2002).
 12. Há uma literatura crescente sobre esse assunto. Ver, por exemplo, Feenstra (1998), Humphrey e Schmitz (2002) e Greffi, Humphrey e Sturgeon (2005). Ver também Lall (2000) e Kaplinsky (2005).
 13. Estima-se que a participação dos produtos industriais intermediários nas importações mundiais de manufaturados tenha diminuído de 71% em 1962 para 52% em 1993, estabilizando-se em torno desse nível até o início dos anos 2000 e depois aumentando um pouco. A parcela dos produtos finais nas importações mundiais de manufaturados, somando bens de consumo e bens de capital, registrou um aumento correspondente (Sturgeon e Memedovic, 2011).
 14. Entre 1988 e 2006, a parcela dos produtos intermediários no total do comércio (importações e exportações) reduziu-se de 39% para 28% no setor de roupas e calçados, mas subiu de 43% para 55% no de produtos eletrônicos e de 43% para 47% no de automóveis e motocicletas (Sturgeon e Memedovic, 2011, p. 23).

Capítulo 7

1. Em 2010, por exemplo, como proporção do total dos países em desenvolvimento, a participação de Hong Kong na população foi de 0,15% e, no valor agregado industrial, de 0,1%, embora o país tenha respondido por 1,1% do PIB. Essas proporções foram ainda mais baixas em 1970. Em 2010, a parcela correspondente de Cingapura na população foi de 0,1%, embora sua participação no valor agregado industrial e no PIB do mundo em desenvolvimento tenha sido de aproximadamente 1%. Essas proporções foram nitidamente menores em 1970. As percentagens citadas nesta nota foram calculadas a partir das mesmas fontes usadas na tabela 7.1.
2. Algumas classificações regionais incluem a Turquia no Oriente Médio e na África setentrional, região que se compõe de países da África ocidental e da África setentrional. Mas a classificação usada neste estudo faz uma distinção entre apenas três regiões do mundo em desenvolvimento: Ásia, África e América Latina, inclusive o Caribe. As estatísticas da ONU usam a mesma classificação, que inclui a Turquia na Ásia. Neste livro, portanto, ela é classificada como parte da Ásia, o que é razoável até em termos da geografia, uma vez que a Turquia se situa na interseção da Ásia com a Europa.
3. Algumas classificações regionais incluem o Egito no Oriente Médio e na África setentrional. Contudo, dada a classificação regional usada neste estudo, explicada na nota anterior, o Egito é classificado como parte da África. Em termos da geografia dos continentes que compõem o mundo em desenvolvimento, ele fica na África, assim como a Turquia se situa na Ásia.
4. Como proporção do total dos países em desenvolvimento entre 1970 e 2010, a participação conjunta de Hong Kong e Cingapura subiu de 6,8% para 11,8% nas exportações, e de 8,8% para 12,4% nas importações (calculadas a partir das mesmas fontes usadas na tabela 7.1). Nesse período, portanto, a participação dos Próximos 14, somada à das duas cidades-estado, nas exportações dos países em desenvolvimento caiu de 77% para 74%, enquanto sua participação nas importações dos países em desenvolvimento subiu de 50% para 76%.
5. Essas percentagens foram calculadas a partir do banco de dados *on-line* da Unctad sobre o investimento estrangeiro direto. Nos países selecionados,