

Será a globalização um fenómeno sustentável?

Vitor Santos

DT 8-97

Outubro 1997

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.

Será a globalização um fenómeno sustentável?

por

Vitor Santos

Director do GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica
do Ministério da Economia

Professor do ISEG - Instituto Superior de Economia e Gestão

FICHA TÉCNICA

Título: Será a globalização um fenómeno sustentável?

Autor: Vitor Santos

Editor: GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica
Rua José Estêvão, 83-A, 1.º-Esq.
1150 Lisboa
Gep@mail.telepac.pt

Concepção gráfica: Deltagraphos - Design e Publicidade, Lda.

Impressão e acabamento: Grafema - Sociedade Gráfica, Lda.

Tiragem: 1000 exemplares

Edição: Lisboa, Outubro 1997

ISBN: 972-8170-31-9

Depósito legal: 117 161/97

Sumário

1. Introdução	7
2. Globalização e as novas tecnologias da informação	9
3. Globalização e eficiência	11
3.1. <i>Alguns mitos associados ao fenómeno da globalização</i>	11
3.2. <i>Externalidades e políticas públicas</i>	12
3.3. <i>Desindustrialização: progresso ou declínio?</i>	13
3.4. <i>As novas economias emergentes e as “receitas” para o desenvolvimento</i>	15
4. Globalização e equidade	17
5. Globalização, novas tecnologias e concentração	21
6. Políticas para uma globalização sustentável	23
7. Conclusões	25
8. Referências bibliográficas	27
9. Documentos publicados	28

1. Introdução

A evidência empírica actualmente disponível não nos deixa margens para dúvidas: o protecçãoismo, pelos reflexos negativos que tem na *performance* económica e na estabilidade política e social, não constitui uma alternativa credível a uma postura de maior abertura à integração internacional das economias. Se restarem quaisquer dúvidas, basta comparar a forte instabilidade política e o deficiente desempenho económico, dos diferentes países no período que decorreu entre as duas guerras mundiais, com aquele que foi possível observar no período de forte internacionalização das economias que se verificou a partir de meados do século XIX até à primeira guerra mundial ou no período em que reiniciou, progressivamente, a liberalização das trocas no pós segunda guerra mundial.

Face às lições da história recente, como podemos interpretar as manifestações de cepticismo ou até mesmo, algumas vezes, de vivo repúdio de alguns analistas, políticos e parceiros sociais relativamente a tudo o que diz respeito à internacionalização crescente das economias? Que leitura pode fazer-se do alargamento da base social de apoio, que se tem verificado em alguns países desenvolvidos, em torno dos principais protagonistas de posturas, por vezes anacrónicas e, aparentemente, insensatas e míopes ?

As notícias que nos vão chegando, um pouco de todo o lado, são preocupantes e exigem a nossa reflexão! Desde as reacções dos sindicatos franceses e alemães à reforma da segurança social, ao questionar do “emprego para a vida” no Japão, às violentas reacções sindicais na Coreia do Sul à flexibilização da lei dos despedimentos até às reacções contrárias às reformas (privatizações e desregulamentação) verificadas na América Latina.

A globalização das economias tem contribuído para criar uma dinâmica de crescimento económico que, não só, tem assegurado o cresci-

mento sustentado dos países mais ricos, como também, permitiu criar as pré-condições para a convergência real dos países em vias de desenvolvimento. Contudo, também existem más notícias: alguns autores argumentam que a mundialização das economias tem levado a um aumento da desigualdade nos países mais desenvolvidos que tem vindo a retirar alguma popularidade ao processo de internacionalização em curso e que, se não for convenientemente gerido, pode condicionar ou mesmo criar dificuldades insuperáveis aos agentes que protagonizam a mudança. Com o drama adicional de que o caminho alternativo, o retorno ao protecçãoismo, constituiria, muito provavelmente, um recuo para uma situação de forte instabilidade económica, política e social como aquela que se viveu entre as duas guerras.

Como teremos oportunidade de verificar mais adiante, a evidência empírica sugere que a desigualdade crescente ou o aumento do desemprego dos trabalhadores menos qualificados que se tem observado nas economias mais desenvolvidas não parece ser devida, tanto à mundialização, mas sobretudo às mutações tecnológicas que têm conduzido a um acréscimo da procura relativa de mão-de-obra mais qualificada. Mesmo tendo presente esta qualificação, parece-nos que se colocam duas grandes questões a que procuraremos responder neste texto: Será a globalização um fenómeno política, económica e socialmente sustentável ⁽¹⁾ ? Será possível estabelecer um compromisso entre mercado e sociedade que, sem desincentivar a dinâmica do tecido empresarial, permita gerar consensos e uma ampla base social de apoio em torno da globalização que possibilite a potenciação dos seus aspectos mais positivos ?

⁽¹⁾ A obra clássica sobre a relação entre o funcionamento dos mercados e a estabilidade social é Polanyi (1944). Sobre este mesmo tema podem ver-se trabalhos mais recentes como sejam, por exemplo, Ruggie (1995) e Stubbs e Underhill (1994).

O grande fulgor revelado pelos serviços e o declínio relativo do emprego na indústria transformadora nos países desenvolvidos, a par do dinamismo revelado pelas exportações de produtos industriais provenientes das novas economias emergentes, levaram a opinião pública, naqueles países, a defender as políticas sectoriais e a promoção de políticas proteccionistas como forma de minimizar esta tendência de longo prazo. Será que estas sugestões têm subjacente uma reflexão séria sobre esta problemática ou, antes pelo contrário, reflectem uma postura reactiva tradicional que, tal como aconteceu no passado em relação à agricultura, tende a contrariar a evolução histórica ao nível

da reconfiguração da estrutura sectorial das economias ?

Um aspecto adicional a ter presente na nossa análise é o facto do processo de globalização a que assistimos, no momento presente, não ser indissociável da emergência das novas tecnologias da informação e das comunicações. Iremos ver que esta nova vaga de tecnologias permite tornar os mercados mais transparentes, menos incertos e mais contestáveis, revertendo estas mutações em benefício das economias periféricas em vias de desenvolvimento, sobretudo daquelas que forem capazes de desenvolver estratégias que melhor potenciem as virtualidades da nova ordem política e económica que está a emergir.

2. Globalização e as novas tecnologias da informação⁽²⁾

A globalização crescente das economias em curso não é um fenómeno novo já que, como referimos anteriormente, no período que decorreu entre a parte final do século XIX até à primeira guerra mundial se verificou existir um nível de integração das economias estatisticamente semelhante ⁽³⁾ ao actual. Alguns autores, contudo, consideram que existem diferenças fundamentais entre os dois processos de globalização que, infelizmente, não são susceptíveis de serem explicitados pelas estatísticas actualmente existentes. De facto, os diferentes indicadores que permitem medir a intensidade e as incidências da globalização, nestes dois períodos, não são susceptíveis de serem comparados porque, em sua opinião, as estatísticas disponíveis têm subjacentes pressupostos metodológicos que se adaptam bem à 1.^a Revolução Industrial, mas têm dificuldades em reflectir as novas realidades decorrentes do desenvolvimento dos serviços e das novas tecnologias da informação.

O período entre as duas guerras separou a emergência de dois processos de globalização que se distinguem pelo facto do primeiro ser determinado pela queda dos custos dos transportes e o segundo pelo decréscimo, quase abissal, dos custos de comunicação e de processamento da informação.

Este processo tem contribuído para tornar os mercados mais transparentes, reflectindo-se, portanto, numa redução da incerteza e dos custos de transacção e numa menor eficácia das barreiras à entrada. Iremos verificar, ao longo deste texto, que a conjugação destes factores permite minimizar alguns dos problemas inerentes às economias periféricas no contexto de um mundo cada vez mais “pequeno” e integrado. Efectivamente, trata-se de uma tendência favorável aos pequenos países, periféricos e em vias de desenvolvimento que, desta forma, têm mais possibilidades de concretizarem, com êxito, o seu processo de convergência real.

O processo de globalização associado à emergência de novas tecnologias, para além de conduzir à intensificação dos efeitos normalmente decorrentes da internacionalização já referidos anteriormente (dinâmica de crescimento e desigualdade), pode suscitar a reflexão sobre outros temas, de grande actualidade, como sejam os efeitos da globalização sobre a inflação e a concentração monopolística.

Com a exclusão da temática da inflação ⁽⁴⁾, por ser um tema que não se insere na linha de preocupações dominantes neste *paper*, procuraremos, nas secções seguintes, analisar, com o detalhe possível, algumas das problemáticas aqui destacadas.

⁽²⁾ As grandes obras de referência sobre as implicações económicas das novas tecnologias são “*The Implications of Knowledge-Based Growth for Micro-Economic Policies*”, um livro de que é editor Peter Howitt, e “*Digital Economy*” de Don Tapscott. Um trabalho, também muito interessante, sobre este tema é o suplemento do *The Economist* subordinado ao tema “*A Survey of the World Economy*”, escrito por Pam Woodal, editor de Economia desta Revista. Numa óptica mais normativa, merece também referência o texto *Technology, Productivity and Job Creation: Towards Best Policy Practice*”, publicado pela OCDE.

⁽³⁾ É esta a opinião expressa, por exemplo, por Paul Krugman em vários dos seus trabalhos.

⁽⁴⁾ Num livro recente, subordinado ao título “*The Death of Inflation: Surviving and Thriving in the Zero Era*”, Roger Bootle rejeita o ponto de vista de que a inflação é, essencialmente, um fenómeno monetário e sugere que o actual processo de desinflação tem bastantes possibilidades de ser uma tendência sustentável porque existem vários factores que condicionam, no momento presente, a subida dos preços: as novas tecnologias que implicam o recurso a um número cada vez menor de trabalhadores, a perda de poder dos sindicatos, o aumento da concorrência interna (graças às privatizações e às desregulamentações) e a disciplina imposta pela concorrência internacional decorrente do fenómeno da globalização. A serem verdadeiras e consistentes, estas considerações teriam implicações normativas relevantes: as autoridades de política monetária poderiam adoptar posturas mais expansionistas sem o perigo de daí decorrerem efeitos negativos sobre a dinâmica de crescimento.

3. Globalização e eficiência⁽⁵⁾

Existe actualmente uma preocupação legítima, partilhada, entre outros, por analistas, políticos e parceiros sociais, relativamente à competitividade das economias e ao efeito que a sua evolução poderá ter na *performance* de alguns sectores e no desemprego. Parece-nos, contudo, que nem sempre esta problemática é analisada nos termos mais correctos e que algumas questões se podem colocar: Será que a problemática da competitividade dos países se pode perspectivar da mesma forma que é suscitada para as empresas? Será que as vantagens competitivas dos países são exógenas ou, antes pelo contrário, existe um espaço para a definição de estratégias visando a construção de vantagens comparativas dinâmicas? Procuraremos, nos dois pontos seguintes, sugerir algumas pistas que permitam clarificar as questões acabadas de formular.

3.1 Alguns mitos associados ao fenómeno da globalização

A crescente internacionalização das economias e a concorrência acrescida daí decorrente é perspectivada por alguns como sendo uma espécie de jogo de soma nula de que beneficiam as economias mais competitivas à custa das que revelam uma *performance* menos dinâmica. Com base neste argumento, alguns autores têm vindo a sugerir uma postura proteccionista e mais voluntarista do Estado de forma a preservar o *status quo* e a eliminar os eventuais efeitos negativos decorrentes da liberalização das trocas.

Temos a convicção de que esta perspectiva estática, se bem que compreensível na óptica da defesa dos interesses estabelecidos, corresponde a uma visão limitada e distorcida desta problemática. Parece-nos que a globalização deve ser encarada, sobretudo, como um jogo de soma positiva em que, pelo menos numa óptica de longo prazo, todos podem ganhar.

Vamos imaginar que a taxa de crescimento média anual da produtividade era em Portugal de 1% enquanto nos nossos principais parceiros comerciais era de 4%. Se esta situação ocorresse entre empresas, o que tenderia a acontecer era que a empresa menos competitiva perderia quota de mercado e poderia despedir uma parte dos seus trabalhadores ou ser mesmo obrigada a entrar num processo de falência.

Nas economias, tal como nos ensinou há muito David Ricardo nos seus *The Principles of Political Economy and Taxation*, o processo de ajustamento tende a ser completamente diferente. De facto, tal como a evidência empírica e o bom senso sugerem, a concorrência internacional não tem o mesmo efeito sobre os países, já que, mesmo os países que exibem menores produtividades, níveis tecnológicos mais baixos e produtos de menor qualidade conseguem assegurar, para si, uma parcela do mercado internacional. Tal como nos sugere Ricardo, ainda que um país seja menos competitivo que os outros em todos os sectores de actividade, mesmo assim tenderá a exportar os bens relativamente aos quais tem uma desvantagem competitiva menor. Isto é, adoptando a gíria da Economia Internacional, um país terá sempre um segmento de produtos em que terá uma “vantagem comparativa” mesmo que não haja nenhum produto em que disponha de vantagens absolutas.

Será que um país que exhibe produtividades mais baixas tem, mesmo assim, vantagens na internacionalização? A resposta é claramente positiva pelas razões que apontaremos seguidamente.

Naturalmente que os salários serão sempre mais baixos na economia que exhibe uma produtividade mais baixa já que, de algum modo, uma economia com menor *performance* tem de basear

⁽⁵⁾ Sobre este tema aconselhamos, vivamente, o excelente livro de Krugman (1996), subordinado ao título “Pop Internationalism”

a sua competitividade em salários mais baixos. Mas o que nos demonstra mais uma vez Ricardo é que, apesar de tudo isso, em geral, uma economia menos eficiente retira vantagens do seu envolvimento internacional que se traduzem, no facto, do poder de compra da sua população tender a aumentar.

Ou seja, uma economia com uma produtividade baixa defronta um problema que deve ser motivo de preocupações já que, tal facto se reflecte, inexoravelmente, no bem estar da sua população. No entanto, proteger essa economia da concorrência internacional acaba por não contribuir para minimizar esse problema, dado que a opção pela autarcia só poderá contribuir, em geral, para agravar essa situação.

Alguns autores têm vindo a defender a ideia de que as novas tecnologias da informação, na medida em que possibilitam uma codificação mais eficiente do conhecimento e permitem uma difusão mais rápida das tecnologias e uma maior mobilidade do capital, criam as pré-condições que permitem facilitar o acesso dos países em desenvolvimento às melhores práticas produtivas, facilitando, deste modo, o seu processo de convergência real. Parece-nos relevante referir ainda que as novas tecnologias da informação contribuíram para alargar a concorrência internacional a alguns sectores produtores de bens não comercializáveis *non-tradable goods* como sejam, por exemplo, os serviços financeiros e a grande distribuição. A coexistência de baixos salários e de tecnologias eficientes levou a que alguns analistas e políticos conservadores tenham vindo a defender o proteccionismo como arma defensiva face à emergência dessas economias super-competitivas.

Trata-se, claramente, de um argumento falacioso que nos parece necessário clarificar! Como se pode constatar em vários trabalhos publicados recentemente ⁽⁶⁾, e de acordo com os ensinamentos da teoria do comércio internacional, as produtividades e salários tendem a evoluir em paralelo, ao nível de cada país, e, portanto, os países de mais baixos salários exibem, também produtividades mais baixas. A importância crescente das novas tecnologias tem conduzido, naturalmente, a que este diferencial de produtividades já não seja devido ao desfasamento tec-

nológico mas, sobretudo, às diferenças existentes ao nível da dotação em infra-estruturas e aos sistemas de educação e formação. Naturalmente que as novas economias emergentes da Ásia têm vindo a exhibir aumentos substanciais nas suas produtividades mas também não devemos ignorar que, simultaneamente, se têm verificado, nesses mesmos países, aumentos salariais proporcionalmente equivalentes.

Ao contrário do que os mais pessimistas afirmam, as novas tecnologias da informação e das telecomunicações não têm contribuído para retirar a capacidade de liderança das empresas mais inovadoras mas, antes pelo contrário, tornaram possível uma maior descentralização e especialização das actividades ⁽⁷⁾ que torna possível um aproveitamento mais eficiente das vantagens comparativas de cada economia e, em consequência, potenciam as virtualidades já anteriormente atribuídas à integração das economias.

Naturalmente que estamos, por agora, a ignorar os efeitos redistributivos decorrentes do comércio internacional. As alterações dos padrões de especialização das economias têm, sobretudo no curto prazo, efeitos extremamente significativos. Mesmo assumindo que todas as economias retiram benefícios positivos, em termos agregados, na sequência da sua internacionalização, existem sempre sectores ou empresas que são penalizados por terem de suportar custos de ajustamento, justificando-se, portanto, a definição de políticas que minimizem estes efeitos. Será um tema que retomaremos mais adiante!

3.2. Externalidades e políticas públicas ⁽⁸⁾

As considerações acabadas de fazer levam-nos a concluir que não fará muito sentido dramatizar a questão da competitividade essencialmente

⁽⁶⁾ Vejam-se, por exemplo, Krugman (1996) e Rodrik (1997).

⁽⁷⁾ O “outsourcing” de actividades como o “software” para empresas localizadas em países em vias de desenvolvimento (de que é exemplo, paradigmático, a cidade de Bangalore, na Índia) ou a tendência, revelada recentemente pelos bancos, para deslocalizarem o “back-office” para países que exibem salários mais baixos, são um reflexo directo da redução dos custos de comunicação.

⁽⁸⁾ Sobre este tema sugerimos o interessante livro “The Political Economy of Industrial Policy” de Ha-Joon Chang.

porque, no fundo, todos os países são competitivos nos segmentos do mercado em que dispõem de vantagens comparativas. Neste contexto, surgem-nos, de imediato, as seguintes questões: Não haverá nesta abordagem um excesso de determinismo no sentido em que admitimos, como exógenos, os padrões de especialização de cada país e não nos questionamos sobre a possibilidade de cada país criar uma dinâmica que possa alterar as suas vantagens comparativas? Será que a dotação em recursos naturais, humanos, tecnológicos, conhecimento, etc. constitui algo de imutável que sobredetermina a capacidade competitiva de um país ou, antes pelo contrário, os países dispõem de condições para potenciar as suas vantagens comparativas dinâmicas?

Naturalmente que existe uma parte significativa do comércio internacional que é determinada pela dotação dos países em recursos naturais ou pelas suas condições climáticas. Não será por acaso, mas também não resulta de uma qualquer postura voluntarista, que o Brasil é um exportador de café ou a Arábia Saudita um exportador de petróleo. No entanto, uma parte significativa do comércio existente entre países industrializados verifica-se entre produtos de elevada qualidade que têm características semelhantes (o chamado comércio intra-industrial) e cuja produção parece exercer um efeito de retroacção suscitando a criação de vantagens comparativas dinâmicas sobre a forma de economias externas. Estas externalidades podem assumir duas categorias distintas:

- as economias externas de natureza tecnológica que reflectem os efeitos interactivos que o conhecimento partilhado, pelas diferentes firmas, pode ter no fortalecimento da indústria ou de, pelo menos, de alguns sectores de actividade;
- as economias externas de natureza pecuniária que reflectem os efeitos de escala que a dimensão do mercado interno tem sobre a qualidade e a especialização da mão de obra e os restantes *inputs* utilizados nas diferentes actividades.

No processo de consolidação de novos sectores emergentes ou em situações em que se processam mutações tecnológicas ou de mercado, determinados países podem acabar por deter vantagens comparativas em determinados sectores

por condicionalismos de natureza histórica ou sociológica ou por uma postura voluntarista do Estado. Uma vez adquirida, essa vantagem tende a reproduzir-se ou, até mesmo, a ampliar-se ao longo do tempo.

Os relógios suíços, o mercado financeiro londrino ou os moldes na Marinha Grande constituem apenas três exemplos de entre os muitos que era possível dar nesta matéria.

Na linha dos raciocínios aplicados às chamadas indústrias nascentes, naturalmente que existe aqui um argumento de peso para a intervenção do Estado no sentido de criar as pré-condições que permitam criar as economias externas e amadurecer os efeitos delas decorrentes.

3.3. Desindustrialização: progresso ou declínio?

O grande fulgor revelado pelos serviços e o declínio relativo do emprego na indústria transformadora nos países mais desenvolvidos, a par do dinamismo revelado pelas exportações de produtos industriais provenientes das novas economias emergentes, levou alguns líderes de opinião, naqueles países, a reagir contra esta tendência evolutiva. Argumentava-se que, dada a importância vital da indústria transformadora e a ineficácia das políticas macroeconómicas para estimular o desenvolvimento industrial, se deveriam promover políticas sectoriais que passariam pela concessão de subsídios e a promoção de políticas proteccionistas como forma de minimizar esta tendência de longo prazo. Será que estas sugestões têm subjacente uma reflexão séria sobre esta problemática ou, antes pelo contrário, reflectem uma postura reactiva tradicional que tende a contrariar a evolução histórica ao nível da reconfiguração da estrutura sectorial das economias? Será que esta atitude face à indústria mais não é do que uma *remake* de uma opinião semelhante assumida, num primeiro momento, relativamente à agricultura?

Tende a reunir algum consenso, pelo menos entre os economistas, que as economias desenvolvidas estão no limiar do pós-industrialismo em que os serviços tendem a tornar-se, por força das alterações das preferências dos consumidores e da

dinâmica da procura, o centro de gravidade da vida económica. Neste contexto, a discriminação positiva da indústria transformadora não faz qualquer sentido na medida em que, ao contrariar-se a afectação de recursos para outras actividades (como sejam, nomeadamente, os serviços), está-se a afectar negativamente a dinâmica de longo prazo das economias.

Para se poder dar uma resposta fundamentada a esta questão há que começar por perceber quais são as determinantes deste fenómeno. A relevância crescente dos serviços é explicada por três factores essenciais. Em primeiro lugar, tem vindo a processar-se uma alteração de preferências dos consumidores (turismo, lazer, saúde e educação) e da organização das empresas (por exemplo, as novas tecnologias da informação) que tem conduzido a uma expansão mais intensa da procura de serviços quando comparada com os restantes sectores. Em segundo lugar, muitas empresas industriais passaram a subcontratar serviços (manutenção e reparações, *engineering*, contabilidade, transportes, limpezas, refeitórios, etc.) que antes produziam internamente e, em consequência, por mero efeito estatístico, deixaram de ser contabilizadas como actividades industriais. Finalmente, tal como aconteceu no século passado no sector agrícola, o declínio do emprego na indústria deve-se também ao facto de se ter vindo a verificar um crescimento da produtividade na indústria mais intenso do que nos serviços. Este facto, aliado ao crescimento dos preços relativos dos serviços, permite-nos perceber porque razão o peso relativo destes dois sectores no PIB, a preços constantes, tem vindo a manter-se estável nas três últimas décadas.

À luz desta evidência empírica, a dramatização do fenómeno da desindustrialização não parece fazer sentido, tanto mais que tudo indica tratar-se de uma evolução que reflecte uma boa dinâmica da actividade industrial.

Apesar de tudo, haverá sempre analistas que tenderão a enfatizar o declínio do emprego industrial e a argumentar que os novos empregos criados nos serviços tenderão a absorver uma mão-de-obra pouco qualificada. Ambas as observações escamoteiam os factos já que, por um lado, indústria e serviços funcionam como um

sistema de vasos comunicantes relativamente ao emprego e, por outro, uma parte substancial dos empregos criados nos serviços tendem a empregar trabalhadores qualificados.

As considerações anteriores levam-nos a concluir que o proteccionismo, as regulamentações ou os subsídios, que visem impedir a reconfiguração sectorial das economias, não serão os instrumentos mais apropriados quando se pensa num crescimento sustentado das economias. Naturalmente que a mobilidade intersectorial da mão-de-obra gera custos de ajustamento, no curto prazo, que podem, no entanto, ser minimizados se os sistemas de ensino e de formação forem repensados de forma a estimularem a aptidão para a mudança.

Com a diminuição do peso relativo da indústria e a relevância crescente dos serviços, o debate em torno da desindustrialização deveria, porventura, reorientar-se para a discussão dos factores que têm impedido o crescimento da produtividade nos serviços, de forma a garantir, no futuro, o crescimento sustentado do bem estar das populações. Naturalmente que o chamado paradoxo da produtividade, já referido anteriormente, constitui uma explicação para este desempenho menos positivo dos serviços. Tal como vimos, e de acordo com as expectativas menos pessimistas, prevê-se que haja um salto significativo na produtividade dos serviços quando, finalmente, o potencial sistémico das novas tecnologias da informação e da comunicação for plenamente endogeneizado e der lugar a novas culturas organizativas.

Será curioso acrescentar que a dinâmica de crescimento relativa dos sectores industrial e dos serviços em Portugal assumiu traços que a distinguem da evolução, acima referida, que tem vindo a ser observada noutros países. De acordo com a excelente análise proposta por Silva Lopes no âmbito do livro colectivo subordinado ao título “A Situação Social em Portugal, 1960-1995”, durante as décadas de 70 e 80, as taxas de crescimento dos preços e da produtividade dos serviços foram praticamente idênticas às da indústria. Esta evolução deveu-se, sobretudo, à péssima *performance* observada pela indústria transformadora quando comparada com a verificada pelos nossos

parceiros comerciais. Na opinião de muitos autores, este comportamento ficou a dever-se às depreciações sucessivas do escudo que se verificaram até 1990 e que, embora tenham permitido garantir a competitividade das indústrias tradicionais, acabaram por desvalorizar os salários e, desta forma, terão levado os empresários a não atribuir a devida importância aos chamados factores dinâmicos da competitividade (produtividade, qualidade, diferenciação, marketing, comercialização e distribuição do produto).

Uma das razões que se avançou em 1990 para abandonar o *crawling peg* e adoptar uma política que privilegiasse a estabilidade nominal da taxa de câmbio foi exactamente criar um quadro decisional que incentivasse a reestruturação industrial. Deve dizer-se que, numa primeira fase, este objectivo não foi atingido já que o efeito principal desta nova política cambial conduziu ao crescimento dos serviços em detrimento da indústria. Embora seja ainda muito cedo para retirar conclusões definitivas, existem razões para pensar que a retoma da actividade económica que se verificou a partir do primeiro semestre de 1996 a par das políticas microeconómicas que têm vindo a ser desenvolvidas poderão conduzir a uma dinâmica de crescimento relativo da indústria e dos serviços mais equilibrada e comparável à verificada nos países desenvolvidos.

3.4. As novas economias emergentes e as “receitas” para o desenvolvimento

Até bem recentemente, as economias emergentes da Ásia constituíam exemplos paradigmáticos de uma *performance* de excelência na prossecução de estratégias de desenvolvimento económico. A receita para o sucesso parecia ter, como principais condimentos, a prevalência de uma democracia mitigada em que era protagonista um Estado autoritário, voluntarista e com uma superior capacidade para exercer funções de coordenação da actividade económica e estimular a cooperação entre os diferentes agentes económicos.

A eficácia e eficiência das agências públicas destes países constituíam os contra-exemplos

favoritos face àqueles que invocavam a inevitabilidade dos fracassos do intervencionismo estatal. Todos procuraram, por isso mesmo, seguir de perto estes casos de sucesso, havendo mesmo tentativas de adaptar estas estratégias a um sem número de países que, em alguns casos, se revelaram pouco profícuas. Pela sua dimensão e dramatismo, a experiência indiana, excelentemente retratada recentemente na Revista *Economist*, constitui a outra face mais visível da mesma moeda!

Mais recentemente, as taxas de crescimento dos tigres asiáticos, sobretudo os de 2.^a geração, começaram a desacelerar e os diferentes indicadores de competitividade e de saúde económica começaram a assumir uma evolução muito próxima da mediania.

Têm sido apontadas várias razões para o declínio dos chamados tigres asiáticos, mas, em nossa opinião, uma das mais convincentes foi a sugerida por Paul Krugman no seu saboroso ensaio *The Myth of Asia's Miracle* ⁽⁹⁾. As elevadas taxas de crescimento observadas nos países asiáticos devem-se essencialmente à expansão, concomitante, dos factores produtivos e não exactamente ao aumento da eficiência global do sistema. Ou seja, a par de uma predisposição para sacrificar consumos correntes em benefício da produção futura, estes países revelaram uma extraordinária capacidade para mobilizar recursos crescentes (recursos humanos, tecnologia, capital) sem que, contudo, fossem capazes de fazer reflectir esta dinâmica na evolução da produtividade. Como é conhecido, quando os processos de crescimento se baseiam apenas no aumento dos *inputs* e não reflectem uma maior eficiência do sistema económico, existem inevitavelmente rendimentos decrescentes e, em consequência, o processo de crescimento não é sustentável.

Contrastando a evolução das economias emergentes da Ásia com o Japão ou a China, Krugman conclui que, por razões diversas, estas economias terão menores probabilidades de entrarem, a

⁽⁹⁾ O artigo de Paul Krugman é baseado em evidência empírica fornecida por vários estudos desenvolvidos por Lawrence Lau e Jong-Il Kim e, também, nos resultados obtidos em três papers de Alwyn Young.

médio prazo, num processo de declínio: enquanto a economia japonesa conseguiu sustentar o seu processo de crescimento num crescimento dos factores produtivos e da eficiência, a China é um “território” tão “vasto” e “inexplorado” que os decisores públicos e privados terão à sua frente um horizonte extremamente dilatado para aproveitarem o grande potencial de factores produtivos a afectar à produção antes de entrarem numa fase de rendimentos decrescentes.

Os argumentos, apresentados por Krugman, para explicar a evolução pouco brilhante da produtividade nos países asiáticos devem ser relativizados pela evolução também pouco entusiasmante da produtividade nos países mais avançados, no decurso das últimas duas décadas. De facto, a adopção massiva das novas tecnologias da informação que se tem verificado nos últimos anos não tem tido um impacto comparável na produtividade. Este fenómeno, usualmente designado pelo paradoxo da produtividade, resulta do facto das mutações tecnológicas exigirem um período de interiorização relativamente lento até serem completamente potenciadas e endogeneizadas pelos seus utilizadores ⁽¹⁰⁾. Com efeito, todos nós temos a intuição que não basta adquirir computadores, há também que saber utilizá-los de forma eficiente; ou como diz Pam Woodall, editor de economia do *Economist*, “temos que compreender que os computadores não nos permitem apenas fazer as mesmas coisas de maneira diferente, mas que, sobretudo, possibilitam que façamos coisas completamente diferentes”. E, este processo de aprendizagem não é instantâneo, exige tempo!

Começa-se agora a falar de outros tigres (Chile, Irlanda, Paquistão, Zimbábue, entre outros), não

necessariamente asiáticos e que pouco têm em comum entre si do ponto de vista do quadro institucional e da concepção de Estado que os caracteriza.

Até agora admitia-se, quase como axioma, que as posturas neoliberais defendidas por organizações económicas internacionais, tais como sejam o Banco Mundial e o FMI, e a prevalência de sistemas plenamente democráticos não se ajustavam ao “ambiente” dominante nos países menos desenvolvidos. A Irlanda demonstra-nos, tal como já “suspeitávamos”, que a existência de um sistema democrático pleno não constitui um óbice ao desenvolvimento e o Chile sugere-nos que um liberalismo mitigado pode garantir, com sucesso, a convergência real das economias menos desenvolvidas.

As experiências mais recentes sugerem que não existem receitas milagrosas para o desenvolvimento! Este facto tem pelo menos a vantagem de estimular os governos dos países que estão a desenvolver esforços no sentido de garantir a convergência real a não imitarem mecanicamente as estratégias desenvolvidas por outros e a procurarem criativamente o seu caminho, sem ignorarem, naturalmente, as experiências anteriores, mas tendo sobretudo em atenção as suas próprias especificidades.

⁽¹⁰⁾ O historiador económico Paul David apresenta, num artigo de referência publicado em 1990 na *American Economic Review*, evidência empírica que permite concluir que apenas cerca de 40 anos após a invenção do dínamo, resultaram efeitos substanciais na produtividade induzidos pela utilização da electricidade (produzida pelo dínamo).

4. Globalização e equidade

Acabámos agora de verificar que a globalização tem conduzido a uma dinâmica de crescimento da economia mundial e até a um processo de convergência real entre países ricos e pobres. Contudo, existe um número crescente de analistas que argumentam que a mundialização das economias tem levado a um aumento da desigualdade nos países mais desenvolvidos ⁽¹¹⁾.

A explicação para este fenómeno é relativamente simples e intuitiva! Os países mais avançados têm uma maior dotação relativa de mão-de-obra mais qualificada quando comparados com os países em desenvolvimento. Em consequência, enquanto os países em desenvolvimento tendem a exportar bens e serviços intensivos em mão-de-obra pouco qualificada, os países mais avançados especializam-se na produção de bens intensivos em tecnologia, conhecimento e mão-de-obra qualificada.

Qual é o efeito que as trocas entre estes dois sub-conjuntos de países têm nos salários em cada país? Ao trocarem bens com diferentes composições, os países suscitam ajustamentos nos mercados de trabalho equivalentes àqueles que ocorreriam se, em vez de bens, ocorresse emigração de trabalhadores qualificados para os países menos desenvolvidos e não qualificados para os países mais avançados. Isto é, a existência de comércio conduz, por um lado, a que a mão-de-obra mais qualificada se torne relativamente mais escassa nos países do Norte, suscitando aumentos de salários e, por outro, a mão-de-obra menos qualificada se torne relativamente mais abundante, conduzindo à queda dos salários neste segmento do mercado de trabalho ⁽¹²⁾.

Os argumentos dos parceiros sociais no sentido de sustentarem uma defesa de um proteccionismo mitigado nos nossos sectores tradicionais têm essencialmente estes fundamentos! Alguns

autores argumentam, quase metaforicamente, que, quando se transaccionam mercadorias se estabelece também, em paralelo, um intercâmbio de culturas, de sistemas de valores éticos, de quotidianos e... de condições de trabalho! Face à menor mobilidade relativa do trabalho quando comparada com a verificada relativamente aos bens, serviços e capital, o *melting pot* cultural já não passa pela coexistência no mesmo espaço físico, mas pela integração crescente das economias ⁽¹³⁾. A homogeneização cultural à escala mundial tem, naturalmente, aspectos positivos, mas também pode ter custos económicos de ajustamento, no curto prazo, quando estão em confronto quadros regulamentares e condições de vida extremamente distintas. Daí que, numa perspectiva estática, alguns apenas consigam perspetivar duas soluções alternativas para a concorrência crescente defrontada pelos nossos sectores tradicionais: a manutenção transitória de um proteccionismo parcial ou a flexibilização da regulamentação do mercado de trabalho !

Alguns autores, como por exemplo Krugman (1996), argumentam que as assimetrias que se observam nos salários se devem, não tanto ao processo de internacionalização, mas sobretudo aos avanços tecnológicos que têm vindo a induzir acréscimos na produtividade que beneficiaram essencialmente os trabalhadores mais qualificados. Ou seja, o acréscimo que se tem vindo a verificar na procura relativa de trabalhadores qualificados nos países mais desenvolvidos têm duas explicações: por um lado, as mutações tecnológicas têm conduzido a uma utilização crescente de mão-de-obra qualificada e,

⁽¹¹⁾ Sobre este tema ver Krugman e Lawrence (1994), Cline (1997) e Collins (1997).

⁽¹²⁾ Facilmente se reconhece que este exemplo tem subjacente o chamado teorema de Stolper-Samuelson.

⁽¹³⁾ Sobre este assunto destacaria os contributos recentes de Rothkopf (1997) e Moisy (1997).

por outro, a concorrência internacional tem conduzido a uma alteração dos padrões de especialização em benefício dos sectores que exibem uma utilização mais intensiva de trabalhadores qualificados. A procura crescente de trabalhadores qualificados verifica-se por três razões essenciais: as tarefas mais simples e rotineiras, anteriormente efectuadas pelos trabalhadores menos qualificados, tendem a ser desenvolvidas por novos equipamentos; os quadros mais qualificados tendem a adaptar-se mais rapidamente às mutações tecnológicas; finalmente, a produtividade dos trabalhadores mais qualificados é potenciada pela utilização das novas tecnologias da informação.

Os teste empíricos disponíveis ⁽¹⁴⁾ permitem afirmar que o impacto decorrente das mutações tecnológicas superam inequivocamente os induzidos pela globalização que são, na maioria dos estudos, pouco significativos.

Talvez seja curioso observar ainda que a elevada variância verificada em algumas categorias profissionais, como sejam, por exemplo, os advogados, médicos, gestores, artistas e desportistas de alta competição, não se explica, naturalmente, por razões tecnológicas. Sherwin Rosen elaborou uma teoria, a chamada hipótese das *superstars*, que explica, de forma convincente, esta realidade. O que acontece é que, em alguns segmentos muito específicos do mercado de trabalho, a remuneração de cada indivíduo não é determinada pela sua *performance* absoluta, mas pelo seu desempenho em relação aos seus potenciais concorrentes. Em consequência disso, um indivíduo marginalmente mais talentoso pode obter remunerações muito mais elevadas que os seus competidores relativamente menos dotados. É assim nalguns desportos ou actividades recreativas, mas também é assim nas actividades empresariais: um gestor altamente credenciado ou um corrector muito experiente será muito mais bem pago que um qualquer concorrente com menor reputação, dado que o seu desempenho, embora apenas marginalmente superior, se pode reflectir em ganhos mais do que proporcionais para as entidades que os contratem. Naturalmente que com a internacionalização crescente das actividades e o gigantismo das empresas, os gestores ou os consultores *superstars*

tendem, por vezes, a superar as remunerações das grandes estrelas do desporto ou do cinema.

As novas tecnologias da informação, a par do processo de internacionalização crescente, contribuíram para ampliar este fenómeno. No passado recente, um espectáculo de ópera ou uma qualquer realização desportiva apenas podia ser seguida por aqueles que estavam presentes no mesmo espaço físico em que se processava a sua realização. As novas tecnologias da comunicação permitem “estender” o público alvo deste tipo de manifestações, muitas vezes à escala planetária.

Alguns historiadores económicos comparam o processo de ajustamento que se verifica actualmente nos salários com aquele que se verificou na sequência da Revolução Industrial. Nessa altura, as novas tecnologias estimulavam os empresários a utilizar menos trabalho e mais capital e, em resultado disso, a procura de trabalho decresceu e os salários estagnaram durante cerca de 50 anos. Este processo conduziu a uma redistribuição do rendimento em benefício dos detentores dos meios de produção. Actualmente verifica-se um processo redistributivo, com características semelhantes, mas, desta vez, em benefício dos trabalhadores qualificados.

Seja por influência da globalização ou uma sequela das mutações tecnológicas, o que é certo é que os processos de ajustamento verificados nos mercados de trabalho dos diferentes países parecem corroborar os impactos, nos salários, previstos por qualquer uma destas análises. As duas experiências conhecidas prenunciam perspectivas pouco animadoras: um elevado nível de emprego obtido à custa da degradação dos salários e das condições de vida dos trabalhadores menos qualificados, no caso americano, ou a prossecução de políticas activas visando a coesão económica e social mas à custa de um elevado nível de desemprego, tal como acontece

⁽¹⁴⁾ Sobre esta matéria veja-se Slaughter e Swagel (1997). Apesar da maioria dos estudos apontarem esta tendência, talvez se possa dizer que entre os economistas europeus existe uma maior propensão para se considerar a globalização como sendo a principal determinante das assimetrias salariais e/ou do desemprego. Um dos trabalhos mais conhecidos, que se insere nesta linha, é o proposto em Wood (1994).

nalguns países europeus. Embora o aumento das assimetrias salariais seja um facto documentado pelas estatísticas do trabalho, também é verdade que parece existir um largo consenso ⁽¹⁵⁾ em torno da ideia que a principal causa não será tanto a globalização mas sobretudo os avanços tecnológicos que induziram acréscimos de produtividade que beneficiaram essencialmente os trabalhadores mais qualificados.

Sendo certo que, do ponto de vista económico, parece haver a necessária flexibilidade para acomodar o processo de globalização, será que, do ponto de vista político, o sistema terá a plasticidade suficiente para produzir as reformas que permitem a sua compatibilização com este novo desafio ?

Tal como já referimos anteriormente, muitos argumentam que o actual reforço da internacionalização não tem nada de novo quando comparado com a situação existente nos fins do século XIX e no período que antecedeu a primeira guerra mundial. Se este facto é relativamente incontroverso, porque razão defrontam, os governos actuais, tal oposição às iniciativas tomadas no sentido de agilizar o processo de internacionalização? Ao contrário do que acontece hoje, a política de segurança social, a política de saúde e a erradicação da pobreza não constavam da agenda política no princípio do século, facilitando, deste modo, o “processo de ajustamento” decorrente da globalização.

Tal como demonstra Rodrik (1997) num estudo feito para o conjunto dos países da OCDE, a maior internacionalização das economias mais

desenvolvidas foi obtida à custa do aumento das despesas com a segurança social e de legislações laborais cada vez menos flexíveis ⁽¹⁶⁾. Será que esta estratégia é sustentável a prazo? A crescente mobilidade internacional do capital acaba por condicionar a viabilidade deste processo de ajustamento: por um lado, os empregadores tenderão a evidenciar uma menor disponibilidade para garantir as condições e a estabilidade de emprego dos trabalhadores dado que podem sempre deslocalizar a sua actividade para mercados de trabalho mais acomodatórios e, por outro, os governos defrontam-se com a dificuldade em financiarem os seus sistemas de segurança social, por razões diversas, entre as quais avulta a dificuldade em tributar o capital face às ameaças credíveis de deslocalização das empresas instaladas no espaço nacional.

A análise das estatísticas disponíveis, ao nível da OCDE, permite-nos afirmar que, enquanto, por um lado, a pressão fiscal sobre o capital tem vindo a reduzir-se desde os inícios dos anos 80, a tributação do trabalho, por outro, tem exibido uma tendência crescente ao mesmo tempo que o peso das despesas sociais do Estado no rendimento nacional têm permanecido constantes.

Um dos grandes desafios, na viragem do milénio, parece ser o de procurar o compromisso possível entre mercado e sociedade, desenvolvendo acções que, sem desincentivarem o dinamismo empresarial, permitam gerar uma base social de apoio alargada em torno da globalização.

⁽¹⁵⁾ Sobre este assunto veja-se Slaughter e Swagel (1997).

⁽¹⁶⁾ Sobre este assunto veja-se ainda Cameron (1978).

5. Globalização, novas tecnologias e concentração

A teoria microeconómica apresenta vários factores que limitam a possibilidade das empresas poderem crescer a partir de uma certa dimensão ⁽¹⁷⁾. De uma forma muito heurística, talvez se possa dizer que existe a ideia prevalecente de que até uma certa dimensão a empresa pode beneficiar de economias de escala, mas que, a partir de uma determinada capacidade produtiva, o crescimento da empresa gera deseconomias e, portanto, a atitude mais racional é tomar iniciativas que limitem o seu processo de crescimento.

Alguns autores, como, por exemplo, Arthur (1996), defendem a tese de que a globalização associada à emergência das novas tecnologias tem reduzido o efeito condicionador das deseconomias de escala, tornando possível a existência de monopólios naturais à escala planetária. Em primeiro lugar, as actividades produtivas mais intensivas na utilização das novas tecnologias exibem elevados custos fixos em I&D e custos variáveis pouco significativos e, em consequência, os custos médios de produção são sempre decrescentes e, portanto, não existem deseconomias de escala.

Em segundo lugar, a indústria do *software* ou as telecomunicações beneficiam de externalidades associadas ao trabalho em rede *network externalities*, ou seja, quanto maior for o número de utilizadores de um *software* ou de uma rede de telecomunicações ⁽¹⁸⁾, tanto mais incentivos existem para que se verifique o acesso de novos utilizadores.

Em terceiro lugar, algumas das novas tecnologias, por serem relativamente sofisticadas, defrontam barreiras à sua entrada no mercado porque os consumidores — por estarem habituados a utilizar tecnologias que pressupõem determinados procedimentos que exigem, normalmente, alguma formação — defrontam “custos de mudança” *switch* -

ing-costs quando decidem adoptar novas tecnologias que eventualmente surjam no mercado.

Este conjunto de factores exercem efeitos cumulativos que, naturalmente, conduzem a uma dinâmica concentradora das actividades que utilizam, mais intensamente, as novas tecnologias.

Alguns analistas contra-argumentam que as novas tecnologias — na medida em que tornam os mercados mais transparentes, minimizam a incerteza, reduzem os custos de transacção e retiram eficácia às barreiras à entrada, nomeadamente pela via da aceleração das mutações tecnológicas — acabam por tornar os mercados mais contestáveis e permeáveis à entrada de novas empresas mais inovadoras.

Em jeito de balanço, talvez possa dizer-se que, enquanto nas indústrias que exibem *network externalities* se pode dizer que existe uma tendência clara para a concentração, nas restantes actividades verifica-se o primado da descentralização e da transparência dos mercados com reflexos positivos na concorrência.

A possibilidade de haver uma tendência para a concentração, a par da mundialização crescente das actividades, merece alguma reflexão por parte das Autoridades de Política de Concorrência. De facto, a jurisdição de base nacional, que ainda está subjacente nalguns instrumentos e critérios de decisão, no âmbito da política da concorrência, parece fazer cada vez menos sentido numa economia globalizada.

⁽¹⁷⁾ Sobre a teoria da empresa e a sua dimensão óptima, a contribuição precursora foi apresentada por Ronald Coase em 1937, tendo Oliver Williamson apresentado contributos, de grande relevância, mais recentemente.

⁽¹⁸⁾ Note-se que, com as novas fibras ópticas, os estrangulamentos nas redes de telecomunicações são virtualmente impossíveis.

6. Políticas para uma globalização sustentável

Não sendo o proteccionismo uma alternativa credível e não havendo dúvidas sobre os efeitos globais positivos decorrentes da globalização, que tipo de acções devem ser desencadeadas de forma a gerar consensos e a alargar a base social de apoio em torno da globalização? Talvez faça algum sentido distinguir dois níveis de análise, começando pelas estratégias de âmbito nacional para depois avançar para as iniciativas que requerem um reforço da cooperação internacional.

A internacionalização progressiva da economia portuguesa e o processo de construção europeia conduzirão à aceleração das dinâmicas competitivas que têm vindo a induzir uma diminuição do ciclo de vida dos produtos, a um ritmo crescente da mudança tecnológica e às reorganizações profundas do trabalho e da produção. Embora tendo presente que o mercado e as empresas são os protagonistas essenciais do processo de transformação e afirmação da economia portuguesa, é necessário também não esquecer que o Estado deverá ter um envolvimento orientado sobretudo para as áreas em que subsistem externalidades ou fracassos de mercado. Estamos essencialmente a pensar na internacionalização e na cooperação, na necessidade de estender as actividades produtivas da empresa a montante (áreas de I&D e concepção do produto) e a jusante (*marketing* e distribuição), a inevitabilidade da adopção de uma postura ambientalista.

Naturalmente que estas medidas devem ser articuladas com políticas activas orientadas para o mercado de trabalho que apostem num sistema de educação e de formação que estimule a aptidão para a mudança e uma política social que minimizem as incidências decorrentes das bolsas de pobreza.

Estes vectores de actuação estão muito na linha do chamado desenvolvimento endógeno. Durante muitos anos, os teóricos do crescimento económico pressupuseram que a dinâmica das economias era determinada pela expansão dos

factores produtivos, num contexto em que se admitia o progresso técnico como sendo exógeno. Paul Romer tem vindo, desde 1986, a contestar esta postura metodológica, desenvolvendo modelos que permitem endogeneizar o progresso técnico e o conhecimento. A questão essencial desta “nova” abordagem é que as ideias, ao contrário dos factores produtivos tradicionais, não são necessariamente escassas (ou, dizendo por outras palavras, não existe, felizmente, uma dotação “fixa” de ideias, tal como acontece com outros factores produtivos) e podem criar condições de interactividade que permitam estimular processos de crescimento.

Ao nível internacional parece-nos que devem ser privilegiados dois aspectos. Em primeiro lugar, há que ter presente que tem vindo a agravar-se o desajustamento entre, por um lado, a organização de âmbito transnacional e global dos mercados e o quadro nacional em que ainda se processa a formulação e a execução da política económica. Uma resposta a esta dinâmica da globalização tem levado à emergência de blocos regionais fortes (União Europeia, NAFTA, Mercosul, Ásia desenvolvida) que não serão meras zonas de comércio livre mas que, à semelhança da União Europeia, tenderão a constituir espaços de efectiva integração política, económica e social. Este processo, para além de constituir mais um argumento para a necessidade de estarmos na primeira fase de adesão ao EURO e plenamente envolvidos no processo de construção europeu, exige que se identifiquem os parceiros estratégicos, ao nível de cada bloco, que viabilizem a nossa penetração sustentada nesses mercados.

Em segundo lugar, há que contribuir para os esforços que têm vindo a ser desenvolvidos no seio da WTO no sentido de encorajar a harmonização das políticas industrial, social, do trabalho, do ambiente, entre outras, de forma a tornar mais fluídos os processos de ajustamentos nos diferentes países e a retirar os argumentos aos paladinos do retorno às práticas proteccionistas.

7. Conclusões

Se compararmos com a forte instabilidade política e fraca *performance* económica que ocorreu no período entre as duas guerras mundiais, não nos restam dúvidas que a globalização é uma janela aberta sobre o futuro que permite criar um ambiente favorável ao crescimento da economia mundial e à erradicação da pobreza nos países menos desenvolvidos salvaguardando a estabilidade política e a coexistência pacífica ao nível internacional.

No entanto, o processo de globalização das economias tem três implicações que convém ter presente. Em primeiro lugar, a internacionalização crescente das economias deve ser encarada essencialmente como um jogo de soma positiva de que todos podem beneficiar no longo prazo mas que evidencia processos de ajustamento de curto prazo que podem penalizar algumas economias, sectores ou mesmo empresas menos eficientes; em consequência, há que ter presente este aspecto e definir políticas que permitam minimizar os impactos negativos de curto prazo decorrentes de uma maior exposição à concorrência internacional.

Em segundo lugar, a mundialização crescente das economias tem contribuído, em conjunto com

outros factores, para um aumento da desigualdade nos países mais desenvolvidos, quer pela via da degradação dos salários e das condições de vida, como acontece nos EUA, quer pelo crescimento da taxa de desemprego como tem acontecido nos países europeus. Um dos desafios para o século XXI será, certamente, o de procurar o compromisso possível entre mercado e sociedade de forma que, sem afectar a capacidade competitiva das economias, seja possível gerar consensos que permitam a sustentabilidade política, económica e social da globalização.

Finalmente, a globalização não pode ser dissociada do desenvolvimento das novas tecnologias da informação e das comunicações que permitem tornar os mercados mais transparentes e menos incertos, minimizar os custos de transacção, estimular a descentralização dos processos de tomada de decisão, tornar os mercados mais contestáveis e acelerar o processo de difusão das tecnologias. A conjugação de todos estes factores reflecte-se em benefício das pequenas economias periféricas e em vias de desenvolvimento que, se adoptarem estratégias de desenvolvimento adequadas, têm maior probabilidade de obterem sucesso nos seus processos de convergência real.

8. Referências Bibliográficas

- Arthur, B. (1996), Increasing Returns and the Two Worlds of Business, *Harvard Business Review*, Julho.
- Bootle, R. (1996), The Death of Inflation: Surviving and Thriving in the Zero Era, Nicholas Brealey.
- Cameron, D. (1978), The Expansion of the Public Economy, *American Political Science Review*, vol. 72.
- Chang, H. (1994), The Political Economy of Industrial Policy, Macmillan Press.
- Cline, W. (1997), Trade and Wage Inequality, Institute for International Economics, Washington D.C..
- Collins, S. (1997), Trade and the American Worker; Brookings Institution, Washington D.C..
- David, P. (1990), The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox, *American Economic Review*, Maio.
- Howitt, P. (1996), The Implications of Knowledge-Based Growth for Micro-Economic Policies, University of Calgary Press.
- Krugman, P. e Lawrence, R. (1994), Trade, Jobs and Wages, *Scientific American*, 270, nº 4, pp. 22-27.
- Krugman, P. (1994), The Myth of Asia's Miracle, *Foreign Affairs*, Novembro-Dezembro, pp. 62-78.
- Lopes, J. S: (1996), A Economia Portuguesa desde 1960, in: Barreto, A. (ed.), *A Situação Social em Portugal, 1960-1995*, Instituto de Ciências Sociais, Universidade de Lisboa.
- Moisy, C. (1997), Myths of the Global Information Village, *Foreign Policy*, nº107, pp. 78-87.
- OCDE, (1997), Technology, Productivity and Job Creation: Towards Best Policy Practice, OCDE.
- Polanyi, K. (1944), The Great Transformation, Beacon Press.
- Rodrik, D. (1997), Has Globalization Gone too Far?, Institute for International Economics, Washington D.C..
- Rothkopf, D. (1997), In Praise of Cultural Imperialism ?, *Foreign Policy*, nº 107, pp. 38-53.
- Rowthorn, R. e Ramaswamy, R. (1997), Deindustrialization: Causes and Implications, IMF Working Paper.
- Ruggie, J. (1995), At Home Abroad, Abroad at Home: International Liberalization and Domestic Stability in the New World Economy, *Millennium: Journal of International Studies*, nº 3.
- Slaughter, M. e Swagel, P. (1997), The Effect of Globalisation on Wages in the Advanced Economies, IMF Working Paper, Abril.
- Stubbs, R. e Underhill, G. (eds.) (1994), Political Economy and the Changing Global Order, Macmillan.
- Tapscott, D. (1996), The Digital Economy, McGraw-Hill.
- Wood, A. (1994), North-South Trade, Employment and Inequality, Clarendon Press, Oxford.
- Woodal, P. (1996), A Survey of the World Economy, Economist.

9. Documentos Publicados

DT 1 Política de Concorrência e Política Industrial

Nov. 96 *António Nogueira Leite* - (Esgotado)

DT 2 Transformação Estrutural e Dinâmica do Emprego

Dez. 96 *Paulino Teixeira* - (Esgotado)

DT 3 Ética e Economia

Jan. 97 *António Castro Guerra* - (Esgotado)

DT 4 Padrões de Diversificação dos Grupos Empresariais

Mar. 97 *Adelino Furtado* - (Esgotado)

DT 5 Estratégias e Estruturas Industriais e o Impacto da Adesão à Comunidade Europeia

Mai 97 *António Brandão, Alberto Castro e Helder de Vasconcelos* - (Esgotado)

DT 6 Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado - Uma Visão Prospectiva

Jun. 97 *João Abel de Freitas*

DT 7 O Comércio a Retalho Português no Contexto Europeu

Jul. 97 *Teresinha Duarte*

Estudo Coordenação de *Julieta Estêvão*

DT 8 Será a Globalização um Fenómeno Sustentável?

Out.97 *Vitor Santos*