

As economias emergentes, o mergulho?*

Os principais países latino-americanos observam seu futuro agravar-se a olhos vistos. O Brasil passa por uma desaceleração intensa do seu crescimento, e por contestações sociais importantes em 2013. A Argentina também sofre com uma grande redução do seu crescimento e com sérios problemas de governança. O México, tão elogiado atualmente por instituições internacionais, revê seu crescimento, reduzindo-o, e permanece muito dependente da conjuntura norte-americana. A China, embora mantenha um nível de crescimento elevado, sente os efeitos negativos dessa desaceleração nas balanças comerciais do Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e do Peru, que vêm se manifestando desde 2012. Esses efeitos negativos correm o risco de serem desastrosos num futuro próximo, se os preços das matérias-primas continuarem a baixar. As dificuldades que a China, encontra para passar de um regime de crescimento para outro, baseado na expansão do mercado interno, se traduzem por uma desaceleração do crescimento. Por isso, além do mito veiculado sobre “o estado de saúde” das economias emergentes, principalmente latino-americanas, a questão pertinente é saber se estas economias não se encontrariam no final de um ciclo de expansão iniciado nos anos 2000, e que poderia se manifestar por um retorno do “*stop and go*” ou, em outras palavras, “crescimento-mergulho”, que as caracterizava no passado.

Periferia versus centro. Essas caracterizações pertinentes há algumas décadas tornaram-se obsoletas com as mudanças recentes da economia mundial. Os países atores dessas transformações são a China, a Índia, o Brasil, a África do Sul, mas também na América Latina, o México, a Argentina, o Chile, a Colômbia e, na Ásia, Indonésia, Malásia, Cingapura, Coreia do Sul, Taiwan, e até mesmo a Tailândia e o Vietnã. São economias de rendas médias, na verdade elevadas para alguns deles, como Cingapura, Taiwan e Coreia do Sul, cujo crescimento e nível de renda média não dependem exclusivamente da exportação do petróleo, como no caso de vários países do Oriente Médio.

* Este artigo é fruto de discussões realizadas durante o seminário Brics da FMSH. Ele foi apresentado em dois colóquios, no Rio de Janeiro e em Campinas, organizados pela Fondation Maison des Sciences de l’Homme/FMSH e Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, assim como pela Unicamp em outubro e novembro de 2013.

Antes de tudo, examinaremos o significado da denominação “economias emergentes”. Em seguida, focalizaremos a nova divisão internacional do trabalho — que surge com a expansão dos países emergentes, o intenso crescimento e a industrialização rápida de vários países asiáticos —, o crescimento moderado da América Latina e a sua desindustrialização precoce, a evolução dos salários e das condições de trabalho, assim como a evolução da pobreza e o peso crescente das classes médias. Na conclusão, investigaremos sobre os possíveis futuros dessas economias.

Introdução: economias emergentes, o que esconde essa designação?

Entre as economias emergentes, nosso interesse se focará mais particularmente naqueles países designados pelo acrônimo Brics — Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul —, porque eles participam ativamente das mudanças da divisão internacional do trabalho há cerca de 20 anos. Sua contribuição para o crescimento mundial e para os países avançados é cada vez mais determinante. O peso econômico destes passa a ser considerável. Em 2012 o crescimento do PIB dos Brics foi equivalente ao PIB da Itália, sobretudo graças ao peso econômico conquistado pela China e pela Índia. Entretanto, embora tenham características comuns, esses países são muito diferentes entre si.

O que une esses países:

- 1) uma distribuição de renda muito desigual, desigualdades essas que se acentuam na China, na Rússia, na Índia e na África do Sul há mais de 20 anos, e que diminuíram um pouco há alguns anos na Rússia e no Brasil, permanecendo, ainda assim, bastante elevadas;
- 2) uma grande informalidade que não diz respeito apenas aos “trabalhadores autônomos”, mas também aos assalariados de pequenas empresas;
- 3) diferenças de produtividade do trabalho, particularmente acentuadas entre as empresas;
- 4) níveis de corrupção elevados e grande opacidade nas decisões governamentais.

Diferenças de salários e de produtividades acentuadas

Segundo um estudo da OCDE e da Cepal (2012) as diferenças salariais entre as microempresas (menos de 10 trabalhadores e tendo, em geral, um emprego informal), as pequenas (menos de 50), as médias (menos de 250) e as grandes empresas são muito maiores nos principais países da América Latina do que nos países avançados. O mesmo acontece em relação às diferenças de produtividade. A comparação de salários e das produtividades médias entre os países latino-americanos e os países avançados não tem muito sentido e pode se prestar a erro, sendo as dispersões em torno das médias respectivas muito diferentes. As grandes empresas, quase sempre transnacionais — cuja produção é destinada principalmente ao mercado interno —, têm níveis de produtividade que nem sempre são muito distantes daqueles alcançados por países avançados, o que está longe de ser o caso para as outras, sobretudo para as pequenas e microempresas nas quais se concentram os empregos informais. As grandes empresas estrangeiras ou nacionais de subcontratação, cuja produção é em especial destinada às exportações, possuem uma baixa taxa de produtividade na medida em que utilizam técnicas simples e uma quantidade considerável de empregados e trabalhadores pouco qualificados, em geral mal pagos e submetidos a condições de trabalho “não decentes”. Essas empresas encontram-se particularmente na Ásia, em países onde o capitalismo “selvagem” se manifesta quase sem resistência, como China, Bangladesh etc.

O que os diferencia:

- 1) a demografia: a China (1,4 bilhão de habitantes) e a Índia (1,1 bilhão) são muito povoadas, o Brasil (200 milhões), a Rússia (142 milhões) e a África do Sul (51 milhões) são menos;
- 2) a taxa de crescimento: permanece muito alta e relativamente regular na China nos anos 2000 (9% a 10% ao ano) e na Índia (8% a 9%), é mais fraca, mas consequente, no Brasil, (4%), e na Rússia (3 a 4%) e é ainda mais fraca na África do Sul (2% a 5%), com uma baixa mais ou menos acentuada em 2009;
- 3) as taxas de investimento: vão quase do simples na América Latina ao dobro na China, e, recentemente, na Coreia do Sul;
- 4) a especialização internacional: a China exporta principalmente produtos manufaturados e ocupa um lugar significativo nas exportações mundiais (12% destas). O Brasil hoje exporta cada vez mais produtos primários e não consegue aumentar o seu peso nas exportações mundiais (1,1%), senão de forma marginal. A Rússia e a África do Sul também exportam cada vez mais produtos primários e a Índia se especializa na exportação de serviços;
- 5) a situação de suas contas externas: as balanças comerciais da China, da Rússia e do Brasil apresentam saldo positivo, assim como o balanço das contas correntes, exceto no Brasil. Em compensação, os saldos da balança comercial e das contas correntes da Índia são negativos;
- 6) as infraestruturas: em desenvolvimento rápido na China, insuficientes na Índia e na América Latina;

- 7) as taxas de urbanização: média ou fracas na China e na Índia, muito altas na América Latina;
- 8) a violência: a taxa de homicídio é muito elevada na África do Sul, no Brasil e na Rússia. Na China e na Índia ela é mais fraca, porém apresenta crescimento.

Alguns países que muito recentemente pertenciam à periferia adquiriram, hoje, atributos do antigo centro e passaram a ter veleidades de dominação sobre os países menos avançados. Vários desses países têm ou tiveram até pouco tempo um nível de industrialização importante, quase sempre “truncado”, e exportam capitais tanto para os países menos quanto para os mais avançados. Os subimperialismos surgem com a ascensão em potencial dos países emergentes, como a China, o Brasil e outros.

1. Os países emergentes desequilibram o centro de gravidade do mundo e impõem uma nova divisão internacional do trabalho

1.1 Parcela crescente dos emergentes nos intercâmbios mundiais, caso da China

O desequilíbrio do centro de gravidade do mundo deve-se, sobretudo, aos países asiáticos, principalmente à China que contribuiu com 70% para o crescimento global das trocas internacionais de 2005 a 2010, segundo o Banco Mundial (2011).

A parcela das trocas Sul-Sul aumenta de maneira considerável, em especial por causa da explosão internacional da cadeia de valor, sobretudo entre países asiáticos. As importações Sul-Sul correspondiam a 23% de suas importações totais em 1990, e se elevaram a 45% em 2010. As trocas externas da China estão longe de serem concentradas e a Europa é seu principal cliente. As importações da China provenientes dos países asiáticos são constituídas de bens duráveis, de equipamentos sofisticados e de componentes com fins de montagem. Já aquelas provenientes da África e da América Latina são concentradas em matérias-primas, enquanto que as exportações da China recaem principalmente sobre os produtos manufaturados. Redescobrimos, dessa maneira, a antiga especialização internacional, fonte de relações de dominação, até mesmo de imperialismo: para uns as matérias-primas, para outros os produtos manufaturados.

As exportações da China ultrapassam em muito suas importações desde a sua entrada para a OMC em 2001. Do mesmo modo, as entradas líquidas de capitais são consideráveis. As reservas em divisas da China aumentam com grande rapidez e estão entre as mais importantes do mundo. Elas alcançaram US\$ 3,4 bilhões em março de 2013 e grande parte delas é investida em títulos do Tesouro americano. A China é, assim, credora dos Estados Unidos, o que lhe confere certo peso nas negociações internacionais.

“Oficina do mundo”, a China é exportadora de produtos industriais, dos quais a metade se constitui de atividades de montagem. A expansão extremamente rápida das exportações chinesas traduz, em parte, a explosão internacional da cadeia de valor. O exemplo da produção do Iphone 3G em 2009 é, a esse respeito, revelador: a participação do país no custo total do produto é somente de 3,6%, pois os diferentes componentes são produzidos no Japão e em outros países, e depois montados na China. Desde 2009 a China é a primeira exportadora de produtos manufaturados no mundo, ao passo que em 1985 ela se situava no 26º lugar. Seu peso nas trocas mundiais, de marginal (pouco menos de 1%) em 1978, passou para 12%. A estrutura das exportações da China assemelha-se, na verdade, àquela dos países avançados, mas grande parcela dos produtos exportados — quase metade — vem de fábricas de montagem. A outra parte vem de atividades que integram mais valor agregado. Nas primeiras, o valor agregado produzido no local é bem baixo, mas ligeiramente superior ao que se pode observar nas “*maquiladoras*” do México ao exportarem para os Estados Unidos e Canadá no âmbito do acordo de livre comércio que os une; nas segundas atividades observa-se um processo de retomada de alguns segmentos mais a montante. O valor agregado neste caso é, portanto, mais elevado e a contribuição para o crescimento econômico dessas atividades é mais importante do que as primeiras.

A retomada de alguns segmentos não se refere apenas a uma parte das atividades de exportação. Observa-se também, sobretudo nas atividades voltadas para o mercado interno. As multinacionais são ao mesmo tempo pressionadas a se associarem a um empresário local e a cederem grande parte de suas patentes, na verdade se deixando espoliar e aceitando que uma parte crescente dos *inputs* seja produzida preferencialmente no local, e não importada.

1.2 Retorno à predominância das exportações de matérias-primas para os emergentes latino-americanos

A partir dos anos 1940, talvez 1960, a estrutura das exportações evoluiu profundamente em alguns países latino-americanos (Brasil, Argentina, México etc.) e asiáticos (Coreia do Sul, Taiwan etc.) e se concentrou cada vez mais nos produtos manufaturados. Mas desde 2000 a parcela das exportações de produtos primários aumentou fortemente nos países latino-americanos. O que se chama primarização é precisamente esse retorno a uma estrutura das exportações que privilegia cada vez mais a exportação de produtos primários, em detrimento dos produtos industriais. Em vários países da América Latina, assim como na Rússia, essa parcela tornou-se considerável em 2012.

Primarização das exportações em alguns países (em porcentagem das exportações totais)

	Energia	Agroalimentar	Minerais	Total
Brasil	12.1	31.1	19	62.2
Argentina	7.5	52.3	2.7	62.5
Colômbia	63.9	13.1	0.9	77.8
Rússia	61	3.7	1.7	66.3

Fonte: Natixis

OBS: Notemos que a agroalimentar inclui, numa pequena parte, a indústria alimentar caracterizada por um valor agregado mais (Brasil) ou menos importante (Argentina).

A nova primarização oferece vantagens em termos de balanço comercial com a alta dos preços das matérias-primas, principalmente devido à intensa demanda da China. Relaxa a pressão externa, o que tende a reduzir a vulnerabilidade dessas economias primarizadas enquanto a alta dos preços das matérias-primas se mantiver, o que não é mais o caso desde o fim de 2012. Da mesma forma, ela afrouxa a pressão fiscal, na medida em que essas exportações são fontes de impostos. A primarização é também, e sobretudo, a face oculta de uma desindustrialização importante. Os países asiáticos se industrializam, os países latino-americanos se “primarizam” e se desindustrializam. Os primeiros têm uma taxa de crescimento importante, os segundos uma taxa de crescimento modesto.

A China compra da África e da América Latina matérias-primas, quase sempre brutas, e exporta para eles produtos manufaturados, competindo com os produtos locais. A esta assimetria nas relações internacionais, se acrescenta outra. A China tem um peso enorme nas trocas da maioria dos países latino-americanos. Ela se tornou o principal cliente do Brasil, enquanto a América Latina pesa bem pouco para a China.

2. Os diferentes modelos de desenvolvimento na Ásia

As economias emergentes constituem um conjunto heterogêneo, tanto do ponto de vista de sua taxa de crescimento, quanto da sua mobilidade social. Com uma taxa de crescimento muito elevada — e apesar do agravamento das desigualdades tanto regionais e setoriais (urbana/rural) quanto entre as pessoas —, a probabilidade de conseguir sair da pobreza é grande. Esse foi o caso dos “dragões” (Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong) e dos “tigres” asiáticos (Malásia, Tailândia e Indonésia), e é hoje o caso da China e da Índia. Ao contrário, em uma América Latina com uma taxa de crescimento mais modesta a probabilidade de sair da pobreza é mais reduzida.

2.1 China

Na China, o PIB por habitante calculado pela taxa de câmbio corrente foi multiplicado por pouco mais de 22 entre 1980 e 2011, passando de US\$ 220 em 1980 a US\$ 4.930 em 2011. Expresso em taxa de paridade do poder de compra (PPC), foi multiplicado por 33. A diminuição da pobreza, calculada de maneira absoluta, é impressionante (ver quadro abaixo). Todavia, o aumento muito rápido das desigualdades de renda impede parcialmente os efeitos positivos de uma forte taxa de crescimento sobre a redução da pobreza. Esta se mantém, entretanto, num ritmo mais reduzido. O agravamento das desigualdades é fonte de intensas frustrações e está na origem de muitas lutas sociais.

China: alguns números característicos

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011
PNB <i>per capita</i> na taxa de câmbio corrente	220	280	330	530	930	1740	4930
PNB <i>per capita</i> , TPC	250	500	800	1480	2340	4090	8430
Taxa de pobreza (menos de US\$ 1,25 TPC/dia em %)	84	69	60	54	36	16	13
Taxa de pobreza (menos de US\$ 2 TPC/dia em %)	98	93	85	74	61	37	30

Fonte : Banco Mundial

A originalidade do modelo chinês reside na sua capacidade de associar a água e o fogo: o socialismo e o mercado. A China se caracteriza pela importância de seu setor público, submetido a uma modernização financiada por créditos a taxas de juros bem baixas, ao preço de praticar uma “repressão financeira” com o setor privado, devendo emprestar a este a taxas de juros elevadas. Ela se caracteriza também pela dimensão das subvenções concedidas às empresas públicas, pelos preços baixos dos fatores de produção, (trabalho, compra de matérias-primas e de energia) e, ainda, pelas facilidades consentidas para comprar empresas estrangeiras — com o objetivo de se apropriar das tecnologias mais recentes. Além disso, pratica uma política protecionista via a manutenção de uma taxa de câmbio depreciada, e a exclusão, *de facto*, das empresas estrangeiras nas licitações públicas. A originalidade desse modelo se baseia na articulação das forças sociais sob a égide do Partido Comunista, ao qual empresários dos setores públicos e privados em geral pertencem: um mundo de trabalho com suas diferenciações cada vez mais agudas entre campo e cidade, entre trabalhadores qualificados e não qualificados, entre trabalhadores residentes e trabalhadores ilegais (sem o “*Hukou*”), estes últimos denominados *mingongs*, que pouco se beneficiam das vantagens sociais. Além disso, a originalidade do modelo se constitui:

- 1) na capacidade do Estado central de manter o controle e a harmonia com os governos das províncias, impulsionando a descentralização econômica;
- 2) na concentração política;
- 3) no crescimento elevado, capaz de legitimar a continuidade do regime autoritário, apesar das desigualdades crescentes e do aumento da corrupção.

A intervenção maciça do Estado, a vulnerabilidade dos empresários privados e públicos, a corrupção, a superexploração dos trabalhadores, sobretudo dos “ilegais”, são particularidades desse modelo. Na verdade, estamos na presença de um duplo processo de acumulação primitiva: o primeiro, no sentido de Marx, com o afluxo de trabalhadores rurais pobres nas cidades, quase sem direitos, sendo este um processo prestes a um esgotamento; o segundo, mais complexo, com a espoliação dos poupadores devido às taxas de juros muito baixas, até mesmo negativas, e a concessão de crédito a taxas baixas para empresas selecionadas, públicas e privadas.

Para os economistas e políticos chineses, o regime não se baseia numa legitimidade ideológica, mas na sua eficácia. Lembram então a frase de Deng Xiao Ping: “Pouco importa se o gato é branco ou preto, desde que ele pegue os ratos”.

2.2 Índia

A Índia conhece um crescimento bastante fraco dos seus empregos na manufatura. Em 1993-94 esses empregos representavam 11% do conjunto dos empregos, e em 2004-05 somente 12,4%, ao passo que na Coreia do Sul, eles representavam 1,5% do conjunto dos empregos nos primórdios do seu crescimento rápido em 1960, e 27% em 1990. O crescimento na Índia não cria empregos manufatureiros, ou cria bem poucos, por duas razões: a primeira decorre da importância crescente das atividades de serviços, modernas e “arcaicas”, e do fraco êxodo da população rural para as cidades. A mão de obra que migra do campo se concentra em empregos informais “arcaicos”, principalmente comércio e serviços, enquanto o setor manufatureiro absorve poucos trabalhadores. Os empregos informais — onde se concentra a miséria — representam mais de 86% dos postos de trabalho em 2005. A segunda razão é que o setor industrial moderno é de grande intensidade capitalista. Portanto, não se observa, como na China, uma “passagem”, mesmo que limitada, por empresas intensivas em mão de obra.

O fraco crescimento da produtividade média do trabalho na Índia se explica, sobretudo, pelo peso muito importante dos empregos de sobrevivência, de baixo nível de produtividade. Diferentemente da Coreia do Sul, da China etc., a Índia salta a etapa dos empregos industriais e da indústria de maneira geral, o que parece um limite ao seu crescimento. A isso

se acrescentam a insuficiência das infraestruturas, a violência endêmica, a dimensão do analfabetismo, a extensão dos déficits geminados (orçamento e balança comercial), a modéstia ainda relativa dos investimentos estrangeiros diretos — apesar da liberalização rápida do mercado de capitais que os concerne (com exceção dos investimentos em carteira). Há, ainda, os riscos da “doença holandesa”, ligados à importância das transferências monetárias dos trabalhadores indianos imigrados. Tudo isso faz com que o intenso crescimento da Índia pareça problemático no futuro, salvo se ocorrerem mudanças de ordem estrutural. As duas Índias, uma moderna, centrada nos serviços e em alguns ramos da indústria (farmácia etc.), utilizando uma mão de obra altamente qualificada, e a outra arcaica, na qual se concentram a miséria e os empregos informais não qualificados, são na verdade apenas uma. As particularidades do regime de crescimento na Índia tornam extremamente difíceis a modernização e o crescimento durável. A ampliação das classes médias pode se constituir num fator capaz de dinamizar o crescimento a longo prazo?

3. Os modelos de desenvolvimento distintos na América Latina

Com exceção da Argentina, as taxas de crescimento dos principais países da América Latina foram mais elevadas nos anos 2000 do que nas décadas de 1980 e 1990. Mas essas taxas estão muito aquém das que se observam na Ásia.

Taxa de crescimento do PIB em três economias emergentes latino-americanas, 2001-2013

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Taxa de crescimento médio 2001-2013
Brasil	1,3	2,7	1,2	5,7	3,2	4	6,1	5,7	-0,7	7,5	2,7	0,9	2,3	3,6
Argentina	-4,4	-10,9	8,8	9	9,2	8,5	8,7	6,8	0,9	9	8,9	1,9	2,8	7,1
México	0,0	0,8	1,4	4,1	3,3	5,1	3,4	1,5	-6,1	5,5	3,9	3,9	3,1	2,5

Fonte: Banco Mundial e Cepal

3.1 Disparidades das situações econômicas

Os percursos econômicos da Argentina, do Brasil e do México desde o começo do milênio não são os mesmos. A Argentina conheceu um *boom* econômico de 2003 a 2011, com exceção de 2009: um excedente primário considerável do seu orçamento, uma balança comercial superavitária, uma balança de contas correntes positiva e diminuição de sua taxa de pobreza. Entretanto, a concentração da renda permaneceu elevada, e sua taxa de inflação, embora não reconhecida oficialmente, sofreu uma alta importante. Mesmo quando se observou uma retomada dos investimentos no setor industrial e um começo de substituição das importações, a economia permaneceu ainda fortemente primarizada. Desde 2012, a situação vem se depreciando com a desaceleração acentuada do crescimento, uma sensível

diminuição dos excedentes orçamentários e externos, inflação elevada, e uma gestão da economia não mais controlada, mas cada vez mais regulamentada.

Na mesma década, o Brasil manteve, em média, uma taxa de crescimento mais lenta do que a Argentina e os países asiáticos. Diferentemente do vizinho latino-americano, seu sistema de produção se modernizou um pouco nos anos 1990. Essa modernização foi, entretanto, insuficiente. Desde 2006, o saldo da balança comercial dos produtos industriais vem se tornando cada vez mais negativo, sobretudo no que diz respeito aos produtos de média e alta tecnologia. As reservas internacionais aumentam, ao mesmo tempo graças a um saldo positivo da balança comercial devido à expansão das exportações das matérias-primas, e, em grande parte, graças às entradas de capitais sob a forma de investimentos em carteira e de investimentos diretos desde os anos 1990. Entretanto, as saídas de capitais a título de pagamento dos dividendos, incidindo sobre os investimentos diretos e de carteira, aumentaram com grande rapidez, passando, segundo o Banco Central do Brasil, de US\$ 12,7 bilhões em 1990, para US\$ 57,9 bilhões em 2011. Por conseguinte, a vulnerabilidade externa do Brasil não desapareceu. Ela se manifestou pelo volume crescente dessas saídas de capitais e pela dependência do saldo da balança comercial aos preços das matérias-primas e aos volumes exportados.

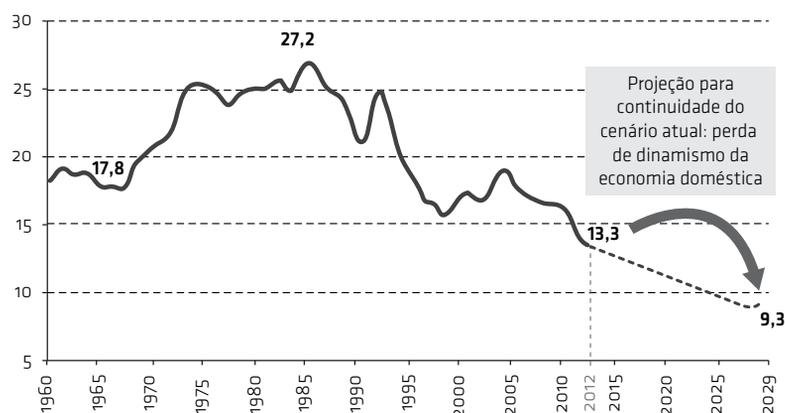
O México conheceu, na década, uma taxa de crescimento média relativamente medíocre. Isso se explica, em grande parte, pelo aumento da dependência, quase exclusiva, da conjuntura norte-americana. O México faz parte da América Latina e da América do Norte. Culturalmente é latino-americano e economicamente cada vez mais norte-americano, desde a assinatura do tratado de livre-comércio com os Estados Unidos e o Canadá. Cerca de quatro quintos do seu comércio exterior é dirigido para esses dois países, e o quinto restante é dividido entre a Ásia, a Europa, e as América Central e do Sul. A estrutura de suas exportações é composta cada vez de menos petróleo e de mais produtos industriais, dos quais mais da metade vem de indústrias de montagem (as “*maquiladoras*”). A pequena integração local gera pouquíssimo efeito dessas exportações sobre o PIB, tornando o México o único dos três grandes países a manter um elevado déficit de sua balança comercial, mais do que compensado por transferências de dinheiro dos imigrantes mexicanos para as famílias que permaneceram no México (as “*remessas*”). Estas alcançam um montante considerável, entre US\$ 22 bilhões e US\$ 25 bilhões por ano, conforme a conjuntura dos Estados Unidos, isto é, 2% a 2,5% do PIB mexicano, e são de, alguma maneira, uma “*boia de salvação*” para o país.

3.2 Uma desindustrialização precoce

O crescimento moderado durante um longo período é, quase sempre, acompanhado de uma desindustrialização, salvo quando o crescimento se acelera, como foi o caso da Argentina nos anos 2000.

Passado certo estágio de desenvolvimento é comum se constatar uma baixa relativa de parcela do setor industrial no PIB em benefício dos serviços, sem que isso se traduza necessariamente em desindustrialização. Este termo é, em geral, reservado a uma baixa absoluta do valor agregado da indústria, o que não se observa na Ásia. Na América Latina, esse fenômeno tende a intervir muito cedo, bem mais cedo do que nos países avançados, daí o recurso à noção de “desindustrialização precoce”. Ele se desenvolveu no Chile e na Argentina dos anos 1970 a 1990. Um processo de reindustrialização aconteceu, entretanto, nos anos 2000 na Argentina. A despeito dos bons resultados de alguns setores industriais, como o automobilístico e a aeronáutica (Brasil e México), a indústria petrolífera (Brasil) etc., a desindustrialização se desenvolveu nos anos 2000 nesses dois países. No México, a indústria voltada para o mercado interno foi atingida. O aumento da demanda interna não levou à expansão da produção industrial, mas ao sensível aumento das importações de produtos industriais, sendo que uma parte mais ou menos importante vem da China.

Brasil - Participação da Indústria de Transformação no PIB (em %)



Fonte: IBGE. Elaboração: DECOMTEC/FIESP e DEPECON/FIESP.

Vários fatores estão na origem desse processo de desindustrialização. Primeiro a tendência crônica a uma forte apreciação da taxa de câmbio que favorece as importações e age negativamente sobre o volume dos investimentos. Em segundo lugar, a fraqueza relativa da taxa de investimento (inferior a 20% do PIB para a maioria dos países latino-americanos, enquanto ela se situa em torno de 45% na China) e o crescimento insuficiente da produtividade do trabalho explicam, em grande parte, a deterioração da competitividade desses países. A isso se acrescentam o nível insuficiente das infraestruturas (energia, transporte etc) e os altos custos das transações devido ao peso burocrático, fonte de corrupção.

A perda de competitividade da América Latina em relação à Ásia

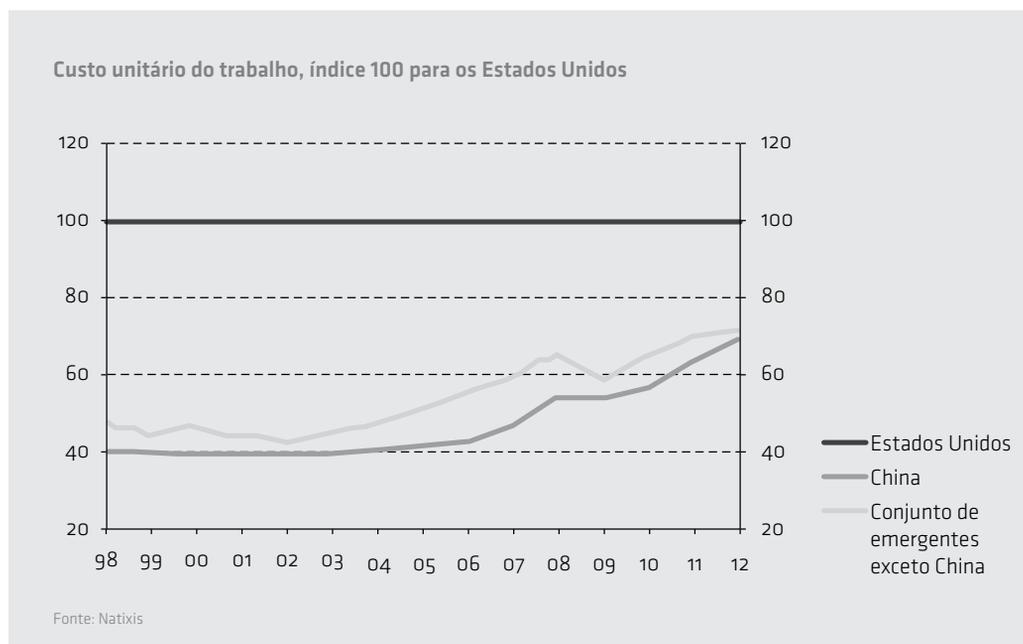
A competitividade se explica pela conjunção de três fatores: o nível e a evolução dos salários e da produtividade do trabalho, e a política da taxa de câmbio. Os três fatores, que são os determinantes do custo unitário do trabalho, atuam negativamente sobre a competitividade na América Latina.

Na América Latina, o nível dos salários é relativamente elevado se comparado aos dos principais países asiáticos (numa proporção de 7 para 1 em relação à China). O nível de produtividade do trabalho na indústria é mais elevado do que na China. Mais precisamente, quando se atribui o índice 100 para a produtividade média nos Estados Unidos em 2011, a produtividade do México seria de 25, a do Brasil de 22 e a da China somente de 10. As variações são importantes, mas assim como indicamos anteriormente, as dispersões em torno da média são mais elevadas nas economias emergentes do que nas economias avançadas, de tal maneira que alguns setores como a aeronáutica e a indústria automobilística são competitivos não apenas em relação aos países avançados, mas também em relação à China. Por fim, em geral a taxa de câmbio é fortemente apreciada na América Latina, exceto na Argentina nos anos 2000, enquanto na China é relativamente depreciada em relação ao dólar.

Os salários progrediram muito há alguns anos na China. Segundo a OIT (2012, p. 25), a taxa de crescimento médio anual dos salários foi de 13% entre 1997 e 2007 e de 11% entre 2008 e 2011, enquanto a da produtividade média foi de 9% e de 8,5% nos mesmos períodos. As desigualdades salariais aumentaram; os salários dos operários não qualificados — principalmente os salários dos migrantes “ilegais” (*mingongs*) — cresceram menos rápido do que as taxas de crescimento da economia. A reserva de mão de obra é limitada e a pressão no mercado de trabalho aumentou. Graças à circulação das informações permitidas pela internet, os migrantes “ilegais” podem mais facilmente se orientar onde as ofertas de trabalho são maiores e as remunerações mais “elevadas”.

A evolução dos salários nas economias emergentes latino-americanas também foi mais rápida do que a da produtividade do trabalho entre 2004 e 2011. Mas esta última cresce a um ritmo bem inferior ao dos países asiáticos (0,02% em média anual no período, no México, e 2,3% no Brasil). A taxa média de crescimento anual dos salários foi mais fraca do que na China: 0,3% no México, 3,1% no Brasil (OIT, p. 29). Enfim, a apreciação das moedas em relação ao dólar na maioria dos países latino-americanos, nos anos 2000 poderia se constituir numa desvantagem no comércio com a China.

O jogo entre esses três fatores — salários, produtividade e câmbio — na América Latina se traduz por uma alta relativa do custo unitário do trabalho em relação à China. Em suma, a alta recente dos salários na China, acima da produtividade, ainda não é capaz de neutralizar a vantagem em termos de custo unitário do trabalho em relação aos países latino-americanos e do conjunto dos países emergentes (ver gráfico), com exceção de alguns setores industriais.



Dessa constatação se poderia deduzir que a globalização é responsável pela desindustrialização na América Latina, mas então não se poderia compreender por que em outros lugares ela se acompanha de uma industrialização rápida. Na realidade, a globalização, como tal, não é responsável pela desindustrialização de uns e pela industrialização de outros, é a maneira de colocá-la em prática que difere. Na China, o Estado é onipresente. Na América Latina seu peso é bem mais fraco e suas intervenções na economia mais raras. Dirigismo de um lado, liberalismo relativo de outro explicam, ao mesmo tempo, a industrialização de uns e a desindustrialização de outros.

4. Da pobreza à classe média

Dos anos 1980 até 2000 o discurso dominante se fixou na extensão da pobreza e na necessidade de reduzi-la. Há alguns anos, com a redução da taxa de pobreza, o discurso mudou. As economias emergentes teriam se tornado países nos quais as classes médias dominam. O que realmente aconteceu? É o que vamos examinar.

4.1 A pobreza em baixa

A pobreza é analisada nos países em desenvolvimento de maneira absoluta, diferentemente dos países avançados, nos quais o enfoque se faz em termos relativos. Dois tipos de indicadores da pobreza absoluta são, em geral, utilizados:

os das instituições internacionais, em especial o Banco Mundial, e aqueles dos governos nacionais. O Banco Mundial considera indigentes (pobreza extrema) aqueles que têm uma renda inferior a US\$ 1,25 por dia de paridade do poder de compra, e pobres aqueles cuja renda não vai além de US\$ 2 por dia. A utilização da taxa de câmbio de paridade do poder de compra permite fazer comparações internacionais. No segundo tipo de indicadores são considerados indigentes (pobreza extrema) pelos governos nacionais os indivíduos (as famílias) que não conseguem obter no mercado uma quantidade de bens correspondentes a um mínimo de quilocalorias por dia, por causa de renda insuficiente. Quando sua renda permite a aquisição desses bens, mas não lhes permite um alojamento, o uso de transportes coletivos, nem se vestir de maneira satisfatória, os indivíduos (as famílias) são considerados pobres. Essa medição da pobreza, extrema ou não, torna difícil comparações internacionais, quando nada porque a composição da cesta básica de consumo difere de país a país, assim como os preços dos bens que as compõem. Os dados construídos sobre a pobreza pelos governos nacionais dão, em geral, avaliações da pobreza superiores às do Banco Mundial. É o que vamos ver.

Redução da pobreza segundo o Banco Mundial

**Pobreza extrema (em porcentagem da população):
menos de US\$ 1,25 de paridade de poder de compra por dia**

	2003	2005	2007	2008	2009	2010
Argentina	9.8	4.6	2.7	1.9	2	0.9
Brasil	11.2	8.5	7.1	6	6.1	ND
Colômbia	19.6	12.7	8.8	11.3	9.7	8.2
México	ND	ND	ND	1.2	ND	0.7
China	ND	16.3	ND	13.1	11.8	ND
Índia	ND	41.6	ND	ND	ND	32.7

Fonte: Banco Mundial

**Pobreza total (em porcentagem da população):
menos de US\$ 2 de paridade de poder de compra por dia**

	2003	2005	2007	2008	2009	2010
Argentina	17.9	9.4	5.5	3.8	3.4	1.9
Brasil	20.6	16.6	13.2	11.3	10.8	ND
Colômbia	32.7	23.5	17.7	20.9	18.5	15.8
México	ND	ND	ND	5.2	ND	4.5
China	ND	36.9	ND	29.8	27.2	ND
Índia	ND	75.6	ND	ND	ND	68.8

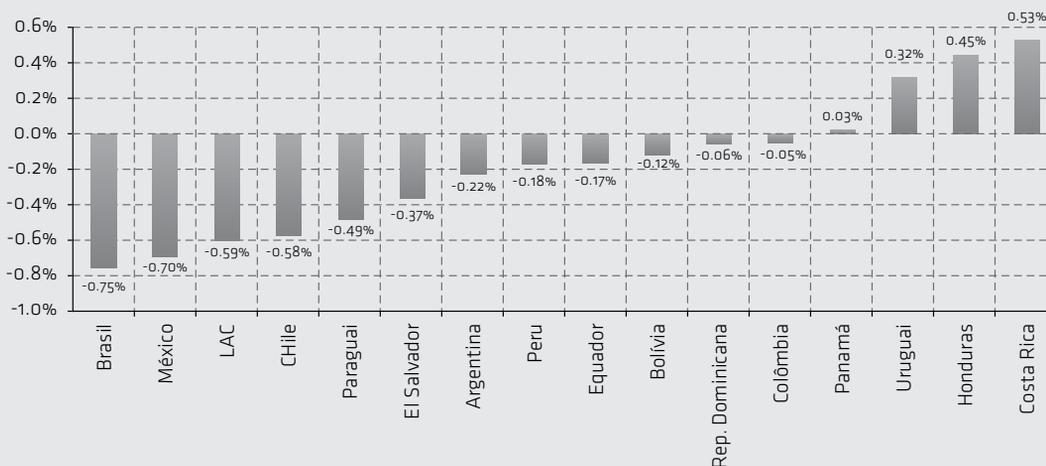
Fonte: Banco Mundial

Nos anos 2000 as pobreza extrema e moderada diminuíram na China e na América Latina mas não na Índia. Pode-se explicar essa redução pela conjunção de três fatores: (1) a taxa de crescimento — quanto mais elevada ela for, mais fácil de reduzir a pobreza; (2) o nível das desigualdades de rendas — quanto mais alto, mais difícil de reduzir a pobreza; (3) variação das desigualdades — quanto mais as desigualdades aumentam, mais difícil de reduzir a pobreza e vice-versa.

Coefficiente de Gini, curva de Lorentz e a evolução das desigualdades de rendas

O coeficiente de Gini é um indicador global de desigualdades que relaciona as porcentagens da população e as porcentagens da renda distribuída. Populações e rendas em porcentagens formam os dois lados de um quadrado. Se 5% da população recebe 5% da renda, 10% recebem 10% etc., os valores das ordenadas e das abscissas se situam na diagonal do quadrado. Este exprime uma igualdade perfeita. A distribuição das rendas é mais ou menos desigual segundo o país: 10% da população recebem, por exemplo, 5% das rendas, 20% recebem 9% etc. O cruzamento das ordenadas e das abscissas define uma linha curva chamada curva de Lorentz. Esta representa a distribuição pessoal das rendas. A superfície existente entre essa linha e a diagonal, transportada para a metade da superfície do quadrado, constitui um indicador das desigualdades chamado coeficiente de Gini. Quanto mais a curva de Lorentz se aproxima da diagonal, menor é a superfície ocupada entre essa curva e a diagonal, revelando um coeficiente de Gini menos elevado, e vice-versa.

Evolução das desigualdades de rendas do trabalho calculada pelo coeficiente de Gini 1995-2010



Fonte: Banco Mundial

Redução da pobreza segundo os dados nacionais

Na China nos anos 1950-70 o sistema social era pouco desigual, mas a taxa de pobreza era considerável. No fim dos anos 1970, com a decolagem do crescimento, as desigualdades aumentaram. Num primeiro momento, o crescimento elevado, assim como o baixo nível de desigualdades, permitiram uma rápida e importante redução da pobreza. Em um segundo momento, o aumento do nível das desigualdades, bem como sua permanência foram responsáveis por breçar a redução da pobreza e o efeito positivo do crescimento foi progressivamente freado pelo jogo das desigualdades.

A redução da pobreza na China é real e importante, inclusive na zona rural. Ela tende, entretanto, a desacelerar, enquanto se multiplica o número de bilionários em dólares: estes, segundo a revista Forbes, eram 69 em 2010 e passaram a ser 115 em 2012.

Pobreza: uma medida discutível

A pobreza é, sobretudo, concentrada na zona rural e por isso as desigualdades regionais são grandes. Deve-se, entretanto, considerar os dados com precaução por várias razões.

Os dados chineses sobre as cidades e o campo são contestáveis: os trabalhadores ilegais (*mingongs*) — entre 160 e 250 milhões em 2011, segundo diferentes estimativas —, são registrados nos vilarejos de onde são originários e não nas cidades onde trabalham, pois são “ilegais”. Como esses trabalhadores são em grande parte precários, não são contabilizados nas cidades em que residem, e isso tende a reduzir de forma artificial o nível da pobreza na zona urbana, enquanto incha artificialmente o nível de riqueza da zona rural.

É a renda monetária que os indivíduos têm ou não têm que define a pobreza. Essa definição não compreende muitos aspectos. O nível de monetarização é mais fraco no campo que na cidade, e parte da sobrevivência passa por atividades fora do mercado, como o autoconsumo e a solidariedade das famílias. Por isso, há uma superestimação da pobreza na zona rural. Por outro lado, essa definição exclui os fatores subjetivos, como o sentimento de exercer ou de não exercer seus deveres com a família. Definido como pobre, um indivíduo pode não se sentir pobre, ou inversamente, definido como não pobre esse mesmo indivíduo pode ter a impressão de ser pobre.

Depois de muitas revoltas dos camponeses e de operários superexplorados, com salários não pagos ou pagos com atraso, recusando as indignas condições de trabalho impostas, o governo chinês apostou na carta do apaziguamento temendo que essas “explosões de cólera” suscitassem formas organizacionais independentes, inaceitáveis pelo governo. Paralelamente o governo chinês facilitou a migração de trabalhadores chineses para vários países, com três objetivos: (1) relaxar, em algumas regiões, a pressão demográfica ligada à escassez das terras; (2) consolidar uma diáspora capaz de facilitar a vinda de outros migrantes; (3) consolidar a presença da China em vários países.

Na Índia, segundo os dados oficiais, a taxa de pobreza extrema teria sido reduzida em 20 pontos entre 1983 e 2005 e diria respeito a 27,5% da população. As causas dessa redução são as mesmas da China, pois a Índia conhece, desde os anos 1990, uma taxa de crescimento elevada e um aumento das desigualdades. Segundo o Banco Asiático de Desenvolvimento, a taxa de pobreza seria de 54,8% no fim dos anos 2000, mas segundo o Banco Mundial seria mais elevada: 68,8% em 2010. A pobreza está concentrada no setor rural, em especial em alguns estados situados no Norte e no Nordeste. Nas cidades ela atinge principalmente aqueles que têm um emprego informal de “estrita sobrevivência”. Enfim, a pobreza é distribuída de maneira desigual entre as castas e as religiões, o que constitui em si “uma bomba-relógio”, para retomar a expressão de Jaffrelot, em 2011. Portanto, na Índia a taxa de pobreza permanece muito importante, embora em leve decréscimo, e a soma de bilionários passou de 49 a 55 entre 2010 e 2012, segundo a Forbes.

Na América Latina, a pobreza também diminuiu. Como indicamos, os dados fornecidos pelos governos nacionais são superiores aos calculados pelo Banco Mundial. Segundo os dados nacionais, a pobreza extrema na Argentina teria passado de 14,9% da população em 2004 a 1,9% em 2011, e a pobreza de 32,9% a 5,7% no mesmo período. Depois de 2007, no entanto, os dados são menos confiáveis na medida em que a taxa de inflação é bem subestimada. No Brasil, a primeira teria passado de 13,2% a 6,1% e a segunda de 37,5% a 20,9%, entre 2001 e 2011. Por fim, no México a pobreza extrema permanece em nível elevado, com 12,6% em 2001 e 13,3% em 2010, e a pobreza diminui um pouco, de 39,1% para 36,3% no mesmo período (Cepal, 2012). O nível das desigualdades muito elevado, o crescimento tímido e a leve diminuição das desigualdades explicam, ao mesmo tempo, a diminuição da pobreza e sua modéstia no longo prazo quando o comparamos com os países asiáticos. O primeiro fator dificulta uma diminuição da pobreza, os dois outros fatores atuam positivamente, mas em menor grau. Todavia, as taxas de pobreza permanecem, em geral, mais fracas na América Latina que nos países emergentes asiáticos.

A diminuição das desigualdades e da pobreza não impede que o 1% mais rico da população tenha uma parte da renda aumentada, como se pode

observar nos países avançados ou na China. Para um mesmo coeficiente de Gini pode-se, de fato, ter diferentes curvas de Lorentz. A diminuição da pobreza é compatível com a multiplicação dos milionários e dos bilionários. Segundo Capgemini e Merrill Lynch Wealth Management, o número de milionários teria aumentado 7,5% no Brasil de 2010 a 2011, ou seja, mais que o PIB, e na América Latina, 4,4% de 2011 a 2012.

4.2 As classes médias

Menos pobres, mais classes médias. Esse é o discurso que tende a se impor hoje. Embora uma melhora dos níveis de vida tenha ocorrido, não significa que as classes médias tenham aumentado de maneira tão significativa.

As definições de classe média feitas por economistas consistem em estabelecer os patamares de renda mínima e máxima, em geral sem levar em conta as relações de produção, os modos de consumo, os estilos de vida e os valores partilhados. Se o nível fixado é relativamente próximo da linha de pobreza, a classe média tende a inchar com rapidez logo que a renda média aumenta. É o caso do Brasil, onde a classe média constituiria de 52% a 57% da população. Entretanto, como Marcio Pochmann (2012) mostra, 94% dos empregos criados entre 2004 e 2010 ofereciam menos de 1,5 salário mínimo. Como este último aumentou muito e diminuiu a distância que os separava da linha de pobreza, a maioria dos titulares desses empregos vêm assim, por definição, engrossar a categoria da classes média.

Os patamares a partir dos quais os indivíduos fazem parte da classe média variam segundo os economistas. Por exemplo, pertenceriam à classe média indivíduos cuja renda se situa: (1) entre 0,75% e 1,25 vezes a renda média de um país, ou de um conjunto de países; (2) entre o 3º e o 9º decil; (3) entre US\$ 3 e US\$ 13 por dia, à taxa de paridade de poder de compra, ou entre US\$ 10 e US\$ 50, até mesmo US\$ 100 por dia; (4) seja entre US\$ 10 por dia, e a renda correspondente ao 95º centil etc.

Obtêm-se resultados diferentes segundo o critério escolhido. Para citar um exemplo, a classe média no Brasil corresponderia, em 2007, a 24% da população se fosse tomada como critério a faixa próxima da renda média, e equivaleria a 67% da população se considerada a faixa de US\$ 3 a US\$ 13 (IADB, 2011). Segundo esse último critério, a classe média na China entre 1990 e 2005 teria passado de 175 milhões a 800 milhões de pessoas, e de 150 a 265 milhões na Índia. Se tomarmos, enfim, a faixa cuja renda fosse de US\$ 10 a US\$ 50 por dia, mais plausível, e considerando que 68% (dos quais 30,5% de pobres) dos latino-americanos têm renda inferior a US\$ 10 por dia, as classes médias e ricas representariam 32% da população.

Além do interesse que esses critérios podem apresentar para estudos de mercado, a discussão sobre a importância das classes médias não é anódina. Faz pouco tempo que o discurso político mudou: recorre-se menos à

necessidade de reduzir a pobreza, e insiste-se mais nas classes médias. Depois de se ter reduzido a pobreza, o aumento das classes médias pode então ser interpretado como um sinal de eficácia das políticas econômicas adotadas.

Conclusão: quais são os possíveis futuros?

Estariam as economias emergentes na véspera de graves dificuldades econômicas? A redução da taxa de crescimento e das exportações da China e da Índia, a desaceleração do crescimento e o retorno da pressão externa em muitos países latino-americanos seriam os primeiros sinais?

Na China, um conjunto de fatores desfavoráveis age em prol de uma desaceleração mais acentuada da atividade econômica, até mesmo de uma crise: (1) os mercados externos menos dinâmicos e as dificuldades de passar de uma especialização que se baseia na exportação de produtos de baixa intensidade tecnológica para exportações mais sofisticadas; (2) certa incapacidade de passar de um modelo de desenvolvimento a outro que se baseia mais na dinâmica do mercado interno, apesar da expansão da classe média; (3) investimentos muito elevados e o custo crescente das capacidades de produção ociosas; (4) as dificuldades crescentes de controlar os conflitos sociais, mantendo ao mesmo tempo a supremacia do Partido Comunista chinês; (5) certa opacidade nas decisões governamentais favorecendo a corrupção incontrolável.

As consequências de uma desaceleração da atividade econômica sobre os preços das matérias-primas e os volumes trocados já começam a se fazer sentir pelas economias emergentes latino-americanas e por muitas economias africanas. Se o crescimento da China devia cair muito (hipótese de “*hard landing*” feita por muitos economistas hoje), as consequências econômicas para esses países seriam ainda mais sérias. Se, ao contrário, a China e a Índia conseguirem controlar a mudança do regime de crescimento, atuando sobre o consumo interno, sobretudo o das classes médias, mais do que sobre o investimento e as exportações, suas taxas de crescimento não alcançariam provavelmente os mesmos níveis do passado e suas importações de bens de consumo duráveis aumentariam.

A América Latina tornou-se muito dependente das exportações de suas matérias-primas a preços e volumes muito elevados, e o México, das transferências de renda de seus trabalhadores emigrados para os Estados Unidos. Basta que a conjuntura mude na China para que reapareça a pressão externa, fator que alguns emergentes latino-americanos tinham conseguido flexibilizar ao se reprimarizarem. Basta uma desaceleração da atividade nos Estados Unidos para que as transferências de dinheiro se tornem mais raras no México — muitos imigrantes mexicanos ficam desempregados — e que o déficit de sua balança de contas correntes aumente. O

alívio da pressão externa dos anos 2000 pode, então, se transformar no seu contrário. A pressão externa pode agir novamente e conduzir, como no passado, a políticas chamadas de “*stop and go*” (depreciação da moeda, recessão, queda dos salários, aumento de empregos informais, retomada, repreciação da moeda), todavia com certa incapacidade para desenvolver suficientemente as exportações industriais devido à desindustrialização sofrida nesses últimos anos.

As manifestações “inesperadas” reunindo jovens portadores de certas exigências como moralização da vida pública, maior esforço quanto às infraestruturas (educação, saúde, transporte) se multiplicaram no México em 2012 na véspera das eleições presidenciais, e no Brasil em junho de 2013. Além do mito veiculado pelos governos e as mídias sobre a capacidade desses países de vencer a pobreza, de se tornarem países de classe média, e serem os “Eldorados” para os investidores estrangeiros, essas manifestações são reveladoras do profundo mal-estar que atravessam essas sociedades em busca de mais inclusão.

§

Referências bibliográficas

- ASIAN DEVELOPMENT BANK: *Growing beyond the low-cost advantage*, 2012 Disponível em <www.adb.org>. Acesso em 09 nov. 2013.
- BERGÈRE M.C. *Chine, Le nouveau capitalisme d'Etat*, Paris : Ed. Fayard, 2013. 312 p.
- BRESSER PEREIRA L.C. *Mondialisation et compétition, pourquoi certaines économies émergentes réussissent et d'autres non*, Paris : La Découverte, 2009, 195 p.
- COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL). *Panorama social de America Latina* 2012. Disponível em www.eclac.org.
- FEDERAÇÃO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (FIESP): “Custo Brasil” e taxa de câmbio na competitividade da indústria, 2013.
- FRENKEL R.; RAPETTI M. *La principal amenaza de America Latina en la próxima década: fragilidad externa o primarizacion?*, Working paper, Cedesp. 1-30, 2011.
- JAFFRELOT Y. *La pauvreté en Inde, une bombe à retardement*, Paris : CERISCOPE-Frontières, p. 1-7. 2012 Disponível em <<http://ceriscope.sciences-po.fr/pauvrete/content/part3/la-pauvrete-en-inde-une-bombe-a-retardement>>. Acesso em 09 nov. 2013.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT): *Informe mundial sobre salaires 2012/13*.
- ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE) e COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (Cepal): *Latin American Economic Outlook*, 2013. Disponível em <www.eclac.org> ou <www.oecd.org>. Acesso em 09 nov. 2013.
- PALMA G. *Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms*, Cambridge, Working paper in Economics n° 1030, p.1-57, 2010. Disponível em <http://www.networkideas.org/featart/sep2010/Gabriel_Palma.pdf>. Acesso em 09 nov. 2013.
- POCHMANN, M. *Nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira*, São Paulo: Boitempo Editorial, 2012, 128 p.
- SALAMA, P. *Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis*, Paris, Armand Colin, collection U, 2012, 232 p.
- THE WORLD BANK, *World Development Indicators*, jul. 2012, Disponível em: <<http://pt.knoema.com/WBWDIGDF2012Jul/world-development-indicators-wdi-global-development-finance-gdf-july-2012>>. Acesso em 09 nov. 2013.