

Globalização vs Protecção

Quando as economias de escala podem ser grandes, mas o investimento no processo produtivo necessário para as conseguir é avultado, o mercado é normalmente mais eficaz, se disputado por poucas empresas. Essas poucas empresas, terão acesso a uma fracção significativa da procura, tendo condições para produzir quantidades maiores, ao ponto de se justificar o investimento num processo de elevado rendimento, muito especializado, que reduza efectivamente o custo por unidade, à medida que cresce o volume (economia de escala).

O investimento exigido é de tal forma significativo que, depois de fundadas as empresas, há interesse na sua longevidade, de forma a colherem-se proveitos da experiência que forem adquirindo (learning economies). As políticas públicas dos governos envolvidos, podem procurar criar estas condições, regulamentando o mercado, subsidiando a produção, criando barreiras à entrada de nova oferta, e/ou seguindo estratégias no sentido de benefícios de longo prazo, como o da experiência (Learning-by-Doing).

Os mercados de produtos fortemente incorporadores de conhecimento – muitas vezes referidos como produtos «altamente tecnológicos» – constituem os melhores exemplos. Em concreto, a indústria da aviação, a indústria dos microprocessadores UVLSI (Ultra Very Large Scale Integration) e as telecomunicações, são hoje casos «violentos» de baixa concentração (de oferta), em que só se degladiam gigantes globalizados, como Boeing, Airbus, IBM, Intel, AMD...

A globalização económica do presente contrasta fortemente com o isolacionismo do passado, fruto de barreiras naturais como as distâncias físicas, e/ou de barreiras artificiais, como tarifas à importação, penalizadoras da entrada de oferta estrangeira. Até ao século XIX as barreiras naturais foram severas para o comércio mundial, que praticamente só consistia em produtos que não estavam disponíveis nas nações negociantes, e que, dessa forma, justificavam o risco e o preço da viagem.

O preço dos transportes foi um condicionador sério até tão recentemente, como aquando dos primeiros surtos migratórios para o EUA, pois cada pessoa investia então meses de salário na aventura. Todavia, em poucos anos, a tecnologia de transportes e de comunicações progrediu, de forma a remeter para plano secundário o problema de viajar: nos primeiros anos do século XX, até ao final da primeira Grande Guerra (WW1), a principal receita do governo americano foram as tarifas de importação, que assim simbolizaram a liderança de obstáculos lógicos (por oposição a físicos), no impedimento ao comércio livre entre países desenvolvidos – note-se que nas nações subdesenvolvidas, a ausência de infraestruturas, continuaria a desmotivar o relacionamento comercial.

Em 1950, a soma das importações e das exportações dos países desenvolvidos, pesava apenas 1/10 do GDP (produto interno ou doméstico) do conjunto dessas nações; em 2000, a mesma soma representou 1/3 do GDP, o que é um excelente indicador da globalização, pelo comércio de bens e de serviços. A medida de política pública mais visível nesta transformação, foi a abolição de tarifas no espaço da União Europeia (UE). Mesmo o relacionamento comercial da UE com outros países, é hoje muito mais «aberto», embora com casos pontuais de intervenção política, como na Agricultura... e na Airbus.

A Airbus é subsidiada por governos europeus, que consideram justificável essa medida, de forma a que o consórcio possa ser competitivo relativamente à Boeing. Como todas as intervenções políticas, este subsídio à produção é feito com base na fé de que as suas consequências foram antecipadas. Neste caso particular, a intervenção parece estar a resultar, no sentido de estar a contribuir para uma

melhoria do bem estar público, na forma de aviões mais baratos para as transportadoras aéreas e de preços mais baixos para os passageiros.

Mas há casos de políticas públicas com resultados menos claros. Por exemplo, de 1978 a 1983, o Japão decidiu proteger e promover a sua indústria de memórias voláteis baseadas em transístores (RAM), fechando a porta a produtos substitutos dos EUA, forçando o consumo interno da microelectrónica nipónica. Esta medida permitiu-lhes meia década de «aprendendo-fazendo», o que elevou a qualidade e a diversidade dos artigos, que acabariam por capturar 40% do mercado mundial. Trata-se, aparentemente, de um resultado positivo, mas um estudo publicado em 1986 (Market Access and International Competition – Richard Baldwin e Paul Krugman¹) refere que os preços elevadíssimos que os consumidores japoneses tiveram que pagar pelas memórias, constitui uma perda de bem estar público, superior ao proveito da maior fatia de mercado.

Tanto no caso da Airbus, como no caso da RAM japonesa, temos produtos cuja produção em massa, com economias de escala, só é possível por processos produtivos muito especializados, que são entendidos como um risco, que merece ser minimizado, por intervenção governamental. No caso da RAM temos uma externalidade negativa, pois identifica-se um custo social superior ao retorno privado, ao menos no período em que vigorou a política.

No caso de externalidades ambientais, como o consumo ineficaz de combustíveis fósseis escassos e a poluição resultante desse consumo, principalmente na indústria automóvel dos EUA, a compreensão das políticas públicas que sustentam esta situação lesiva do interesse colectivo (ao menos no longo prazo), explica-se, em parte, pela influência dos construtores – um grupo de pressão poderoso, investidor no próprio mercado político, e interveniente noutras ocasiões, como nos Voluntary Restraint Agreements (VRAs), a que se sujeitaram as marcas japonesas, principalmente depois do seu sucesso ameaçador (para as marcas americanas), na década de 1980, quando até Stephen King guiava um Honda Civic...

Os grupos de pressão podem também condicionar a informação disponível para os governos e mesmo para a opinião pública – por exemplo, ainda em relação ao consumo dos automóveis, estabelecendo metas de eficácia que parecem audaciosas, mas que são apenas um «meio-esforço».

A indústria automóvel japonesa, voltará a ser um exemplo da influência de políticas públicas nos produtos comercializados, nos próximos anos. Depois de em 2000 terem morrido mais de um milhão de nipónicos ao volante (!), o governo de Tóquio legislou que todas as marcas deveriam implementar sistemas de condução inteligente, capazes de garantir situações como distâncias mínimas em função da velocidade, e visão artificial aumentada (destacando formas vivas e sinais de trânsito de noite ou com nevoeiro), por exemplo. Será especialmente interessante se a política de segurança rodoviária japonesa obrigar *todos* os veículos a terem estes sistemas, porque – se assim vier a ser – acontecerá um protecçãoismo indirecto, muito justificado em termos de vidas, aos construtores nacionais.

¹ Disponível em <http://www.nber.org/papers/w1936.pdf>