

Globalização está mudando, não morrendo

O potencial para o comércio de serviços possibilitado pela tecnologia é enorme

Por Martin Wolf

Valor, 14/09/2022

Qual será o futuro da globalização? Esta é uma das maiores questões do nosso tempo. Em junho, eu disse que, ao contrário da opinião cada vez mais disseminada, a “globalização não está morta. Ela pode nem mesmo estar morrendo. Mas está mudando”. Entre as formas mais importantes dessa mudança está o crescimento dos serviços prestados à distância.

Richard Baldwin afirma em seu livro “The Great Convergence”, que desde a revolução industrial vimos três ondas de oportunidades para o comércio. Na primeira, a industrialização e a revolução nos transportes criaram oportunidades para o comércio de bens. Mais recentemente, novas tecnologias da informação permitiram o “comércio de fábricas”: passou a ser lucrativo transferir fábricas inteiras para onde a mão de obra era mais barata. Hoje, no entanto, a internet de banda larga nos permite o “comércio nos escritórios”: se alguém pode trabalhar para um patrão de casa, alguém na Índia também pode fazer isso.

Um ponto crucial é que a expansão do comércio de outros serviços comerciais, que podem ser fornecidos virtualmente, depende pouco de acordos comerciais. A regulação das atividades de serviços concentra-se nos serviços finais, e não nos intermediários

Além disso, uma diferença importante entre a primeira e a segunda onda, que precisam da movimentação de objetos, e a terceira, que move a informação virtualmente, é que os obstáculos ao comércio físico são bem mais fáceis de serem impostos do que aqueles ao comércio virtual. Não é impossível impor o último, como mostra a China. Mas exige um grande esforço.

Como afirma Baldwin em quatro blogs recentes, esse modelo analítico nos permite ver o futuro do comércio sob uma ótica diferente daquela que está na moda. Em especial, o que ele chama de visão “preguiçosa” da história da globalização e do comércio é enganosa em várias medidas. Qual é então essa visão? É que após cerca de duas décadas de crescimento muito acelerado, o comércio mundial de bens atingiu o pico em 2008, sob o golpe mortal da crise financeira, quando o mundo se afastou do comércio.

Essa visão do que aconteceu e do por que é enganosa. Primeiro, a relação comercial do segundo maior comerciante de bens do mundo, a China, na verdade atingiu o pico antes de 2008 (em 2006). As do terceiro e quarto maiores comerciantes de bens, os Estados Unidos e o Japão, atingiram o pico depois de 2008 (em 2011 e 2014). A relação do maior comerciante, a União Europeia, não atingiu seu pico, embora tenha estagnado.

Em segundo lugar, a maior queda na relação comercial está na China. Mas isso não reflete o protecionismo no exterior ou um afastamento deliberado do comércio pela própria China. A China simplesmente normalizou a dependência do comércio em relação ao seu tamanho econômico.

Terceiro, em termos monetários, a maior causa do declínio da relação comercial foi a queda dos preços das commodities, e não uma redução do volume de comércio. Essa queda dos preços respondeu por 5,7 pontos percentuais do declínio de 9,1 pontos percentuais na relação entre o comércio de bens e a produção mundial entre 2008 e 2020.

Finalmente, há de fato evidências de um desembaraço das cadeias de fornecimento internacionais, mas o ponto de virada parece estar em 2013, após a crise financeira, mas antes da eleição de Donald Trump. Uma grande explicação é a mudança das cadeias de suprimentos dentro dos novos fornecedores, especialmente a China, a dominante. Em vez de montar intermediários importados, a China agora produz ela mesma.

No geral, há explicações perfeitamente naturais para a queda da proporção do comércio mundial de bens em relação à produção. Mas a desaceleração da desagregação da cadeia de suprimentos é real. Entre outras explicações está a de que muitas dessas cadeias agora mudaram para dentro da China.

Os serviços são uma história diferente. A proporção do comércio de serviços em relação à produção mundial, embora muito menor do que a de bens, continuou crescendo. Os serviços são um grupo de atividades muito heterogêneo, algumas das quais exigem a movimentação de pessoas (o turismo, por exemplo). Mas as atividades na categoria excepcionalmente dinâmica de “outros serviços comerciais” (OSC) podem, em grande parte, ser fornecidas virtualmente. Estes incluem um grupo altamente diversificado de atividades. O crescimento do comércio nos OSC é também excepcionalmente dinâmico: entre 1990 e 2020 o comércio de bens cresceu cinco vezes, enquanto os OSC cresceram 11 vezes.

Um ponto crucial é que a expansão do comércio desses serviços depende pouco de acordos comerciais. A regulação das atividades de serviços concentra-se nos serviços finais, e não nos intermediários. Há, por exemplo, regras rígidas para a venda de serviços de contabilidade nos EUA. Mesmo assim, há poucas regras sobre a qualificação de trabalhadores que cuidam da papelada por trás da prestação desses serviços.

Assim, “um contador dos EUA pode empregar praticamente qualquer pessoa para contabilizar as despesas de viagem de um cliente e compará-las com os recibos de despesas”. Exemplos de ocupações que fornecem serviços intermediários em oposição aos serviços finais incluem guarda-livros, contadores forenses, revisores de currículos, assistentes administrativos, pessoal de ajuda online, designers gráficos, editores de texto, assistentes pessoais, leitores de raios-X, consultores de segurança de Tecnologia da Informação, pessoal de apoio de TI, engenheiros de software, advogados que verificam contratos, analistas financeiros que redigem relatórios. A lista segue.

Como Baldwin argumenta em “The Great Convergence”, o potencial para esse tipo de comércio possibilitado pela tecnologia é enorme. E também será bastante perturbador: os trabalhadores de colarinho branco que prestam serviços em países de alta renda são uma parte importante da classe média. Mas será difícil protegê-los.

No geral, as evidências sugerem que as forças econômicas naturais foram em grande parte responsáveis por mudanças passadas no padrão do comércio mundial. A crescente preocupação com a segurança das cadeias de suprimentos sem dúvida contribuirá para essas mudanças, embora não se saiba se o resultado será o “reshoring” ou o “friendshoring”. O

mais provável é um padrão complexo de diversificação. Enquanto isso, a tecnologia está abrindo novas áreas de crescimento nos serviços.

Desnecessário dizer que desastres podem mudar esse quadro: a covid-19 foi disruptiva; o mesmo pode-se dizer da atual crise energética; e a guerra ou ameaça dela pode causar ainda mais rupturas. O comércio mundial saudável é um sinal de paz, mesmo que ele não possa causá-la. Ninguém em sã consciência desejaria as alternativas amargas. **(Tradução de Mário Zamarian)**

Martin Wolf é editor e principal analista econômico do Financial Times