

Porque é que alguns países param ao atingirem o crescimento médio

Há países que durante algum tempo apresentam um crescimento económico rápido, mas depois estagnam e não conseguem atingir o seu desenvolvimento.

Fenómeno conhecido por *middle income trap* (a armadilha do crescimento médio), afetou a América Latina e o Leste europeu, especialmente, nas últimas décadas. Atingiu também zonas asiáticas.

A grande pergunta na atual conjuntura internacional é: Conseguirão hoje as principais economias emergentes (especificamente a China) evitar esta armadilha? Que terão de fazer para conseguirem?

Os países que já a ultrapassaram são boas referências. Dos 101 países que o Banco Mundial classificava como tendo crescimento médio em 1960, apenas 13 ultrapassaram este limiar e, hoje, fazem parte do clube dos mais ricos. Cinco são asiáticos (Hong Kong, Taiwan, Singapura, Japão e Coreia do Sul), quatro europeus (Portugal, Irlanda, Grécia e Espanha, que sofreram duros golpes devido à atual crise); um do Médio Oriente (Israel), outro hispano-americano (Porto Rico) e, finalmente, a República africana da Guiné Equatorial (embora, neste caso, o aumento do PIB - produto interno bruto - *per capita* se deva fundamentalmente à exploração das grandes jazidas de petróleo encontradas e não a um avanço no seu desenvolvimento. Para pertencer ao nível superior na classificação do Banco Mundial é preciso que os mínimos do PIB *per capita* sejam 12.476 dólares, 4.036 para o médio/alto e 1.026 para o médio baixo.

Quando um país perde a sua competitividade comercial

Uma explicação clássica de *middle income trap* tem apenas alguns anos (o termo foi registado em 2007). O período de crescimento rápido seria caracterizado pela industrialização do país (com a consequente urbanização) e faz com que um país

passe de um nível de crescimento baixo para um médio: a deslocação do trabalhador rural para a cidade significa uma grande quantidade de mão de obra a preço mais barato que, além disso, trabalha com tecnologia importada de outros países. Os lucros são elevados durante um certo tempo.

Assim, uma vez que se verificou a deslocação da força laboral (já não existe uma bolsa de trabalhadores rurais à espera de serem contratados a qualquer preço), os salários começam a aumentar, o que torna o produto cada vez menos competitivo nos mercados internacionais. O país perde a sua competitividade comercial: não pode competir com as economias mais desenvolvidas porque lhe falta a investigação e desenvolvimento; em simultâneo, os outros países começam as suas fases de crescimento rápido oferecendo produtos de qualidade semelhante e muito mais baratos.

O processo verificou-se de modo muito semelhante em países de todo o mundo. De facto, «alguns economistas» tentaram calcular o momento em que costuma registar-se a paragem, a estagnação: quando os rendimentos *per capita* atingem os 16.700 dólares (a preços internacionais constantes em 2005) e quando a proporção de trabalhadores no setor da indústria manufatureira atinge os 25%.

Da imitação à inovação

De acordo com um estudo do Banco Mundial publicado no mês de setembro (fornecido numa versão simplificada), para sair desta «armadilha» é preciso passar da imitação à inovação; isto é, concentrar-se na elaboração de produtos de valor acrescentado cujo *design* seja feito no próprio país.

Todavia, para que o *design* se desenvolva (reporte-se, sobretudo, ao setor tecnológico) é necessário tomar uma série de medidas que, por vezes, são adiadas por motivos políticos ou por uma visão a curto prazo da economia. A primeira é fortalecer os direitos de propriedade e proteger as patentes o que, frequentemente, não acontece nos países subdesenvolvidos. A proteção da propriedade beneficia os investimentos e faz com que os salários sejam mais elevados no setor, o que atrairá os mais capacitados a conferir o valor

acrescentado à produção nacional. Isto, por sua vez, vai incentivar o investimento no ensino superior.

Deste modo, deve haver uma condição prévia que é a existência de um sistema educativo para que cada cidadão possa desenvolver todo o seu potencial, especialmente, os que têm capacidades de estudar a nível do ensino superior. Por isso, é necessário investir naquilo a que o estudo designa por «infraestrutura avançada», que não é mais do que as telecomunicações. Efetivamente, o acesso à Internet (com ligação rápida) está diretamente relacionado com a média do grau universitário no país.

O terceiro requisito para sair do período de estagnação é remodelar o mercado laboral a fim de agilizar mais a contratação e o despedimento sem grandes problemas. Atitude especialmente necessária no setor tecnológico, pois é complicado calcular a produtividade de um trabalhador candidato a um emprego (mais do que a de um operário). Se os custos do despedimento são elevados, os empregadores não ficarão incentivados a contratar.

O século da Ásia

Muitos economistas consideram que o século XXI será o do despertar asiático. As previsões referem-se especialmente à China e Índia e, num segundo plano, à Indonésia, Vietname, Tailândia e Malásia (embora estes dois últimos países levem já alguns anos de atraso devido à armadilha do baixo crescimento).

O Banco Asiático de Desenvolvimento publicou, em finais de 2011, um inquérito sobre as perspetivas económicas do continente até 2050. Alertava, nesse documento, para o facto de que grande parte dos países que estão, atualmente, a crescer, virem a correr o risco de caírem na armadilha do baixo crescimento, como aconteceu nos anos 70 e 80 na América Latina. Em alguns casos, o inimigo está «em casa»: a Malásia e a Tailândia pararam devido à concorrência (por causa da mão de obra barata) do Vietname e do Camboja.

A fim de evitar que a estagnação se generalize, o inquérito propõe seis campos de atuação:

1. Dar prioridade à luta contra as desigualdades económicas (cada vez maiores em muitas das grandes cidades) e sociais (por exemplo, fomentando a educação da mulher);
2. Transformar as instituições financeiras de modo a serem mais transparentes, sem cair na regulação excessiva, mas aprendendo com os erros que aumentaram a crise económica do Ocidente;
3. Aproveitar a urbanização em enorme quantidade (em grandes zonas da Ásia ainda está por acontecer) para

criar cidades centrais seguras, muito populosas e eficazes em termos de energia: núcleos numerosos de população coesos e municipalidades fortes. Deste modo, haverá a possibilidade de os governos serem descentralizados e se tornarem mais fortes.

4. Desenvolver a infraestrutura energética suficiente para não continuar dependente das importações. Desenvolver uma indústria renovável que tenha viabilidade, de modo a ser mantida sem apoios (o futuro da energia nuclear depois de Fukushima é uma incógnita);
5. Fomentar a iniciativa empresarial, constituindo instituições que garantam a imparcialidade nos litígios laborais e comerciais, bem como os direitos de propriedade. Por outro lado, facilitar a livre iniciativa (investindo na educação universitária) especificamente no campo da tecnologia;
6. Varrer a corrupção das administrações, para que a desconfiança do povo em relação às autoridades não continue a aumentar.

A China é a oportunidade ou o problema

De acordo com os dados fornecidos, se a China conseguir escapar à armadilha do baixo crescimento, o seu PIB atingirá os 22% do PIB mundial e os 50% do PIB do continente asiático em 2050.

A China apresenta alguns obstáculos ao desenvolvimento enumerados pelo Banco Asiático de Desenvolvimento: corrupção institucional e jurídica, direitos de propriedade quase inexistentes e fortes desigualdades sociais. Os três fatores são, em contrapartida, o travão à mudança necessária do modelo produtivo da imitação para o da inovação. Além disso, a China enfrenta alguns problemas específicos. Um deles é a sua obsessão pelo crescimento do PIB, o que demora algum tempo para a adoção dum modelo produtivo centrado na inovação. Conforme comenta Jorge Planelló em “ZaiChina” (portal de notícias e opinião sobre o país asiático), a China tem de crescer a um ritmo mais moderado (no setor tecnológico) para crescer melhor.

Sem dúvida que a verdadeira ameaça para o desenvolvimento do país é a «bomba demográfica» que se avizinha: a política do filho único deixou uma sociedade envelhecida, insustentável tendo em conta que a grande quantidade de idosos tem de ser mantida com o trabalho de relativamente poucos jovens. Segundo alguns cálculos, a força de trabalho chinesa começará a diminuir significativamente em 2020, muito antes dos outros países emergentes da Ásia.

O rendimento *per capita* da Guiné Equatorial está calculado em 19.300 dólares para uma população de 0,7 milhões de

habitantes. Todavia, o volume de população não está bem definido. Alguns aumentam para 1,2 milhões, valor que reduziria substancialmente o rendimento *per capita*. Em todo o caso, a riqueza do petróleo não se faz notar no nível de vida da população.

F. R. B.

(com autorização de www.aceprensa.pt)

Grandes lucros, pequenos impostos

A julgar pelas suas declarações fiscais, os colossos da tecnologia não vão muito bem na Europa. Na Grã-Bretanha, a Google faturou, no ano passado, mais de 4.000 milhões de libras, mas ganhou apenas 40 milhões. E, em Espanha, teve prejuízos. Menor ainda foi a margem da Amazon Europa: só 28 milhões de euros de lucros, com vendas totais de 9.100 milhões. Na Grã-Bretanha, onde movimentou mais negócio, o seu resultado foi de oito milhões e meio.

Tão modestos ganhos pressupõem impostos pouco elevados. É disso que se trata, precisamente: a estrutura dessas e de outras multinacionais está pensada para aliviar o mais possível a carga fiscal. Todas usam mais ou menos os mesmos procedimentos, aos quais se tem chamado “irlandês duplo” e “sandwich holandês”.

Primeiro, atribuem a maior parte dos rendimentos a filiais domiciliadas nalgum país com um IRC mais baixo. A Irlanda é o preferido: exige 12% dos lucros, muito menos que Espanha (35%), França (33%) ou Grã-Bretanha (23%).

Para que os ganhos sejam registados na filial que mais convém, as outras operam como intermediárias ou prestadoras de serviços para a sua irmã. Por exemplo, quando um anunciante alemão recorre ao ramo germânico da Google para adquirir espaços publicitários, *na realidade* contrata com o ramo irlandês. O alemão simplesmente cobra a este por pô-lo em contacto com o cliente. Ou, se um inglês faz uma encomenda à Amazon.co.uk, mesmo que os artigos saiam de um armazém britânico e sejam entregues pela Royal Mail, *na realidade* ele compra à Amazon do Luxemburgo. Os iPad são vendidos pela Apple Irlanda. O café que serve um Starbucks de Londres é comprado à Starbucks da Suíça e, além disso, tem de pagar direitos, pelo uso da marca e pelo logotipo, à Starbucks da Holanda. Práticas similares são seguidas pela Dell, Yahoo! e outras multinacionais.

Os impostos podem-se reduzir ainda mais se a filial irlandesa tem de pagar direitos a outra, domiciliada num paraíso fiscal, para a qual previamente foi transferida a propriedade intelectual. As ilhas Bermudas, as Bahamas ou Caimão não têm fama de países de ponta em I+D mas, empresas radicadas nessas ilhas, possuem um assombroso número de patentes. Por esta via, a Apple conseguiu acumular nas

Bermudas 82.600 milhões de dólares, e a Google, 24.800 milhões. Segundo a ONG Action Aid, todas menos duas das cem maiores empresas cotadas na Bolsa de Londres têm filiais em paraísos fiscais.

Legal, mas imoral?

Tudo isso é legal. Mas, como disse ao representante da Starbucks a presidente de uma comissão parlamentar britânica, “não vos acusamos de fazer nada ilegal, mas de trabalhar de modo imoral”. A comissão chamou a depor várias multinacionais em novembro passado, na tentativa de as envergonhar ao ventilar os seus truques para fugirem aos impostos. Algo conseguiu já: a Starbucks que, em catorze anos de atividade na Grã-Bretanha, pagou 8,6 milhões de libras em IRC, anunciou, no princípio de dezembro, ir entregar voluntariamente ao fisco, em 2013, mais 10 milhões de libras do que lhe cabia de acordo com a lei.

Outras administrações de finanças governamentais discutem as contas das multinacionais dos EUA. A francesa reclama à Amazon 190 milhões de euros; a australiana, quase 30 milhões de dólares à Apple; a espanhola ganhou uma queixa contra a Dell. Do ponto de vista destes países, existe falta de equidade. A Apple, segundo o seu próprio fecho de contas do último exercício (2011-2012), pagou em impostos 25,2% dos seus lucros nos Estados Unidos e, somente, 1,9% dos que obteve no resto do mundo. A Google, que também paga quase todos os seus IRC no seu país (90% em 2011), justificou-o na comissão parlamentar britânica alegando que o valor acrescentado da sua atividade é uma contribuição dos seus engenheiros em Mountain View (Califórnia).

Mas já vimos que, nem a Apple nem a Google, repatriam todos os lucros que obtêm no estrangeiro, para não terem de pagar 35% ao fisco norte-americano. Por isso, também suscitam queixas no seu país. A ONG norte-americana Citizens for Tax Justice calcula que as multinacionais dos EUA têm um milhão e meio de milhões de dólares nas Caraíbas e noutros paraísos fiscais.

Será possível evitar todas essas artimanhas, que são legais? Por um lado, existem graças à liberdade de comércio e de circulação de capitais, as quais, ao fim e ao cabo, têm mais vantagens do que inconvenientes. Mas também se devem aos governos, e não apenas aos de paraísos fiscais caribenhos. Apesar da indignação com a Starbucks e outras, a Grã-Bretanha oferece grandes deduções a milionários estrangeiros para atrair o seu dinheiro, e baixou o IRC de 26% para 23%. E, se a Starbucks leva rendimentos para a Holanda, é porque o governo deste país lhe ofereceu, em troca, uma baixa de impostos.

Os estados competem pelos investimentos e pelos impostos das empresas. Baixar a taxa é uma das suas principais armas: recebem assim rendimentos que, de outro modo, não teriam. Naturalmente, a Irlanda fica com 12%, retirando os 23% à Grã-Bretanha.

Por seu lado, as multinacionais procuram as melhores ofertas que existem no “mercado fiscal”. Não é necessário concluir que, para elas, o dinheiro não tem pátria. Simplesmente, fazem como qualquer um que tenha possibilidade de escolha. Como, por exemplo, o famoso ator russo residente na Bélgica, Gérard Depardieu.

R. S.