

Macau e os Triângulos de Crescimento

NELSON DOS SANTOS ANTÓNIO E VIRGÍNIA TRIGO

INTRODUÇÃO

Na década de 80, assistimos não somente à emergência do Sudeste da bacia do Pacífico como um centro principal de produção e comércio mundiais, como também a uma rápida regionalização das relações económicas na zona, aumentando a interdependência entre os países quer a nível de fluxos comerciais quer a nível de investimentos.

A compreensão do(s) futuro(s) possível(is) de Macau passa forçosamente pelo estudo das tendências da geo-economia moderna, tendo o desenvolvimento desta sido caracterizado nos últimos anos pelos fenómenos da regionalização e globalização. Estes dois fenómenos, aparentemente contraditórios, complementam-se, constituindo a regionalização a antecâmara da globalização. Permitindo a livre circulação de mercadorias, de capital e de pessoas, os países geograficamente próximos aumentam o mercado potencial das suas empresas, permitindo-lhes economias de escala e uma aprendizagem gradual dos mercados internacionais (potenciando, deste modo, a curva de aprendizagem). Em resumo, a regionalização permite às empresas aprender (umas mais facilmente que outras) as regras do jogo global.

A constituição da União Europeia, do Espaço Económico Europeu e da Zona de Comércio Livre Norte Americana indicaram o aparecimento de dois grandes blocos comerciais, o que provocou alguma inquietação nos países da Ásia Pacífico. Para muitos, estes desenvolvimentos terão por certo grande impacto na zona do Pacífico ocidental e não são poucos os que defendem, como resposta, a formação de um bloco comercial entre os países da região.

Seguidoras de um modelo de desenvolvimento orientado para a exportação, muitas

NELSON DOS SANTOS ANTÓNIO

Professor Catedrático do ISCTE, na área de Estratégia. Foi director da Escola de Gestão da Universidade de Macau durante 8 anos. Tem publicado na área de Estratégia, Gestão da Qualidade, Gestão Comparativa e Teoria Organizacional.
E-mail: nelson.antonio@iscte.pt

VIRGÍNIA MARIA TRIGO

Professora do ISCTE (Departamento de Métodos Quantitativos) e ex-Presidente do Instituto de Formação Turística de Macau.
E-mail: virginia.trigo@iscte.pt

TABLE 7
Localization in the starting years

Chinese as a proportion of	technicians	managers	deputy managers
T&A	66.8	61	75.6
Electronics	70.24	49.71	60.97

TABLE 8
Localization in 1997

Chinese as a proportion of	technicians	managers	deputy managers
T&A	79.56	70.07	83.46
Electronics	84.28	66.14	71.34

TABLE 9
Sales destination

	Guangdong	Other province	Overseas
T&A (%)	11.4	14.38	74.22
Electronics (%)	27.1	25.95	46.98

	NR	SS	RR
T&A	37	41	90.24
Electronics	44	53	83.02

REFERENCE

1. Blanc, H. and Sierra, C. (1999). The internationalization of R&D by multinationals: a trade-off between external and internal proximity. *Cambridge Journal of Economics* 1999, 23, 187-206.
2. Buckley, P. J. and Casson, M. (1981). The optimum timing of foreign direct investment. *Economic Journal*, 91, 75-82.
3. Franzen, D. (1998). R&D efforts, international technology spillovers and the evolution of productivity in industrial countries. *Applied Economics*, 1998, 30, 1459-1469.
4. Frenkel, S. and Peetz, D. (1998). Globalization and industrial relations in East Asia: A three-country comparison. *Journal of Economy & Society*, Vol. 37, 3, 282-310.
5. Fruin, M. (1993). The visible hand and invisible assets: network organization and supplier relations in the electronics industry in Japan, paper presented at the *Vancouver Network Conference, Vancouver and Whistler*.
6. Ignatius, J., Horstmann and Markusen, J. R. (1988). Firm-specific assets and the gains from direct foreign investment. *Economica*, Feb, pp. 41-47.
7. Izushi, H. (1995). Conflict between two industrial networks: technological adaptation and inter-firm relationships in the Ceramics industry I Seto Japan. *Regional Studies*, Vol. 31.2, pp. 117-129.
8. Walz, B. U. (1997). Innovation, foreign direct investment and growth. *Economic Journal* (1997) 64, 63-79.
9. Young, S. and Lan, P. (1997). Technology transfer to China through foreign direct investment. *Regional studies*, Vol. 31.7, pp. 669-679.

economias do Sudeste Asiático dependem de mercados extra regionais, em especial dos Estados Unidos da América. Uma breve análise dos parceiros comerciais destas economias indica-nos que o seu comércio se encontra mais ou menos distribuído entre os E.U.A., a União Europeia e o resto da Ásia, tendo ultimamente o comércio intra-asiático crescido mais do que os outros.

Para muitos analistas asiáticos, o Mercado Único Europeu e a Zona de Comércio Livre Norte Americana, mais do que oportunidades, constituem ameaças às economias do Sudeste Asiático. A recente crise asiática e a falta de resposta pronta das principais instituições monetárias e financeiras internacionais fez com que esta percepção se estendesse e ganhasse mais adeptos, defendendo muitos o fortalecimento da liderança económica e financeira do Japão na zona (lamentam o facto de os Estados Unidos terem boicotado o plano de ajuda proposto pelos japoneses no início da crise, que pressunha a criação de uma espécie de Fundo Monetário Internacional para a Ásia). Estes analistas visualizam dois cenários possíveis:

- Primeiro, a dificuldade de acesso aos mercados da América do Norte e da Europa Ocidental aumentará. A União Europeia necessita de alguns anos para concretizar o seu grande objectivo de revitalização económica através de um grande mercado interno unificado, mantendo a coesão social. Até lá, é muito provável que a União Europeia proteja os benefícios resultantes e dificulte a entrada de concorrentes estrangeiros. Por sua vez, a Zona de Comércio Livre Norte Americana pressionará os parceiros externos a aumentar as suas concessões (abertura dos mercados japoneses e chines).

- Segundo, a necessidade de assegurar uma posição mais vantajosa nas negociações com a Zona de Comércio Livre Norte Americana e a União Europeia implica uma coordenação e cooperação entre as economias do Sudeste Asiático. Daí a necessidade de fóruns institucionais que facilitem a formação de consensos entre os países asiáticos, o que permite que estes se exprimam a uma só voz. Esta era, e é, a posição defendida pelo primeiro ministro malaio, o Dr. Mahatir Mohamad.

Por outro lado, embora importante, a Zona de Comércio Livre Norte Americana não é mais do que uma peça de uma estratégia mais vasta dos E.U.A. para alargar as redes de zonas de comércio livre, reforçando deste modo a globalização da economia mundial. Desde o final do ano de 1993, o projecto APEC (Asia Pacific Economic Cooperation) ganhou um novo fôlego sob a liderança da administração Clinton. Perante estes desenvolvimentos, alguns países tentam ensaiar formas multilaterais de cooperação económica. Uma delas, já anteriormente referida, é a APEC, sendo as outras a Área de Comércio Livre dos países que constituem a Associação das Nações do Sudeste Asiático, instituição que aquando da sua formação, em 1968, assumia objectivos claramente políticos, isto é, travar o avanço do comunismo.

Com a queda do império soviético e a política de abertura da República Popular da

China, a Associação das Nações do Sudeste Asiático perdeu a sua razão de ser. Era, pois, imperioso encontrar um objectivo (ou objectivos) mobilizadores dos seus membros. Tal aconteceu com a criação de uma zona de comércio tendencialmente livre entre os países que dela fazem parte.

O problema que se coloca é o seguinte: muito embora os países do Sudeste Asiático sintam a necessidade de se integrarem, será que se encontram maduros para uma associação do tipo comunidade económica?

Muitas são as vozes que garantem que tal é impossível e aduzem algumas razões, tais como:

- Tratam-se de países jovens, tendo a maioria deles acedido à independência apenas após a II Guerra Mundial. Encontram-se ainda numa fase de gozar o sentimento da independência, pelo que seria muito difícil convencer estes países a partilhar este bem com os outros.
 - São países concorrentes, isto é, produzem os mesmos produtos e vendem para os mesmos mercados. O que torna difícil a sua integração económica, pois esta procura essencialmente complementaridades.
 - Caracterizam-se por serem de países com grandes diferenças culturais e sociais. Uns são confucionistas, enquanto outros são muçulmanos e um deles é católico (Filipinas).
 - Falta à zona um país consumidor, daí a pressão que se exerce sobre o Japão para que abra os seus mercados.
- Perante esta “impossibilidade” e enquanto os políticos discutem formas de a tornar, os empresários no terreno com a ajuda (ou com o fechar de olhos) de alguns governos avançaram com algo inovador: **os triângulos de crescimento**.

OS TRIÂNGULOS DE CRESCIMENTO: SUA ORIGEM E DESENVOLVIMENTO

Escolha regiões contíguas de dois ou mais países (ou territórios) diferentes; adicione doses generosas de complementaridade económica; tempere com acentuadas diferenças nas aptidões respectivas. O que obtém? Um triângulo de crescimento regional. Localize-o no Sudeste Asiático, considere a existência de afinidades culturais, a mesma língua (ou um conhecimento aceitável de uma língua de trabalho comum). Admita ainda que os benefícios são tanto quanto possível equitativamente repartidos, que as partes envolvidas se absterem de reivindicar soberanias e terá encontrado uma fórmula de cooperação económica.

A expressão **triângulo de crescimento** começou a ser generalizada quando, em 1989, o Primeiro Ministro de Singapura Goh Choc Tong (então Ministro Adjunto) a utilizou para designar a cooperação existente entre Singapura (o pivot), o Sul da província de Johor na Malásia e as ilhas de Batam e Riau na Indonésia. O conceito

não é novo, existindo alguns exemplos na América, designadamente na fronteira dos Estados Unidos com o México, e na Europa Central, em zonas contíguas da França, Luxemburgo e Alemanha. Mas, nenhuma dessas regiões foi capaz de potenciar as suas desigualdades, transformando-as em vantagens comparadas para crescer em dinamismo, como o foram os triângulos do Sudeste Asiático. Há quem pense até que os triângulos de crescimento são fenómenos puramente asiáticos.

O segredo do sucesso dos triângulos nesta zona resulta da conjugação favorável de dois factores principais. Por um lado, a existência de uma cooperação económica regional baseada em ligações informais, cimentadas pela amizade e parentesco, o que diminui a probabilidade de comportamentos oportunistas (diminuindo os custos de transacção). E, por outro lado, a afluência de grandes quantidades de capital a zonas do mundo, como Singapura e Hong Kong, onde a mão de obra deixou de ser barata e a moeda se tornou cara.

Porque a cooperação intra-triângulo é essencialmente informal, torna-se difícil dizer quando começou. Mas quando, em 1985, Singapura se assumiu como um "centro de negócios total", adoptando um novo plano em que privilegiava a construção integrada de infraestruturas que permitissem a eficiente movimentação dos fluxos de pessoas, bens e de informação, o triângulo Johor-Singapura-Riau terá começado a operar. Fazendo divergir para as regiões contíguas os investimentos que não estava em condições de assegurar, Singapura capitalizou a complementaridade de recursos existentes e posicionou-se num vértice do triângulo sem o qual esta associação dificilmente poderia funcionar: o pólo central, numa cidade Triplo-T.

Foi um pouco mais ou menos por esta altura que, de forma independente, um outro triângulo começou a surgir no Sudeste Asiático, concretamente no Sul da China: o Triângulo de Crescimento do Sul da China ou Triângulo Chinês da Produtividade, que envolve as economias de Hong Kong, Macau, Taiwan e parte das províncias de Guangdong e Fujian. O triângulo aproveitava, como convém, as disparidades existentes entre regiões contíguas. Tal como os outros, este triângulo de crescimento aparece como uma resposta aos problemas de integração regional entre economias que se encontram em diferentes estádios de desenvolvimento e que praticam diferentes sistemas económicos e sociais e tem trazido notáveis benefícios líquidos a todos os membros: a China, que participa no projecto com mão de obra, terra e muita ambição, tem visto aumentar as suas exportações, o afluxo de divisas, o emprego e o acesso à economia global e a novas tecnologias; Taiwan tem obtido a aplicação dos seus excedentes financeiros, a reestruturação da sua produção e a rendibilização da sua tecnologia; por fim, Hong Kong, que contribui com conhecimentos de gestão, serviços financeiros, de consultoria, de *marketing* e de distribuição, conseguiu igualmente reestruturar o seu tecido produtivo, diversificar as suas exportações e desenvolver as suas infraestruturas para se tornar numa cidade Triplo-T (T de **Turismo**, representando fluxos de

pessoas; T de **Transportes**, representando fluxos de mercadorias; e T de **Telecomunicações**, representando fluxos de informação).

Possibilitando um melhor aproveitamento das economias de escala, explorando complementaridades produtivas e alargando a dimensão dos mercados, os membros do Triângulo Chinês de Produtividade, muito embora estejam de momento afectados pela crise que assola a Ásia, conseguiram, no passado, ultrapassar sucessivas crises económicas mundiais e manter a sua competitividade exportadora. Porque os triângulos incluem apenas sub-regiões, os riscos políticos e económicos são muito menores. Se um triângulo for bem sucedido, os seus benefícios rapidamente se estendem a outras zonas e os países envolvidos estendem a área pertencente ao triângulo (como foi o caso recente da Malásia, que alargou a área do estado de Johor). Se falhar, as consequências podem ficar limitadas às áreas atingidas.

Em termos geográficos, o Triângulo de Crescimento do Sul da China tem tido um desenvolvimento desigual, devido à morfologia própria do delta. A parte Ocidental, mais perto de Hong Kong, tem tido maior crescimento económico, produto da sua proximidade a uma economia desenvolvida em infraestruturas do Triplo-T. A parte Oeste, embora integrada no triângulo, mas separada de Hong Kong por múltiplos braços de rio, tem maiores dificuldades de acesso a serviços de gestão e consultoria (fluxos de pessoas e de informação) e a transportes para o exterior (fluxos de bens e de pessoas). E, contudo, a parte Oeste do delta inclui zonas de crescente industrialização, como Jiangmen, Zhongshan e Zhuhai. Neste sub-triângulo, ilustrado no mapa, vivem cerca de dez milhões de pessoas e, aproveitando as complementaridades existentes, potenciando benefícios mútuos, Macau tem condições para se tornar no seu pólo central, na sua cidade Triplo-T.

Ao longo dos últimos 20 anos, a administração de Macau tem vindo a investir nas acessibilidades e na formação dos recursos humanos. É tempo de apoiar projectos da área dos serviços que permitam não somente potencializar os investimentos efectuados, como também afirmar Macau no sub-triângulo a que pertence.