

<b>Título do capítulo</b>	CAPÍTULO 2 <b>PERDENDO FÔLEGO NO GRUPO DOS EMERGENTES</b>
<b>Autor(es)</b>	Renato Baumann
<b>DOI</b>	DOI: <a href="http://dx.doi.org/10.38116/9786556350592cap2">http://dx.doi.org/10.38116/9786556350592cap2</a>

<b>Título do livro</b>	<b>Percurso Incompleto: a política econômica externa do Brasil</b>
<b>Organizadores(as)</b>	Renato Baumann
<b>Volume</b>	1
<b>Série</b>	-
<b>Cidade</b>	Rio de Janeiro
<b>Editora</b>	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)
<b>Ano</b>	2023
<b>Edição</b>	1a
<b>ISBN</b>	9786556350592
<b>DOI</b>	DOI: <a href="http://dx.doi.org/10.38116/9786556350592">http://dx.doi.org/10.38116/9786556350592</a>

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – ipea 2023

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesso: <https://repositorio.ipea.gov.br/>.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento e Orçamento.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

## PERDENDO FÔLEGO NO GRUPO DOS EMERGENTES<sup>1</sup>

### 1 INTRODUÇÃO

Avaliar o desempenho de uma economia é como a visão em um caleidoscópio: dependendo da posição do observador, o conjunto que se apresenta pode ser bem distinto. No caso de economias em processo de transformação estrutural, os países em desenvolvimento, isso se potencializa. As dimensões de análise são mais variadas, porque as carências estão presentes nas mais diversas áreas. A ênfase no desempenho econômico pode ser criticada por não considerar o lado social, e o foco apenas no social pode afetar o crescimento econômico.

Nas últimas quatro décadas, algumas das economias em desenvolvimento – sobretudo na Ásia – surpreenderam os analistas ao apresentarem ritmo de desempenho com poucos paralelos históricos. Boa parte das análises atribui esses resultados ao formato de inserção internacional dessas economias. Mesmo quando o mercado interno de grandes proporções representa um fator decisivo da escala produtiva e determinante de vantagens comparativas, a interação com outros mercados e o acesso à tecnologia externa têm sido o elemento que permitiu explorar de maneira mais ampla e eficiente o potencial produtivo e conseguir resultados notáveis em termos de crescimento econômico.

Diversos países procuraram emular parte das políticas de inserção externa que se mostraram exitosas no continente asiático. Isso envolveu a adoção de políticas mais ativas na promoção do comércio internacional, maior facilitação dos movimentos de capital, interação com processos produtivos em outros países e outras iniciativas, que compõem o que se convencionou chamar de processo de globalização.

O debate sobre globalização ressalta alguns aspectos peculiares. Três de suas características foram apresentadas de forma taxonômica em Dervis (2012): i) a globalização se caracteriza pela convergência mais rápida da renda *per capita* entre economias em desenvolvimento; ii) a economia mundial tem se caracterizado por crescente interdependência cíclica; e iii) ao mesmo tempo, registra-se grande piora

---

1. Agradeço a André Pineli por diversos comentários na versão anterior, eximindo-o dos eventuais equívocos remanescentes. Este texto foi originalmente divulgado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) como *Nota Técnica* (Baumann, 2022c).

da distribuição de renda e riqueza, tanto na maior parte dos países como entre países. Segundo Dervis, esses resultados seriam explicados, em grande medida, pelas condições de acesso aos mercados, pelo aumento dos fluxos de investimento direto, pela transição demográfica em várias economias em desenvolvimento e pela crescente proporção da renda investida nas economias emergentes. Os canais de transmissão desses efeitos são preponderantemente o comércio internacional e a crescente complexidade e sofisticação dos mercados financeiros.

Desde que esse diagnóstico foi proposto, houve mudanças expressivas no cenário global, com destaque, entre outras características, para o aumento da renda *per capita* em várias economias em desenvolvimento. A percepção de transferência ao exterior de postos de trabalho e a competição com produtos importados estimularam forte ressurgimento do protecionismo e alterações no ambiente político, com a eleição, em alguns países, de políticos com discurso xenófobo. As indicações são de crescente sofisticação nas formas de proteger a produção interna dos países, com medidas disfarçadas em normas técnicas ou providências de segurança, entre várias outras modalidades. A essa tendência de adoção de medidas de política pouco compatíveis com o processo de crescente complementaridade produtiva se convencionou chamar de “desglobalização”. Particularmente notável tem sido a imposição de barreiras comerciais no comércio entre as duas maiores potências econômicas, Estados Unidos e China, mas há diversas manifestações de protecionismo também em outros fluxos bilaterais de comércio.

Mais recentemente, os atritos comerciais entre as duas maiores economias do planeta, a sucessão de medidas sanitárias em função da pandemia e os impactos da guerra na Ucrânia contribuíram para um aumento da cautela nas projeções futuras em relação aos movimentos de globalização/desglobalização, refletidos na tendência à mudança de localização de plantas produtivas.

De um lado, há interesses consolidados em preservar as estruturas produtivas localizadas em países distintos, por razões não apenas de custo e logística, mas também geopolíticas e – não menos importantes – razões de economia política, como a pressão de parte de produtores e de eleitores demandando empregos. Ao mesmo tempo, de outro lado, as crescentes barreiras comerciais afetam o dinamismo das cadeias de valor, e eventos como as dificuldades logísticas impostas pela pandemia e pelo conflito no Leste Europeu têm levado grandes empresas a reconsiderarem a localização de suas unidades produtivas.

A intensidade desse movimento levou à criação do neologismo inglês *reshoring*, significando a realocação de unidades produtivas, sobretudo de empresas em operação no mercado chinês, em busca de outros locais para sua instalação.

O que a evidência tem indicado, contudo,<sup>2</sup> é que esse processo tem sido mais intenso entre países da Ásia, provocando outro neologismo – *nearshoring*<sup>3</sup> – ou a realocização produtiva de unidades em operação na China, mas em direção a outros países próximos desse grande mercado.

Independentemente da evolução futura do cenário econômico, resta pouca dúvida de que um conjunto de economias desempenhará papel de destaque no cenário internacional, seja por sua dimensão econômica em relação a outras economias de renda média, seja pelos avanços já alcançados em termos de desenvolvimento econômico no período recente. São as chamadas *economias emergentes*.

Não há uma definição precisa de economia emergente, portanto não existe uma lista única das economias que compõem esse grupo. Seja como for, a economia brasileira sempre participa das mais variadas listas de emergentes consideradas por diversos autores e instituições.

Essa unanimidade em considerar a economia brasileira como emergente traz à consideração a relevância de se avaliar até que ponto essa economia tem se beneficiado das oportunidades da globalização e atingido posição comparável à dos demais emergentes. O objeto deste capítulo é comparar as características e o desempenho recente da economia brasileira com os indicadores correspondentes em outras economias emergentes.

Na medida em que a economia brasileira reduziu a distância econômica em relação aos demais emergentes, é possível concluir que houve aproveitamento das oportunidades proporcionadas pelo cenário globalizado. Como será mostrado a seguir, quando considerada em termos dos grandes agregados setoriais (agricultura, indústria e serviços em percentagem do produto interno bruto – PIB), há razoável semelhança entre essas economias. No entanto, uma configuração produtiva geral e níveis de renda aproximados não parecem ser condições suficientes para assegurar similaridade nas estruturas de consumo e de estruturas produtivas a um nível mais detalhado, com o que o desempenho dos emergentes difere de modo expressivo.

Além das bem conhecidas características da economia brasileira no período recente – baixo crescimento, baixo investimento, abertura limitada ao comércio de mercadorias, mas razoável abertura ao movimento de capitais –, essa economia não parece diferir muito de outros emergentes em termos da disponibilidade de capital humano (segundo conceito adotado pelo Banco Mundial), mas, diferentemente das demais, não ocorreu variação significativa nesse estoque há vários anos, a produtividade por trabalhador empregado é a mais limitada no grupo de economias

---

2. Como mostrado em diversas matérias publicadas pela revista *The Economist*.

3. Outro neologismo surgido dessa situação é *friendshoring*, com significado semelhante, mas agregando conotação geopolítica.

emergentes consideradas e, com isso, aumentou nos últimos vinte anos a distância econômica do Brasil em relação a outros nove emergentes, potenciais competidores.

Este capítulo é composto de cinco seções. Seguindo esta introdução, a segunda seção mostra o grau de arbitrariedade na seleção de países a serem considerados como economias emergentes e especifica o critério usado aqui, na seleção de outras nove economias, além da brasileira.

A terceira seção mostra um conjunto de indicadores do desempenho recente da economia brasileira, em comparação com as demais emergentes consideradas ou em relação a economias de alta renda. O desempenho brasileiro comparativamente baixo não se explica pelo baixo peso da indústria no produto nacional, nem por falta de recursos derivados de arrecadação pública, de empréstimos ao setor privado, ou mesmo por exiguidade do influxo de investimentos estrangeiros. Economias com níveis semelhantes e mesmo inferiores ao brasileiro em termos de disponibilidade total de recursos – o que se presume que poderia proporcionar maior disponibilidade de recursos para complementar a poupança interna – apresentaram taxas de investimento bem mais expressivas, sugerindo maior eficiência na alocação de recursos.

A quarta seção trata do potencial de desempenho da economia brasileira em comparação a outros emergentes, no tocante à importância relativa do capital humano no estoque de riqueza nacional. É mostrado que esse potencial não se alterou de forma significativa em mais de uma década. Aborda também a diferença de outras economias em que se observa relação positiva entre maior importância relativa do capital humano na riqueza total e crescimento do PIB *per capita*. No caso do Brasil, essa estabilidade não foi suficiente para alterar um desempenho pífio em termos de ganhos de bem-estar social, medido pela variação do PIB *per capita*. A produtividade dos trabalhadores empregados no Brasil é mais baixa do que na quase totalidade dos demais países considerados. Com isso, em duas décadas, em lugar de aproximação econômica da economia brasileira com o nível de desenvolvimento dos demais emergentes, houve de fato um distanciamento crescente em relação às demais nove economias consideradas.

A quinta seção encerra o texto com algumas considerações de ordem geral.

## 2 AS ECONOMIAS EMERGENTES

Nos anos que se seguiram à Segunda Guerra Mundial, as análises consideravam basicamente o mundo dividido entre países ricos e países pobres. Os diversos programas de apoio a estes últimos e o fato de que algumas dessas economias começaram a apresentar indicadores – de capacidade produtiva, criação de infraestrutura, níveis de bem-estar social, níveis de renda *per capita*, entre outros – superiores a

outros países levou a que o grupo dos menos abastados passasse a ser designado como “países subdesenvolvidos”.

Essa denominação começou a ser vista como uma conotação depreciativa. Passou-se, então, a diferenciar os países com indicadores de desenvolvimento econômico e social mais expressivos como “economias em desenvolvimento”, conceito que transmite uma ideia de movimento na direção de enriquecimento dos cidadãos dessas sociedades.

Desde a década de 1990, algumas economias passaram a ter destaque no ritmo de crescimento, em seu desempenho como exportadores e na sua elevada competitividade nos principais mercados para produtos com algum grau de elaboração industrial, o que alterou sua participação no produto global.

Essas economias, batizadas como “emergentes”, destacam-se do grupo maior das economias não industriais por apresentarem em geral grandes dimensões geográficas e demográficas, elevado ritmo de crescimento do produto nacional, expressivo grau de industrialização e melhora acentuada nos indicadores de desenvolvimento econômico e social. O número de países que são candidatos potenciais a compor essa lista não é pequeno, e a lista tampouco é imutável: variações na conjuntura econômica podem promover ou demover a inclusão de um determinado país nesse grupo. Não existe consenso sobre quais países compõem o grupo de economias emergentes.

Em resumo, qualquer relação de economias emergentes é tão aceitável ou tão criticável quanto qualquer outra. Não existe consenso sobre a escolha das variáveis a serem usadas no processo de seleção de países, e menos ainda sobre o nível além do qual tais variáveis levariam à inclusão de algum país nessa lista. Pelo mesmo motivo, não há uma definição oficial acordada entre países e organismos multilaterais para classificar as economias emergentes.

Por exemplo, os quatro países-membros originais do atual grupo Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS) são frequentadores frequentes das listas de economias emergentes. Outros acrônimos<sup>4</sup> são, por exemplo, formados por Bangladesh, Egito, Indonésia, Irã, México, Nigéria, Paquistão, Filipinas, Turquia, Coreia do Sul e Vietnã (Onze Seguintes) e por México, Indonésia, Nigéria e Turquia (MINT).

Em outro exemplo, Huidrom, Kose e Ohnsorge (2017) constroem uma lista de emergentes a partir de um conjunto variado de indicadores, considerando o tamanho do PIB, a participação nas exportações globais, a participação da dívida externa do país na dívida externa global e a renda *per capita*. Selecionam vinte

---

4. Mais informações disponíveis em: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/emerging-market-economy/>.

países: Argentina, Brasil, Chile, China, Colômbia, Egito, Hungria, Índia, Indonésia, Irã, Malásia, México, Filipinas, Polônia, Rússia, Arábia Saudita, África do Sul, Tailândia, Turquia, e Emirados Árabes Unidos. Ou seja, as listas são quase tão variadas quanto o número de trabalhos a respeito desse tema.

Neste capítulo, fazem parte do grupo dos emergentes os cinco países-membros do BRICS, já que oficialmente eles se apresentam como tal e considerando que eles participam de diversas listas conhecidas de emergentes. No entanto, há que se levar em conta outras economias além dessas. Há um conjunto de economias que é frequentemente objeto de tratamento diferenciado. Aqui, são consideradas cinco dessas economias, para fins de comparação com os indicadores da economia brasileira. A escolha atendeu aos critérios a seguir.

- 1) Renda *per capita* inferior a US\$ 15 mil (proximidade com o caso brasileiro, dado que o objetivo é permitir a comparação com os indicadores brasileiros) e não fazer parte do BRICS.
- 2) Estar entre os dez primeiros países com esse nível de renda em pelo menos duas das seguintes condições:<sup>5</sup>
  - a) participação no volume de comércio (exportações mais importações) global;
  - b) participação no PIB global; e
  - c) média de PIB *per capita* em 2010-2020.

Como resultado, são consideradas as seguintes dez economias emergentes: Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul, Indonésia, Malásia, México, Tailândia e Turquia.

Como referencial de análise para alguns indicadores, são consideradas as economias avançadas, aquelas que compõem o chamado Grupo dos Sete (G7): Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido e Canadá.

### 3 O DESEMPENHO BRASILEIRO COMPARADO

A tabela 1 situa os países em termos da dimensão total de suas economias. A economia brasileira não fica mal colocada entre os dez emergentes considerados, com um terceiro lugar em valor produzido, atrás da China e da Índia.

Os emergentes compõem uma faixa intermediária, quando comparados com as dimensões bem superiores das economias avançadas e com as economias cujo PIB não alcança US\$ 1 bilhão anual, segundo o mesmo critério (preços constantes de 2015). A exceção, evidentemente, é a China, em valor total do produto nacional. Mas, dado o tamanho de sua população, a China não difere muito

---

5. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

dos demais emergentes em termos *per capita*, como indica a tabela 2. Na leitura dessa tabela, o uso de médias por período pode esconder dinâmicas distintas, sobretudo num período como esse, de fortes transformações.

**TABELA 1**  
**Países selecionados: a dimensão da economia, por PIB (2016-2020)**  
 (Em US\$ bilhões de 2015)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>BRICS</b>					
Brasil	1.743	1.766	1.798	1.823	1.749
Rússia	1.366	1.391	1.430	1.459	1.416
Índia	2.277	2.432	2.591	2.696	2.500
China	11.819	12.640	13.493	14.296	14.632
África do Sul	349	353	358	359	336
<b>Outros emergentes</b>					
Indonésia	904	950	999	1.049	1.028
Malásia	315	333	349	365	344
México	1.203	1.228	1.255	1.253	1.149
Tailândia	415	432	451	461	433
Turquia	893	960	989	997	1.015
<b>Economias avançadas</b>					
Alemanha	3.432	3.524	3.563	3.600	3.436
Canadá	1.572	1.620	1.665	1.696	1.607
Estados Unidos	18.550	18.983	19.552	19.975	19.294
França	2.466	2.522	2.569	2.617	2.411
Itália	1.860	1.891	1.909	1.917	1.745
Japão	4.478	4.553	4.579	4.591	4.381
Reino Unido	3.023	3.088	3.139	3.191	2.892

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.



TABELA 2

**Países selecionados: a dimensão total da economia, por PIB *per capita* (2010-2020)**  
(Em US\$ mil de 2015)

BRICS	Média
Brasil	8.764
Rússia	9.445
Índia	1.604
China	8.065
África do Sul	6.155
Outros emergentes	Média
Indonésia	3.329
Malásia	9.864
México	9.439
Tailândia	5.875
Turquia	10.744
Economias avançadas	Média
Alemanha	41.076
Canadá	43.248
Estados Unidos	56.514
França	36.813
Itália	30.993
Japão	34.691
Reino Unido	44.801

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

Ao se levar em consideração o produto *per capita*, a posição relativa brasileira é intermediária, ficando atrás de Turquia, Malásia, México e Rússia, entre os emergentes.

Isso significa que, embora o valor produzido na economia brasileira esteja entre os maiores, situando-a frequentemente entre as dez maiores economias do planeta, esse montante é insuficiente para prover à população um nível de bem-estar comparável ao de outras economias emergentes.

O desempenho recente certamente não levará a uma redução do diferencial em relação aos demais emergentes. Considerando-se o período 2010-2021, o crescimento médio da economia brasileira só não foi pior, nesse grupo de países, do que o observado na África do Sul: ambos com um pouco menos de 1% em média (tabela 3).

TABELA 3  
**Países emergentes: crescimento anual do PIB (2010-2020)**  
(Em %)

BRICS	Média
Brasil	0,96
Rússia	1,57
Índia	5,40
China	7,19
África do Sul	0,98
Outros emergentes	Média
Indonésia	4,74
Malásia	4,35
México	1,67
Tailândia	2,76
Turquia	5,49

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

As economias emergentes têm estrutura produtiva caracterizada por um nível de participação do setor manufatureiro no produto nacional pouco inferior ao de várias economias avançadas: para a amostra dessas economias avançadas considerada aqui, o percentual médio de participação de manufaturas no PIB é de 13,6%, com as notáveis exceções da Alemanha e do Japão, em que esse percentual supera os 20%. Segundo a tabela 4, o país com participação mais elevada do valor adicionado em manufatura é a China, com percentual superior inclusive ao das economias avançadas.

Vale ressaltar que a comparação a esse nível de agregação não revela diferenças importantes, como o tipo de setores manufatureiros, em cada caso. O dinamismo que pode ser esperado de uma composição com determinados setores produtivos é certamente distinto do caso de um setor industrial composto predominantemente por indústrias mais tradicionais. Mas o objetivo aqui é apenas dimensionar o peso relativo do setor manufatureiro como um todo.

Com essas considerações, ressalta-se que o valor adicionado em manufaturas no Brasil é o mais baixo nesse conjunto de dez economias, sendo bastante inferior em alguns casos: na China, na Indonésia, na Malásia e na Tailândia, esse percentual corresponde ao dobro ou mais que o dobro do valor observado no caso brasileiro.

TABELA 4  
**Estrutura produtiva dos países emergentes selecionados (2016-2020)**  
 (Em % do PIB)

	2016	2017	2018	2019	2020
Valor adicionado em manufatura					
BRICS					
Brasil	10,8	10,7	10,5	10,1	9,8
Rússia	11,7	12,3	12,8	13,0	13,3
Índia	15,2	15,0	14,9	13,3	13,1
China	28,1	28,1	27,8	26,8	26,2
África do Sul	12,5	12,5	12,4	12,3	11,7
Outros emergentes					
Indonésia	20,5	20,2	19,9	19,7	19,9
Malásia	21,8	21,8	21,5	21,4	22,3
México	17,2	17,4	17,5	17,3	17,3
Tailândia	27,1	27,0	26,7	25,6	25,2
Turquia	16,6	17,6	19,0	18,3	19,1
Valor adicionado em serviços					
BRICS					
Brasil	63,2	63,3	62,7	63,2	62,9
Rússia	57,0	56,0	53,4	54,0	56,3
Índia	47,7	47,7	48,5	49,9	48,9
China	52,4	52,7	53,3	54,3	54,5
África do Sul	63,9	64,3	64,2	64,4	64,6
Outros emergentes					
Indonésia	43,6	43,6	43,4	44,2	44,4
Malásia	52,5	51,9	53,0	54,2	54,8
México	60,8	60,1	59,9	59,9	60,2
Tailândia	55,9	56,6	57,1	58,3	58,3
Turquia	54,0	53,5	54,5	56,4	54,2

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

Na maior parte dessas dez economias, o segmento produtivo que corresponde à metade ou mais do valor adicionado total é o de serviços, com exceção da Índia e da Indonésia. Brasil, África do Sul e México apresentam os percentuais mais elevados, superando 60%.

Isso significa que, do ponto de vista da relação importância relativa de manufaturas/importância relativa de serviços no produto nacional, a economia brasileira não difere muito em comparação aos demais emergentes.

As razões para o diferencial de desempenho devem ser buscadas em outras variáveis, por exemplo, no ritmo de investimento. Considerando o investimento

total em relação ao PIB, a tabela 5 mostra que, em duas décadas, a taxa média de investimento brasileira só foi comparável à da África do Sul, bem mais baixa que as registradas nos demais emergentes. Em alguns casos, como na China, a razão entre investimento e PIB foi mais que o dobro da registrada na economia brasileira, e na Índia e na Indonésia também se aproximou do dobro.

TABELA 5  
**Investimento nos emergentes selecionados (2002-2021)**  
(Em % do PIB)

	2002-2011	2012-2021
BRICS		
Brasil	19	17
Rússia	20	23
Índia	34	32
China	42	44
África do Sul	18	17
Outros emergentes		
Indonésia	30	34
Malásia	24	24
México	22	22
Tailândia	26	25
Turquia	26	29

Fonte: International Monetary Fund (IMF). Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/download-entire-database>.

O baixo investimento pode ser resultado de escassez de recursos, sobretudo recursos públicos, principais financiadores dos investimentos em infraestrutura.

A literatura econômica associa a relação positiva entre a disponibilidade interna de recursos e o nível de investimentos aos resultados apresentados em Feldstein e Horioka (1980): ao analisar dados de 21 países-membros da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) de 1960 a 1974, encontraram relação positiva entre razão entre poupança interna e PIB e investimento e PIB, indicando que os investimentos são predominantemente financiados por recursos internos.

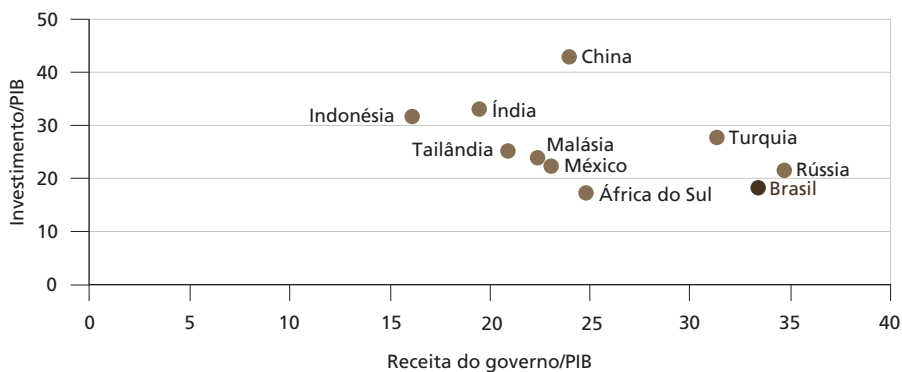
Esses resultados têm sido objeto de, ao menos, dois tipos de questionamento. Diversos testes empíricos que usam técnicas variadas encontram resultados que ora confirmam ora refutam as conclusões de Feldstein e Horioka. Do ponto de vista teórico, a partir do momento em que se observa aumento expressivo na mobilidade internacional do capital, a alocação desses recursos deveria seguir a

expectativa de retorno, considerados os diversos países, com o qual o investimento passaria a ser crescentemente financiado por recursos externos.

Foge aos propósitos deste texto discutir a validade ou não dessa relação. Alternativamente, o que se vai mostrar é que – seja pela disponibilidade de recursos internos, seja pela atração de recursos externos – a economia brasileira ocupa uma posição de destaque nesse grupo de emergentes, mas o investimento permanece baixo.

Um primeiro elemento a ser considerado é a disponibilidade de recursos derivados da arrecadação de tributos. A razão entre receita bruta do governo e PIB no Brasil se situou (33% em média entre 2002 e 2021) entre as mais elevadas nesse grupo de países por duas décadas, só comparável à da Rússia, da ordem de 35%, e à da Turquia (30%), enquanto nas demais economias emergentes esse percentual está na faixa de 20% ou menos.

GRÁFICO 1  
Receita do governo e investimento (2002-2021)  
(Em %)



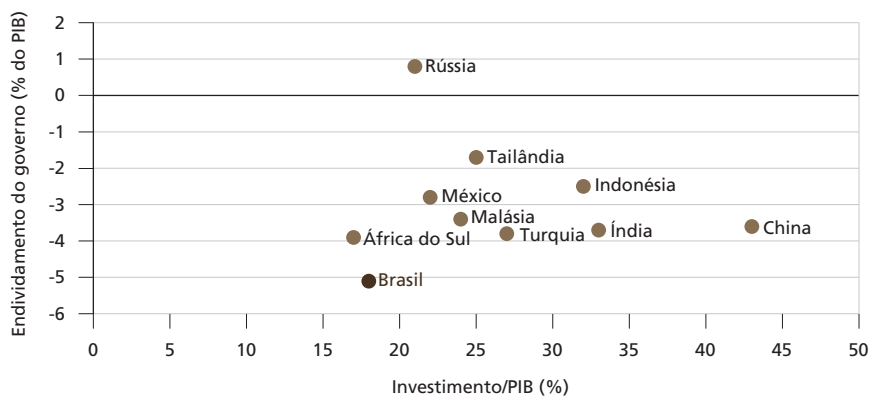
Fonte: IMF. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/download-entire-database>.

Em que pese essa disponibilidade de recursos, no entanto, o gráfico 1 mostra que as economias com taxas mais elevadas de investimento nesse grupo não dispuseram de mais de 25% do PIB com receita total do governo. No caso do Brasil, essa disparidade entre percentual do PIB arrecadado e baixo nível de investimento se explica pelo fato de que a maior parte dos gastos públicos é destinada a gastos correntes. Isso leva à possibilidade de existência de um processo de *crowding out*, em que os gastos públicos absorvem recursos que poderiam ser destinados a outras aplicações.

Uma fonte alternativa para financiar investimentos, além da arrecadação, são os recursos captados (em termos líquidos) pelo governo via empréstimos.<sup>6</sup> O percentual de recursos captados pelo governo em relação ao PIB no Brasil está entre os mais elevados, entre as economias emergentes, da ordem de 5% do PIB em média no período 2002-2021, só comparável com a situação da África do Sul. Seria de esperar, portanto, que governos com captação mais expressiva de recursos de terceiros tivessem maior capacidade para financiar os investimentos.

O gráfico 2 ilustra a relação entre empréstimos líquidos do governo e investimento. Em quase todos os países considerados, os governos são captadores líquidos de recursos. Destacam-se, além dos indicadores do Brasil, os casos da África do Sul (semelhante ao brasileiro – com endividamento expressivo e baixo investimento), da Rússia (pré-conflito na Ucrânia), com baixo endividamento e baixo investimento, e o da China, em que um percentual expressivo de captação de recursos pelo governo é compatível com elevada taxa de investimento. A destinação dos recursos públicos e a eficiência em sua alocação certamente são parte da explicação para os casos de baixo nível de investimento.

GRÁFICO 2

Captação de recursos *versus* investimento nos países emergentes (2002-2021)

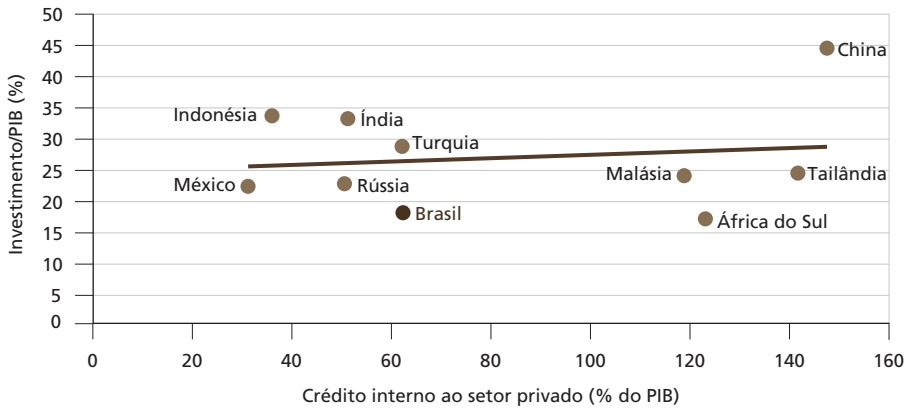
Fonte: IMF. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/download-entire-database>.

Uma fonte alternativa de financiamento são os recursos do setor privado. Com relação a essa disponibilidade, um indicador é a provisão de crédito – via empréstimos, participação no capital e outras modalidades – em relação ao PIB de cada país. Segundo o gráfico 3, esse indicador no Brasil no período 2010-2020 superou os correspondentes no México, na Indonésia, na Índia e na Rússia, mas

6. Variável "General government net lending/borrowing" como porcentagem do PIB, disponível em: [www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/download-entire-database](https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/download-entire-database).

a razão entre investimentos e PIB se situou abaixo do que seria de esperar, pela curva de tendência.

GRÁFICO 3  
Crédito ao setor privado e investimento (2010-2020)



Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.  
Obs.: A linha indica a tendência.

O que esses dados sugerem é que, na economia brasileira, a disponibilidade de recursos públicos – via arrecadação ou empréstimos – e de recursos privados – via crédito concedido – não ficou muito atrás do observado em outras economias emergentes na última década. Mas, ainda assim, a taxa de investimento no Brasil ficou muito aquém do que era de esperar, em função desses indicadores.

Esse conjunto de indicadores sugere qualificação à hipótese Feldstein-Horioka no caso brasileiro: nas últimas duas décadas, houve maior disponibilidade de recursos internos do que nos demais emergentes, mas os investimentos na economia brasileira ficaram bem aquém, em termos comparativos. Alternativamente, podemos considerar o efeito dos recursos externos.

São frequentes as associações do baixo desempenho brasileiro, sobretudo de parte do setor industrial, com as indicações de relativo isolamento em relação ao comércio internacional: a produção dependente majoritariamente de insumos nacionais pode implicar custos mais elevados, e o acesso limitado por parte dos consumidores a produtos de menor preço e melhor qualidade afeta o nível de bem-estar social. A tabela 6 mostra que, nesse conjunto de dez países emergentes, a economia brasileira não apenas apresentou, por duas décadas, a menor relação entre comércio externo e PIB, como esse indicador tem se mantido bem mais baixo em comparação às demais.

TABELA 6  
**Comércio externo (2000-2021)**  
 (Em % do PIB)

	2000-2010	2011-2021
Brasil	20,7	21,4
Rússia	47,5	39,6
Índia	28,0	33,4
China	51,4	37,4
África do Sul	43,7	52,7
Indonésia	50,6	35,6
Malásia	168,6	130,3
México	50,3	68,9
Tailândia	109,5	104,8
Turquia	37,9	47,8

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

As restrições às importações dificultam superar a distância em relação à fronteira tecnológica. Ao mesmo tempo, implicam efeitos distributivos, uma vez que as camadas da população com menor renda não podem, diferentemente das classes mais abastadas, dispor de facilidades para adquirir bens mais baratos e de melhor qualidade no exterior. As plataformas de comercialização digital *online* têm contribuído para reduzir em parte esse efeito distributivo, mas muito provavelmente não chegam a neutralizá-lo, até porque o acesso a essas plataformas demanda disponibilidade de recursos de informática nem sempre encontrados nas camadas de renda mais baixa. Parte dessa menor interação com o mercado internacional é devida à política comercial adotada.

TABELA 7  
**Tarifa aplicada, média ponderada: todos os produtos (2010, 2015 e 2020)**  
 (Em %)

	2010	2015	2020
BRICS			
Brasil	7,8	8,3	8,4
Rússia	5,2	3,1	4,1
Índia	6,1	7,3	6,2
China	4,7	4,5	2,5
África do Sul	4,6	4,4	4,4
Outros emergentes			
Indonésia	2,6	n.d.	2,0
Malásia	3,1	n.d.	3,6
México	5,4	4,5	n.d.
Tailândia	5,0	3,5	n.d.
Turquia	2,4	3,2	2,9

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.  
 Obs.: n.d. – não disponível.



A tabela 7 ilustra o diferencial de alíquotas praticadas de imposto sobre importação (média ponderada pelo valor importado de cada produto). As alíquotas registradas no caso brasileiro têm sido mais elevadas do que as alíquotas observadas nos demais emergentes considerados aqui.

No capítulo 7, é mostrado que esse diferencial se mantém nos aspectos em que é mais preocupante, ou seja, nos impostos cobrados sobre a importação de bens de produção (máquinas, equipamentos, matérias-primas, componentes, insumos em geral), o que afeta diretamente o potencial de competitividade dos produtores brasileiros.

Do lado das exportações, é sabido que a economia brasileira foi beneficiada, no período recente, por condições favoráveis que se refletiram nos preços de exportação. No entanto, como mostra a tabela 8, essa não foi uma condição suficiente para motivar uma atuação de destaque em termos de desempenho exportador. Outras economias, mesmo com perdas na relação de trocas, apresentaram resultados bem mais expressivos no volume exportado total.

TABELA 8  
Relação de preços e desempenho exportador (2000-2020)

	Relação de troca			Volume exportado		
	2000-2010 (2015 = 100)	2011-2020 (2015 = 100)	Variação (%)	2000-2010 (2015 = 100)	2011-2020 (2015 = 100)	Variação (%)
Brasil	98	111	13	75	102	36
Rússia	95	114	19	76	101	32
Índia	87	94	8	46	102	121
China	98	93	-5	42	102	141
África do Sul	83	105	26	76	97	27
Indonésia	99 <sup>1</sup>	103	4	79 <sup>1</sup>	100	27
Malásia	98	101	3	83	103	24
México	115	108	-6	61	96	58
Tailândia	95	98	2	70	103	48
Turquia	99	96	-3	53	103	95

Fonte: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD).

Nota: <sup>1</sup> Período de 2003 a 2010.

Uma fração dessa diferença de desempenho é atribuída à composição da pauta exportadora: houve, no período recente, um aumento importante das transações em produtos manufaturados, particularmente produtos intermediários, em parte estimulado pela redução de preços associada à produção em cadeias de valor. Nesse cenário, a economia brasileira deixou a desejar, uma vez que a participação

de produtos manufaturados na pauta de exportação é bem menor que na maior parte dos demais emergentes, com a notável exceção da Rússia.

A tabela 9 mostra os indicadores, considerando como manufaturas os produtos classificados nas seções 5 a 8 da Standard International Trade Classification (SITC). O percentual atingido pela economia brasileira só supera o da Rússia, sendo o indicador relativo aos demais oito emergentes muito superior ao brasileiro.

**TABELA 9**  
**Participação de manufaturas nas exportações totais (2017-2020)**  
(Em %)

	Média
Brasil	32
Rússia	27
Índia	75
China	95
África do Sul	56
Indonésia	49
Malásia	79
México	86
Tailândia	75
Turquia	84

Fonte: The United Nations Comtrade.

Se a economia brasileira é comparativamente mais fechada que as de outros emergentes em relação ao comércio de mercadorias, o mesmo não se verifica em relação a investimento. De fato, desde a década de 1950, a economia brasileira tem adotado mecanismos de atração de recursos externos.

**TABELA 10**  
**Investimento estrangeiro direto (IED) (2010-2020)**  
(Em % do PIB)

	Média
BRICS	
Brasil	3,59
Rússia	1,80
Índia	1,77
China	2,33
África do Sul	1,07

(Continua)

(Continuação)

Outros emergentes	Média
Indonésia	2,06
Malásia	3,24
México	2,76
Tailândia	1,88
Turquia	1,50

Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

A relação entre o investimento estrangeiro direto e o PIB na última década no Brasil foi mais elevada que nas demais economias emergentes consideradas (tabela 10), e, em comparação com alguns casos (África do Sul e Turquia, por exemplo), essa relação foi significativamente mais pronunciada.

A economia brasileira pôde contar, portanto, nas últimas décadas, com disponibilidade de fundos provenientes de arrecadação, com captação de recursos via endividamento do setor público, com recursos do setor privado e com entrada de recursos externos via investimento direto em proporção ao produto nacional em intensidade mais destacada que outras economias emergentes. E, mesmo assim, a taxa de investimento permanece comparativamente baixa, e o desempenho comercial externo deixa a desejar.

Em vista dos indicadores apresentados até aqui, não basta atrair investimentos estrangeiros. Outros elementos internos são determinantes do desempenho agregado da economia.

#### 4 A CONTRIBUIÇÃO DO CAPITAL HUMANO

Não é suficiente focar a análise “apenas” no desempenho do PIB ao longo do tempo. O Banco Mundial tem desenvolvido uma linha de argumentação segundo a qual os indicadores baseados na evolução da renda de um país – medida pelo PIB ou por algum outro indicador – indicam uma visão parcial de sua saúde econômica e de seu potencial para o crescimento. Isso é particularmente significativo no caso das economias ricas em recursos naturais, com frequência afetadas por destruição de parte desses recursos em busca de ganhos de curto prazo.

O desenvolvimento do capital humano tem tido um peso importante na literatura sobre crescimento econômico. Exemplo disso é a teoria de crescimento endógeno de Lucas Junior (1988), segundo a qual uma economia eficiente terá um nível mais elevado de capital humano para qualquer nível de capital físico – um país com estoque elevado de capital humano pode conseguir crescer de forma mais rápida do que outro em que esse estoque seja menor: o capital

humano potencializa o efeito do capital físico. Estudos empíricos, como Neeliah e Seetanah (2016) e Sarwar *et al.* (2021), analisam a relação entre capital humano e crescimento econômico no curto e no longo prazo. Os resultados confirmam a relação positiva: mesmo não sendo uma condição suficiente para assegurar desempenho, dispor de mais capital humano aumenta a probabilidade de que o crescimento seja sustentável e amplia o efeito positivo do capital físico.

Essa percepção, entre outras, levou o Banco Mundial à quantificação de indicadores adicionais específicos, que podem determinar o padrão e o ritmo de crescimento das economias (Lange *et al.*, 2011; Lange, Wodon e Carey, 2018; e Banco Mundial, 2021). São quatro indicadores considerados, cuja soma é entendida como a *riqueza total* de uma economia, conforme listado a seguir.

- 1) Capital produzido: máquinas, edifícios, equipamentos em geral, terrenos urbanos residenciais e não residenciais, avaliados a preços de mercado.
- 2) Capital natural: energia, minerais, terreno agrícola, florestas e áreas protegidas, medido como o valor presente das rendas geradas ao longo da vida econômica esperada de cada ativo, até sua exaustão.
- 3) Capital humano: valor presente dos ganhos de um indivíduo ao longo de sua vida.
- 4) Ativos externos líquidos: soma dos ativos e passivos externos.

A estimativa do indicador de capital humano considera, além do volume e da composição demográfica, a saúde da população (probabilidade de sobrevivência), seu nível educacional, a qualificação para o trabalho e a experiência de cada indivíduo no mercado de trabalho, em termos da probabilidade de conseguir emprego e da renda esperada, avaliados de acordo com a valoração durante o horizonte temporal de vida, segundo dados do Sistema de Contas Nacionais. Nesse ponto, incluem-se tanto a educação formal quanto a informal, a depreciação (esperança de vida) e as reavaliações de prêmios por educação, tais como alterações no mercado de trabalho.

O foco está nos benefícios que podem ser obtidos por uma força de trabalho educada e com boa saúde e está exclusivamente nas estimativas monetárias de riqueza associada a capital humano. É, portanto, até certo ponto uma subestimação, por não considerar algumas externalidades, como bens públicos, assim como outros componentes, como a produção para autoconsumo.

A vida útil por trabalhador é considerada entre os 15 e os 65 anos de idade, e a taxa de desconto usada para o capital humano é de 4%. Embora a participação do capital humano na riqueza total aumente com o grau de desenvolvimento

econômico, em alguns países ela tem decrescido, como resultado, sobretudo, do envelhecimento da população e de outros fatores, como o emprego de tecnologias que privilegiam o capital, em lugar do trabalho.

Em sua apreciação desses resultados, Canuto e Daoulas (2019) enfatizam os três movimentos a seguir.

- 1) O capital físico aumenta quando uma economia ascende de níveis de renda baixos, mas permanece em níveis moderados a partir de certo nível de renda.
- 2) O capital humano desempenha papel importante, sendo o principal componente da riqueza total em todos os níveis de renda, sobretudo quando a economia passa de nível médio para nível alto de renda.
- 3) O peso do capital natural é mais determinante na transição de renda baixa para média, mas decresce à medida que a economia atinge nível de renda elevado.

A posição relativa do Brasil nesse grupo de países é razoável, em termos da disponibilidade de capital humano, medido dessa forma. Como já mencionado, o capital humano é o principal componente da riqueza e está altamente relacionado com o crescimento nos países de renda média e – ainda mais – de renda alta. A disponibilidade de capital humano estimada para o Brasil, portanto, situaria o país como uma economia de renda média elevada.

Segundo a tabela 11, o Brasil manteve, em 2005 e novamente em 2018, a quarta posição no grupo de economias emergentes, em termos da razão entre capital humano e riqueza total, embora com pequena redução nessa razão entre os dois anos. As variações positivas mais notáveis, a julgar por esses números, foram registradas na China, na Índia e na Malásia, com ganhos expressivos de posições entre os dois anos. As perdas mais expressivas foram as do México e da Turquia.

**TABELA 11**  
**Capital humano como porcentagem da riqueza total (2005 e 2018)**

	2005 (%)	Ordem	2018 (%)	Ordem
Brasil	69	4	63	4
Rússia	33	10	35	9
Índia	57	6	65	3
China	46	9	73	1
África do Sul	81	2	57	6
Indonésia	58	5	55	7
Malásia	55	8	71	2

(Continua)

(Continuação)

	2005 (%)	Ordem	2018 (%)	Ordem
México	81	3	53	8
Tailândia	56	7	63	5
Turquia	85	1	26	10

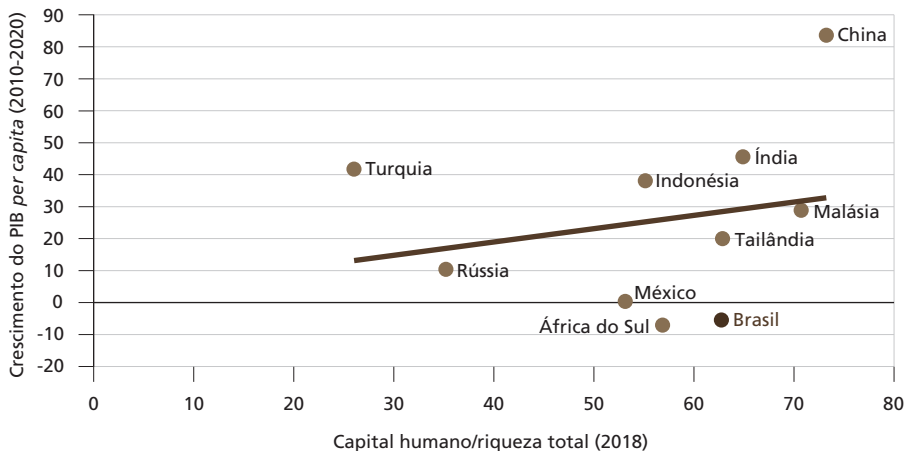
Fonte: Lange, Wodon e Carey (2018).  
Elaboração do autor.

Ao se considerar apenas a comparação em volume de capital humano, e pelo enfoque de crescimento endógeno, haveria, portanto, margem para um desempenho comparativamente melhor da economia brasileira.

No entanto, a comparação desse indicador de importância relativa do capital humano na riqueza total com os ganhos em termos de bem-estar social, medidos pelo crescimento do PIB *per capita* em valores constantes, sugere que essa expectativa não se materializou no caso brasileiro.

Os últimos dados disponíveis nas estimativas do Banco Mundial correspondem ao ano de 2018. O gráfico 4 ilustra a relação entre o capital humano e a riqueza total e o crescimento do PIB *per capita* na década, para os dez países considerados.

## GRÁFICO 4

Capital humano por riqueza e crescimento do PIB *per capita*  
(Em %)

Fonte: Lange, Wodon e Carey (2018); The World Bank, disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

Obs.: A linha indica a tendência.

Há indicação de relação positiva em geral (como indicado pela curva de tendência) entre a disponibilidade de capital humano e o crescimento do PIB *per capita*. Os casos da China e da Índia (e, com menos intensidade, o da Malásia)

claramente se destacam, na direção prevista pelo enfoque de crescimento endógeno: aumento significativo do capital humano e taxa elevada de crescimento do PIB *per capita*. Esse enfoque também justificaria os indicadores para o México e a África do Sul: redução da importância do capital humano com crescimento nulo ou negativo do PIB *per capita*.

As duas maiores exceções a essa regra geral são a Turquia, cujos dados do Banco Mundial indicam fortíssima queda na participação do capital humano na riqueza total entre os dois anos considerados,<sup>7</sup> e o Brasil, com leve redução da razão entre capital humano e riqueza total entre 2005 e 2018, mas com queda do PIB *per capita*, medido em dólares constantes de 2015.

Foge aos propósitos deste capítulo investigar as possíveis causas desses desempenhos, o que demandaria considerações sobre o papel dos demais componentes da riqueza total, além de eventuais variações extraordinárias nas taxas de câmbio, uma vez que os valores são medidos em dólares constantes. O objetivo aqui é apenas situar o desempenho da economia brasileira em relação a outras economias emergentes.

Parte das explicações para esse diferencial de desempenho da economia brasileira está associada à produtividade dos trabalhadores empregados em cada um desses países: não basta dispor de capital humano se sua alocação é ineficiente.

A Conference Board Total Economy Database de abril de 2022 traz dados para quase todos os países considerados aqui relativos a PIB por trabalhador empregado, à exceção apenas de Malásia e Tailândia.

TABELA 12

**Variação do PIB por trabalhador empregado (2000-2021)**  
(Em %)

	Brasil	Rússia	Índia	China	África do Sul	México	Indonésia	Turquia
2000-2007	0,9	5,6	5,3	9,7	3,1	0,6	3,7	5,0
2011-2019	-0,1	1,4	6,3	7,4	-0,3	0,5	3,4	2,6
2019	-1,0	3,0	2,4	6,5	0,4	-2,8	2,0	3,2
2020	4,2	-0,8	0,6	2,7	1,6	-1,7	-1,8	7,0
2021	-0,4	3,4	3,3	8,7	7,6	-3,1	1,6	2,8

Fonte: The Conference Board. Disponível em: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>.

Segundo a tabela 12, exceto no ano extraordinário de 2020 (quando o emprego no Brasil caiu mais que o PIB), os indicadores relativos ao Brasil, de variação do PIB por trabalhador empregado, são sistematicamente mais baixos do que os dos demais países. Apenas o caso do México nos últimos três anos é pior.

7. Segundo os dados disponíveis em Lange *et al.* (2011) e Lange, Wodon e Carey (2018), a razão entre capital produzido e riqueza total no caso da Turquia teria passado de 12,1% em 2005 para não menos de 72,8% em 2018.

A UNCTAD calcula um indicador de capacidade produtiva total, que é um somatório de índices de recursos produtivos, capacidades empresariais e vínculos produtivos, compreendendo oito grupos de medidas: capital natural, capital humano, energia, instituições, setor privado, mudanças estruturais, transportes e tecnologias de informação e comunicação. O índice de capacidade produtiva total sintetiza esses indicadores.

Para a análise comparada das dez economias emergentes esse índice de capacidade produtiva total é apresentado na tabela 13, como proporção ao índice correspondente à dos Estados Unidos, que é a maior. É notável destacar que, entre os dois períodos observados, o Brasil foi o único dos países considerados com redução no índice de capacidade produtiva total, na comparação com a economia estadunidense.

TABELA 13  
**Capacidade produtiva total em relação à economia dos Estados Unidos**  
(Em %)

	2010-2012	2016-2018
Brasil	64	62
Rússia	64	66
Índia	58	60
China	73	77
África do Sul	65	66
Indonésia	56	58
Malásia	67	68
México	63	63
Tailândia	63	68
Turquia	67	67

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=199270>.

Esse diferencial de produtividade e de capacidade produtiva sugere tanto um grau expressivo de ineficiência no uso dos recursos no Brasil quanto o fato de que, como consequência, a economia brasileira tem aumentado sua distância econômica em relação ao grupo dos outros nove emergentes.

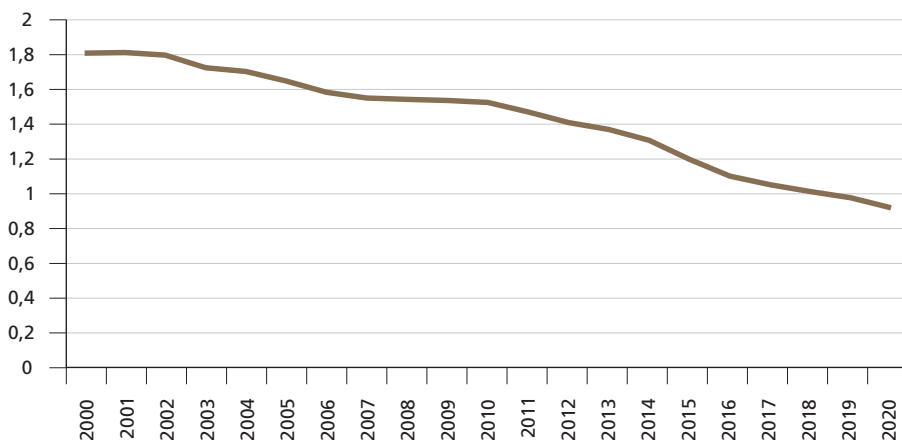
Uma forma de medir esse distanciamento é por meio de um indicador de convergência, como o usado em Subramanian e Felman (2020), em que o grau de aproximação entre grupos de países (ou de distribuição dos ganhos com a globalização) é medido pela diferença no ritmo anual de crescimento dos PIBs *per capita*: haverá convergência nos períodos em que o PIB *per capita* brasileiro tiver aumentado mais do que o PIB *per capita* do conjunto de outros emergentes.



Para isso, foi construído um indicador relativo ao PIB *per capita* dos demais nove países considerados aqui, sendo o PIB *per capita* de cada país ponderado pelo seu PIB total ( $\sum(\text{PIB per capita} * \text{PIB}) / \sum \text{PIB}$ ). Todos os dados estão em dólares constantes de 2015, segundo o World Development Indicators do Banco Mundial. O gráfico 5 resume os resultados.

GRÁFICO 5

**PIB *per capita* do Brasil em relação aos países emergentes selecionados (2000-2020)**  
(Em %)



Fonte: The World Bank. Disponível em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

A partir de 2002, o distanciamento da economia brasileira – medido pelo crescimento do PIB *per capita* – em relação aos demais emergentes considerados aqui aumentou de maneira sistemática, como refletido na queda dessa relação. No capítulo 1, foi mostrado que não houve convergência da economia brasileira com as economias de renda alta. O que o gráfico 5 aponta é que a economia brasileira tampouco convergiu ao nível de desenvolvimento de outras economias emergentes, potenciais competidoras.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um dos objetivos do desenvolvimento econômico e social é reduzir as diferenças existentes em relação às economias mais avançadas. Quanto mais desenvolvida uma economia, maiores suas semelhanças com as economias mais abastadas em termos de padrão de consumo, estrutura produtiva, nível de renda, institucionalidade e outras condições.

Um conjunto de países de dimensões geográficas e demográficas de destaque passou a apresentar ritmos de crescimento da produção acima do registrado nas economias de alta renda, o que levou à sua classificação como economias emergentes,

diferenciadas do conjunto chamado de países em desenvolvimento. Não há consenso sobre quais países especificamente são considerados como tal, mas o Brasil certamente participa da maior parte, se não de todas, as listas de emergentes. O objetivo deste capítulo foi comparar seu desempenho com o de outros emergentes.

O que a análise mostrou foi que, no período considerado, a economia brasileira pôde dispor de mais recursos derivados de arrecadação, de endividamento do setor público, de empréstimos ao setor privado e do influxo de investimentos estrangeiros em relação ao PIB que outras nove economias emergentes, no entanto isso não se converteu em investimento, o que sugere um grau elevado de ineficiência alocativa.

Também foram mostradas indicações do já conhecido diferencial em termos do reduzido envolvimento da economia brasileira com o comércio externo de mercadorias, em paralelo à proeminência na atração de investimentos.

A economia brasileira também se compara favoravelmente nesse grupo de países por sua disponibilidade de capital humano *per capita* em relação à riqueza total, conforme conceito adotado pelo Banco Mundial, mas essa disponibilidade praticamente não se alterou nos últimos vinte anos, em termos de seu peso relativo à riqueza total, com reflexos sobre o baixo nível de produtividade por trabalhador empregado. De fato, a capacidade produtiva total da economia brasileira regrediu, em comparação aos indicadores correspondentes à economia estadunidense, diferentemente do registrado nas demais nove economias emergentes. Como consequência, em duas décadas, aumentou a distância econômica do Brasil em relação aos demais emergentes considerados.

Já era conhecida a baixa convergência da economia brasileira em relação ao conjunto de países de alta renda. O que este capítulo mostrou foi que o desempenho pífio da economia tem levado ao aumento da distância econômica também em relação a outras economias emergentes. São resultados que comprometem o peso da presença brasileira no cenário internacional – afetando, eventualmente, sua capacidade propositiva –, além, é claro, de reduzir a capacidade de lidar com os problemas estruturais da economia e sociedade nacionais, que deveriam compor o conjunto de premissas na elaboração de projetos econômicos para o país.

A julgar pelos indicadores considerados aqui, a agenda econômica deveria priorizar a criação de condições para aumentar de modo expressivo o nível de investimento, além de promover uma relação mais fluida com o comércio externo, com menos barreiras ao fluxo de mercadorias, inclusive buscando maior interação produtiva com outros emergentes. Os números agregados apresentados sugerem que a maior disponibilidade de recursos para investimento pressupõe uma redução da captura política e busca de *rent seeking* hoje existentes na economia brasileira.

A formação bruta de capital hoje no país se situa em torno dos 15%, quando as estimativas de taxa de crescimento da economia desejável para reduzir o nível desemprego e se aproximar da fronteira tecnológica sugerem que a razão entre investimento e PIB deveria ser bem superior a isso, e de forma sustentada ao longo do tempo.

Uma condição básica para tanto, além do ambiente de negócios mais adequado para a atração de potenciais investidores, é aprimorar significativamente a eficiência na alocação de recursos. Isso envolve, além de melhorias ao nível microeconômico, a ampliação do potencial para aumento da produtividade dos trabalhadores empregados, o que requer, entre outras iniciativas, priorizar – de forma sustentada ao longo do tempo – a eficiência na oferta de educação e a melhora das condições para atividades de ciência e tecnologia, reduzindo desperdícios e concentrando-os nas atividades que efetivamente promovem crescimento sustentado. Outras economias emergentes têm conseguido resultados muito mais positivos com menos disponibilidade de recursos em relação ao produto nacional.

Estes dois primeiros capítulos mostraram a distância econômica da economia brasileira em relação às economias de renda mais altas e aos demais emergentes. Os próximos capítulos focam em aspectos específicos da inserção internacional do Brasil, que levaram a esses resultados, a começar por considerações sobre a política comercial externa, objeto do capítulo 3.