TEXTO PARA DISCUSSÃO

2668

GLOBALIZAÇÃO, DESGLOBALIZAÇÃO E O BRASIL

Renato Baumann

ipea

2668
TEXTO PARA DISCUSSÃO
Brasília, julho de 2021

GLOBALIZAÇÃO, DESGLOBALIZAÇÃO E O BRASIL[1]

Renato Baumann[2]

1. As opiniões aqui são estritamente pessoais e podem não corresponder à posição institucional.
2. Coordenador de cooperação internacional e investimentos na Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

Governo Federal

Ministério da Economia
Ministro Paulo Guedes

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada ao Ministério da Economia, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiros – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Carlos von Doellinger

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Manoel Rodrigues Junior

Diretora de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia
Flávia de Holanda Schmidt

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas
José Ronaldo de Castro Souza Júnior

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
Nilo Luiz Saccaro Júnior

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação e Infraestrutura
André Tortato Rauen

Diretora de Estudos e Políticas Sociais
Lenita Maria Turchi

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais
Ivan Tiago Machado Oliveira

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação
André Reis Diniz

Ouvidoria: http://www.ipea.gov.br/ouvidoria
URL: http://www.ipea.gov.br

Texto para Discussão

Publicação seriada que divulga resultados de estudos e pesquisas em desenvolvimento pelo Ipea com o objetivo de fomentar o debate e oferecer subsídios à formulação e avaliação de políticas públicas.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2021

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1.Brasil. 2.Aspectos Econômicos. 3.Aspectos Sociais. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes

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 da Economia.

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

JEL: F13; F21; F43; F50; O57.

DOI: http://dx.doi.org/10.38116/td2668

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 A CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA GLOBALIZADA.....9

3 O DEBATE SOBRE OS EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO 11

4 A DESGLOBALIZAÇÃO.....17

5 OS DADOS BRASILEIROS 23

6 GLOBALIZAÇÃO E CONVERGÊNCIA 43

7 CONSIDERAÇÕES GERAIS 46

REFERÊNCIAS 47

SINOPSE

As últimas três décadas testemunharam mudanças importantes nas facilidades de transporte, de comunicações e de processamento de dados, com efeitos sobre os processos produtivos, os fluxos comerciais e a movimentação internacional de capitais. Do ponto de vista das economias em desenvolvimento, a recomendação passou a ser que aderir a esse processo poderia ser instrumento fundamental para estimular o desenvolvimento econômico e social. No caso da economia brasileira, a participação no processo de globalização foi limitada até aqui, exceto no tocante ao movimento de capitais. A participação no comércio de mercadorias permanece baixa, e o número de acordos preferenciais ainda é comparativamente reduzido. Não foi possível reduzir a "distância econômica" em relação às economias de alta renda.

Palavras-chave: globalização; desglobalização; desenvolvimento econômico; convergência.

ABSTRACT

The last three decades have witnessed important changes in transportation, communication and data processing, with effects over productive processes, trade flows and the international movement of capital. From the viewpoint of developing economies this led to the recommendation of adhering to this process as a tool to foster economic and social development. As for the Brazilian economy, its participation in the process of globalization has been limited so far, except for the movement of capital. Its share in total merchandise trade is low, as is the number of preferential trade agreements. It has not been possible to reduce the 'economic distance' towards the high-income economies.

Keywords: globalization; deglobalization; economic development; convergence.

1 INTRODUÇÃO

As últimas três décadas testemunharam mudanças importantes nas facilidades de transporte, de comunicações e de processamento de dados, com efeitos sobre os processos produtivos, os fluxos comerciais, a movimentação internacional de capitais e diversos outros âmbitos. Se a maior parte das economias dos diversos países passou a ficar interligada em formato e em intensidade sem precedentes, isso também implicou repercussões políticas e diplomáticas.

Para as economias de mais alta renda, essa interação significou a abertura de diversas oportunidades de negócios, em novos modelos. A produção de tipo *offshoring* (em outros países) possibilitou ganhos de competitividade, controle de cadeias produtivas e exploração de vantagens comparativas em força de trabalho mais qualificado e em serviços. Um processo facilitado pela redução de barreiras ao fluxo internacional de recursos.

Do ponto de vista das economias em desenvolvimento, intensificou-se a recomendação de que aderir a esse processo poderia ser instrumento fundamental para estimular o desenvolvimento econômico e social. De fato, são notáveis as evidências de redução de níveis de pobreza em diversas economias.

O que a prática mostrou, contudo, é que os benefícios derivados dessa maior interação tiveram como paralelo a demanda crescente por trabalhadores com maior grau de qualificação e por crescente automação, com impacto sobre o mercado de trabalho tanto nas economias mais abastadas como nas economias emergentes. Ao mesmo tempo, a fluidez na movimentação internacional de recursos permitiu aos indivíduos de mais alta renda acesso ampliado a recursos disponíveis para aplicações com maior expectativa de retorno. Esses dois processos contribuíram para elevar o grau de concentração da renda, de um modo geral.

Dada a magnitude desses efeitos, a repercussão política alimentou resistências, desencadeando o que se convencionou chamar de *desglobalização*, com adoção, por parte de alguns países, de medidas mais isolacionistas (como um maior protecionismo comercial e, mais recentemente, as barreiras à exportação de insumos e equipamentos médicos para lidar com a crise sanitária), assim como se observa repercussão no cenário político, com o fortalecimento de grupos políticos resistentes a diversos aspectos do processo de interação com outras economias.

Houve, portanto, um processo intenso de redesenho das relações econômicas e políticas entre países, que está sendo seguido de iniciativas que provocam, senão uma reversão, ao menos um ajuste de rota. De todas as maneiras, é pouco provável que diversas das características dos processos produtivos atuais venham a ser totalmente alteradas. O cenário pós-pandemia demandará das diversas economias definição quanto à forma e à intensidade de suas relações com as demais.

A economia brasileira, nesse contexto, encontra-se em situação peculiar. Esta absorveu expressivos benefícios de uma demanda externa excepcional por alguns de seus produtos, mas permaneceu marginal no conjunto das transações comerciais. Ao mesmo tempo, tem papel de destaque na atração de recursos, mas sem que isso se reflita em maior presença da economia no cenário internacional.

O Brasil participa de exercício de integração que poderia ser usado como fonte de competitividade, por meio de complementaridade produtiva, e é membro fundador de grupo de países que se propõem a alterar a governança global. O relativamente baixo perfil internacional da economia brasileira – associado a turbulências internas –, no entanto, pode vir a comprometer a relevância do país em ambas as dimensões.

Neste texto serão apresentadas, na próxima seção, as linhas gerais do chamado processo de globalização. A terceira seção destaca os argumentos frequentemente apresentados em seu favor, a partir dos efeitos positivos atribuídos à globalização, como atrativo para a adesão das diversas economias. A quarta seção traz as linhas gerais das críticas a essas tendências e o que seria um processo de desglobalização. Na quinta seção são apresentados diversos indicadores relativos à economia brasileira, no tocante ao comércio de mercadorias, serviços, grau de abertura, movimento de capitais e os acordos preferenciais. Aí é usado para comparação o grupo de economias emergentes que forma o BRICS. Na sexta seção é apresentada uma digressão relativa ao ritmo em que a economia brasileira reduziu sua "distância econômica" em relação às economias de mais alta renda, isto é, os movimentos de aumento comparado do produto *per capita* em ambos os casos. A última seção traz algumas reflexões de caráter geral.

2 A CARACTERIZAÇÃO DA ECONOMIA GLOBALIZADA

O tema da globalização tem ocupado um número expressivo de páginas com análises variadas sobre as características e efeitos de suas diversas faces. No momento de auge, foi considerado como praticamente irreversível, tendo em vista sua característica de envolver um número crescente de economias, de forma que aparentava dependência mútua dos participantes.

O processo de globalização envolve dimensões variadas e simultâneas, mas distintas, no tocante às suas perspectivas:[1]

- dimensão financeira, dado o aumento do volume de recursos e sua maior velocidade de circulação, com efeitos variados e diferenciados sobre as diversas economias;
- dimensão comercial, com semelhança crescente das estruturas de demanda, homogeneidade da oferta nos diversos países e maior preocupação com o valor adicionado localmente do que com a composição dos fluxos de mercadorias; e
- dimensão produtiva, com crescente semelhança de técnicas produtivas, estratégias administrativas, métodos de organização do processo produtivo, avanços tecnológicos que permitiram a codificação de tarefas e etapas produtivas, reduzindo custos de transação e facilitando a fragmentação internacional dos processos produtivos, crescente interligação de economias graças a cadeias produtivas, crescente dependência dos serviços nos processos produtivos, inclusive em setores tradicionais, entre outras características.

A expressão *globalização* começou a ser usada com mais frequência a partir da década de 1980, refletindo avanços tecnológicos – como processos de transmissão de dados e capacidade ampliada de seu processamento – que facilitaram e tornaram mais rápidos os fluxos comerciais e financeiros.

De acordo com IMF Staff (2008), alguns dos indicadores mais expressivos desse movimento – prévios à crise desencadeada em 2008 – são:

- o comércio de bens e serviços como proporção do produto interno bruto (PIB) global aumentou de 42% em 1980 para 62% em 2007;
- o montante de investimento externo direto global aumentou de 6,5% do PIB em 1980 para 32% em 2006;

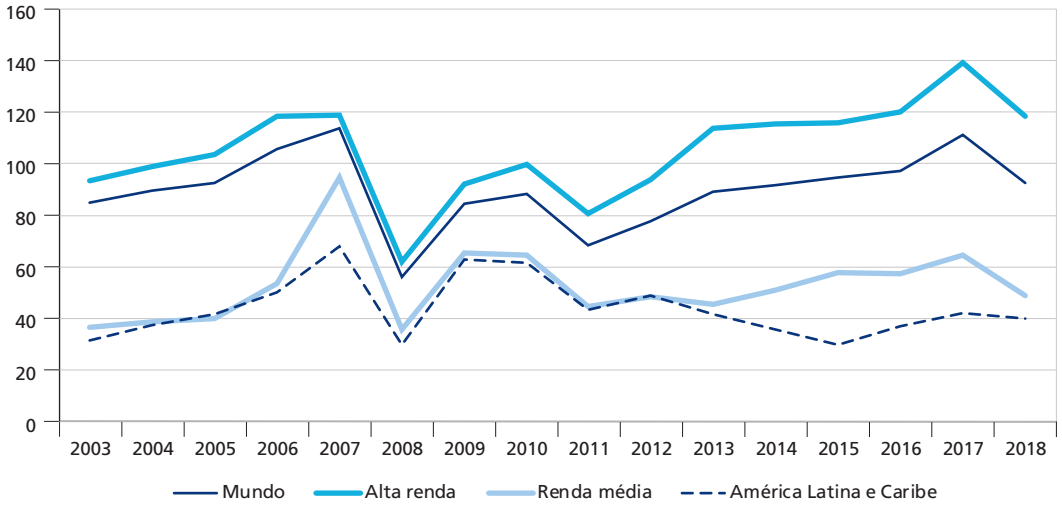
1. Partes dessas dimensões são tratadas com mais detalhe em Baumann (1996).

- o estoque de empréstimos bancários como proporção do PIB global aumentou de 10% em 1980 para 48% em 2006;
- o número de minutos gastos com chamadas telefônicas internacionais em termos *per capita* aumentou de 7 em 1991 para 29 em 2006;
- o número de trabalhadores estrangeiros aumentou de 2,4% da população mundial em 1965 para 3% em 2005; e
- os fluxos de capitais flutuaram entre 2% e 6% do PIB mundial em 1980-1995, passando a 15% em 2006.

Kim (2020) acrescenta outro indicador, relativo à economia dos Estados Unidos: a soma de ativos e passivos externos em relação ao PIB nos Estados Unidos passou de 48% em 1980 para 324% em 2017.

Esse movimento reflete um processo mais amplo. O grau de financeirização das economias é o percentual de capitalização das empresas via mercado, em proporção do PIB. Como mostra o gráfico 1, há uma tendência crescente, que reverte mesmo a queda em 2008, sobretudo nas economias de alta renda, mas também nas de renda média. As economias da América Latina e Caribe têm desempenho menos notável nesse indicador, mas se mantêm na faixa dos 40%.

GRÁFICO 1
Capitalização via mercado (2003-2018)
(Em % do PIB)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.
Obs.: Valor das ações multiplicado pela quantidade de ações comercializadas.

Em que pese a relativa popularidade da expressão *globalização* estar relacionada ao período desde o início da década de 1980, historiadores enfatizam que processos comparáveis de expansão das transações internacionais – com efeitos expressivos sobre o desempenho de algumas economias – e, eventualmente, também impactos distributivos ocorreram em outras épocas.

Por exemplo, segundo Hillebrand (2010), o período entre 1820 e 1913 é considerado um dos momentos de globalização. Boa parte desse período ficou depois conhecido como a *belle époque*, por ter apresentado baixa inflação e expressivo ritmo de crescimento global.[2] De modo semelhante, os anos entre 1950 e 2002 foram caracterizados por processos de abertura comercial, crescimento notável da produção e – mais ainda – do comércio internacional, com gradual aumento da movimentação de recursos.

Grosso modo, os períodos de globalização acentuada ocorreram quando os custos de transporte e de comunicação experimentaram redução expressiva, facilitando o controle à distância e estimulando o comércio internacional, e quando as instituições internacionais adotaram iniciativas favoráveis ao comércio. Como resultado, houve significativos efeitos positivos sobre a produção, embora diferenciados entre países, o que contribuiu para aumentar a desigualdade entre eles.

Ao mesmo tempo, nos períodos considerados como de reversão desse processo – frequentemente associados à elevação do grau de protecionismo e, eventualmente, a conflitos bélicos –, observa-se redução do volume de comércio, tendência recessiva no ritmo de crescimento da produção e conflitos distributivos.

3 O DEBATE SOBRE OS EFEITOS DA GLOBALIZAÇÃO

A visão favorável ao processo de globalização (IMF Staff, 2008) enfatiza os ganhos, do lado da oferta, decorrentes do aumento dos investimentos, da difusão de tecnologia,[3] das reformas institucionais subjacentes, da necessidade de adoção de políticas macroeconômicas adequadas e dos estímulos à elevação do grau de qualificação da força de trabalho.

2. A memória nostálgica em relação aos aspectos positivos dessa época levou – depois do final da Primeira Grande Guerra – à volta do chamado padrão-ouro da política monetária. Como mostrou a realidade, o contexto distinto tornou insustentável esse retorno.
3. A automação de processos produtivos tende a reduzir o estímulo a que empresas de economias avançadas desloquem etapas produtivas para países com custos mais baixos de mão de obra, mas isso não significa que esses estímulos sejam eliminados: em alguns setores que demandam destreza operacional, permanece a atratividade de produzir em economias em desenvolvimento. Ver, por exemplo, Inomata e Taglioni (2019).

Além disso, como os países tendem a fortalecer seus mercados de capital, eles passam a atrair mais investimento, com o desenvolvimento da classe empresarial e a alocação mais eficiente do capital, o que estimula o crescimento da produção.

Do lado da demanda, o foco é no benefício para os consumidores, ao poderem contar com acesso facilitado – e a mais baixo custo – a uma variedade maior de bens e serviços, a empregos com remuneração mais elevada, a melhores condições de saúde e, portanto, a melhores padrões de vida.

Nesse contexto, ainda segundo a visão favorável, há custos para uma economia que se mostre excessivamente cautelosa em aderir ao processo. Eles compreendem um volume de comércio internacional inferior ao que seria possível, custos mais elevados para as empresas investirem, menos incentivos econômicos e outros.

Assim, é recomendável que, em paralelo a outras reformas, como a abertura comercial, os países procurem promover igualmente a flexibilização do movimento de capital, ajustando o sistema financeiro interno e promovendo sua regulação de modo apropriado.

Esse "modelo canônico" dos benefícios da globalização tem sido questionado de diversas maneiras. Mesmo uma interpretação favorável ao processo (IMF Staff, 2008) reconhece que a difusão de avanços tecnológicos e de facilidades financeiras contribuiu para elevar a desigualdade, por privilegiar a demanda por trabalhadores mais qualificados.

Segundo esse enfoque de tipo teoria do capital humano, e dado que houve elevação da renda *per capita* de modo geral, com a globalização, todos se beneficiam, mas alguns são mais beneficiados graças a sua maior capacidade de resposta à demanda.

Há elevação do nível salarial, mesmo nas atividades de baixa qualificação, nas economias em desenvolvimento. No entanto, em lugar de convergir para o nível salarial médio dessas economias (visto que aumentam as importações provenientes de economias com níveis mais baixos de remuneração, em um processo que a literatura econômica associa ao chamado teorema de Stolper-Samuelson), os salários dos trabalhadores mais qualificados nas economias avançadas (mas também nas economias em desenvolvimento)

se elevam, como resultado de o progresso tecnológico demandar níveis mais elevados de qualificação. Intensifica-se a concentração de renda nos dois tipos de economias.[4]

Isso não significa dizer que os resultados obtidos são frutos apenas dos movimentos de mercado. É preciso haver intervenção ativa de parte do Estado, para assegurar disciplina dos mercados financeiros e para garantir a observação dos contratos e direitos de propriedade, entre outras funções. Isto é, trata-se de processo concentrador chancelado pelo poder público.

No tocante à eliminação da pobreza, os advogados da globalização ressaltam o aumento da renda *per capita* média em diversas regiões. Os críticos (Karunaratne, 2012) lembram que apesar dos movimentos de globalização, mais de um bilhão de pessoas vivem com renda de menos de US$ 1 ao dia, com 30 mil crianças vítimas diárias de desnutrição, o que indica que a globalização não foi capaz de eliminar a pobreza em diversos países.

O mundo globalizado não conseguiu eliminar a pobreza e, além disso, aumentou o distanciamento entre faixas de renda e entre países. Ademais, a maior facilidade para movimentos transfronteiriços de capital e a difusão de tecnologia de fato contribuíram para ampliar a "distância digital" entre indivíduos e entre populações de países distintos: boa parte dos indivíduos não tem condições para acompanhar os progressos tecnológicos ou mesmo para participar de redes, importantes para a produtividade.[5]

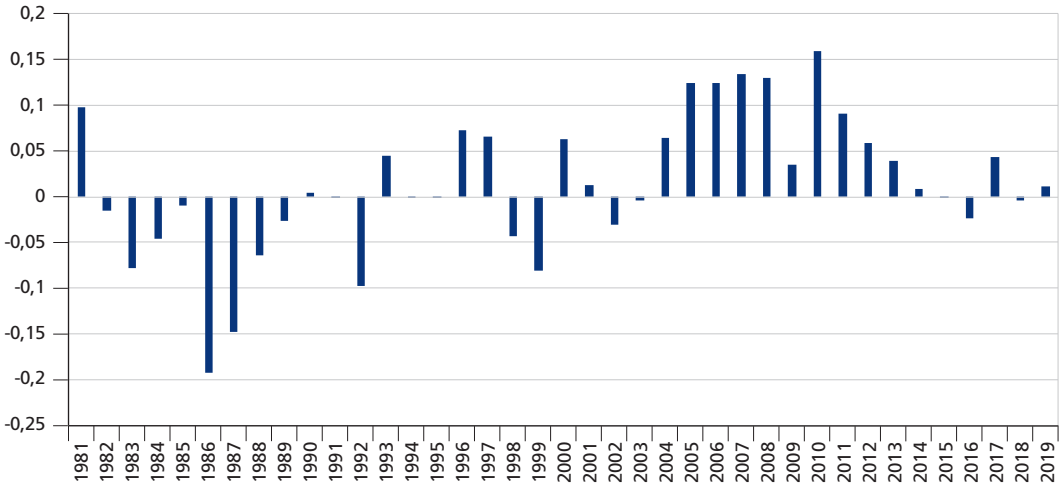
O conjunto dos efeitos positivos do chamado processo de globalização deveria – da perspectiva das economias menos avançadas – contribuir de forma expressiva para estimular o processo de desenvolvimento econômico e social, reduzindo, com isso, a "distância" dessas economias em relação às economias mais abastadas.

Se considerado 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 de crescimento dos

4. Ver, a este respeito, Bacchetta e Stolzenburg (2019) e Hollweg (2019).
5. A experiência da quarentena imposta pela pandemia do novo coronavírus mostrou isso com clareza, entre outros aspectos, no tocante aos estudantes de escolas privadas e públicas em economias em desenvolvimento.

PIBs *per capita*, o gráfico 2 a seguir mostra que – na medida em que se pode atribuir à globalização a redução da "distância" em relação às economias de mais alta renda – houve efetiva convergência entre os países de renda média e baixa e os países de renda alta basicamente entre a segunda metade dos anos 2000 e a primeira metade da década seguinte, revertendo essa tendência a partir daí.

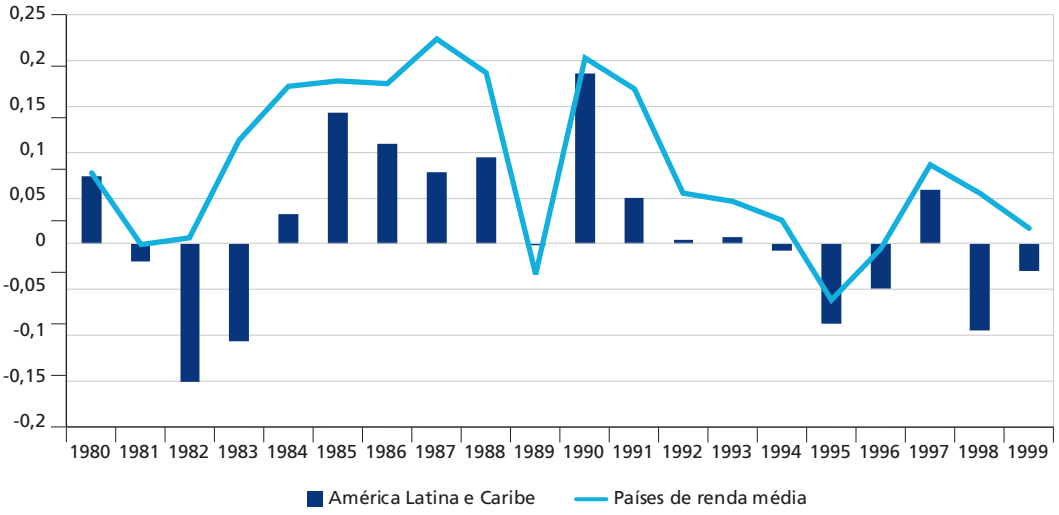
GRÁFICO 2
Convergência entre países de renda baixa, média e alta (1981-2019)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

Ao se considerar o conjunto da América Latina, essa trajetória de convergência com o PIB *per capita* das economias de mais alta renda é bastante semelhante à trajetória do conjunto dos países de renda média, com redução dessa "distância" na década de 1990 e na segunda metade da década de 2000, com forte queda em 2009 e tendência fortemente decrescente a partir de 2010 (gráfico 3). Certamente, não se trata de processo contínuo ou com direção única.

GRÁFICO 3
Convergência: América Latina e países de renda média (1980-1999)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

Como dito anteriormente, há fortes indícios de que o processo de globalização tem uma tendência implícita a promover a concentração de renda. A maior concentração de renda associada à globalização deriva não só do perfil de demanda por trabalhadores qualificados, mas também do processo financeiro. Como lembra Kim (2020), a globalização financeira aumenta a desigualdade de riqueza em economias com mercados de capitais desenvolvidos, pelo fato de que a maior disponibilidade de capital reduz seu custo no mercado interno. Em um ambiente de taxas de juros mais baixas, as camadas menos abonadas da população tendem a elevar seu grau de endividamento, enquanto os mais ricos alocam percentuais mais expressivos de sua riqueza em ativos de maior risco e, portanto, de retorno mais elevado.

Como indicado por Rodrik e Subramanian (2009), a recomendação de flexibilizar o movimento dos fluxos de capital parte da suposição de que as economias em desenvolvimento são limitadas por escassez de poupança. Desse modo, o acesso facilitado a recursos externos alivia essa restrição, permitindo o aumento do investimento e, portanto, do crescimento de longo prazo.

A entrada de capital externo pode ser arriscada se a economia receptora não adotar políticas macroeconômicas prudentes e boa regulação/supervisão do sistema financeiro. Assim, as economias em desenvolvimento – que supostamente teriam muito a ganhar

ao aderirem ao mundo globalizado, como sugerido pelos dados de aumento da renda *per capita* em diversas regiões do planeta, assim como os de redução do número de pessoas em estado de pobreza – precisam de cautela na disciplina dos fluxos de capital.

Dessa forma, além dos efeitos desestabilizadores do movimento de capitais – sobretudo dos capitais de curto prazo –, a globalização é associada à redução dos níveis de pobreza absoluta, um dos seus méritos pouco questionados, mas, ao mesmo tempo, é associada ao aumento dos níveis de desigualdade entre países e entre grupos de pessoas.

No que se refere aos efeitos do influxo de capitais sobre o ritmo de crescimento das economias receptoras, que a racionalização referida anteriormente considera indiscutíveis, Rodrik e Subramanian (2009) argumentam que as economias em desenvolvimento são mais limitadas por investimento do que por disponibilidade de poupança.[6]

As economias em desenvolvimento são constrangidas, em geral, pela demanda inadequada por investimento, seja pelos baixos retornos sociais, seja pela baixa participação privada. Essa baixa participação frequentemente deriva da inadequação institucional. Capitais privados evitam incorrer em risco. Como a existência de agências provedoras de garantias de crédito é rara nas economias menos desenvolvidas, há um processo autoalimentado de excesso de demanda por investimentos e baixo envolvimento de investidores privados. A dificuldade em conseguir crédito afeta, ainda, a capacidade de superar os custos fixos da atividade exportadora, com o duplo efeito de dificultar a participação de fornecedores de menor porte, internamente, e – no cenário internacional – de ampliar a desigualdade entre países. Por sua vez, os governos desses países têm capacidade limitada para intervenções, o que torna difícil corresponder aos requerimentos de boa governança e regulação financeira eficiente.

A entrada de quantidades importantes de capital, embora facilite o aumento no consumo, provoca apreciação da taxa de câmbio real, reduzindo a lucratividade e as oportunidades de investimento no setor de bens comercializáveis, com efeitos adversos sobre o crescimento no longo prazo. As economias que cresceram mais rapidamente foram aquelas que dependeram menos da oferta de capital estrangeiro.

6. No caso brasileiro, isso corresponderia ao "empoçamento" de recursos aplicados em títulos da dívida pública: há poupança, mas esses recursos são empregados de forma que não agregam capacidade produtiva.

Está fora dos objetivos deste texto tentar reproduzir todo o debate relativo à globalização e suas consequências, objeto de uma literatura já bastante grande e variada. O fato relevante a enfatizar é que o caráter que se imaginava irreversível do processo de globalização começa a ser crescentemente questionado.

4 A DESGLOBALIZAÇÃO

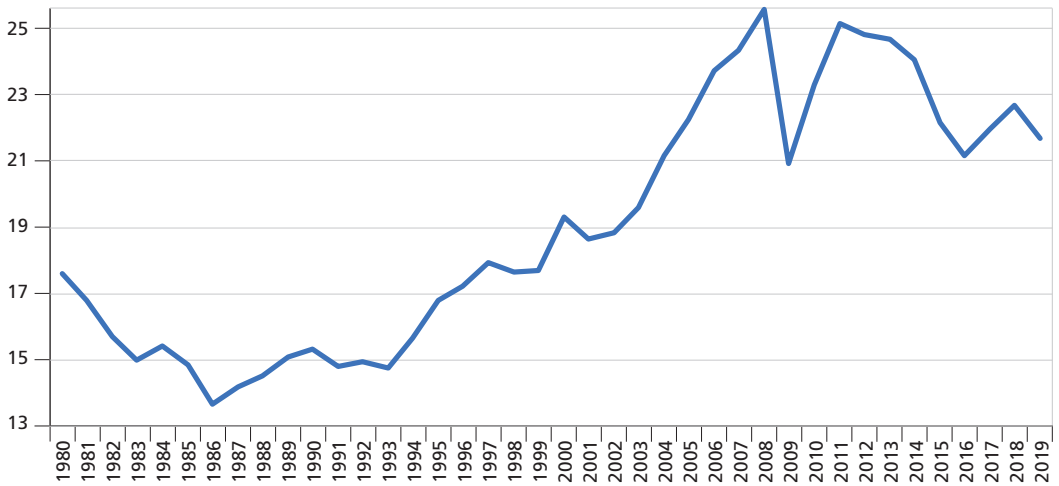
A crise iniciada em 2008 no setor de hipotecas dos Estados Unidos, expandindo-se, a partir daí, para a maior parte dos países, é apontada como um divisor de águas no processo de globalização.

O resultado do plebiscito no Reino Unido em favor da saída da União Europeia, a eleição de Donald Trump como presidente dos Estados Unidos e a popularidade dos partidos de direita em alguns países da Europa (França, Itália, Áustria, Hungria, Polônia) são exemplos que sugerem descontentamento com relação à interação mais intensa de economias distintas.

Segundo Herrero (2019), o volume global de comércio cresceu, em média, 3,5% anualmente entre 2009 e 2018, bem abaixo da média de 7,6% registrada antes de 2008. Da mesma forma, o montante de investimentos diretos registrou queda de 28% em 2008, em relação ao nível de 2000. De modo semelhante, os investimentos em carteira também experimentaram retração expressiva – e, isso, antes do ano trágico de 2020, quando essas variáveis certamente tiveram taxas de crescimento fortemente negativas.

O gráfico 4 ilustra a trajetória variada de crescimento da relação exportações/PIB mundial a partir de meados da década de 1980 (fortemente influenciada pela integração da China e dos países da Europa Oriental no comércio mundial, assim como pelo rápido crescimento das cadeias globais de valor), a profunda queda em 2008 e a trajetória descendente desde 2011 (igualmente influenciada pela decisão chinesa de priorizar o consumo interno e pelo crescente protecionismo geral).

GRÁFICO 4
Exportações/PIB global (1980-2019)
(Em %)

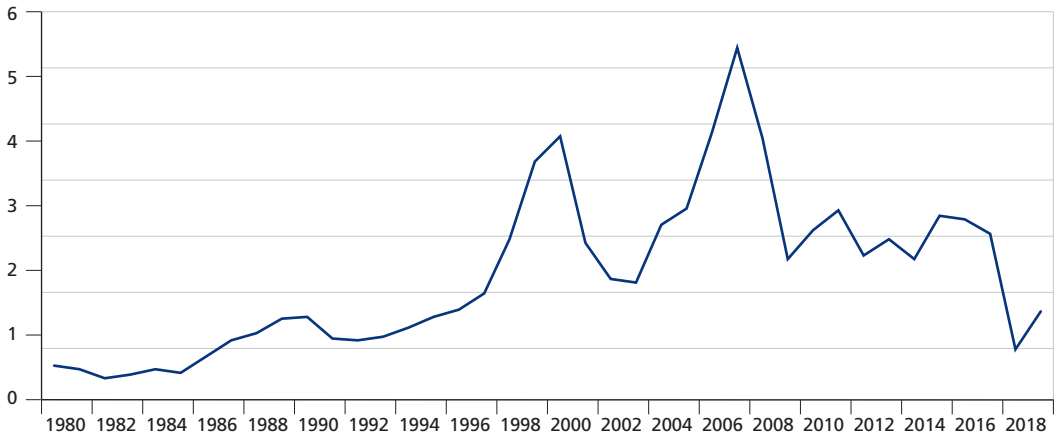


Fonte: World Development Indicators/World Bank.

Na esfera produtiva, seja em resposta ao ambiente geopolítico mais agitado (em função das barreiras impostas pelos Estados Unidos a produtos chineses), seja por outros motivos (o ano de 2020 acrescentou os efeitos da pandemia), observa-se um processo gradual de relocalização de unidades produtivas, com saída de plantas da China em direção a outros países asiáticos ou mesmo a outras regiões.

Nas cadeias de valor, a decisão de onde localizar a produção já não é mais resultante apenas de fatores de custo. A dimensão geopolítica, associada à preocupação de evitar situações em que não haja acesso aos insumos, com efeitos daninhos às linhas de produção, tem estimulado a mudança de etapas da produção para outros países – o que não quer dizer que esses movimentos tenham implicado grandes novos fluxos de investimento. De fato, o gráfico 5 mostra que o volume de investimento direto global vem se reduzindo em intensidade: em 2019, sua proporção do PIB global correspondeu a menos de um quarto do valor observado no seu ponto máximo, em 2007.

GRÁFICO 5
Investimento externo direto/PIB global (1980-2018)
(Em %)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

Além dessa tendência de redução do investimento global, Lund *et al*. (2019) revelam alguns dados que demandam cautela na defesa das cadeias de valor como instrumento de promoção do desenvolvimento econômico.[7]

As cadeias globais de produção têm se tornado menos intensivas no emprego de mão de obra: menos de 20% do comércio de bens é baseado em diferenças no custo do trabalho, e entre 2007 e 2017 as exportações se reduziram de 28% para 22% da produção total nessas cadeias. Ao mesmo tempo, as transações em serviços têm aumentado mais de 60% mais rápido do que o comércio de mercadorias.

As cadeias globais de valor estão se tornando mais intensivas em conhecimento e emprego de trabalhadores qualificados, ao mesmo tempo em que estão cada vez mais concentradas em termos regionais, sobretudo na Ásia e na Europa, dado que a produção tem se concentrado cada vez mais em locais próximos aos mercados de destino.

Essas tendências favorecem as economias avançadas, dada sua competitividade em inovação e serviços, assim como seu estoque de trabalho mais qualificado, embora algumas economias em desenvolvimento geograficamente próximas a grandes mercados possam também se beneficiar com o movimento da oferta para mais perto dos consumidores.

7. O estudo se baseia em 23 cadeias globais de valor em setores produtores tanto de mercadorias quanto de serviços, envolvendo 43 países, que correspondem a 96% do comércio global, 69% da produção global e 68% do emprego global.

A nova configuração das cadeias de valor reforça, portanto – via mercado de trabalho –, os efeitos mencionados anteriormente de estímulo à concentração de renda, por via da maior movimentação internacional de recursos.

A preocupação com os efeitos indesejáveis da globalização – que levaram aos acontecimentos políticos destacados no início desta seção – tem suscitado recomendações de políticas que implicariam forte regressão ao processo. Por exemplo, Bello (2019) sugere um conjunto de medidas que apoiariam um processo de desglobalização.[8] Qualquer semelhança com as críticas sistemáticas à listagem de Williamson que ficou conhecida como o Consenso de Washington talvez não seja pura coincidência.

São onze medidas: i) a produção para o mercado interno volta a ser o centro de gravidade da economia, em lugar da produção para exportar; ii) deve haver estímulo à produção de bens ao nível comunitário e ao nível nacional, se for possível fazê-lo a um custo razoável, para preservar a comunidade (princípio da subsidiariedade); iii) a política comercial – quotas e tarifas – deve ser usada para proteger a economia local da destruição por parte de concorrentes subsidiados exercendo preços artificialmente baixos; iv) a política industrial – incluindo subsídios, tarifas e comércio – deve ser usada para revitalizar e fortalecer o setor industrial; v) as medidas de redistribuição equitativa da renda e da terra (inclusive reforma urbana) podem criar um pujante mercado interno que servirá de âncora para a economia e para produzir recursos para o investimento; vi) os desequilíbrios ambientais serão reduzidos ao se reduzir a ênfase em crescimento e enfatizar a qualidade de vida e ao se maximizar a equidade; vii) o desenvolvimento e a difusão de tecnologia ambientalmente amigável na agricultura e na indústria devem ser encorajados; viii) as decisões econômicas estratégicas não podem ser relegadas a tecnocratas: o processo decisório democrático deve ser expandido de tal modo que as questões vitais – como quais setores desenvolver e quais eliminar etc. – sejam sujeitas a discussão e escolha democráticas; ix) a sociedade civil deve monitorar e supervisionar constantemente o setor privado e o Estado, em um processo que deve ser institucionalizado; x) as propriedades devem ser transformadas em "economias mistas", compreendendo cooperativas comunitárias, empresas privadas e empresas estatais, excluindo as corporações transnacionais; e xi) as instituições globais, como o Fundo Monetário Internacional

8. A revista *The Economist* atribui a Walden Bello a paternidade do termo *desglobalização*.

(FMI) e o Banco Mundial, devem ser substituídas por instituições regionais construídas não sobre comércio livre e mobilidade de capital, mas sobre princípios que transcendam a lógica do capitalismo.

Em que pesem esses indicadores e essas recomendações, contudo, a interpretação de que o chamado movimento de desglobalização é inevitável tem sido igualmente questionada. Bhattacharya *et al*. (2017), por exemplo, questionam a afirmativa de que o processo de globalização está se retraindo. Segundo eles, o número de viajantes cruzando as fronteiras internacionais aumentou em 50% entre 2005 e 2016, atingindo 1,2 bilhão de pessoas. Nesse mesmo tempo, o número de pessoas usando a internet aumentou de 900 mil para mais de 3 bilhões. Claro, são números pré-pandemia do coronavírus.

O que é considerado como uma sobrevida da globalização pode, na verdade, ser indicado como um conjunto de indicadores do que se está convencionando chamar de "novo normal" – uma vez mais, um processo cujo nível de explicitação aumentou em 2020, a partir da pandemia.

Bhattacharya *et al*. (2017) identificam três fatores determinantes: i) os sistemas de manufatura digitalizada (indústria 4.0), capazes de elevar a produtividade de forma expressiva, reduzindo custos, ao mesmo tempo em que tornam possíveis as operações em unidades menores, mais próximas dos consumidores em qualquer lugar; ii) as plataformas digitais, que introduzem novos modelos de negócios e que têm sido adotadas tanto por grandes empresas tradicionais quanto por *startups*; e iii) os serviços digitais transfronteiriços, cujo crescimento rápido tem sido possibilitado pelos avanços tecnológicos.

De modo semelhante, ao analisar os indicadores para os países europeus, Darvas (2020) encontra que a razão entre o comércio intra-União Europeia e PIB aumentou depois das crises financeiras do final da década passada, o mesmo ocorrendo para essa relação no comércio extra-área. Em particular, a razão entre exportações de produtos intermediários/PIB europeu aumentou, indicando que a participação europeia nas cadeias de valor não foi afetada de forma significativa pela desglobalização.

Esse novo contexto demanda, evidentemente, novas formas de enfoque em termos de negócios e de políticas econômicas e padrões de regulação. O problema, segundo

James (2017), é que, historicamente, tanto os movimentos no sentido de globalização como de sua reversão foram estimulados por grandes potências, refletindo, inevitavelmente, suas prioridades políticas, e isso é reconhecido por Bhattacharya *et al*. (2017): há indicações de que o nacionalismo e os interesses políticos têm crescentemente assumido predominância em relação aos objetivos econômicos globais compartilhados pela maior parte dos países.

O exemplo mais explícito é, provavelmente, o conjunto de posições adotadas pelos Estados Unidos nos últimos anos. Ao questionamento da atuação de diversos organismos multilaterais, como a Organização Mundial da Saúde (OMS), ao boicote às atividades no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e a outras atitudes com relação a agendas globais (como a saída dos Estados Unidos do Acordo de Paris, relativo ao clima, e do Acordo Transpacífico) soma-se um conjunto de medidas protecionistas, em que são afetadas as exportações de diversos países como a China e o Brasil.

O mais preocupante é que essa tendência não se esgota aí. Outros exemplos encontrados em economias de outras regiões vão em direção semelhante, compondo um cenário de mudanças nas relações globais. A China tem imposto um conjunto crescente de medidas restritivas a produtos australianos, aparentemente como resposta à resistência australiana aos produtos e serviços de empresas chinesas, e a União Europeia tem adotado postura radical com relação a produtos importados de países que não observem os padrões ambientais desejáveis, além de ser proativa em questões associadas à denominação de produtos segundo sua origem geográfica.

O pior lado desse nacionalismo redivivo tem sido, no auge da pandemia do coronavírus, os conflitos entre países, provocados por barreiras à exportação de vacinas e equipamentos médicos. A esperada convergência associada ao processo de globalização certamente não foi capaz de superar os interesses locais.

Esse "novo normal", no que se refere às condições para inserção internacional por parte de uma economia de porte médio, como a brasileira, implica novos desafios, seja em termos de novas condições de concorrência nos principais mercados, seja em termos de maior demanda por explicitar alinhamento econômico/político/ideológico com os principais parceiros.

Nesse momento de redefinição das relações econômicas no cenário internacional, a economia brasileira se encontra em condição peculiar, com perfil baixo de presença no mercado de mercadorias, mas expressivo na circulação de recursos e com exposição limitada em termos de acordos firmados com outras economias. A próxima seção mostra as principais características desse relacionamento.

5 OS DADOS BRASILEIROS

A análise das características de inserção da economia brasileira no cenário internacional pode ser dividida em partes. Sem pretender esgotar o tema, aqui são consideradas três dimensões complementares:[9] no que se refere aos fluxos comerciais de mercadorias e serviços; no tocante ao movimento internacional de recursos; e quanto à formalização de acordos preferenciais.

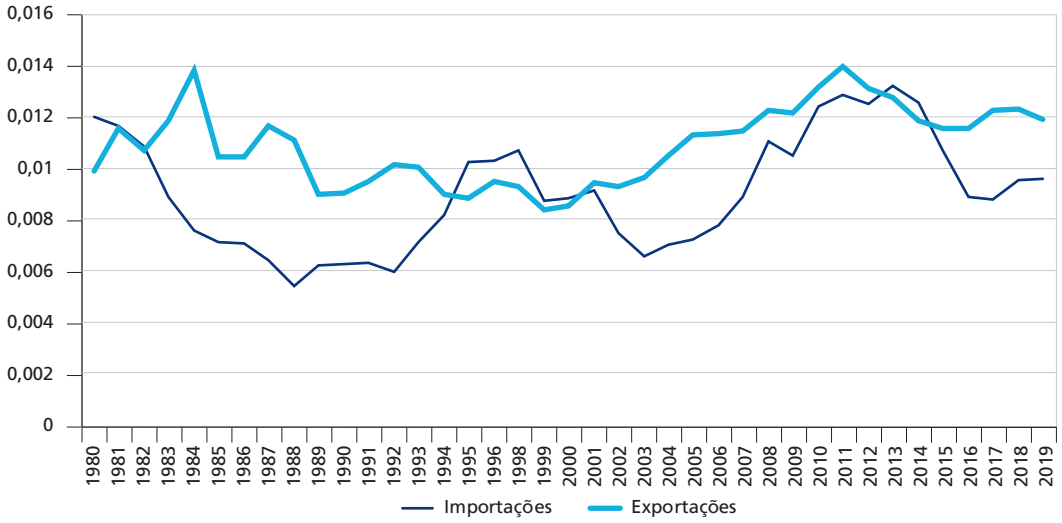
5.1 Inserção comercial

Em que pese estar frequentemente listado entre as dez maiores economias do planeta, o Brasil tem tido, tradicionalmente, presença marginal no comércio internacional. Como mostra o gráfico 6, as exportações brasileiras há muito não chegam a superar os níveis de 1,4% das exportações e 1,3% das importações globais.

Esse número pode ser lido com preocupação, por significar um peso excessivamente diminuto nas transações mundiais, sobretudo tendo em vista a importância relativa da economia no contexto geral. No entanto, tal número pode, igualmente, ser visto com otimismo, se entendido que isso significa que existem mais de 98% de oportunidades não exploradas pela economia nacional.

9. Transcende o âmbito deste texto incluir a análise, por exemplo, das iniciativas de cooperação internacional (técnica, humanitária, educacional etc.), a transferência tecnológica, o formato institucional para o desenho das políticas voltadas ao setor externo, a participação em instituições multilaterais e diversas outras dimensões que compõem a estratégia de inserção no cenário internacional.

GRÁFICO 6
Participação brasileira no comércio mundial (1980-2019)



Fonte: World Trade Organization (WTO). Disponível em: <https://bit.ly/3dSQawR>.

A tabela 1 mostra que são os produtos agrícolas os que asseguram que o grau de participação nas exportações globais não seja ainda mais reduzido. Sua participação é significativa e crescente, sobretudo nas duas últimas décadas. Por sua vez, a participação das manufaturas brasileiras no cenário mundial continua deixando muito a desejar, com perda sistemática de participação no comércio internacional.

TABELA 1
Participação brasileira no comércio mundial
(Em %)

	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2019
Total	**1,13**	**0,93**	**1,06**	**1,24**
Produtos agrícolas	3,26	2,65	3,90	5,11
Manufaturas	0,80	0,70	0,74	0,66

Fonte: WTO. Disponível em: <https://bit.ly/3dSQawR>.

Esse nível limitado de presença no mercado internacional distingue a economia brasileira na comparação com as demais grandes economias do planeta. Como mostra a tabela 2, ao considerarmos as maiores economias – grupo em que frequentemente a economia brasileira é incluída, tendo em vista o valor do produto nacional –, a participação das exportações brasileiras é a mais acanhada de todas.

TABELA 2
Participação das maiores economias nas exportações globais (média 2010-2019)
(Em %)

	Média
Brasil	1,2
Canadá	2,4
China	12,1
França	3,1
Alemanha	8,0
Índia	1,6
Itália	2,8
Japão	4,0
Coreia do Sul	3,0
Reino Unido	2,7
Estados Unidos	8,6

Fonte: WTO. Disponível em: <https://bit.ly/3dSQawR>.

Parte das razões para tanto está associada ao relativamente baixo grau de abertura da economia brasileira ao comércio internacional. Ao se considerar o peso, na produção nacional, das atividades de exportações e importações de bens e serviços no Brasil e nas principais economias, fica claro, conforme a tabela 3, que esse percentual no Brasil é de longe o mais baixo (apesar de semelhante ao relativo às exportações dos Estados Unidos).

TABELA 3
Comércio de bens e serviços/PIB (média 2010-2019)
(Em %)

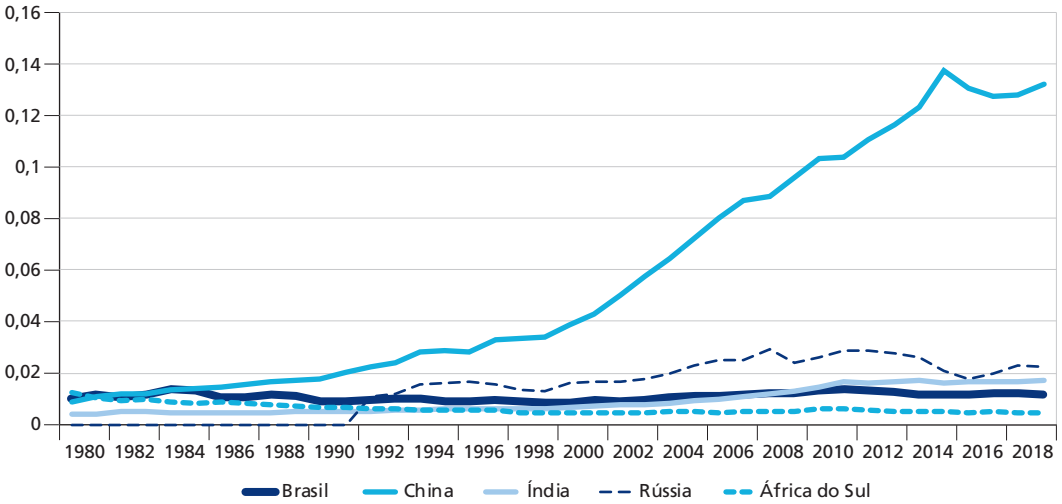
	Média	
	Exportações	Importações
Brasil	12,4	13,2
China	22,6	20,3
Canadá	31,1	32,9
França	29,9	31,0
Alemanha	45,9	39,7
Itália	29,1	27,3
Japão[1]	16,5	16,9
Índia	21,6	25,3
Coreia do Sul	45,9	41,7
Estados Unidos	12,7	15,8
Reino Unido	29,6	31,0

Fonte: World Development Indicators/World Bank.
Nota: [1] Dados de 2010 a 2018.

As tabelas 2 e 3 trazem dados de economias industrializadas, com elevado valor da renda *per capita*, portanto, com condições distintas da brasileira. Um conjunto alternativo é o das economias emergentes, supostamente concorrentes com os produtos exportados pelo Brasil. A escolha de grupos de referência pode levar a quaisquer conjuntos de economias. Dada a participação brasileira no BRICS, este grupo será usado daqui em diante como contraponto, para avaliar algumas das dimensões da inserção internacional da economia brasileira.

O gráfico 7 mostra que a participação das exportações brasileiras no mercado internacional só supera a da África do Sul, no BRICS. Se, nos anos 1980, seus percentuais de participação eram bastante similares aos brasileiros, desde a década seguinte, Rússia e, sobretudo, China passaram a se destacar no grupo – nos últimos anos, também a Índia superou o percentual de participação brasileira.

GRÁFICO 7
BRICS: participação nas exportações mundiais – mercadorias (1980-2018)

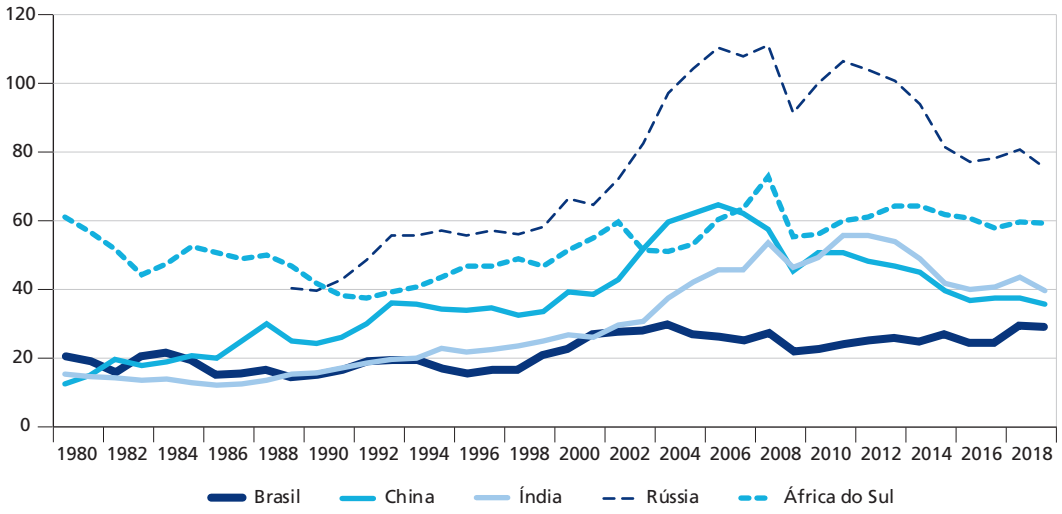


Fonte: WTO. Disponível em: <https://bit.ly/3dSQawR>.

É frequente o argumento de que o tamanho do mercado interno faz com que a maior parte das atividades esteja focada nas vendas internas. No entanto, a tabela 3 mostra que, para economias com mercados internos bem maiores do que o brasileiro, como nos casos da China e da Alemanha, a participação nas exportações mundiais é bastante elevada. Mesmo na Índia, em que a população é um múltiplo inteiro da brasileira, o grau de abertura – medido dessa maneira – é mais pronunciado do que no Brasil.

O gráfico 8 ilustra esse indicador de abertura apenas para o BRICS. É notável a diferença da economia brasileira em relação aos demais participantes do grupo: só superou os indicadores de outros países – Índia e China – no início da década de 1980. Desde então, vem sendo sistematicamente a economia mais fechada do grupo.

GRÁFICO 8
BRICS: grau de abertura (1980-2018)
(Em %)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

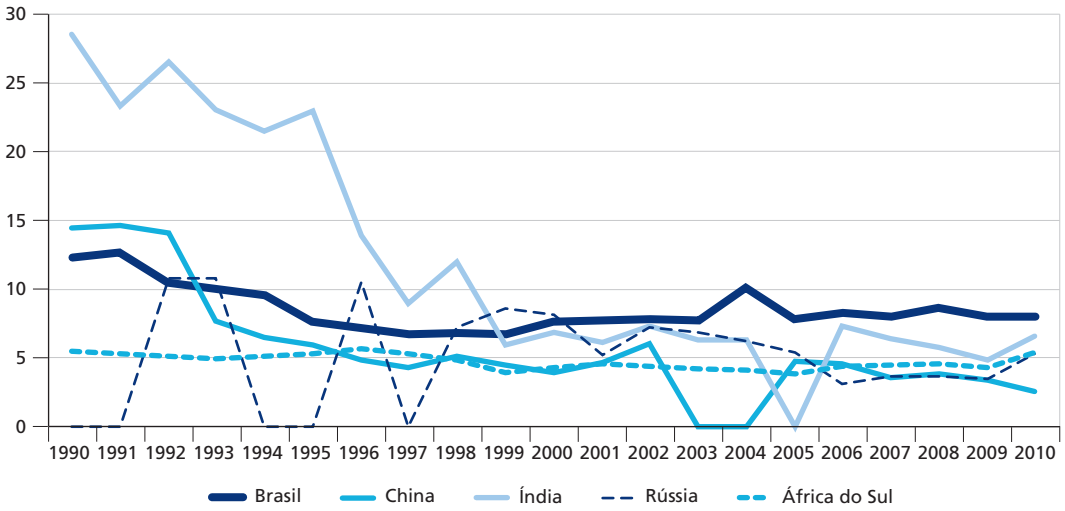
O valor comparativamente mais reduzido da importância das atividades comerciais externas na determinação do PIB brasileiro está relacionado com a adoção de barreiras comerciais. No caso das barreiras que afetam a presença de mercado dos produtos brasileiros, é possível argumentar que sua incidência é diferenciada, entre países, em função da composição da pauta exportadora. A chamada escalada tarifária, que implica barreiras mais elevadas aos produtos com maior grau de transformação industrial do que às matérias-primas e alimentos não processados, explica parte do baixo desempenho das manufaturas. Além disso, a existência de acordos de preferências comerciais dos quais o Brasil não faz parte determina condições diferenciadas de acesso a mercados. O tema dos acordos será considerado mais adiante.

Quanto às barreiras impostas pelo país, elas afetam tanto as importações, ao torná-las mais caras no mercado interno, quanto as exportações, na medida em que encarecem o acesso a bens de produção importados e, com isso, afetam a competitividade dos produtos

exportados e/ou estimulam a adoção de barreiras de forma retaliatória, por parte de outros países. Transcende os objetivos aqui fazer um levantamento comparativo das diversas barreiras ao comércio ou de sua concentração setorial.

Voltando-se ao grupo de países de referência, seria de se esperar que, uma vez consolidado o grupo do BRICS, o acesso a mercado dos parceiros fosse facilitado, por via de acordos intragrupo. Isso nunca aconteceu. Houve avanços apenas no tocante a facilitação de procedimentos na liberação de importações e outros aspectos relacionados. Assim, faz sentido se comparadas as tarifas multilaterais praticadas pelos cinco países do grupo. O gráfico 9 ilustra a evolução dessas tarifas.

GRÁFICO 9
BRICS: tarifa média ponderada (1990-2010)
(Em %)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

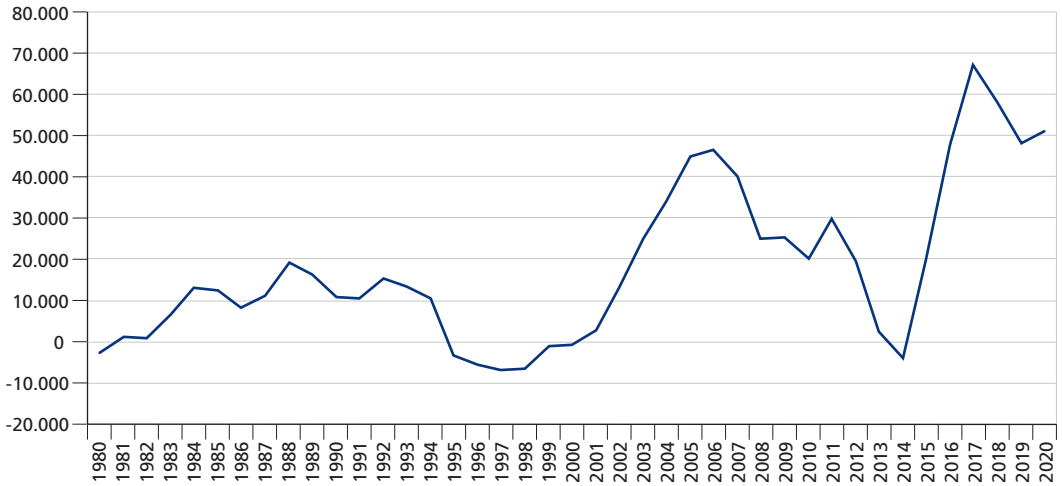
No início da década de 1990, a tarifa média praticada pelo Brasil era superada pelas correspondentes adotadas pela China e pela Índia. De fato, a tarifa indiana era um múltiplo inteiro das demais, embora com trajetória decrescente. Desde o ano 2000, é a tarifa brasileira que se destaca como a mais elevada no grupo. Isso, certamente, é parte da explicação para os indicadores menos expressivos de participação no mercado internacional e de grau de abertura da economia brasileira.

As razões para tanto são variadas. Por exemplo, Baumann e Messa (2017) encontram indicações de que o comportamento das tarifas é significativamente influenciado pela economia política subjacente: entre 2005 e 2010, o peso do *lobby* interno correspondeu a 25% das decisões de política comercial, e, entre 2011 e 2013, esse peso aumentou para 35%.

Seja porque o valor importado é mais reduzido do que poderia ser, em função das barreiras, seja pelo desempenho das exportações de alguns produtos, outra peculiaridade da economia brasileira é apresentar *superavits* comerciais de maneira sistemática, quase estrutural, como indica o gráfico 10.

O notável resultado entre 2000 e 2014, com excedentes comerciais extraordinários, teve implicações internas significativas. A disponibilidade de divisas possibilitou o aumento na importação de bens de capital a um ritmo anual médio de 13%, pouco acima dos 12% de aumento médio da importação de produtos intermediários e acima dos 9% da importação de bens de consumo. Uma das consequências desse dinamismo foi reforçar a resistência interna – como indicado anteriormente – à ampliação do processo de abertura a importações.

GRÁFICO 10
Saldo comercial (1980-2020)
(Em US$ milhão)



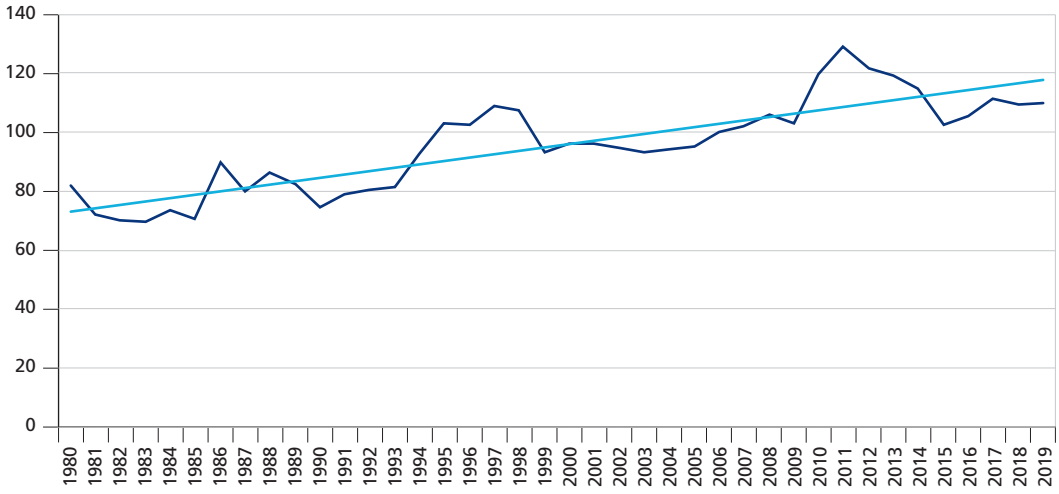
Fonte: Ipeadata.

O fato de boa parte do dinamismo exportador – e da participação no comércio global – ser associada a produtos primários traz à consideração as condições de mercado para esses produtos, em comparação com os preços dos produtos importados.

Como é sabido, o mercado internacional de *commodities* esteve fortemente ativo no período recente. Para a economia brasileira, isso se refletiu em uma trajetória ascendente expressiva das relações de troca. O gráfico 11 mostra quão favoráveis para a economia brasileira têm sido as condições externas, com variações positivas de 47% entre 1990 e 1997 e de quase 40% entre 1999 e 2011.

Os cenários mais prováveis sugerem que dificilmente haverá reversão desse ambiente favorável a curto prazo, dadas as condições de demanda – previsíveis para o futuro próximo – pelas mercadorias que caracterizam a pauta brasileira de exportações, com o que tudo indica boas perspectivas de mercado externo para o agronegócio brasileiro.

GRÁFICO 11
Relações de troca – 2006 = 100 (1980-2019)

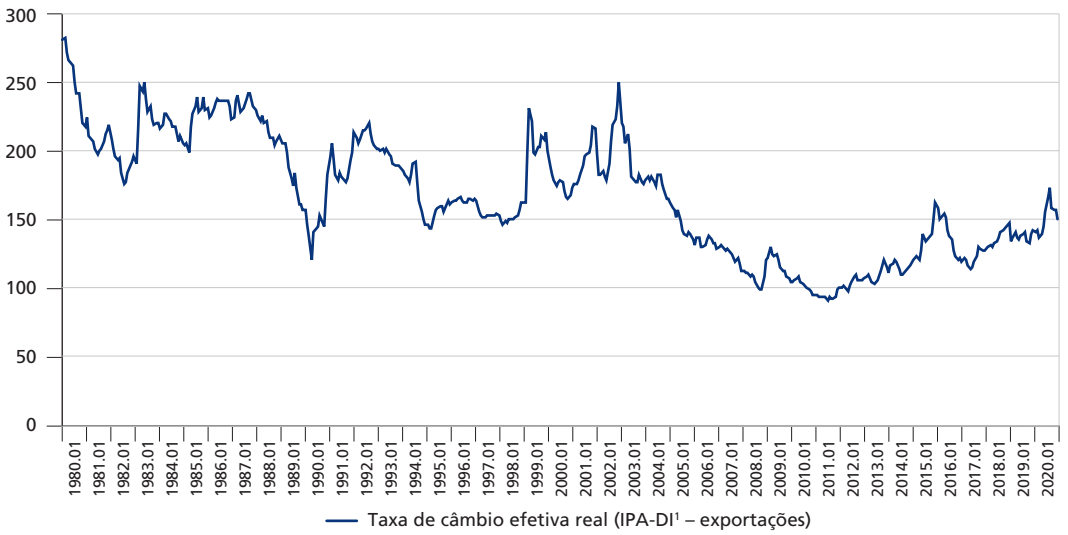


Fonte: Ipeadata.

Esse ambiente favorável à geração de saldos comerciais (bem como a entrada expressiva de divisas, como explicado mais adiante) implicou, como previsível, maior disponibilidade de recursos, afetando o equilíbrio no mercado interno de divisas, com redução do seu preço interno.

Como mostra o gráfico 12, a taxa efetiva real de câmbio para as exportações apresentou, na maior parte do período, trajetória decrescente. Uma das consequências foi que, se ao setor primário-exportador foi possível se beneficiar de demanda externa ativa e de fato elevar sua presença no mercado internacional, o setor manufatureiro experimentou redução de lucratividade na atividade exportadora. A relação câmbio nominal/salário foi reduzida de um índice (2010 = 100) de 295 em 2001 para 89 em 2011. Ao final de 2020, encontrava-se apenas a meio caminho, com um índice de 150.

GRÁFICO 12
Taxa de câmbio efetiva real (exportações) – 2010 = 100 (1980-2020)



Fonte: Ipeadata.
Nota: [1] IPA-DI – Índices de Preços por Atacado – disponibilidade interna.

Soma-se a isso o fato de que, em conjuntura de saldo comercial positivo elevado, a vontade política para estimular mais exportações é naturalmente reduzida, entre outros motivos, para se evitar o impacto monetário interno, em economias que não dispõem de mecanismos – a exemplo de fundos soberanos – de preservação do saldo em divisas fora do fluxo de renda interna, contribuindo, com isso, para aliviar pressões inflacionárias.

Além disso, e por razões semelhantes, reduz-se o empenho em envidar esforços para reduzir as barreiras impostas pela baixa qualidade da infraestrutura em geral e para as atividades de exportação em particular. De fato, segundo estimativas de Frischtak e Mourão (2017), o estoque de capital em infraestrutura correspondia a 58% do PIB em 1983, sendo

gradualmente reduzido a 36% em 2016. Em reportagem recente (Cavalcanti e Rosa, 2021), foi apresentada estimativa de consultoria para o ano de 2020. Caso confirmada, isso significaria um nível próximo a apenas um quinto do PIB nesse ano.

Desnecessário dizer que há uma quantidade expressiva de outros determinantes desse resultado, mas parece razoável supor que a bonança na geração de divisas possa ter desempenhado um papel de redução dos estímulos para a provisão de incentivos às exportações de produtos mais elaborados – da mesma forma que não contribuiu para maiores esforços na superação de dificuldades na infraestrutura e na solução das distorções na área tributária. A somatória desses determinantes internos é certamente parte da explicação para o baixo desempenho das exportações de produtos industrializados e, portanto, para a sua participação limitada no mercado internacional, como indicado na tabela 1.

Se as perspectivas para boa parcela das exportações dão margem a otimismo pelas expectativas quanto à demanda, em boa medida, também em função da capacidade de resposta por parte do agronegócio brasileiro, no tocante às manufaturas, as expectativas são mais cautelosas.

Além dos elementos já considerados, o desempenho recente reflete, em boa medida, um grau limitado de competitividade, além das barreiras comerciais – internas e externas –, das ineficiências da infraestrutura e da estrutura fiscal, que elevam os custos de produção. Esses e outros elementos (inclusive determinantes geográficos, como a localização do país em relação aos principais mercados, com implicações para o custo de transporte) têm contribuído para que o Brasil tenha menor participação em cadeias globais de valor.

O argumento que enfatiza esse aspecto está relacionado com o fato de que, ao estar associada a uma dessas cadeias de valor, uma economia em desenvolvimento pode se beneficiar de vantagens comparativas geradas em setores em que não as teria isoladamente, bem como de absorção de progresso tecnológico e outras benesses. A discussão quanto aos aspectos positivos e negativos da participação em cadeias de valor é extensa, e este não é o espaço para considerações mais detalhadas.[10]

10. O leitor interessado pode obter mais informações sobre esse debate em Baumann (2020a).

Para os propósitos deste texto, parece suficiente mostrar indicações de como a economia brasileira se compara com outras, em termos do percentual de valor agregado domesticamente. O argumento é de que quanto maior for esse valor agregado, menos relevante é o uso de produtos intermediários importados nos processos produtivos; portanto, menor é a participação em cadeias de valor e, por consequência, menores são os benefícios que a economia poderia absorver, em termos de redução de custos, estrutura de comercialização e acesso a técnicas produtivas e a melhores práticas de governança.

TABELA 4
Valor agregado nas exportações (2011)
(Em %)

	Exportações
Brasil	89,3
Argentina	85,9
Canadá	76,4
França	75,0
Alemanha	74,4
Itália	73,6
Japão	85,3
Coreia do Sul	58,4
México	68,3
Reino Unido	77,1
Estados Unidos	85,0
China	79,8
Índia	76,0
Rússia	86,4
África do Sul	80,5

Fonte: World Bank. Disponível em: <https://bit.ly/3denDRL>.

De acordo com a tabela 4, a economia brasileira tem um percentual de valor adicionado internamente maior do que o verificado em diversas outras economias, boa parte das quais é fornecedora de itens que competem com os produtos brasileiros no mercado internacional. A julgar pelos dados do *Trade in Value Added* (TiVA) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), são poucas as economias com percentual comparável e, ainda menos, as economias com indicação de valor adicionado interno mais alto que o brasileiro.

Entre os países do BRICS, apresentados na parte inferior da tabela 4, há destaque para a Rússia (86,4%), que – à semelhança da Argentina (85,9%), do Japão (85,3%) e dos Estados Unidos (85,0%) – tem valor agregado interno relativamente mais elevado que a maior parte das demais economias, que apresentam percentuais na faixa dos 60% a 70%. No entanto, o indicador mais elevado é, de longe, o do Brasil, com 89,3%, resultado coerente com os resultados comentados acima.

A mensagem importante dessa tabela não é apenas o número de economias com valores mais baixos para esse indicador. É notável, igualmente, a magnitude do diferencial desse indicador em diversas economias, em comparação com a economia brasileira. Na medida em que pertencer a cadeias globais de valor é efetivamente uma fonte relevante de competitividade, os dados na tabela 4 sugerem uma posição relativamente desfavorável para os produtos brasileiros de exportação.

Se, no comércio de mercadorias, a participação brasileira no mercado mundial é limitada, essa presença é ainda menor nas transações em serviços. O gráfico 13 mostra de forma comparada as participações do BRICS nesse mercado. Em seu ponto de máximo, em 1984, os serviços exportados pelo Brasil chegaram a representar não mais que 0,84% das transações globais, e essa participação vem decrescendo linearmente desde então.

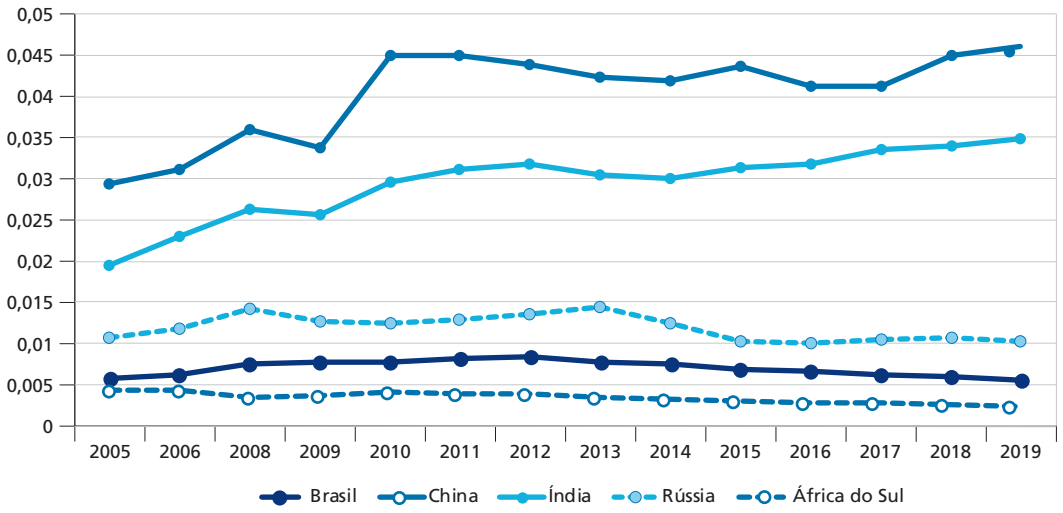
Isso não significa que o setor de serviços não seja importante para a economia brasileira. De fato, ele representa em torno de três quartos do PIB do país. A questão é o tipo de serviços produzido: aqui, muito mais de cunho pessoal e menos empresarial, portanto, com menor potencial exportador.

Considerando-se a importância crescente dos serviços nos processos produtivos e, sobretudo, as características do chamado "novo normal", com processos de comercialização por via eletrônica, com crescente fluidez de comunicações e outras características, uma baixa competitividade no setor de serviços mais sofisticados reflete – ao mesmo tempo que provoca – a baixa competitividade dos processos produtivos em geral.

No grupo do BRICS, apenas a África do Sul tem menor presença que o Brasil no mercado internacional de serviços. De fato, elevar essa participação tem sido uma política explícita, por parte da China. No caso da Índia, é sabido que há algum tempo os serviços são parte importante de sua política comercial, frequentemente compensando os *deficit* no comércio de mercadorias.

O desempenho brasileiro no comércio de serviços é afetado, além de diversos outros fatores, pela própria desvantagem em termos geográficos, uma vez que o país se encontra distante dos mercados mais ativos, o que encarece, por exemplo, a comercialização de serviços que exigem presença física do provedor.

GRÁFICO 13
Exportações de serviços/total mundial (2005-2019)



Fonte: WTO. Disponível em: <https://bit.ly/2UzuhvK>.

Essas são as linhas gerais da inserção comercial internacional da economia brasileira. Não é o caso de entrar em mais detalhes na composição setorial dos fluxos comerciais e suas implicações. Vale a pena considerar outra dimensão envolvida no processo de globalização: os movimentos de capital.

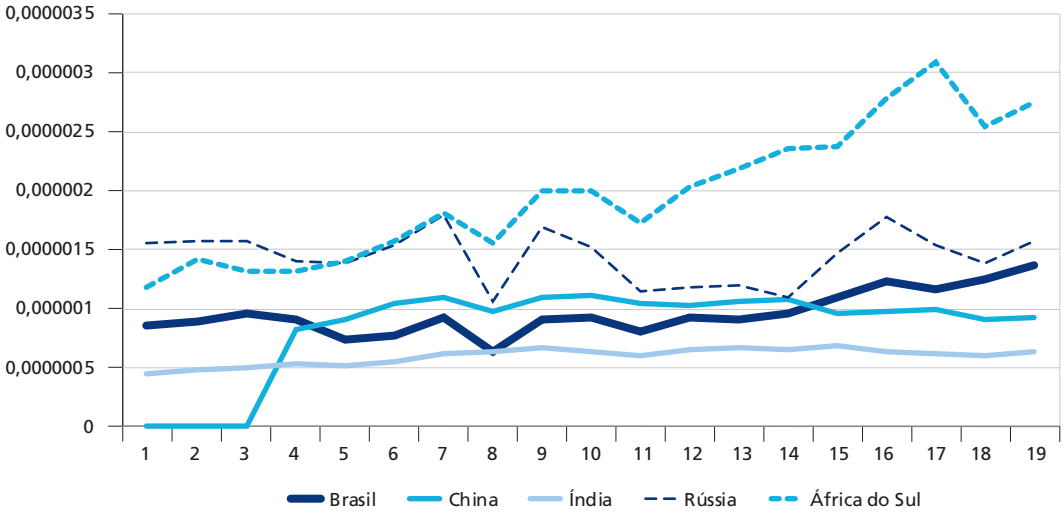
5.2 Movimento de capitais

Outra das dimensões da globalização está associada ao grau de abertura da economia para a movimentação internacional de recursos. Uma economia será tanto mais globalizada quanto mais intensa for a participação do setor externo na movimentação dos recursos no fluxo de renda interno.

Um indicador básico desse grau de globalização é a intensidade da posição internacional de investimentos no conjunto das atividades da economia. A soma dos ativos e passivos externos indica o grau de envolvimento da economia com a movimentação

de recursos com o resto do mundo. Segundo o gráfico 14, a economia brasileira ocupa uma posição intermediária entre os países do BRICS, no tocante a esse indicador, superando a China e a Índia. Como é sabido, há sete décadas a legislação e as políticas brasileiras são mais amigáveis aos fluxos de recursos do que ao movimento de mercadorias externas. Isso certamente se reflete no comportamento do passivo externo, sendo a economia brasileira tradicionalmente um destaque como destino para os investimentos diretos: segundo Unctad (2020), em 2019, o Brasil foi o sexto maior destinatário de investimentos diretos (nono, em 2018).

GRÁFICO 14
Ativos + passivos externos/PIB



Fontes: Balance of Payments Statistics/FMI; World Development Indicators/World Bank.

Ao desagregar os componentes do ativo e do passivo externos, no caso brasileiro, constata-se que o aumento recente observado no gráfico 15 ocorreu a ritmos diferenciados entre esses componentes.

Os indicadores de variação no estoque trimestral dessas variáveis (tabela 5) mostram um ritmo bem mais acelerado entre 2005 e 2014 do que entre 2015 a 2020, tanto nos fluxos de entrada quanto de saída do país.

Chama a atenção que, no período mais recente, as variações foram mais positivas nos componentes do ativo que nos do passivo, sendo particularmente notáveis as trajetórias de queda pronunciada dos investimentos em carteira e dos derivativos no

país. Esse conjunto de movimentações nos dois sentidos certamente reflete, no período 2015-2020, as expectativas dos agentes (internos e externos) em relação à conjuntura econômica/política do país.

TABELA 5
Componentes do ativo e do passivo externos – variação de estoques
(Em %)

	Média 2010-2014/Média 2005-2009	Média 2015-2020/Média 2010-2014
	Componentes do ativo	
Investimento direto no exterior	103	50
Investimento em carteira no exterior	81	49
Derivativos no exterior	574	94
Outros investimentos no exterior	36	22
	Componentes do passivo	
Investimento externo direto no país	153	5
Investimento em carteira no país	72	-20
Derivativos no país	373	-30
Outros investimentos no país	137	24

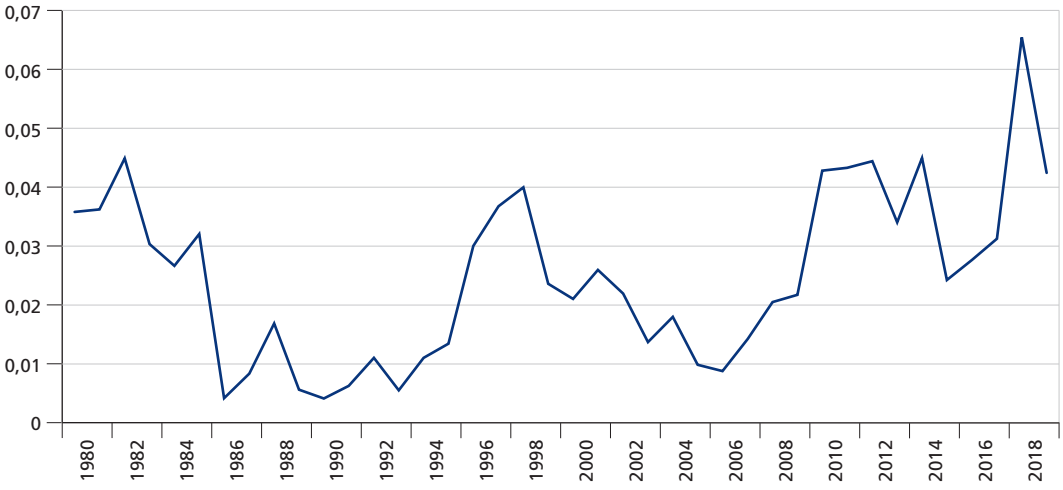
Fonte: Banco Central do Brasil (BCB). Disponível em: <https://bit.ly/3hJ8hq7>.

É igualmente preocupante a redução do ritmo de aumento da entrada de investimentos diretos externos, elemento básico para a criação ou ampliação de capacidade produtiva e eventual modernização de processos produtivos. Certamente, essa redução está associada à retração global dos fluxos de investimento no período recente, assim como é fruto das características das iniciativas internas voltadas para a atração de recursos.

O gráfico 15 traz (ao menos) duas informações importantes. A primeira é a própria ordem de grandeza da participação brasileira no total de investimentos diretos, bastante superior às percentagens indicadas no gráfico 6, para as exportações e importações brasileiras no mercado internacional (da ordem de 1%). Isso significa que a associação da economia brasileira com o processo de globalização tem sido predominantemente pela via da movimentação de recursos, bem mais que no comércio de mercadorias.

A segunda informação relevante no gráfico 15 é o notável aumento dessa participação desde a segunda metade dos anos 2000, passando de menos de 1% em 2006 para quase 7% do total mundial em 2018. Mesmo com a queda expressiva em 2019, o percentual de participação nos investimentos globais permanece um múltiplo inteiro do percentual correspondente ao comércio.

GRÁFICO 15
Participação nos investimentos globais (1980-2018)



Fonte: World Development Indicators/World Bank.

A julgar pelas considerações que atribuem à interação financeira com o resto do mundo efeitos concentradores de riqueza, pelos mecanismos expostos nas seções anteriores, o gráfico permite supor que, no caso da economia brasileira, esse processo tenha tido alguma importância no aumento do grau de concentração interna de renda.

Completando esta seção, nas análises do desempenho internacional da economia brasileira, são frequentes as referências ao fato de que há poucos acordos de que o país faz parte, seja em termos comerciais, seja para facilitação/proteção de investimentos externos.

5.3 Os acordos

Desde logo, existe um razoável consenso no sentido de que a existência de acordos firmados não é uma condição suficiente para assegurar desempenho.

No caso dos acordos comerciais, é possível imaginar que as condições preferenciais de acesso a mercado sejam um facilitador do fluxo de exportações de parte dos países signatários, uma vez que os competidores encontram condições menos favoráveis, visto que seus produtos devem superar barreiras mais elevadas. Quanto maior o número de países com os quais uma economia tenha acordado preferências,

provavelmente, maiores as chances de que seus produtos tenham condições facilitadas de acesso a mercado.[11]

No entanto, também no comércio há uma série de outros elementos frequentemente mais determinantes dos fluxos de mercadorias do que a existência de acordos, o que não elimina a relevância de se considerar, em termos comparativos, a experiência brasileira com a adesão a acordos preferenciais.

No caso do Brasil, é possível identificar três tipos de acordos de preferências comerciais, conforme descrito a seguir.

1) No âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), o país é partícipe do acordo do Mercado Comum do Sul – Mercosul (Acordo de Cooperação Econômica – ACE – 18), do acordo de Preferência Tarifária Regional entre países da Aladi (PTR 04), do acordo de sementes entre países da Aladi (AG – 02), do acordo de bens culturais entre países da Aladi (AR-07), e tem ACEs firmados com o Uruguai (ACE – 02), Argentina (ACE – 14), Chile (ACE – 35), Bolívia (ACE – 36) e México (ACE – 53). Além desses, participa dos acordos entre o Mercosul e o México (ACE-54), do acordo automotivo Mercosul-México (ACE – 55), do acordo Mercosul-Peru (ACE – 58), do acordo Mercosul-Colômbia, Equador, Venezuela (ACE – 59), do acordo Mercosul-Cuba (ACE – 62), do acordo Brasil-Venezuela (ACE – 69), do acordo Mercosul-Colômbia (ACE – 72), do acordo Brasil-Paraguai (ACE - 74), do acordo Brasil-Guiana-São Cristóvão e Névis (AAP. A23TM – 38) e do acordo Brasil-Suriname (AAP.A25TM – 41), em um total de dezenove acordos.
2) Sendo membro do Mercosul, o país participa dos acordos Mercosul-Índia, Mercosul-Israel, Mercosul-União Aduaneira da África Austral (Sacu) e Mercosul-Egito.
3) Além desses, o país é participante ativo de processos atualmente em negociação ou em fase de tramitação para entrada em operação, tais como o acordo comercial expandido Brasil-México, o acordo Mercosul-Canadá, o acordo Mercosul-Coreia do Sul, o acordo Mercosul-Singapura, o acordo Mercosul-Índia, o acordo Mercosul-Palestina, o acordo de ampliação econômico-comercial entre Brasil e Peru, o acordo de livre comércio Brasil-Chile, o acordo Mercosul-Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA) e o maior de todos, o acordo Mercosul-União Europeia.

11. Por óbvio, o número máximo de países com os quais é possível firmar acordos é igual ao número total de países existentes; assim, o somatório de preferências passa a ser igual a um processo de abertura multilateral da economia.

Comparando-se essa listagem com os acordos firmados por outros países, segundo a OMC,[12] havia, em 2020, não menos que 765 acordos de preferências regionais firmados e formalmente registrados naquela instituição. O número mais elevado (46) de acordos de preferência comercial por país corresponde aos países-membros da União Europeia, e há outros com mais de trinta acordos. Nessa estatística, portanto, o Brasil ainda apresenta um número comparativamente limitado de compromissos.

É digno de registro, ademais, que – seja por questões geográficas ou por opção negociadora – o Brasil não participa de mega-acordos envolvendo número expressivo de países, como a Parceria Regional Econômica Abrangente (mais conhecida por sua sigla em inglês RCEP), o Acordo Amplo e Progressivo de Parceria Transpacífica (CPTPP, em inglês) e a Zona de Livre Comércio da África Continental, o que pode ter efeitos sobre sua condição de competir nos mercados mais dinâmicos. Não que isso seja uma condição vital para o desempenho comercial, que depende de vários outros determinantes, como as vantagens comparativas da economia, o grau de competitividade da produção, as limitações internas (fiscais e de infraestrutura), entre outros. Contudo, é razoável supor que o acesso a mercado à luz de preferências acordadas permite um movimento mais fluido de mercadorias, em comparação com situações em que inexistem tais facilidades e os produtos exportados são sujeitos a barreiras universais.

No caso dos acordos de investimento, uma extensa literatura mostra que a existência de tais acordos não é necessariamente uma variável que esteja entre as mais relevantes para determinar os fluxos de recursos. Outras condicionantes internas são mais relevantes.[13] De todo modo, é reconhecido que um país com um número expressivo de acordos de investimento sinaliza, de fato, uma postura amigável à atração de recursos externos.

As estatísticas compiladas pela Unctad[14] indicam que existem registros de não menos que 3.340 acordos firmados apenas de 1990 até 2021.

12. Disponível em: <https://bit.ly/3dSC0vy>.
13. O leitor interessado pode encontrar algumas referências em Baumann (2020b).
14. Disponível em: <https://bit.ly/3jaWza0>.

No caso do Brasil, foram 27 acordos no total, dos quais catorze eram de proteção de investimentos e não foram aceitos pelo Congresso Nacional, com base em alguns argumentos – entre outros, o de que as condições fornecidas aos investidores externos seriam mais benéficas do que as oferecidas aos investidores nacionais. Essa negativa, associada ao início do fluxo de investimentos diretos brasileiros no exterior, levou o país a adotar modelo específico de facilitação (e não proteção) de investimentos.[15]

Dos treze acordos de facilitação de investimentos firmados desde 2015, há dois em vigor – com Angola e com o México. A esses, soma-se um terceiro, relativo aos dispositivos de facilitação de investimento aprovados no âmbito do Mercosul. Do ponto de vista específico das estatísticas de número de acordos firmados, seja em termos de preferências comerciais, seja na disciplina de investimentos externos, portanto, o Brasil mostra dados limitados, em comparação com boa parte das outras economias de certa dimensão.

O argumento que deriva daí é que aumentar o número de acordos firmados, por si só, não assegura necessariamente um notável desempenho comercial e de atração de recursos, mas sinaliza postura favorável a um envolvimento externo mais intenso. Isso pode, eventualmente, render frutos, no sentido de novas concessões comerciais e de interesse de parte de potenciais investidores externos – uma dimensão de política que não deveria ser descartada sem maiores considerações.

A referência a acordos aproxima a linha de argumentação de questões institucionais. É nos organismos multilaterais que tem lugar o debate sobre condições que deveriam ser incluídas nos modelos de acordos, assim como os aspectos que deveriam ser evitados, caso impliquem efeitos daninhos sobre as economias não signatárias de determinados acordos.

Uma característica da postura brasileira no cenário internacional é a de tradicionalmente valorizar as instituições multilaterais, o que ocorre, entre outras várias razões, pelo fato de o país poder contar com o respaldo de tais instituições nos processos negociadores com parceiros de maior capacidade negociadora.

15. Mais detalhes em Baumann (2020b).

O país participa de um número expressivo de instituições e é sócio-fundador de organismos centrais, como as chamadas instituições de Bretton Woods (Organização das Nações Unidas – ONU, Banco Mundial, FMI), além de outras agências e agrupamentos de países motivados pela convergência de interesses na promoção do desenvolvimento econômico e social de seus membros.

Transcende os objetivos deste texto fazer uma apreciação das relações da economia brasileira com as diversas instituições das quais o país é membro. Para os propósitos deste estudo, basta a referência à candidatura formal do país para vir a ser um dos membros plenos da OCDE, uma vez que diversos analistas ressaltam os requerimentos exigidos por parte dessa instituição para aprovar a adesão de um país. Em sua maior parte, são requisitos vinculados à adoção de políticas que induzam uma participação mais aberta e intensa no cenário internacional.

É esperado que o ingresso de um país na organização funcione como uma espécie de "selo de qualidade" na economia.[16] Tomando-se em conjunto as diversas condições implícitas na membresia da OCDE, como práticas democráticas, combate à corrupção, proteção ambiental, maior segurança e transparência jurídica, isso pode melhorar as notas dadas pelas agências que avaliam o risco de transferir dinheiro para os países considerados e atrair investimentos.

No caso do Brasil, desde 2018, há um entendimento no âmbito da administração federal de que a maior parte dos requisitos formais para uma candidatura à OCDE estão contemplados na legislação e nas práticas já adotadas no país. Isso ainda terá de ser confirmado por consultores da instituição, uma vez aprovado o início do processo de análise, o que ocorrerá em paralelo a negociações junto aos atuais países-membros, que são aqueles que efetivamente aprovarão ou não a candidatura.

A julgar pelas variáveis apresentadas aqui, os elementos determinantes dos movimentos recentes de recursos devem ser considerados e devem ser eliminadas as fontes de sinalização adversa a investidores, ao mesmo tempo que, do ponto de vista da política comercial, é provável que haja pressão para que sejam reduzidas as barreiras atualmente existentes às importações. Assim, por ser considerada como um dos objetivos da política

16. Ver Baumann (2021), para a apresentação dos principais argumentos favoráveis e as críticas em relação à OCDE.

econômica a conversão em membro pleno da OCDE, será preciso que o país reconsidere de maneira mais ativa o formato de sua inserção internacional.

Até aqui, este texto basicamente mostrou indicadores relativos à inserção brasileira em comparação com outras economias emergentes. Como indicado nas primeiras seções, a opção por aderir ao processo de globalização está associada ao propósito de uma economia se beneficiar dos estímulos que essa estratégia possa vir a proporcionar, que contribuam para promover a aceleração do seu processo de desenvolvimento – no linguajar da literatura de globalização, promover a convergência com as economias mais ricas. Cabe, portanto, considerar a experiência brasileira, em relação ao grupo de referência.

6 GLOBALIZAÇÃO E CONVERGÊNCIA

Seria demasiadamente ingênuo atribuir apenas ao grau de adesão à economia global os eventuais benefícios diferenciados que algumas economias conseguiram absorver, em comparação a outras. A constatação empírica não é tão simples, inclusive porque envolve a análise comparativa de medidas de política econômica eventualmente adotadas internamente por cada país, a exemplo do experimento brasileiro de elevação estimulada do poder real de compra do salário mínimo, na década passada. Como um dos indicadores mais comumente adotados de comparação de nível de desenvolvimento é a renda *per capita*, uma política desse tipo certamente influencia os resultados.

Um dos indicadores frequentemente considerados no debate sobre globalização (Rodrik e Subramanian, 2009) é o grau de convergência de economias em desenvolvimento e economias de alta renda. A medida é o número de anos em que a taxa de crescimento do PIB *per capita* de uma economia emergente supera a taxa de crescimento das economias de alta renda. Quanto maior o período em que isso ocorra, mais intenso (e rápido) terá sido o processo de convergência (superação da distância) – portanto, mais expressivo será o processo de desenvolvimento econômico.

TABELA 6
Convergência[1] em 38 anos (1980-2018)

	Número de anos positivos/total do período
Brasil	29
Rússia	46[2]
Índia	55
China	81
África do Sul	21

Fonte: World Development Indicators/World Bank.
Elaboração do autor.
Notas: [1] Número de anos em que o aumento do PIB *per capita* do país superou o aumento do PIB *per capita* do conjunto das economias de alta renda.
[2] Período 1990-2018.

Segundo a tabela 6, no conjunto do BRICS, o Brasil ocupa a penúltima posição do grupo em ritmo de convergência com o nível de PIB *per capita* com as economias de mais alta renda: no período considerado (38 anos), em não menos que 27 anos, o PIB *per capita* brasileiro cresceu menos que o indicador correspondente nas principais economias, com o que o grau de convergência foi bastante débil. De fato, pode-se dizer que – a julgar por este indicador – aumentou a "distância" da economia brasileira em relação às economias mais desenvolvidas.

O período em que a convergência foi mais intensa, por parte da economia brasileira, foi entre 2006 e 2010. No entanto, o aumento da renda *per capita* nesses anos foi bem mais o resultado de medidas internas de política econômica do que fruto da globalização. Houve, no período, decisão explícita de – além de estimular diversos programas sociais – elevar o valor real do salário mínimo. Assim, enquanto o salário médio real na indústria aumentou 13% entre 2006 e 2010, o salário mínimo aumentou 23% no mesmo período.

Ao mesmo tempo, 2006-2010 foi um período em que a economia brasileira cresceu mais do que o conjunto das economias de alta renda, em função da crise financeira que abalou estas últimas: em termos de produto *per capita*, entre 2006 e 2010, a economia brasileira teve um crescimento médio de 2,7%, comparado com o crescimento nulo do grupo de economias de alta renda. Em outras palavras, os momentos de melhor desempenho relativo da economia brasileira em termos de ritmo de desenvolvimento econômico – medido pela redução da distância do produto *per capita* em relação às economias de alta renda – corresponderam a períodos em que a política interna foi proativa na elevação dos salários e/ou as economias avançadas experimentaram crise, reduzindo, portanto, a distância entre os produtos *per capita*.

O argumento de que esses indicadores recomendam ênfase nas políticas focadas no mercado interno deve ser considerado com cautela, uma vez que a contrapartida em termos de perda de competitividade externa pode comprometer a oferta de divisas a médio prazo.

A atração de investimentos voltados para a produção para atender ao mercado interno, se compensa eventuais desequilíbrios na balança comercial em seu momento de entrada, implica aumento de demanda por divisas para remessa de lucros. Essa demanda se fará mais intensa em momentos de oferta insuficiente de recursos externos. O equilíbrio macroeconômico pressupõe, portanto, uma estratégia eficiente de inserção internacional, com geração sustentada de divisas.

Na comparação com os demais BRICS, o número de anos em que a economia brasileira reduziu a distância em relação às economias avançadas em termos de produto *per capita* é muito mais limitado do que em outras três, implicando um relativo "atraso", inclusive dentro do grupo. Ainda assim, o mérito pelos períodos em que houve avanços na redução dessa distância certamente não pode ser atribuído ao formato de inserção internacional da economia.

O debilitamento externo relativo da economia brasileira pode ter implicações nas relações com os demais parceiros do BRICS, um grupo criado com o propósito de influenciar a governança global, da mesma forma que pode reduzir, em alguma medida, o potencial de liderança a nível regional, caso isso viesse a fazer parte da agenda.

Há uma coincidência temporal dos indicadores de que a economia brasileira não participou de forma ampla do processo de globalização, ao mesmo tempo que o ritmo de redução da distância em relação aos níveis de produto por habitante nas economias de alta renda foi bem menor do que o experimentado por outros emergentes, alguns dos quais parceiros do Brasil no BRICS.

Coincidência não significa causalidade, mas as diferenças entre indicadores de internacionalização dessas economias em comparação com a brasileira são, em alguns casos, tão notáveis que não parece sensato supor que inexistem ganhos em uma exposição maior da economia, embora seja impossível prever o nível adequado para essa exposição.

7 CONSIDERAÇÕES GERAIS

O processo que se convencionou chamar de globalização tem dimensões variadas, envolvendo desde novos processos produtivos e formas de gestão até elevada intensidade de movimentações financeiras. As possibilidades de benefício associadas a essas novas modalidades levaram a recorrentes recomendações no sentido de que a adesão a essa nova onda poderia ser instrumental na promoção do desenvolvimento econômico e social.

De fato, há exemplos de economias que apresentaram desempenho notável com essa estratégia. De um modo geral, houve – na maior parte dos países que tiveram algum grau de interação com esse processo – ganhos em termos de redução do nível de pobreza. No entanto, uma característica geral associada a esse processo é o aumento do nível de concentração de renda, tanto a níveis nacionais quanto entre países. O descontentamento que essa percepção provoca tem motivado reações político-econômicas em alguns países, dando origem, inclusive, ao termo *desglobalização*.

No caso da economia brasileira, foram apresentadas indicações de que a participação no processo de globalização foi limitada até aqui, exceto no tocante ao movimento de capitais. A participação no comércio de mercadorias permanece baixa, a economia permanece relativamente fechada a importações, e o número de acordos preferenciais ainda é comparativamente reduzido. O país não está em processo de desglobalização porque não chegou a se globalizar.

Se, em décadas passadas, as ênfases no mercado interno ou no mercado externo eram possíveis de serem tratadas em forma estanque, alternativas, hoje parece menos possível essa separação.

A desglobalização não parece ser um processo inevitável. Os processos produtivos mais eficientes envolvem a incorporação não apenas de progresso técnico, mas também crescente digitalização e utilização de componentes frequentemente produzidos de maneira mais eficiente em outros países. Como os tempos de progresso técnico são cada vez mais curtos, com o que a competitividade pressupõe dispor desses componentes a curto prazo, isso reduz as chances de produzi-los de forma competitiva internamente: a competitividade da produção nacional passa a depender de um grau de interação com fornecedores externos como não se via antes.

O "novo normal" dos processos produtivos e das relações internacionais está associado a um grau de interação cuja reversão não parece estar à vista. Daí, não se infere que uma economia como a brasileira – com mercado interno expressivo, enormes vantagens comparativas em recursos naturais e um histórico de atração de investimentos – deva proceder a uma adesão imediatista a processos de abertura. No entanto, já passou da hora de se sinalizar aos agentes econômicos um direcionamento orientado, programado, de absorção dos benefícios potenciais a serem obtidos a partir de uma interação mais ampla com outras economias.

REFERÊNCIAS

BACCHETTA, M.; STOLZENBURG, V. Trade, value chains and labor markets in advanced economies. *In*: WTO – WORLD TRADE ORGANIZATION. **Technological innovation, supply chain trade and workers in a globalized world – Global value chain development report 2019**. Genebra: WTO, 2019. p. 45-61.

BAUMANN, R. Uma visão econômica da globalização. *In*: BAUMANN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Editora Campus; Sobeet, 1996.

_____. Global value chains, preferential trade, and the middle-income trap. *In*: ALONSO, J. A.; OCAMPO, J. A. (Ed.). **Trapped in the middle?** Developmental changes for middle-income countries. Oxford: Oxford University Press, 2020a.

_____. **O debate sobre acordos de investimentos**. Brasília: Ipea, 2020b. (Texto para Discussão, n. 2591).

_____. O que esperar da membresia na OCDE? **Revista Tempo do Mundo**, Rio de Janeiro, n. 25, p. 29-49, 2021.

BAUMANN, R.; MESSA, A. A economia política da política comercial no Brasil. *In*: MESSA, A.; OLIVEIRA, I. T. M. (Org.). **A política comercial brasileira em análise**. Brasília: Ipea, 2017. p. 127-161.

BELLO, W. The virtues of deglobalisation. **TNI**, Sept. 3, 2009. Disponível em: <https://bit.ly/3wjtCLP>.

BHATTACHARYA, A. *et al*. Going beyond the rhetoric: the new globalization. **BCG Henderson Institute**, April 25, 2017.

CAVALCANTI, R.; ROSA, B. Risco Bolsonaro dificulta investimentos privados em infraestrutura. **O Globo**, 28 fev. 2021. Disponível em: <https://glo.bo/3xROYBm>.

DARVAS, Z. **Resisting deglobalisation**: the case of Europe. [s.l.]: Bruegel, 2020. (Working Paper, n. 01/2020).

FRISCHTAK, C.; MOURÃO, J. **O estoque de capital de infraestrutura no Brasil**: uma abordagem setorial. Rio de Janeiro: Ipea, 2017. (Projeto Desafios da Nação). Mimeografado.

HERRERO, A. G. From globalization to deglobalization: zooming into trade. **Economistas**, Madrid, n. 165, p. 33-42, Oct. 2019. (Globalización 4.0).

HILLEBRAND, E. E. Deglobalization scenarios: who wins? Who loses? **Global Economic Journal**, v. 10, n. 2, p. 1-21, May 2010.

HOLLWEG, C. Global value chains and employment in developing economies. *In*: WTO – WORLD TRADE ORGANIZATION. **Technological innovation, supply chain trade and workers in a globalized world – Global value chain development report 2019**. Genebra: WTO, 2019. p. 63-81.

IMF STAFF. Globalization: a brief overview. **IMF Issues Breefs**, May 2008.

INOMATA, S.; TAGLIONI, D. Technological progress, diffusion and opportunities for developing countries: lessons from China. *In*: WTO – WORLD TRADE ORGANIZATION. **Technological innovation, supply chain trade and workers in a globalized world – Global value chain development report 2019**. Genebra: WTO, 2019. p. 83-101.

JAMES, H. **Deglobalization as a global challenge**. Waterloo: CIGI, June 2017. (CIGI Papers, n. 135).

KARUNARATNE, N. D. The globalization-deglobalization policy conundrum. **Modern Economy**, v. 3, n. 4, p. 373-383, 2012.

KIM, T. **The world's banker**: on the rise in U.S. wealth inequality. Cambridge: Harvard University, Jan. 10, 2020. Mimeografado.

LUND, S. *et al*. Globalization in transition: the future of trade and value chains. **McKinsey Global Institute**, Jan. 16, 2019.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. Why did financial globalization disappoint? **IMF Staff Papers**, v. 56, n. 1, p. 112-138, 2009.

SUBRAMANIAN, A.; FELMAN, J. Are intellectuals killing convergence? **Project Syndicate**, Sept. 23, 2020.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World Investment Report**. Geneva: Unctad, 2020.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Chefe do Editorial
Reginaldo da Silva Domingos

Assistentes da Chefia
Rafael Augusto Ferreira Cardoso
Samuel Elias de Souza

Supervisão
Camilla de Miranda Mariath Gomes
Everson da Silva Moura

Editoração
Aeromilson Trajano de Mesquita
Anderson Silva Reis
Cristiano Ferreira de Araújo
Danilo Leite de Macedo Tavares
Jeovah Herculano Szervinsk Junior
Leonardo Hideki Higa

Capa
Danielle de Oliveira Ayres
Flaviane Dias de Sant'ana

Projeto Gráfico
Renato Rodrigues Bueno

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria Ipea
SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo
70076-900 – Brasília – DF
Tel.: (61) 2026-5336
Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Composto em adobe garamond pro 12/16 (texto)
Frutiger 67 bold condensed (títulos, gráficos e tabelas)
Brasília-DF

Logotipo/slogan de governo removido em observancia ao disposto no art. 40 da Lei n 9.504/1997

Missão do Ipea
Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA

ISSN 1415-4765